**المصدر:** [**غرانت كرافت**](https://learningforfunders.candid.org/wp-content/uploads/sites/2/2018/12/funder_collaboratives_secure.pdf)

**الجوانب الرئيسية: أسئلة لابد من طرحها والإجابة عليها معاً منذ البداية**

يتوجب على أعضاء التحالف التعاوني المرتقب اتخاذ مجموعة من القرارات المهمة معاً. ويرى ممولون من أصحاب الخبرات أن توضيح مثل هذه المسائل في وقت مبكر يعد أمراً ضرورياً لتكوين علاقات جيدة والحفاظ عليها وتحقيق النجاح فيما بعد. وفيما يلي دليل عام يمكن الاسترشاد به للمساعدة في بدء هذه العملية.

**الغاية**

* هل نحن مهتمون بالنهوض بقضية أو مجال أو استراتيجية ما أو أي شيء آخر؟
* ما المستوى الذي سنركز عليه: المحلي، مستوى الولاية أو المقاطعة، الإقليمي، الوطني، الدولي؟
* ما هي أهدافنا القصيرة المدى؟ ما هي أهدافنا الطويلة المدى؟ ما المدة الزمنية التي نسعى للعمل خلالها؟
* ما هي قيمنا والتزاماتنا الجوهرية؟
* كيف سنحمي مصالح الجهات المتلقية للمنح. على سبيل المثال، هل سنطلب من المانحين الالتزام بأموال أخرى؟
* هل نرغب بالتأثير على الممولين الآخرين من خلال تثقيفهم حول قضية أو استراتيجية ما، أو لفت نظرهم للفرص المتاحة، أو تشجيعهم على العمل بشكل منسق؟

**العمليات**

* ما هو نوع التحالف التعاوني الذي نرغب بالقيام به؟ شبكة تعلّم؟ مواءمة استراتيجية؟ صندوق مجمّع؟
* هل يجب علينا تعيين موظفين بدوام كامل أو جزئي أو وسيط لتنسيق العمل؟ هل يجب علينا اللجوء لخدمات الخبراء الاستشاريين؟

**العضوية**

* هل ينبغي علينا تحديد حجم العضوية أم إشراك أكبر عدد ممكن من الممولين؟
* من سيكون مؤهلاً للمشاركة في التعاون: المؤسسات، المانحون من الأفراد، الحكومات، غير ذلك؟
* هل نهدف إلى تحديد نطاق العضوية: على سبيل المثال، صغير وكبير، وطني ومحلي، خاص وشركات؟
* هل سنقبل مشاركة الجهات غير الممولة. إذا كان الأمر كذلك، فكيف ستكون مشاركتها؟
* هل يعد الالتزام المالي أمراً ضرورياً؟ هل سيكون هناك حد أدنى للالتزام؟ وهل يجب على المؤسسات الأكبر حجماً الالتزام بالمزيد من الأموال؛ على سبيل المثال، هل سنستخدم "مقياساً تدرجياً"؟
* هل يتوقع من الأعضاء أو سيُطلب منهم المشاركة في الاجتماعات والفعاليات، واستعراض مقترحات المنح، ولعب دور في اللجان؟ كم من الوقت نتوقع أن تتطلب هذه المسؤوليات؟
* كيف سنحدد الأعضاء الجدد ونعمل على دمجهم، وكم عدد المرات التي سنقوم فيها بذلك؟
* كيف سنعمل على بناء الثقة والعلاقات الجيدة بين الأعضاء، لا سيما الأعضاء الجدد، ونحافظ عليها؟

**المنح والموارد**

* هل سنستخدم عملية التماس المقترحات أم سنتبع نهج الطلب المفتوح؟ هل سنشجع على تقديم الطلبات أم سنقوم على عكس ذلك بتضييق نطاق مجموعة المستفيدين المحتملين من منحنا؟ هل سنستخدم طلباً عاماً؟
* كم عدد المنح أو الاستثمارات المرتبطة بالبرامج التي سنقدمها سنوياً؟ كم ستبلغ قيمتها وفي أي دورة منح؟
* إذا كنا نعتزم إعادة تقديم المنح، فهل سيُطلب من المؤسسات الأصغر حجماً أو المؤسسات المحلية "مطابقة" الالتزامات بطريقة أو بأخرى؟
* هل سنقدم الموارد المالية فقط، أم سنقدم أشكالاً أخرى من الدعم، مثل المساعدة الفنية، أو فرص التواصل أو الدعوة والمناصرة؟
* هل سيقوم التحالف التعاوني نفسه بأنشطة اتصالات استراتيجية مثل الأبحاث أو نشر المعلومات أو القيام بأنشطة الدعوة المتصلة بالسياسات العامة أو التواصل؟

**الإدارة**

* هل نرغب في الاعتماد على رئيس أو لجنة توجيهية لتولي بعض المسؤوليات؟ ما هي تلك المسؤوليات؟ وكيف سيتم اختيار هؤلاء الأشخاص؟
* هل سيتخذ الأشخاص الذين يتمتعون بعضوية كاملة القرارات حول المنح والموارد؟ هل سيشارك الآخرون (الموظفون، اللجنة التوجيهية، المستشارون، الجهات المتلقية للمنح)؛ إذا كان الأمر كذلك، فكيف سيتم ذلك؟
* كيف سنتخذ القرارات؟ هل سيكون لكل مؤسسة ممولة أو عضو صوت واحد؟ أم أن امتيازات التصويت ستكون متناسبة مع الالتزامات المالية التي يقدمها الأعضاء؟
* ماذا لو وصلنا إلى طريق مسدود ولم نستطع أن اتخاذ قرار ما؟ كيف سنمضي قدماً؟

**التقييم**

* كيف سنقيم الجهود المبذولة؟ ما هي الإجراءات التي يمكننا الاتفاق عليها؟
* هل سيلعب غير الممولين دوراً؟

**إنهاء التعاون**

* ما هي استراتيجيتنا للخروج؟
* كيف سنعرف أننا على استعداد لإنهاء التعاون أو نقله إلى مكان جديد؟