

إطار الشراكات والتعاون
جمعية نواره للترميم اتمام
Nawarah For Restoration Etmam





محتويات الدليل

| | | | |
|----------------------------|----|-----------------------|----|
| مقومات نجاح الشراكات | ٠٦ | مقدمة | 01 |
| عوامل نجاح الشراكات | ٠٧ | تعريفات | 02 |
| مراحل تكوين الشراكة | ٠٨ | أهمية الشراكات | 03 |
| الخطوات اللازمة لعمل شراكة | ٠٩ | الشركاء المستهدفون | ٠٤ |
| معايير الشراكة الجيدة | ١٠ | معايير اختيار الشركاء | ٠٥ |



المقدمة

إطار الشركات والتعاون لجمعية نواره للترميم إتمام يحتوي الإطار على اهم الشركة و التعريفات ونقاط الأهمية و مجالات الشركات للجمعية، كما يستعرض المستند الشركاء المستهدفون و يوضح معايير ومقومات وعوامل الشراكة ومراحلها.



تعريفات



المؤسسة الخيرية:

كل كيان غير هادف للربح، ذو صفة اعتبارية مسجل في وزارة العمل والتنمية الاجتماعية، يقدم معونات أو خدمات عامة أو خاصة من أجل تحقيق غرض من أغراض النفع العام أو المخصّص، ويعتمد على ما يخصص له من ميزانية من الدولة، وما يجمعه من تبرعات أو هبات ووصايا وأوقاف، واستثمارات متنوعة.



الجمعية الاهلية:

كل كيان غير هادف للربح، ذو صفة اعتبارية مسجل في وزارة العمل والتنمية الاجتماعية، يقدم معونات أو خدمات عامة أو خاصة من أجل تحقيق غرض من أغراض البرّ أو التكافل، ويعتمد على ما يجمعه من تبرعات أو هبات ووصايا وأوقاف.



الشراكة:

علاقة بين إخاء وكيان آخر (في القطاع الحكومي، والخاص، والثالث) تقوم على التعاون وتبادل المصالح في مجالات محددة حسب نطاق الشراكة المتفق عليه.



القطاع الحكومي:

الوزارات والهيئات والمؤسسات، والقطاعات الحكومية.



القطاع الخاص:

الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة وإدارات المسؤولية المجتمعية بتلك الجهات.



قطاع التأمين الصحي:

الشركات التي توفر خدمة التأمين الطبي لجميع القطاعات.



المراكز والمجمعات التجارية:

مراكز التسوق والهايبر ماركت والمولات.



رجال الأعمال:

الرعاة والداعمين من التجار والشخصيات الاعتبارية.



الجهات المانحة:

المؤسسات الخيرية التي تقدم الدعم المادي والخدمات الأخرى للجمعيات
والمؤسسات الخيرية.



البنوك المحلية:

المصارف والبنوك التي تقدم الدعم من خلال إدارات المسؤولية المجتمعية.



الأفراد:

أحد أفراد المجتمع، والمتبرع بصفة شخصية (مالي، عيني).



مذكرة التفاهم:

وثيقة رسمية تعدّ اتفاقية أدبية تحدد الإطار العام للتعاون بين الطرفين وطبيعة كل طرف وأهدافه العامة ومجالات التعاون التي يمكن أن تتم بين الطرفين، وتمهّد لتوقيع الاتفاق بينهما.



عقود الشراكة:

عقد رسمي بين طرفي الشراكة يحدد نوع المشروع وبياناته التفصيلية، كما يحدد المسؤوليات والالتزامات القانونية والأدبية لكل طرف، وآليات الاتصال والإشراف والمتابعة والتقويم، ومعايير النجاح



الشراكات:



أهمية الشراكات

ويتبين أهمية الشراكة بين الشركات والمؤسسات الخيرية لتنفيذ برامج المسؤولية المجتمعية في الآتي:

- كون القطاع الخيري يمتلك الإمكانيات لتنفيذ هذه البرامج، ولديه القدرة على الحيلولة دون المعوقات التي تحول دون الشراكة بين المؤسسات الخيرية والشركات.
- تمتلك المؤسسات الخيرية مقومات تؤهلها للشراكة مع الشركات في برامج المسؤولية المجتمعية، لأن المسؤولية المجتمعية لا تتعارض مع العمل الخيري، وليست بديلا عنه، ويجب أن يكمل كل منها الآخر.



مجالات الشركات:

تقديم الخدمات الاسكانية والتنمية لمستفيدي

دعم بناء القدرات المؤسسية للجمعية



التمويل والرعايا لبرامج ومشاريع الجمعية



تصنيف الشركات:

تسعى الجمعية لتأسيس العديد من الشركات التي تخدم رسالة ورؤية الجمعية وأهدافها وتتيح الفرصة للمجتمع للمساهمة معها في خدمة المستفيدين وتحقيق الأثر المطلوب ، وفي سبيل ذلك تسعى الجمعية لتنويع هذه الشركات حتى تشمل أكبر عدد من الجهات المتخصصة والقادرة على المساهمة مع

الجمعية في نجاح هذه الشركات:

شركات مجتمعية

تسهم هذه الشركات في
تقديم الخدمات الاسكانية
والتنمية لمستفيدي
الجمعية

شركات مالية

تعني هذه الشركات بجلب
التمويل والرعايا لبرامج
ومشاريع الجمعية

شركات مؤسسية

تهتم هذه الشركات بكل
مامن شأنه دعم بناء القدرات
المؤسسية للجمعية



الشركاء المستهدفون:

الاثار المتوقعة لهذه الشراكات:

١ العوائد على مستوى الموارد المادية
والمالية والبشرية

٢ العوائد على التكامل في
الخدمات لخدمة المستفيدين.

٣ العوائد على التواصل الفعال

أولاً: منظمات القطاع الحكومي ومنها:

- وزارة البلديات والإسكان
- وزارة الأوقاف
- الهيئة الملكية
- أمانة مدينة الرياض
- شركة الكهرباء
- شركة المياه.



الشركاء المستهدفون:

الاثار المتوقع لهذه الشراكات:

١ العوائد على مستوى الموارد المادية
والمالية والبشرية

٢ العوائد على التكامل في
الخدمات لخدمة المستفيدين.

٣ العوائد على التواصل الفعال

ثانيا: منظمات القطاع الخاص ومنها:

- الغرفة التجارية
- شركات المقاولات
- شركة الفوزان للمقاولات
- عالم مشاعل للتصميم
- شركات الصيانة
- مكاتب المحاماة



الشركاء المستهدفون:

الاثار المتوقعة لهذه الشراكات:

١ العوائد على مستوى الموارد المادية
والمالية والبشرية

٢ العوائد على التكامل في
الخدمات لخدمة المستفيدين.

٣ العوائد على التواصل الفعال

ثالثا: منظمات القطاع الغير ربحي ومنها:

- جمعية البر
- جمعية ترميم
- اللجنة التنموية النسائية بإمارة منطقة الرياض
- جمعية تنمية
- جمعية كبار
- جمعية ريف

معايير اختيار الشركاء:

| | |
|-----------------------|---|
| التعاون وسرعة الانجاز | ٤ |
| الشفافية | ٥ |

| | |
|-----------|---|
| النظامية | ١ |
| التخصصية | ٢ |
| الموثوقية | ٣ |



مقومات نجاح الشراكات:

| | | | |
|---|------------------|---|-----------------------|
| ٤ | الجدية والالتزام | ١ | وضوح الغايات والاهداف |
| ٥ | المصداقية | ٢ | عدم تعارض المصالح |
| ٦ | الشفافية | ٣ | التعاون |



مقومات نجاح الشراكات:

أولاً:

وجود الحاجة للشراكة.

ثانياً:

اختيار الشريك المناسب.

ثالثاً:

الاتفاق على الغايات
والاهداف.

رابعاً:

تكوين فريق لإدارة الشراكة.

خامساً:

حوكمة الشراكة.

سادساً:

الامتثال والالتزام لبنود
الشراكة.

سابعاً:

المتابعة الفعالة.

ثامناً:

الإعلام الجيد للشراكة.

مراحل تكوين الشراكة:

إنهاء الشراكة

تقييم الشراكة والتفاوض

التخطيط

اختيار الشركاء

إدارة الشركة

مراحل تكوين الشراكة:

إنهاء الشراكة

تقييم الشراكة والتفاوض

التخطيط

إدارة الشركة

اختيار الشركاء

التخطيط: تعتبر عملية التخطيط من أهم المراحل في بناء الشراكة، حيث يتم رسم الملامح الرئيسية للبدء والدخول في شراكات مجتمعية، وتحديد جميع العوامل والمتطلبات اللازمة لخطة العمل.

مراحل تكوين الشراكة:

إنهاء الشراكة

تقييم الشراكة والتفاوض

التخطيط

إدارة الشركة

اختيار الشركاء

اختيار الشركاء: تحتاج الشراكة إلى شركاء، وبالتالي على الجمعية أن تبدأ في التعرف على الشركاء المحتملين، وذلك من خلال الخطوات الآتية:

- حصر الجهات ذات العلاقة
- طلب عروض الشراكات
- مناقشة أفضل العروض المختارة واختيار الأفضل

مراحل تكوين الشراكة:

إنهاء الشراكة

تقييم الشراكة والتفاوض

التخطيط



إدارة الشركة

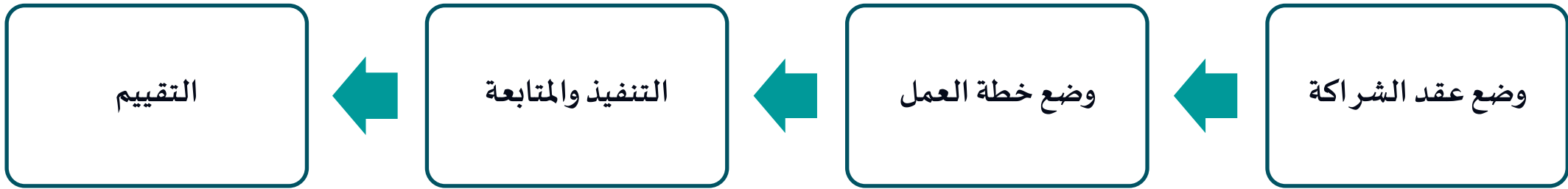
اختيار الشركاء

مراحل تكوين الشراكة:

تقييم الشراكة والتفاوض:

يجب أن تحقق المفاوضات المنفعة المتبادلة لطرفي الشراكة حيث أن الشريكين يسعيان دائماً إلى علاقة طويلة المدى، ولذلك يجب على الشريكين أن ينظروا للمفاوضات على أنها شيء إيجابي وأن المفاوضات التي تتسم بالتكامل تؤدي إلى نتائج أفضل لكافة الأطراف.

إدارة الشركة:



إنهاء الشراكة

إن الإدارة الفاعلة للشراكة تتطلب أن يكون مديروها على معرفة جيدة ليس فقط بكيفية بناء الشراكة والمحافظة عليها؛ ولكن بكيفية إنهاء الشراكة. إن التكاليف المترتبة على الشراكة تتطلب دراسة قرارات الإنهاء بكل حرص وعناية من جانب الإدارة.

الخطوات اللازمة لعمل شراكة

١ يقوم طالب الشراكة بتعيين نموذج (تكوين الشراكة)، ويرفعها لمشرف وحدة التميز المؤسسي.

٤ يكلف المدير التنفيذي المشرف على وحدة الاتصال المؤسسي بإجراء الاتصالات والترتيبات اللازمة لتوقيع الشراكة.

٢ يقوم مشرف وحدة التميز المؤسسي بدراسة الطلب والتحقق من مدى ملاءمة الشراكة ومساهمتها في تحقيق استراتيجية الجمعية ومن ثم يقوم برفعه للمدير التنفيذي.

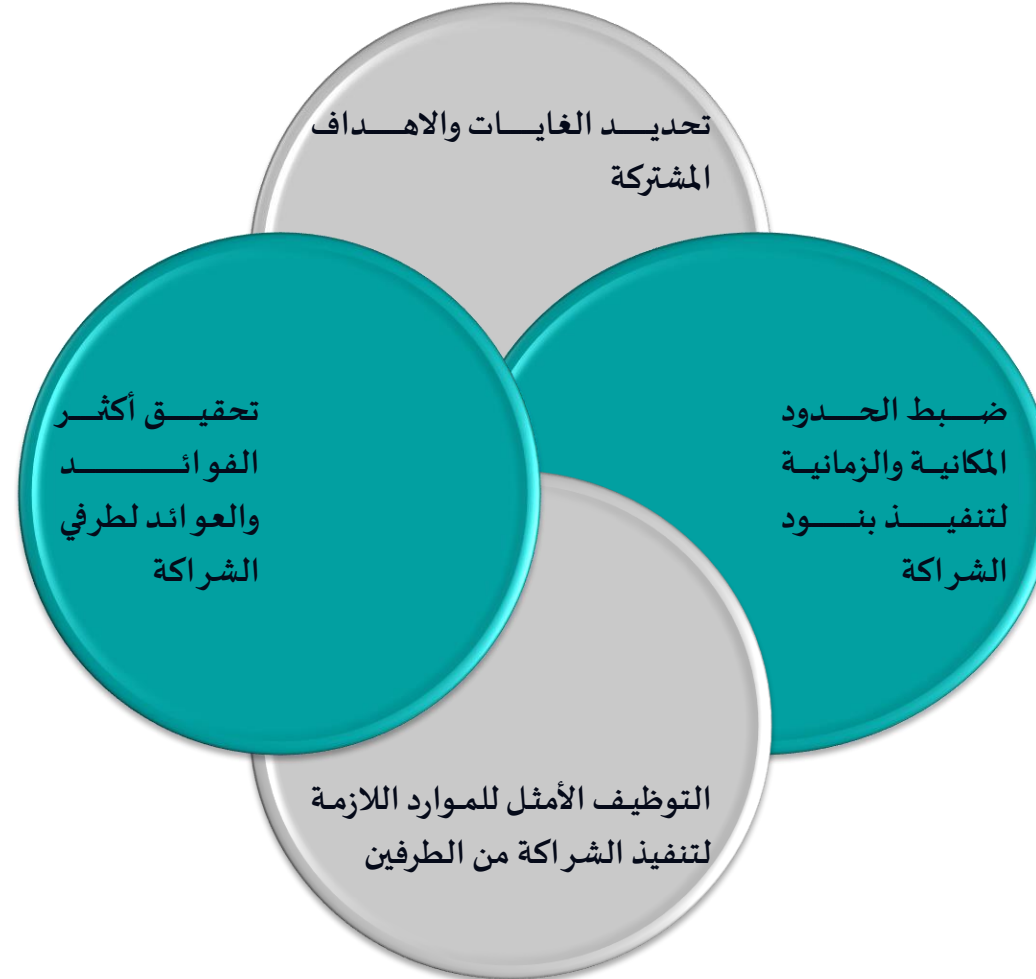
٥ يجري توقيع الشراكة في المكان والزمان المتفق عليه من قبل الطرفين.

٣ يتواصل المدير التنفيذي مع الشريك المحتمل للمفاهمة على بنود الشراكة.

٦ يقوم مشرف وحدة الاتصال المؤسسي بالإعلان الرسمي عن الشراكة في الموقع الإلكتروني وعلى حسابات الجمعية في مواقع التواصل الاجتماعي.

٧ يستلم مشرف وحدة التميز المؤسسي نسخة من الشراكة.

معايير الشراكة الجيدة:





اعتمدها مجلس الإدارة في الاجتماع الرابع في دورته الأولى
٢٠٢٤/٠١/٣١