



المركز الوطني لتنمية القطاع غير الربحي
الجمعية الخيرية لتحفيظ القرآن الكريم
بمحافظة الطائف (فرقان)

ترخيص رقم (3158)

الرقم :
التاريخ :
المشروعات :

لائحة شركات إدارة العلاقات العامة والإعلام

النسخة الثانية ٢٠٢٥



الطائف - شارع أبي بكر الصديق - ص.ب 1986 - الرمز البريدي : 21944

0127333644 0127333504 0555538180

comqt comqt.sa quran@comqt.org





المادة الأولى:

❖ التعريف:

- 1- حيثما ترد الكلمات التالية في هذه اللائحة فإنه يقصد بها المعاني المبينة بجانب كل منها ما لم ينص صراحة على خلاف ذلك.
- 2- الجمعية: الجمعية الخيرية لتحفيظ القرآن الكريم بمحافظة الطائف (فرقان).
- 3- الشراكة: علاقة بين طرفين أو أكثر تهدف إلى تقديم قيمة مضافة للمتعاملين حسب مجالهم، من خلال الاستفادة من القدرات والمهارات والإمكانيات المتنوعة للشركاء.

المادة الثانية:

❖ إدارة الشراكات والتحالفات الاستراتيجية:

- وضعت الجمعية منهجية في بناء التحالفات والشراكات مع الجهات العامة والخاصة والخيرية بما يخدم سياساتها وأهدافها الاستراتيجية ومن منطلق هذه المنهجية فقد قامت بتطبيقها وجعلها جزءاً رئيساً في خطتها الاستراتيجية لبناء صورة ذهنية متميزة بحصر وعقد عدة شراكات مع جهات مختلفة بهدف إيجاد التكامل في جميع الجوانب.
- ويتم تحديد وتصنيف الشركاء الرئيسيين حسب نوع الشراكة ومدى الاستفادة منها في تحقيق أهداف الجمعية كالتالي:
- شراكات حسب الجهات كالحكومية والأهلية والخاصة والتجارية، وخيرية، وجهات مانحة .
 - شراكات متكاملة في جميع المجالات أو متخصصة في مجال محدد كالشراكات العلمية والتعليمية والتدريبية والمالية وغيرها .
 - شراكات مستمرة ودائمة أو مؤقتة أو طويلة المدى أو قصيرة المدى .
 - شراكات كاملة بين الجمعية وغيرها من القطاعات أو جزئية بين إدارة بالجمعية وإدارة أخرى في قطاع آخر .
 - شراكات مع قطاعات أو مع أفراد.
- ويكون التركيز في الشراكات على الكيف دون الكم ، مع الحرص على تنوع الشركاء مثل شركات السلامة والأمن والتكييف والمقاولين وموفري المواد الاستهلاكية والمصاعد والمكاتب الهندسية وغيرها وقد أضافت هذه الشراكات قيمة مشتركة للطرفين في عدة مجالات





كتحقيق رغبة الشركاء وتنفيذ وتطوير البرامج والمشاريع المشتركة وتحسين جودة الخدمات والمنتجات والعمليات وقياس رضاهم وتفعيل مقترحاتهم.

بناءً على نظام الجودة الشاملة يتم تقييم الشركاء والموردين من خلال لائحة تفصي آراء المستفيدين والعملاء ولائحة المشتريات والمستودعات حيث يتم التقييم الدوري سنوياً وتحديد مدى الاستفادة من ذلك في تحقيق أهداف الجمعية ومعرفة متطلباتهم الحالية والمستقبلية وقياس رضاهم كما يتم مراجعة تصنيف الشركاء وإعادة تقييم الشركات خلال المدة الماضية ووضع الخطط لزيادتها والحرص على التطوير والتحسين لهذه الشركات من خلال الملتقيات التطويرية وقد حققت هذه الشركات كثيراً من الابتكارات والأفكار الإبداعية الثقافية وتنمية المعلومات والتوسع في البرامج والمشاريع المستقبلية حيث تشهد الجمعية سنوياً زيادة في أعداد الشركات الموقعة وتنوعها وشموليتها .

كما تحرص منهجية الجمعية في الشركات على تحقيق الانسجام في العمل المشترك بهدف تحسين العمليات، فقد تم تطبيق ذلك باختيار نوعية المدربين والمواد التدريبية وتزويد الموردين بالإجازات المتحققة من خلال تبادل الخبرات و أفضل الممارسات والدورات العلمية والتدريبية والاستفادة من المرافق ، وقد نتج عن هذا الانسجام المرونة في إنجاز المعاملات ورفع مستوى الأداء وتحقيق الأهداف.

كما أولت الجمعية الاهتمام البالغ بالمؤسسات المانحة بتقديم التقارير الدورية عن أعمالها وبرامجها والتي عززت هذه الشراكة والتي تهدف إلى التطوير المستمر لجميع العمليات .

وتحرص الجمعية على تقديم التكريم والتقدير بصورة دورية للشركاء والموردين لتحفيزهم على تحقيق أفضل الأداء والممارسات من خلال خطابات ودروع الشكر والتقدير والتواصل المستمر معه.

المادة الثالثة:

❖ فئات الشركاء:

- ١- القطاع الحكومي: وزارات وهيئات ومؤسسات وقطاعات حكومية.
- ٢- القطاع الخاص: شركات ومؤسسات وبنوك ومقدمي خدمات عامة.
- ٣- القطاع الغير ربحي: المؤسسات المانحة والجمعيات الخيرية والأوقاف.
- ٤- قطاع التأمين: شركات التأمين والمستشفيات والمراكز الصحية.
- ٥- المراكز والمجمعات التجارية.
- ٦- الأفراد ورجال الأعمال.



المادة الرابعة:

❖ عقد الشراكة:

- 1- عقد رسمي بين طرفين يحدد نوع المشروع وبياناته التفصيلية والمسؤوليات والالتزامات القانونية والمالية والفكرية لكل طرف، وآليات الاتصال والمتابعة والتقييم ومدة العقد.

المادة الخامسة:

❖ الشراكات بالجمعية وأهدافها:

- 1- تولى إدارة العلاقات العامة والإعلام بالجمعية، اهتمامها بعمليات وإجراءات عقود الشراكات مع جميع القطاعات ضمن إطار المسؤولية المجتمعية.
- 2- إنشاء وتعديل سياسات وعمليات وإجراءات عقود الشراكات.
- 3- تحديد ومتابعة فرص الشراكات المحتملة والشركاء المحتملين لهذه الفرص.
- 4- التعريف بأنشطة الجمعية وخدماتها للشركاء المحتملين.
- 5- بناء شراكات لتغطية متطلبات وخدمات ومشاريع الإدارات في الجمعية.
- 6- تسويق خدمات الجمعية على مصادر الشراكات المحتملة.
- 7- تنوع مصادر الدخل وتنمية موارد الجمعية المالية.

المادة السادسة:

❖ مقومات نجاح الشراكات مع الجمعية:

- 1- وجود خطة استراتيجية متخصصة تتوافق مع رؤية المركز الوطني لتنمية القطاع غير الربحي لتحقيق التحول من الاعتمادية إلى الاستقلالية.
- 2- تعتمد سياسة الجمعية على الجانب التعليمي، ويعد الاستقرار المالي من أهم مقومات نجاح الجانب التعليمي
- 3- تتميز الجمعية بمجلس إدارة من ذوي الخبرات التعليمية والإدارية والمالية.
- 4- تُقدم الجمعية برامج تدريبية لجميع شرائح المجتمع وللجمعيات الخيرية عن طريق مركز تدريبي خيري متخصص (مركز ثقات) التابع للجمعية معتمد من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني .





- ٥- تبنى الجمعية شراكاتها داخل محافظة الطائف وخارجها ، مما يضمن تحقيق أعلى جودة ممكنة للفئات المستهدفة.
 - ٦- حصلت الجمعية على جوائز تميز مؤسسي مما يعكس توجه الجمعية نحو تطبيق التميز المؤسسي.
 - ٧- الاستقرار المالي للجمعية.
 - ٨- تمتلك الجمعية مبنى اداري متكامل ومجهز بأحدث التقنيات لتقديم الخدمات لكافة مستفيديها.
 - ٩- أقامت الجمعية شراكات متنوعة مع عدة جهات حكومية وأهلية وخيرية.
- ❖ معايير اختيار الشركاء مع الجمعية:
- ١- التوافق مع سياسات الشركاء في المسؤولية المجتمعية لديهم.
 - ٢- تحقق الشراكات الفائدة للجمعية سواء في تقليص حجم الانفاق على البرامج والمشاريع أو في زيادة العوائد المالية،
أو تحقيق مصالح أخرى للجمعية.
 - ٣- الارتباط الوثيق بغايات الجمعية وأهدافها، والخدمات التي تقدمها لجميع شرائح المجتمع.
 - ٤- الارتباط بالأهداف التمكينية للجمعية من حيث:
 - ✓ تطوير برامج نوعية تتوافق مع احتياجات ورغبات المستفيدين.
 - ✓ دراسة الاحتياجات التعليمية للفئات المستهدفة.
 - ✓ تطوير المنظومة الإعلامية وتحقيق صورة ذهنية متميزة في المجتمع.
 - ✓ تطوير آليات التعليم عن بعد والتعليم الإلكتروني، وزيادة الوعي المجتمعي بها.
 - ✓ بناء شراكات فاعلة.
 - ✓ تحقيق التميز المؤسسي.
 - ✓ استقطاب المتخصصين في مجال عمل الجمعية.
 - ✓ بناء المهارات والمعارف المطلوبة لدى فريق العمل.
 - ✓ بناء بيئة عمل تقنية ومهنية ومحفزة.
- ❖ عوامل نجاح الشراكات:
- ١- الثقة بين أطراف الشراكة.
 - ٢- استثمار إمكانات الشركاء.





- ٣- وضوح أهداف الشراكة.
- ٤- الخصوصية الداخلية التنظيمية للشركاء.
- ٥- وضوح دور كل طرف في الشراكة.
- ٦- تحديد مسؤوليات كل طرف في الشراكة.
- ❖ معايير الشراكة الناجحة:
 - ١- الاستدامة.
 - ٢- القابلية للقياس.
 - ٣- الأهداف الواضحة.
 - ٤- الانتشار.
 - ٥- الحداثة والابتكار.

المادة السابعة:

- ❖ أساسيات متابعة وتقييم الشراكة:
 - ١- وضع خطة مشتركة تحقق أهداف الطرفين من الشراكة.
 - ٢- التسويق المشترك بين الطرفين.
 - ٣- بناء قاعدة معلومات للشركاء.
 - ٤- موائمة الشراكة مع مبادرات الجمعية.
 - ٥- الاستفادة من التجارب السابقة في التحسين المستمر.

المادة الثامنة:

- ❖ تصنيف الشراكات:
 - الخدمة المجتمعة:
 - ١- تطوع.
 - ٢- استشارات.
 - ٣- توفير قاعات للتدريب.
 - خدمات مستفيدي الجمعية:
 - ١- خصومات خاصة.
 - ٢- دعم مالي وعيني.





- ٣- تدريب.
- ٤- تأهيل المدربين.
- خدمات منسوبي الجمعية:
 - ١- صحة.
 - ٢- خصومات خاصة.
 - ٣- تدريب.
- الفعاليات:
 - ١- رعاية.
 - ٢- دعم.
 - ٣- استشارات.

المادة التاسعة:

❖ الخطوات اللازمة لعمل الشراكة:

- ١- حصر احتياجات الجمعية من الشراكات (من الإدارات المختلفة) وفق برامجها ومشاريعها، وترتيبها وفق الأولوية.
- ٢- تحديد نطاق الشراكة ومطابقته مع الأهداف الاستراتيجية للجمعية.
- ٣- دراسة وضع الشريك قبل البدء بالتواصل، والتعرف على مميزات الشريك ومدى إمكانية الاستفادة من الشراكة معه.
- ٤- إجراء المفاوضات الأولية مع الشريك.
- ٥- وضع إطار قانوني يخدم العلاقة بين الطرفين (مذكرة تفاهم، عقد شراكة) وتحديد الأدوار بين الأطراف، والاتفاق على أساليب تنفيذها.
- ٦- التطوير المستمر لخطة العمل الخاصة بالشراكة.
- ٧- التقويم المستمر لمستوى أداء الشراكة.
- ٨- قياس أثر الشراكة ومدى فائدتها للطرفين.



❖ مراحل تكوين الشراكة:

● مرحلة التخطيط:

١- رصد التغيرات على خارطة أولويات المسؤولية المجتمعية ومعرفة التوجّهات الاستراتيجية العامة لدى جميع القطاعات.

٢- تحديد الشراكات التي تخدم الأهداف الاستراتيجية للجمعية.

٣- دراسة إمكانات الشركاء المحتملين ومدى إمكانية الاستفادة منهم.

● مرحلة الاختيار:

١- حصر الشركاء المرشحين.

٢- طرح موضوعات الشراكة على الشريك.

٣- تجهيز ملف متكامل عن الجمعية لتقديمه للشركاء.

٤- تطبيق منهجية التوافق مع الشركاء.

٥- تحليل التوافق مع الشركاء.

٦- تقييم مخاطر الشراكة.

● مرحلة التفاوض:

١- اختيار فريق مفاوضات من الجمعية.

٢- وضعه الأجندة والخطة لإنجاح التفاوض.

٣- فتح قنوات نشطة للاتصال بالشريك.

٤- تبادل المعلومات مع الشريك.

٥- توثيق عمليات التفاوض.

٦- اتخاذ القرار.

٧- تقييم عملية التفاوض.

● مرحلة إدارة الشراكة:

١- صياغة مذكرة الشراكة.

٢- إعادة صياغة مذكرة الشراكة بناء على المفاوضات مع الشريك.

٣- صياغة مذكرة الشراكة ومراجعتها واعتمادها من الطرفين.

٤- توقيع مذكرة الشراكة.





الرقم:

التاريخ:

المشروعات:

٥- وضع خطة عمل.

٦- التنفيذ والمتابعة والتقييم المستمر.

٧- التقييم وقياس الأثر.

● مرحلة إنهاء الشراكة:

١- إعداد تقرير مفصل عن واقع الشراكة ومدى الاستفادة منها.

٢- تحديد مبررات الرغبة في إنهاء الشراكة.

٣- التواصل مع الشريك وإبلاغه بالرغبة في إنهاء الشراكة (وتزويده بتقرير إن اقتضت الحاجة).

٤- اتخاذ القرار بشأن إنهاء الشراكة بناء على موافقة الطرفين أو رغبة أحدهما.

٥- إنهاء الشراكة وفك الارتباط.

٦- الاستفادة من التقارير المتعلقة بالشراكة.

