



أضواء مداد

نشرة علمية شهرية تسلط الضوء على أبحاث ودراسات وفعاليات
المجال الخيري يصدرها المركز الدولي للأبحاث والدراسات - مداد



المجلد (3)

|

٣



h

g

f

e

d

c

في هذا العدد

- ٤ أولاً: القراءات العلمية للكتب
- ٥ • زراعة المتبرعين وخريطة دورة حياة المانحين: إطار جديد لجمع التبرعات
- ١٢ • جمع التبرعات العالمية. كيف يغير العالم قواعد العمل الخيري
- ١٨ ثانياً: ملخصات الأوراق العلمية:
- ١٩ • عملية خيرية فعالة موجهة نحو البلوكتشين أثناء الأوبئة وحالات الطوارئ
- ١٩ • هل يؤثر محتوى رسائل طلب المساعدة على السلوك الخيري عبر الإنترنت؟ تحليل مقارنة نوعي يعتمد على ٤ مشروع Waterdrop
- ٢٠ • المعونة الغذائية في أربعة بلدان أوروبية: تقييم سعر ومحتوى حزم المساعدات الغذائية الخيرية باستخدام سلة الغذاء ، ومسح ميزانية الأسرة ، والبيانات السياقية
- ٢٠ • تأثير النفقات والإفصاح عن الأعمال الخيرية للشركات على قيمة الشركة
- ٢٢ ثالثاً: تعريفات الكتب الحديثة
- ٢٣ • العمل الخيري الهادف للربح: قوة النخبة وتهديد الشركات ذات المسؤولية المحدودة ، والصناديق التي ينصح بها المانحون ، والعطاء الاستراتيجي للشركات
- ٢٣ • من الصدقة إلى التغيير: داخل عالم المؤسسات الكندية
- ٢٤ • منظمات فعالة: منهجية الحوكمة
- ٢٤ • عمل العطاء: أفضل الممارسات الجديدة للقادة غير الربحيين والخيريين في عالم غير مؤكد
- ٢٥ رابعاً: تعريفات بكتب في المجال غير الربحي.
- ٢٧ • COVID-١٩ والتمويل الاجتماعي الإسلامي
- ٢٧ • العمل الخيري و مستقبل العلوم والتكنولوجيا
- ٢٨ • العمل الخيري الإسلامي: استكشاف الزكاة والوقف والصدقة في التمويل والاقتصاد الإسلامي
- ٢٨ • مبادئ جمع التبرعات لأعضاء هيئة التدريس والقادة الأكاديميين

أولاً: القراءات العلمية للكتب



زراعة المتبرعين وخريطة دورة حياة المانحين: إطار جديد لجمع التبرعات

Donor Cultivation and the
Donor Lifecycle Map: a New
Framework for Fundraising



تقديم

الخريطة بحيث أصبحت العمود الفقري للكتاب. وتستخدم المؤلفة مفهوم «زراعة المتبرعين» (donor cultivation) للتأكيد على الفرق ما بين «جمع التبرعات» و«تنمية جمع التبرعات» كعملية مستمرة تشمل إشراك المانحين وتنمية دورهم وتدعم مشاركتهم وتعمق التزامهم الخيري تجاه المنظمة. ويستخدم ويساعد هذا الكتاب في الإجابة على بعض الأسئلة الأساسية ليس فقط حول كيفية البدء في جمع الأموال ، ولكن أيضًا حول اللبنة الأساسية الضرورية لقاعدة مانحين طويلة الأجل ومستدامة. والإجابات التي سيجدها القارئ الذي لديه برنامج تطوير صغير في هذا الكتاب ليست صعبة التنفيذ. فالاحتياج إلى أموال أو أدوات ضخمة لبدء التشغيل أو حتى موظفين لتطبيق إطار العمل الذي يتم تقديمه سوف تحتاج إلى شغف بالمهمة ورغبة حقيقية في إشراك المواطنين في المساعدة على تحقيق المستقبل الذي تتصوره المنظمة.

بالنسبة لقيادة جمع التبرعات في البرامج الأكبر ، يُصدر هذا الكتاب تحديًا لتذكر ما تعنيه مشاركة المانحين حقًا. ومثل العديد من المفكرين الآخرين في مجال جمع التبرعات ، تبدأ الباحثة بوليفي بفرضية أن العلاقة الخيرية بين المتبرع ومقدم الخدمة والمستفيد هي علاقة معقدة وإنسانية للغاية تتغير وتتطور باستمرار بين الناس.

وبينما قد يبدو أن الحياة المهنية اليومية تركز على الحصول على أموال كافية في البداية، فإن التفكير أكثر في كيفية زيادة الفرص لإشراك المانحين في هذه المهمة سيؤدي في النهاية إلى نتيجة أكثر فعالية.

خريطة دورة حياة المانح

توضح خريطة دورة حياة المانحين كيفية يتفاعل المتبرع مع منظمة عندما تركز الأخيرة على الحفاظ على الدعم المالي والالتزام للفرد بمرور الوقت. وتسلّم مؤلفة هذا المفهوم عما إذا كنا ننقل المانحين من حيث سنواتهم المستمرة في العطاء وقيمة المساهمات وعدم فقدانهم في مكان ما على

يتشير «ديبورا بوليفي» مؤلفة هذا الكتاب إلى أن تجاربها المحيطة مع المنظمات غير الربحية ونهجها قصير النظر في جمع التبرعات دفعها لكتابة هذا الكتاب. فمن خلال دورها كمستشارة ، شاهدت العديد من المحاولات المضنية لجمع الأموال دون تكوين قاعدة للمانحين أو على الأقل تطوير قاعدة المانحين المتوفرة بصورة ضعيفة. وقد كان أحد أهدافها هو الجمع بين خبرتها الاستشارية وخريطة دورة حياة المانحين التي أنشأتها الباحثة «سارة كليفتون» لإنشاء «إطار عمل مفاهيمي لتطوير المانحين». وقد تم التركيز كثيرًا على هذه

تأليف

ديبورا كابلان بوليفي
Deborah Kaplan Polivy r

الناشر

وايلي

Wiley

تاريخ النشر

٢٠١٤

كبيراً في بعض الأحيان حتى ولو كان لديه اتصال ضئيل أو معدوم للمنظمة. يعمل معظم المتخصصين في مجال تنمية أو تطوير عملية جمع التبرعات على زيادة عدد المساهمين وإجمالي المبلغ الذي يتم جمعه في حملاتهم السنوية. ومع ذلك، في الوقت نفسه، غالباً ما يكون جذب مانحين جدد أمراً صعباً، ويستغرق الكثير من الموارد - الوقت والمال - وفي بعض الأحيان يكون من الأسهل العمل مع الداعمين الحاليين ومحاولة إقناعهم بتقديم أكثر مما فعلوا في العام السابق.

لذا كان تنوع المتبرعين ضرورياً لتقليل المخاطر، وهذه من أهم قضايا تنمية عملية جمع التبرعات - الزراعة. وكما يذكر المستشارون الماليون أن لبنة البناء الرئيسية للمحفظة للنمو طويل الأجل هي «التنوع»، فإن الأمر نفسه ينطبق على تطوير الصندوق. فالاعتماد على عدد صغير أو محدود من المتبرعين، سواء كانوا أفراداً أو شركات أو مؤسسات، هو مجرد مخاطرة واضحة، حيث تحتاج المنظمات غير الهادفة للربح إلى مجموعة متنوعة من المساهمين من أجل ضمان النجاح والاستقرار.

العطاء الصحيح يكون من خلال العمل الخيري الفعال وجعل كل دولار مهماً.

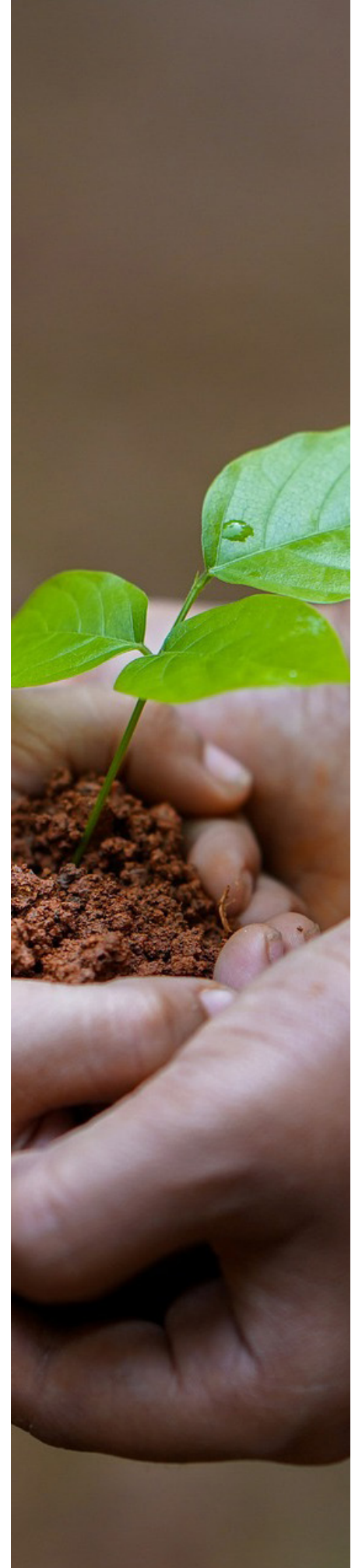
فيل بوكانان

وهناك طرق لتقليل المخاطر في محفظة المانحين، وأولها هو التركيز على فئة الأفراد كمساهمين بدلاً من المؤسسات والشركات والحكومة. وعلى الرغم من هذا الاستنتاج، فإن تنوع المانحين داخل الحافظة له أهمية قصوى وتوفر خريطة دورة حياة المانحين آلية مرئية لضمان عدم اعتماد نفس الأشخاص على عام إلى آخر بل على جميع

الطريق، وما إذا كنا نبذل أي جهد لنقل هؤلاء الأفراد الذين يظهرون باستمرار في قوائم المتبرعين لدينا - المساهمون «النشطون متعددو السنوات»، وخاصة أولئك الذين هم في المستوى الأدنى من العطاء - نحو تبرعات أكبر بشكل متزايد. إن زيادة عدد فرص العطاء على مدى عمر المتبرع هو التركيز الرئيسي لزراعة المانحين: يبدأ بالهدية الأولى، ثم ينتقل إلى الاحتفاظ بتلك الهدية، ويحفز الناس على الاستمرار في العطاء حيث ينضمون إلى المانحين الآخرين في نواة نشطة من المؤيدين الذين يتم من خلالها تحديد المرشحين للحصول على الهبات والمساهمات الرئيسية أو الممتدة والتعامل معها. وترى الباحثة أن خريطة دورة حياة المانحين هي مفهوم مفيد لتصور كيفية تفاعل المانحين مع منظمة ما، كما توفر إطاراً مفيداً للتخطيط وتنفيذ عملية تنمية وتطوير العملية. وبينما ترتبط خريطة دورة حياة المانحين ارتباطاً مباشراً بزيادة عدد الفرص المتاحة للمانحين للمساهمة في المنظمات غير الربحية، والتركيز ليس فقط من جلب مانحين جدد، ولكن أيضاً الاحتفاظ بهم حتى يزداد العدد الصافي للمساهمين في المنظمة.

وتعد خريطة دورة حياة المانحين مفيدة لأنها يمكن أن تساعد متخصص التطوير في تصور الخطوات التالية لكل متبرع أثناء عملية التخطيط الاستراتيجي بالإضافة إلى مجموعة من المتبرعين الذين يظهرون في أي مرحلة. وتجبر الخريطة المخططين على أن يسألوا أنفسهم كيف سيدفعون المؤيدين إلى الأمام، وما هي آليات أو أدوات التطوير التي سيستخدمونها لتسهيل العملية وما هي تكلفة القيام بذلك؟

ولا تفترض الخريطة أن كل مساهم سيتبع المسار؛ ومع ذلك، فإنه يوفر إطاراً للتفكير في المانحين وكيفية تحويلهم من شريحة إلى أخرى. وتوفر خريطة دورة حياة المانحين آلية مفيدة لتوجيه تصميم إستراتيجية التطوير، مع الاعتراف، في الوقت نفسه، بأنه سيكون هناك دائماً متبرع يقدم تبرعاً



المتبرعين - فالعطاء الجديد والثاني والنشط لعدة سنوات ، والمانحون الرئيسيون والنهائيون - تتم زراعتهم وتنميتهم بشكل جيد، وستكون نتيجة هذه الجهود ازدهار عدد المانحين على جميع مستويات وتاريخ التفاعل مع المنظمات غير الهادفة للربح. وباختصار هناك ثلاث متطلبات داخلية أساسية لبرنامج تطوير جيد: وجود حالة واضحة وفعالة لطلب التبرع أو المنح، ووجود خطة إستراتيجية، ووجود إدارة فاعلة. علاوة على ذلك ، لا تعد البنية التحتية المناسبة ضرورية فحسب ، بل تعد المبادئ التوجيهية لاستخدامها بشكل منتج ضرورية أيضاً. ويجب أن يطلب شخص ما أن يتم جمع معلومات المتبرع والأهم من ذلك استخدامها بشكل خلاق وفعال من أجل تنمية الفرد بشكل مقنع مع الهدف النهائي المتمثل في تحريكه على طول خريطة دورة حياة المتبرع. بعبارة أخرى ، يجب أن تكون هناك عملية إدارية مدروسة جيداً لا تعد جزءاً لا يتجزأ ليس فقط لتشغيل قسم التطوير ولكن أيضاً للمنظمة غير الهادفة للربح المعنية بأكملها.

أدوات التطوير:

ويمكن تقسيم أدوات التطوير (الزراعة) إلى فئتين: الأدوات الشخصية (تُستخدم على حدة مع متبرع ، مثل مكالمات هاتفية أو رسالة شكر) وتلك الأدوات غير الشخصية. هذه الأخيرة موجهة للاستخدام مع مجموعات من المتبرعين ، على الرغم من أنها قد تركز على فرد واحد ، على سبيل المثال ، مقالة في رسالة إخبارية يتم فيها تسليط الضوء على مؤيد معين لطبيعة تقديم الهدية. ومع ذلك ، لكي تكون مثل هذه المقالة فعالة في سرد قصة المانح بالإضافة إلى قصة المؤسسة غير الربحية ، يجب أن تحدث الأداة الشخصية - مقابلة شخصية مع المساهم - قبل أن تتم كتابة القطعة المناسبة. باختصار ، فإن أفضل استراتيجية زراعة هي تلك التي تُستخدم فيها الأدوات الشخصية وغير الشخصية معاً لتحريك المتبرع على طول

خريطة دورة حياة المانحين. يركز الفصل التالي على الأدوات غير الشخصية ، على الرغم من أن جميع الآليات في حد ذاتها تكمل بعضها البعض.

وهناك أيضاً أدوات الزراعة أو التطوير الشخصية ، التي لا ينبغي استخدامها أي منها في عزلة لأن التطوير هو مسار عمل وليست مجهوداً فردياً. ويجب تطبيق كل هذه الأدوات بشكل استراتيجي على مجموعات المانحين مع تحليل واضح لما هو متوقع من استخدام كل منها. وتتمثل إحدى فوائد التفكير فيما يتعلق بأدوات التطوير جنباً إلى جنب مع خريطة دورة حياة المانحين في أنها توفر معاً إطاراً لتخطيط التنمية الذي يفرض التفكير على المدى الطويل بدلاً من التبرع السريع. وتتضمن أدوات التطوير غير الشخصية إرسال معلومات محدثة (مثل المجلات والنشرات الإخبارية) وإنشاء كتيب والتواصل عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والتعرف على الجهات المانحة علناً، وإرسال التقارير السنوية، واستخدام وسائل الإعلام العامة التكميلية والمتاحة.

ومن المهم هنا أنه لا ينبغي النظر إلى طريقة اتصال واحدة بمعزل عن الطرق الأخرى، ويتضمن ذلك المكالمات الهاتفية ووسائل التواصل الاجتماعي والاجتماعات الشخصية وما إلى ذلك، فكل هذه الأدوات مكملتها لبعضها البعض. وإذا كانت هناك قصة عن مؤسسة غير هادفة للربح على التلفزيون أو في إحدى الصحف ، فيجب إرسالها على الفور إلى الجمهور المتبرع عن طريق أي وسيلة تطوير تستخدمها المنظمة، مثل البريد الإلكتروني، والبريد العادي ، والنشرة الإخبارية. وستكون النتائج أفضل عندما تعمل أقسام التسويق والتطوير معاً ، وتشارك الأفكار حول كيفية نقل رسالة ، ثم تخصيص موارد مشتركة لإنجاز الخطة. بمعنى آخر ، يجب أن يتعاون التسويق والتطوير لضمان أكبر عائد فيما يتعلق بكل هذه الجهود. ويعد تفاعل أقسام التسويق والتطوير في منظمة غير ربحية أمراً مهماً للغاية لتأثير كل أدوات التطوير هذه - سواء

كانت شخصية أو غير شخصية.

فصول الكتاب:

يتكون الكتاب من أحد عشر فصلاً ، تعزز المؤلف في الفصل الأول منه اعتقادها بأن المنظمات غير الربحية تركز بشكل حصري تقريباً على حملة رأس المال أو حملة التمويل السنوية، دون اهتمام يذكر بأهمية الحفاظ على اتصالات متسقة مع المانح والتي من شأنها أن تقدم أنشطة تبرع إضافية يمكن أن تبني علاقة عميقة تؤدي في النهاية إلى تبرع كبير أو مخطط له، أو عطاء نشط متعدد السنوات أو ممتد. وتعتقد المؤلف أن المانح متعدد السنوات الذي يعطي مبالغ صغيرة غالباً ما يتم اعتباره أمراً مفروغاً منه بينما يتم التعامل مع المانحين الرئيسيين باهتمام واضح. يشير الكتاب في هذا الفصل إلى ثلاثة أهداف رئيسية لتنمية جمع التبرعات وهي: زيادة عدد المتبرعين، وتنمية حجم تبرعاتهم، وزيادة عدد فرص التبرع. إن ادعاء بوليفي في الفصل الثاني بأن تنوع المانحين هو قضية مهمة ليس بالأمر الجديد ، وهي تدعي أن استخدام خريطة دورة حياة المتبرعين يمكن أن يساعد في ضمان أن المنظمة لا تعتمد على ممول معين، أو أن تكون في رحمة مانح معين أو مجموعة صغيرة من المتبرعين. وفي حين أن تأكيدها على أن الاعتماد على مصادر تمويل قليلة فقط أمر غير صحي ، يبدو أنها تفترض أن هذا النقص في التنوع يرجع في المقام الأول إلى فشل المنظمات غير الربحية في تنمية مانحين جدد، وليس حقيقة أن هناك عددًا محدودًا من المتبرعين.

ويبحث الفصل الثاني من الكتاب في الحاجة الأساسية لتنوع التمويل في أي منظمة، ويفحص من خلال أمثلة فعلية الخطر الحقيقي الذي تتعرض له مؤسسة بها عدد قليل جدًا من المتبرعين بالإضافة إلى أنواع المانحين. ويفحص الفصل الثالث العناصر الأساسية التي تعتبر مقدمة لأي برنامج ناجح لجمع التبرعات. ويتضمن ذلك



حجة قوية للعتاء، وخطة إستراتيجية تضع خارطة طريق واضحة لتطوير المنظمة، ومكتب متابعة جيد الإدارة. وتوضح الباحثة مرة أخرى بأنه لن ينجح أي برنامج لجمع التبرعات على المدى الطويل بدون هذه العناصر بشكل ثابت. ويقدم الفصل الرابع قائمة بأدوات زراعة المانحين «الشخصية» التي يمكن لأي مؤسسة غير ربحية تقريبًا تكييفها لاستخدامها الخاص. ففي تغطي الأشياء المعتادة التي يجب على مسؤول التطوير الأعلى القيام بها، مثل الاقتراحات لتخصيص المتبرعين كتحديد مواعيد

اجتماعات معهم وجهًا لوجه، وشكرهم على الفور، والاتصال بهم (خاصة عندما يزيدون تبرعاتهم)، ودعوتهم للعمل كمتطوعين (مما يؤدي غالبًا إلى المزيد من التبرعات)، وإجراء مقابلات معهم من أجل دراسات الجدوى، والاعتراف بالمتبرعين. وتتطرق الباحثة في هذا الفصل أيضًا إلى التفاصيل حول كيفية استخدام كل من هذه الأدوات، وهو أمر مفيد بشكل خاص لجمع التبرعات للمبتدئين. ومع ذلك، ليس هناك الكثير من الجديد هنا بالنسبة إلى الشخص الخبير في مجال تطوير جمع الأموال، على الرغم من أن التذكير بأفضل الممارسات سيشرح المهنيين المتمرسين - «للرجوع إلى الأساسيات».

تذكر أن أسعد الناس ليسوا أولئك الذين يحصلون على المزيد ، ولكن أولئك الذين يقدمون المزيد
إتش جاكسون براون

أما الفصل الخامس فيقدم قائمة بالأدوات غير الشخصية، مثل الرسائل الإخبارية والتقارير والأحداث ووسائل التواصل الاجتماعي والراديو والتلفزيون والصحف، وهي حقًا أدوات اتصالات تعليمية تعمل أيضًا كأدوات تسويقية ، بالإضافة إلى الأدوات الشخصية التي تساعد في جذب متبرعين جدد، وتوسيع قاعدة المانحين المحتملين، وتعميق التزام المانح الحالي. ويتناول الفصل السادس موضوع خريطة دورة الحياة ، حيث تسلط الباحثة الضوء على كل مرحلة من مراحل الخريطة ويرافق كل مرحلة قائمة بأدوات زراعة المانحين المناسبة. وتبدأ الخريطة مع المتبرع لأول مرة، حيث تسرد أدوات مثل النشرات الإخبارية ووسائل التواصل الاجتماعي والخطابات الشخصية والتقارير السنوي على الإنترنت. وفي نهاية الخريطة، تشمل الأدوات

المستخدمة لتقديم التبرعات النهائية أو المخطط لها تقديرًا خاصًا، وزيارات ميدانية، وأحداث خاصة للمانحين، وزيارات شخصية. وتظهر بوضوح زيادة في نوع وتكرار استخدام هذه الأدوات أثناء انتقال المتبرع خلال دورة الحياة. عند تجنيد متبرعين جدد ، يتم التركيز على هؤلاء الأفراد الذين لهم صلة بعمل المنظمة أو رسالتها ، والعملية الأساسية لتأمين هدية ثانية من مساهمين نقديين لمرة واحدة - والهدف هو إدخالهم في «السنة الثانية» نشط . ثم يتم فحص شريحة مهمة ومُغفل عنها بشكل صارخ ، والمتبرعون النشطون متعددون السنوات. يتم بعد ذلك استكشاف التنشئة على العطاء الرئيسي (أو «الامتداد» حسب الحالة بالنسبة لبعض المانحين) ، وعلى وجه الخصوص النهج الضروري لنقل تبرعات المانحين إلى أقصى «قدراتهم النسبية». يتم بعد ذلك تحديد الجزء الأخير من الخريطة ، وهو العطاء النهائي ، في سياق كل من برنامج الهبات والعطاء المؤجل ، والتي تُستخدم لتمويل ميزانيات التشغيل السنوية ، والمقيدة لبرامج محددة أو استثمارات رأسمالية ، أو تُستخدم لإنشاء صناديق دائمة. وفي الفصل السابع تم تقديم «هرم المانحين» التقليدي، الذي تصفه الباحثة على أنه لقطة في الوقت المناسب وخريطة دورة حياة المانحين على أنها تظهر الحركة بمرور الوقت. ويتم أيضًا تقديم المتغيرات داخل ملف المانحين في هذا الفصل، مع التركيز في المقام الأول على آثار العمر والجنس على استراتيجية الزراعة ، وعلى وجه الخصوص بالنسبة للتبرعات الكبرى وجمع التبرعات في نهاية المطاف. وتتحدى الباحثة تصوراتنا عن كبار المانحين المحتملين في هذا الفصل من خلال الإشارة إلى أن العديد من المنظمات التي تعمل على تنمية جماهير أصغر سنًا لأنها تدرك أهمية زراعة المانحين بمرور الوقت. لقد بدأ الناس أيضًا في التقاعد مبكرًا

بثروة كبيرة في الأربعينيات والخمسينيات والستينيات من العمر ، لذا فإن استهداف من هم في سنوات الشفق فقط قد لا يكون استراتيجية قوية. وتقول أيضًا إن تركيزنا على الرجال الأثرياء لا يعكس الواقع لأن عددًا كبيرًا من الوصايا الكبيرة تأتي من نساء ثريات أرامل وليس لديهن أطفال. بالإضافة إلى ذلك ، فإن نسبة عالية من أصحاب الأعمال هم من النساء وهناك إمكانات هائلة للأعمال الخيرية.

إن نظام زراعة المانحين الذي تقترحه الباحثة بوليفي ليس نظامًا سهلاً. فهو يتطلب تفكيرًا طويل المدى ، وتخطيطًا مهمًا ، والتزامًا بالموارد المناسبة، والصبر لتحمل تأخر الامتنان وجني ثمار الهبات والوصايا المتزايدة. وفي بيئة الحياة المعاصرة اليوم، غالبًا ما يسود التفكير قصير المدى ، ويمكن أن يتم تهميش المبادرة من قبل أولئك الذين يواجهون صعوبة في تبني التغيير. كما تشير الباحثة إلى أن ثقافة المنظمة يمكن أن تشكل أيضًا عقبات ، ويمكن أن تكون صادرة من قبل الرئيس التنفيذي وقادة المنظمة الآخرين ومجلس الإدارة. وفي الفصل الثامن ، تضع الباحثة معظم مسؤولية قيادة هذا التغيير على عاتق الرئيس التنفيذي، مشيرة إلى أنه هو أو هي الشخص المسؤول عن تنفيذ العمليات الداخلية. لكن بدون دعم مجلس الإدارة ، سيكون إطلاق مثل هذه المبادرة كثيفة رأس المال أمرًا صعبًا للغاية إن لم يكن مستحيلًا. ومن أجل التنفيذ الفعلي لبرنامج زراعة المانحين الذي تقترحه ، يبدو أن المنظمة يجب أن تكون في وضع مالي جيد في المقام الأول بحيث تقل احتمالية انحراف استراتيجيتها طويلة الأجل بشكل كبير.

أما دراسة الحالة الموضحة في الفصل التاسع مع أحد المدراء التنفيذيين لإحدى المحطات التلفزيونية حول استراتيجيته لزيادة حصة محطته من التبرعات الرئيسية من المانحين، فتوضح أنه كان يُنظر إليه تاريخيًا على أنه موزع للبرامج ، وأن المحطة بحاجة إلى التواصل بشكل

أفضل مع المجتمع. وذكر التركيز على تأثير المحطة على مشاهديها وكيف تم تغيير بيان رسالة المنظمة لتأكيد التنوع واستخدام كلمات مثل «إثراء» و «تمكين» و «تقدم».

«في العمل الخيري ، عليك أن تتخذ موقف الأم ... عليك أن تتحلى بالصبر ، ونحن صبورون للغاية لفترة طويلة.»

شيف نادار

وتستعرض الباحثة في الفصل العاشر من الكتاب بعض الاقتراحات حول كيفية إعادة إشراك المتبرعين المنقضين والتي تغطي دوافع المانحين التي تتضمن الولاء وجودة الخدمة ، والمخاطر ، والثقة ، والمعتقدات المشتركة ، والتعلم ، والروابط الشخصية ، والارتباطات المتعددة. ثم تعرب عن اعتقادها بالأسباب الثلاثة لتوقف الموكلين عن العطاء والتي تشمل تدني الوضع المالي، وفشل المنظمة في معالجة شكوى المتبرع أو التعرف على المتبرع ، والمنافسة من الأسباب الأخرى الأكثر أهمية للمانح. وتؤكد أن الإجراء الأول هو الاتصال بالمتبرع وسؤاله مباشرة عن سبب توقفه عن العطاء ، ثم معالجة المشكلة وتصحيحها إن أمكن. وتصنف الباحثة المتبرعين المنقضين في ثلاث فئات: غير النشطين المتوقفين لمدة سنتين إلى ثلاث سنوات، والأقل نشاطاً المتوقفين من ثلاث إلى خمس سنوات، والمانحين المنتظمين الذين يتوقفون فجأة عن العطاء المستمر. ثم تشير مرة أخرى إلى الفصلين الرابع والخامس اللذين يحددان الأدوات غير الشخصية والشخصية التي يمكن استخدامها لإحياء هؤلاء المتبرعين. وفي الفصل الأخير ، كررت الباحثة ما غطته في الكتاب ، مرة أخرى باستخدام خريطة دورة حياة المانحين التي طورتها كليفتون باعتبارها حجر الزاوية في «إطار عملها

التشغيلي لتطوير الموارد المالية الإجمالية»، حيث تأخذ بشكل أساسي أفضل ممارسات الإشراف على الجهات المانحة وتضعها في نقاط استراتيجية في خريطة دورة الحياة ، مؤكدة أن الإشراف المناسب في الوقت المناسب من حياة المتبرع أمر بالغ الأهمية. وعلى الرغم من أنها تحاول التمييز بين خريطة دورة الحياة والهرم المعطى ، إلا أن أوجه التشابه موجودة. إنها ببساطة تعطينا طريقة أخرى للتفكير في كيفية تحويل المتبرع لأول مرة إلى مانح هدية نهائية. حتى أنها تعترف بأن هذه استراتيجية طويلة الأجل وأنه لا ينبغي توقع نتائج قابلة للقياس لمدة ثلاث سنوات على الأقل.

أهمية الكتاب:

إن القيمة الحقيقية لهذا الكتاب تكمن في أنه تذكير بأنه إذا كنا نريد جهود جمع التبرعات لمنظمتنا للحصول على المزيد من المتبرعين والتبرعات السخية المتزايدة ، فنحن بحاجة إلى استخدام أدوات تطوير عملية جمع التبرعات التي تقترحها الباحثة باستمرار. كما أنه تذكير بأن جمع الأموال وتطوير المانحين عبارة عن مقترحات طويلة الأجل يجب أن تكون جزءًا لا يتجزأ من أي خطة إستراتيجية طويلة الأجل ويجب وضعها في الميزانية وفقًا لذلك.

وبينما يشكل هذا الكتاب إطارًا منطقيًا لإدارة مكتب لتطوير جمع التبرعات، فإنه يدعو في النهاية كل قارئ، سواء كان جامعًا للأموال ، أو مديرًا تنفيذيًا ، أو عضو مجلس إدارة ، أو متطوعًا ، إلى التفكير بشكل مختلف في دور وقيمة كل متبرع. ويساعد هذا الكتاب العاملين في مجال جمع التبرعات في المراحل الأولى من مسيرة تطويرهم المهنية حتى يتمكنوا من فهم أهمية دور الشخص الد، كما يمكن أن يساعد أيضًا في تذكير قادة المنظمة غير الربحية وأعضاء مجلس الإدارة بأن بناء قاعدة مانحين ذوي عقلية خيرية هو سباق طويل يستغرق وقتًا غير قصير من العمل المتفاني لتنميتهم إلى مانحين كبار.

ثلاث اتجاهات لنجاح المنظمات غير الربحية في عام ٢٠٢٢:

نشهد اليوم اتجاهات جديدة ستساعد في تطوير وتحديث القطاع غير الربحي من بينها ما يلي:

1. تحديد أولويات المرونة المالية والنمو:

قد يؤدي الركود المعتدل المتوقع وتقلبات سوق الاستثمار والتضخم إلى مخاطر جوهرية في العام المقبل. علاوة على ذلك، فإن تآكل معنويات المستهلك والتهديد الدائم المتمثل في استمرار تحديات الصحة العامة يستحقان الحذر.

سيضع التضخم ضغطاً متزايداً على النفقات كما حدث طوال عام 2022. وإذا استمرت أسعار الفائدة في الارتفاع، فقد يكون جمع الأموال أكثر صعوبة، مما يتطلب إدارة أفضل للموارد. وليس من المستغرب أن يضعف الاقتصاد الهش الدخل التقديرية ويزيد من تآكل الآفاق الخيرية للعديد من المنظمات غير الربحية. هناك نقطتان مشرقتان تشملان أي تحقيق لعوائد استثمار قوية في العام السابق يمكن أن تساعد في الحفاظ على نمو الإيرادات أعلى من نفقات التشغيل في عام 2023.

2- دعم القوى العاملة

ضعف المواهب واستقالة الموظفين: تختار المنظمات ذات التفكير المتقدم النظر إلى ما هو أبعد من المتطلبات التقليدية لتوظيف الأشخاص ذوي الخلفيات غير التقليدية. وتعد الصحة النفسية والعقلية للموظفين والرفاهية العاطفية والرضا من أولويات الاستبقاء والمشاركة. كذلك فإن عدم إهمال فرص التدريب والتطوير مهمة، ولكن يجب أن تكون متوازنة مع اعتبارات أخرى مثل جدول عمل مرن، والشعور بالتقدير، ووجود زملاء موثوقين في الفريق، بالإضافة إلى الشعور بالانتماء. القادة الذين يراعون الهدف والرسالة والعلاقات الهادفة في مكان العمل سيجدون تماسكاً تنظيمياً ومرونة أكبر.

3- السعي لتحقيق الشمولية وإيجاد قاعدة مشتركة

الخلافاً والتوتر المستمر بسبب الأيديولوجيا المختلفة يؤثر سلباً على المنظمة: خاصة في حال انعكاس ذلك على وسائل التواصل الاجتماعي مما يقود إلى مستويات خطيرة من المتحمسين لجذب الانتباه يدمرون به الأرضية المشتركة. ولكن يجب علينا التنويع في الانخراط مع الأشخاص المختلفين عنا وليس الذين يعززون وجهة نظرنا الحالية حتى نتمكن من التوسع والتعلم والنمو.

ومن المهم عدم إهمال الأشخاص ذوي الإعاقة، وسيكون أفضل طريق للمضي قدماً في عام 2023 هو البناء على الجهود المبذولة لتعزيز القوى العاملة مع التركيز الثابت على التنوع والإنصاف والإدماج والعدالة والانتماء وإمكانية الوصول. سيكون التحدي هو الإدماج الحقيقي.



جمع التبرعات العالمية كيف يغير العالم قواعد العمل الخيري

Global Fundraising.

How the World Is Changing
the Rules of Philanthropy



تقديم

العالمي الجديد - التكنولوجيا والابتكار والجهات المانحة الرئيسية. ويبدأ الكتاب باستعراض وثيقة حقوق المانحين التي صاغتها مجموعة من الجهات الخيرية العالمية المرموقة للرابطة شملت جمعية الرعاية الصحية الخيرية ورابطة جمعيات محترفي جمع التبرعات ومجلس دعم التعليم ومستشاري المنظمات غير الربحية حيث تضمنت حقوق المانحين الآتي:

1. العلم برسالة المنظمة، وبالطريقة التي تعتمدها المنظمة استخدام الموارد المتبرع بها، وقدرتها على استخدام التبرعات بفعالية للأغراض المقصودة منها.
2. العلم بهوية أولئك الذين يعملون في مجلس إدارة المنظمة، وتوقع أن يمارس مجلس الإدارة حكمًا حكيمًا في مسؤوليات الإشراف.
3. الحق في الوصول إلى أحدث البيانات المالية للمنظمة.
4. التأكد من أن التبرعات ستستخدم للأغراض التي تم تقديمها من أجلها.
5. الحصول على الإقرار والتقدير المناسبين.
6. التأكد من أن المعلومات المتعلقة بالتبرعات يتم التعامل معها باحترام وسرية إلى الحد الذي ينص عليه القانون.
7. توقع أن تكون جميع العلاقات مع الأفراد الذين يمثلون المنظمات التي تهم المانح ذات طبيعة مهنية.
8. أن يتم إعلام المتبرع بما إذا كان الساعون للتبرعات هم متطوعون أو موظفون في المنظمة أو محامون معينون.
9. إتاحة الفرصة للمتبرع لحذف اسمه من القوائم البريدية التي قد تنوي المنظمة مشاركتها.
10. حق المتبرع في طرح الأسئلة عند التبرع وتلقي إجابات سريعة وصادقة وصریحة».

ثم ينطلق الكتاب باستعراض سبع اتجاهات كبرى كان لا أثرها الواضح في

صدر هذا الكتاب عن رابطة محترفي جمع التبرعات (Association of fund raising professionals) «وهي جمعية مهنية للأفراد والمنظمات التي تولد الدعم الخيري لمجموعة واسعة من المؤسسات الخيرية، تأسست عام ١٩٦٠. ويدور الكتاب حول التطورات العالمية في العمل الخيري التي تؤثر في جمع التبرعات والابتكار والإبداع فيه، ويقدم أمثلة للنجاحات من الهند والبرازيل وروسيا وأستراليا واليابان والعديد من البلدان الأخرى التي تلهم جامعي التبرعات، ويهدف أيضاً إلى توعية القراء بمجالات معينة لجمع الأموال مهمة للنظام

تأليف

بينيلوبي كاجني وبنارد روس
Penelope Cagney & Bernard
Ross

الناشر

وايلي

Wiley

تاريخ النشر

٢٠١٣

المجال غير الربحي وجمع الأموال أشار إليها المساهمون في تحرير هذا الكتاب وهي:

١: النمو المستمر للثروات الكبيرة التي تمول الأعمال الخيرية

لم تعد الثروة الكبيرة مقتصره على العالم المتقدم - لكنها لا تزال مركزة في عدد قليل من البلدان وفي أيدي عدد قليل من الناس مع زيادة التفاوتات العالمية. ويوجد عدم المساواة في العديد من الدول لكنه يثير بعض التحديات المهمة في مناطق معينة مثل تلك الموجودة في الخليج أو دول مثل روسيا حيث يوجد التزام محدود أكثر بالشفافية حول كيفية اكتساب الثروة أو توزيعها. وبالنسبة لجامعي التبرعات ، قد لا يكون التحدي مجرد تأمين الأموال ولكن ضمان أنها تتناسب مع قيمة مؤسستهم الخيرية وقواعدها الأخلاقية.

٢: الابتكارات غير الربحية في جمع التبرعات لم تعد تأتي فقط من الولايات المتحدة أو أوروبا:

هناك ابتكارات مثيرة وصعبة تنشأ في مجال جمع التبرعات في الهند والصين والأرجنتين وكينيا. هذه الابتكارات ليست مجرد تكنولوجيا ، ولكنها قد تتعلق بالاعتراف بمدى اختلاف الثقافات التي يمكن أن تشارك في جمع التبرعات والعمل الخيري. ويفيد التعرف على هذه التطورات في إثراء عملية جمع التبرعات. ففي الأرجنتين ، على سبيل المثال ، هناك مستويات عالية للغاية من العطاء عبر الإنترنت. هذا جزئيًا نتيجة لضعف النظام البريدي. لكن هذا الافتقار إلى نظام بريدي دفع المؤسسات الخيرية إلى أن تكون أكثر إبداعًا في طريقة تعاملها مع المتبرعين - والانتقال إلى المشاركة عبر الإنترنت على نطاق لم يكن حلمًا به إلا في مكان آخر. وهناك العديد من التجارب الأخرى التي تحتوي على دروس مهمة لأي جامع تبرعات في أي مكان في العالم.

٣: تواصل نمو المنظمات غير الربحية من حيث العدد في جميع أنحاء العالم:

على الرغم من العديد من التنبؤات بزوالها ، لا تزال التقنيات «القديمة» في التسويق المباشر تقدم معظم الدخل للجمعيات الخيرية. ويظل البريد المباشر ، والهاتف ، وخاصة جمع التبرعات من الشوارع مثل جمع التبرعات وجهًا لوجه (أو الحوار المباشر) أهم مصادر اكتساب المانحين للمنظمات غير الربحية في جميع أنحاء العالم. ويتم دمج هذه الأساليب الراسخة مع منهجيات أحدث لجمع التبرعات.

٧: تزدهر الأعمال الخيرية عندما تكون هناك هياكل ولوائح منظمة للمجتمع المدني والمنظمات غير الربحية:

من أجل جمع الأموال والتغلب على المشكلة، يجب أن يكون المانحون قادرين على التعرف على الوضع الخاص للمنظمات غير الربحية والارتباط به. ففي بعض البلدان ، يتم تحديد هذا الوضع الخاص بشكل جيد مع وجود لوائح تنظيمية ومزايا ضريبية متطورة. وحتى في هذه الإعدادات المعقدة، تتنوع هذه الاختلافات كثيرًا بين تلك البلدان. ويعتبر العديد من جامعي التبرعات والجهات المانحة أن هذا الأمر مهمًا وله تأثير إيجابي على قدرة المؤسسات الخيرية والمنظمات غير الحكومية على العمل. فالهياكل الفعالة والسياسات التنظيمية مهمة لدفع الثقة - وهي إحدى المزايا الرئيسية التي تتمتع بها المنظمات غير الحكومية. ويحتاج المانحون إلى الوثوق في أن الأموال ستُنفق بشكل صحيح.

محتوى الكتاب:

يتضمن هذا الكتاب ستة عشر فصلاً مقسمة إلى جزئين. يأخذنا الجزء الأول في جولة في مناطق وبلدان محددة ، ويتناول الجزء الثاني أربعة جوانب مهمة لجمع التبرعات العالمية وهي:- المانحون الرئيسيون ، ووسائل التواصل الاجتماعي ، والابتكار ، والجهات الخيرية العملاقة.

يبدأ النقاش بإلقاء نظرة على تطور العمل الخيري في الصين وجذوره القديمة في

نظرًا لتحدي دور الدولة في جميع أنحاء العالم ، يتزايد عدد المؤسسات الخيرية والمنظمات غير الربحية والمنظمات غير الحكومية ويتولى بشكل متزايد أدوار المجتمع المدني في الصحة والتعليم والخدمة الاجتماعية. وبهذا النمو يزيد الضغط على جامعي التبرعات وجمع الأموال لتقديم المزيد من الأموال لمزيد من القضايا.

٤: هناك نقاش كبير في جميع أنحاء العالم حول دور العمل الخيري ودور الدولة:

تسارعت وتيرة الدور المتزايد لجمع الأموال بسبب الأزمة المالية العالمية - حيث طلب من الأعمال الخيرية أن تفعل المزيد حيث خفضت الحكومات الأموال وبالتالي تسعى إلى بذل جهود أقل، مما أدى إلى ظهور نهج جديد لحل المشكلات الاجتماعية قائم على شراكات مبتكرة بين الشركات والمؤسسات غير الربحية والحكومة. وفي الممارسة العملية ، تسعى هذه الشراكة إلى جذب الشركات والأثرياء إلى ما كان تاريخيًا مساحة حكومية في العديد من البلدان.

٥: أصبحت عملية جمع الأموال أكثر احترافية:

أدى الاهتمام المتزايد بجمع التبرعات إلى زيادة الطلب على جامعي التبرعات من ذوي المهارات والخبرة. وقد أدت قلة توفرهم في العديد من البلدان إلى تضخم كبير في الأجور لممارسي جمع الأموال المهرة والقادرين، مما يمكن أن يتسبب في بعض التحديات كأن يتم دفع رواتب كبار جامعي الأموال بشكل كبير أكثر من كبار موظفي الخدمة - أو حتى المديرين التنفيذيين. وكان هناك تأثير آخر ضمني وهو زيادة الاهتمام بمؤهلات جامعي التبرعات - حيث تسعى المنظمات إلى «تنمية قدراتها الخاصة» وإعطاء دعامة نظرية أقوى لجمع الأموال. وصارت النظرة إلى جمع التبرعات على أنها مهنة حقيقية ذات مسار تنموي.

٦: الاعتراف بأهمية التقنيات الجديدة من الاختلاف على الكيفية:

الثقافة والدين ، وتكامله مع الأعمال الخيرية الحديثة. وقد كانت الصين واحدة من أولى الدول في العالم التي توفر بنية تحتية عامة رسمية لتعزيز الأعمال الخيرية وتطويرها، حيث وفرت آلاف السنين من الثقافة والدين أرضاً خصبة لصعود وتطور العمل الخيري في الصين الحديثة.

ويقدم الكتاب مراجعة تاريخية للعمل الخيري في الصين الذي يتسم بالتعقيد والاختلاف الكبير عما هو موجود في البلدان الأخرى ويعطي صورة بانورامية للقطاع غير الربحي هناك - خصائصه العامة وسياق السياسات القانونية والإدارية والضريبية للعمل الخيري الصيني، ثم يقدم ممارسات مختارة لجمع الأموال لعرض الاستراتيجيات الجديدة للحكومة الخيرية التي نتجت عن اهتمام عام جديد بالشفافية غير الربحية ولتوضيح فرص جمع الأموال المذهلة التي أوجدها التطور التكنولوجي السريع والتغيرات في الاتصالات.

أما الفصل الثالث من الكتاب فيناقش تاريخ اليابان الخيري والممارسات الحالية والاتجاهات المستقبلية. ويتوقع ظهور جيل جديد من المبتكرين التكنولوجيين، وزيادة في الأهمية المتزايدة لوسائل التواصل الاجتماعي، مما يبنى بدور اليابان القيادي في جمع التبرعات للمستقبل.

لقد ازدهر الوعي بالعمل الخيري وممارسته في اليابان بسبب الاستجابة للكوارث الطبيعية واسعة النطاق، وأيضاً بسبب البنية التحتية المحسنة، بما في ذلك الحوافز الضريبية الأفضل ومنظمات الدعم ومنهجيات جمع التبرعات الشائعة مثل البريد المباشر والتبرعات عبر الإنترنت وصناديق التبرعات وجمع التبرعات في الشوارع. ويُعرف اليابانيون باحتضانهم للابتكار التكنولوجي والذي يمتد إلى جمع التبرعات. يجري استكشاف الهواتف المحمولة ووسائل التواصل الاجتماعي والتطورات الواعدة الأخرى. ويغطي الفصل الرابع أمريكا اللاتينية ، وهي منطقة شاسعة تضم العديد من البلدان

والثقافات. تحدث بعض التطورات الأكثر إثارة للاهتمام في جمع التبرعات هنا حيث «تخلص جامعو التبرعات من الكتاب» ووجدوا طرقهم الخاصة لتحقيق النجاح. تعمل المنظمات غير الربحية في أمريكا اللاتينية على تعبئة الموارد بنجاح ومهنية ، باستخدام جميع التقنيات المتاحة والاتجاه الإيجابي والإمكانيات الهائلة. وتعمل كل تقنية لجمع التبرعات تم تحليلها في أجزاء مختلفة من البلاد؛ من البريد المباشر إلى التسويق عبر الهاتف وجهاً لوجه، ومن المانحين الأفراد إلى الشركات والمؤسسات. ويؤكد التقرير أن الجماهير المستهدفة المختلفة في أمريكا اللاتينية تستجيب بطريقة إيجابية للحملات جيدة التخطيط والتنفيذ ، خاصة تلك التي يتم تقديمها بطرق إبداعية ومقنعة. ويعد استخدام وسائل الإعلام والشبكات الاجتماعية على الإنترنت وغير المتصل بالإنترنت وتطوير شركات مؤسسية إبداعية من المكونات الرئيسية لأي منظمة تهدف إلى توسيع إمكانات العطاء الفردي لديها، كما أن نماذج المشاريع الاجتماعية آخذة في الارتفاع.

لا يمكن تكليف العمل الخيري. يجب أن يأتي طواعية بإخلاص من داخل النفس ، وعندما يحدث ، يكون مرضياً للغاية عظيم بريمجي.

ويتفق معظم الخبراء هنا على أن التحدي يكمن في إيجاد التركيبة الصحيحة من التقنيات لكل منظمة في بلد أو مكان معين ، وهو أمر صحيح على الأرجح في أجزاء أخرى كثيرة من العالم. وربما يكون أحد التحديات الرئيسية هو حاجة معظم المنظمات غير الحكومية إلى استيعاب مفهوم الاستثمار، سواء في الموارد البشرية أو في ميزانيات جمع

الأموال الخاصة بها. أما التحدي الثاني فهو داخل المنظمات غير الحكومية نفسها ، لأنها إما تفتقر إلى المعرفة بمجموعة واسعة من أساليب تعبئة الموارد المتاحة لها ، أو تشارك التحيز بأن بعض تقنيات جمع الأموال تعمل فقط في البلدان التي تم فيها بالفعل تطوير جمع الأموال. وبصفة عامة فقد كان استخدام أساليب مبتكرة لجمع التبرعات نهجاً رائعاً للعديد من المنظمات غير الحكومية في أمريكا اللاتينية.

ثم يلقي الفصل الخامس نظرة على أوروبا الغربية. ففي الوقت الذي يتم فيه تطوير جمع التبرعات بشكل جيد في هذه المنطقة ، تظل المؤسسات مصدرًا غير مستغل نسبياً للدعم الخيري. أما في حالة أمريكا الشمالية والتي يتناولها الكتاب في الفصل السادس قد اعتمدت الولايات المتحدة وكندا إلى حد ما تقليدياً على الأعمال الخيرية أكثر من اعتمادها على الحكومة لتوفير شبكة أمان اجتماعي ولتحسين نوعية الحياة. ويُعزى نجاح أستراليا ونيوزيلاندا في جمع التبرعات إلى التوجه الجديد في التقاليد الخيرية لأوروبا الغربية.

ويوضح الفصل التاسع كيف أن إفريقيا ، التي كان يُنظر إليها سابقاً على أنها متلقية للمساعدات فقط، قد طورت براعتها في جمع التبرعات والأعمال الخيرية. ويقدم لنا الفصل العاشر الذي كتبه أحد الرواد في النهوض بالعمل الخيري في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لمحة عامة عن الأصول الثقافية والدينية للأعمال الخيرية في هذه المنطقة ، وإحساساً بالاعتراف المتزايد بالمنطقة لقدرتها على تحقيق إمكانات العمل الخيري ليس فقط في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، ولكن لكل العالم. وتعتبر أفريقيا أقل القارات فهماً عندما يتعلق الأمر بالعمل الخيري والعطاء إذ أن قلة فقط هم الذين يفهمون أنماط العطاء الأفريقية والدوافع الخيرية. للحصول على نظرة ثاقبة حول هذه الأنماط والدوافع. يقدم هذا الفصل أولاً نظرة عامة على

العمل الخيري وبعض القوى الدافعة للتغيير. ثم يتم عرض دولتين لديهما قطاعات غير ربحية متطورة جيدًا ، وهما كينيا وجنوب إفريقيا.

يعتبر الكثيرون أن جنوب إفريقيا هي النقطة المضيئة الوحيدة للعمل الخيري في القارة. حيث يُنظر إلى البلدان الأخرى على أنها مستفيدة فقط، ولكن هذا الاعتقاد غير دقيق، فكل الأفارقة لديهم تقليد عظيم في العطاء والمشاركة فيما لديهم. غالبًا ما يستجيبون للحظة. قد تؤدي هذه العفوية في الواقع إلى إعطاء أكثر نسيبًا مما يفعله نظراؤهم الغربيون. الأفارقة لا يقدمون على أساس مقدار الثروة التي يمتلكونها - فهم يشعرون بالمسؤولية تجاه المحتاجين. هذا ما يسميه الجنوب أفريقيون «أوبونتو».

يعطي الأفارقة مجموعة واسعة من الأسباب للعطاء. فهم يعطون للاحتفال بالمناسبات الاجتماعية مثل حفلات الزفاف والجنائزات ولمساعدة الأفراد في الرعاية الصحية وفواتير المستشفيات والجراحة، ورسوم التعليم ، كما يقدمون للأغراض التنظيمية مثل بناء المدارس والمراكز الصحية ومشاريع المياه ومساعدة الأشخاص الأقل حظًا في المجتمع كالأرامل والأيتام.

ويوضح الفصل الحادي عشر أن أي حديث عن العمل الخيري العالمي يجب أن يشمل آسيا. ويتضح ذلك في حالة الدولتين اللتين يعرضهما هذا الفصل - كوريا وسنغافورة - حيث تشهد الأعمال الخيرية وجمع الأموال هناك تحولات سريعة. إن العطاء الفردي في كوريا يرتفع بشكل كبير ، وتهدف سنغافورة ، التي تعد بالفعل مركزًا دوليًا للأعمال ، إلى جعل نفسها مركزًا للأعمال الخيرية.

وتتناول الفصول الأخيرة من الكتاب ظهور فاعلي الخير الجدد حول العالم ودوافعهم وقيمهم، ودور وسائل التواصل الاجتماعي التي تعتبر من أقوى عوامل التغيير في القطاع غير الربحي على المستوى العالمي، إضافة إلى القدرة على الابتكار . ويشير الكتاب إلى الاختلافات المهمة في

القطاعات غير الربحية على مستوى القارة الأوروبية . ففي كندا ، يعد القطاع غير الربحي مزيجًا من نموذج شراكة الرعاية الاجتماعية لتنمية المجتمع المدني (الموجود في هولندا، وبلجيكا ، وفرنسا ، وألمانيا ، وأيرلندا)، مع «النموذج الأنجلو ساكسوني» (الموجود في أستراليا ، والولايات المتحدة والمملكة المتحدة) بمستوى أعلى من الدعم الخيري الخاص. وعلى الرغم من وجود اختلافات واضحة في العمل الخيري وجمع الأموال ، إلا أن هناك أيضًا أوجه تشابه بين كندا والولايات المتحدة.

العمل الخيري الفعال يتطلب الكثير من الوقت والإبداع موازية لنفس النوع من التركيز والمهارات التي يتطلبها بناء الأعمال التجارية

بيل جيتس

ثقافات العطاء في نيوزيلندا وأستراليا مماثلة لتلك الموجودة في الولايات المتحدة وكندا والمملكة المتحدة. وتتشابه القوانين والتعريفات الشاملة للأعمال الخيرية كما تتشابه المواقف تجاه العطاء وأسباب عدم العطاء. أما أهم الاختلافات الرئيسية فتتمثل في درجة أهمية العطاء الديني وقلة عطاء الأغنياء، وشعور الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم ما بين ٤٠ و٦٥ عامًا براحة أكبر في التعامل مع الخصم المباشر من بطاقات الائتمان والحسابات المصرفية، وارتفاع نسبة تبرع الشباب (من ٤٠ إلى ٦٥ عامًا) أكثر من الولايات المتحدة، ويرجع ذلك في الغالب إلى جمع التبرعات وجهًا لوجه.

وعلى الرغم من أن الاقتصاد النيوزيلندي لم يكن نشطًا في وقت كتابة هذا التقرير ، إلا أن أستراليا هي واحدة من أفضل الدول أداءً في العالم - حيث تفوقت على الولايات المتحدة وكندا وكل دولة من دول الاتحاد

الأوروبي من خلال ازدهار مواردها. تبدو أستراليا سوقًا مثاليًا للجمعيات الخيرية التي تتطلع إلى التوسع دوليًا.

ويتناول الكتاب الحالة الأفريقية فيشير إلى أن أفريقيا هي أقل القارات فهمًا عندما يتعلق الأمر بالعمل الخيري والعطاء. فقلة هم الذين يفهمون أنماط العطاء الأفريقية والدوافع الخيرية. وللحصول على نظرة ثاقبة حول هذه الأنماط والدوافع ، يقدم الكتاب أولاً نظرة عامة على العمل الخيري وبعض القوى الدافعة للتغيير، ثم يقوم بعرض دولتين لديهما قطاعات غير ربحية متطورة هما كينيا وجنوب إفريقيا.

ويعتبر الكثيرون أن جنوب إفريقيا هي النقطة المضيئة الوحيدة للعمل الخيري في القارة الأفريقية، حيث يُنظر إلى البلدان الأخرى على أنها مستفيدة فقط ، لكن هذا الاعتقاد بعيد عن الحقيقة تمامًا: كل الأفارقة لديهم تقليد عظيم في العطاء والمشاركة فيما لديهم، وغالبًا ما يستجيبون للحظة التي يطلب غمها العطاء. وقد تؤدي هذه العفوية في الواقع إلى عطاء أكثر نسيبًا مما يفعله نظراؤهم الغربيون. وهم لا يقدمون على أساس مقدار الثروة التي يمتلكونها - بل بناء على شورتهم بالمسؤولية تجاه المحتاجين - وهذا ما يسميه الجنوب أفريقيون «أوبونتو».

يعطي الأفارقة لمجموعة واسعة من الأسباب، كالاحتفال بالمناسبات الاجتماعية مثل حفلات الزفاف والجنائزات ولمساعدة الأفراد في الرعاية الصحية (فواتير المستشفيات والجراحة) والتعليم (الرسوم)، كما يقدمون للأغراض التنظيمية مثل بناء المدارس والمراكز الصحية ومشاريع المياه، والعناية بالأشخاص الأقل حظًا في المجتمع مثل الأرامل والأيتام.

أما بالنسبة للشرق الأوسط وشمال أفريقيا فيشير الكتاب إلى أن المشاكل المجتمعية المستمرة وخلق الثروة في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا تخلق جيلاً جديدًا من الفاعلين الذين يخصصون مواردهم

لتحقيق رفاهية عامة أكبر. ويشير الكتاب إلى نتائج إحدى الدراسات التي أجريت في لبنان وفلسطين والإمارات العربية المتحدة وقطر والمملكة العربية السعودية والكويت التي مفادها أن العمل الخيري المؤسسي ينمو بسرعة في المنطقة. ولا تزال الدوافع الدينية التقليدية للعطاء قوية، ويساهم المواطنون المتواضعون والأثرياء في رفاهية المحتاجين. كما تدرك الحكومات إمكانية السماح بمشاركة مدنية أكبر، ويرى المزيد من قادة القطاع الخاص أهمية الاستثمار الاجتماعي لثرواتهم.

لقد كان العمل الخيري في المنطقة العربية المنتشر في جميع أنحاء الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ولعدة قرون، مدفوعاً في الغالب بالعامل الديني. ويمكن وصف العطاء في تلك المنطقة على مدى العقود الماضية إلى حد كبير بأنه عمل خيري بطبيعته مع كون العطاء الفردي في المقدمة. أما التحول المهم الذي طرأ في هذا المجال فيتعلق بأولئك الذين اعتادوا تقديم مبالغ كبيرة من المال على أساس فردي، حيث أصبحوا يختارون الآن إضفاء الطابع المؤسسي على عطاءهم في شكل مؤسسات مستدامة تعالج بشكل استراتيجي مشكلات محددة في المجتمع بطريقة شفافة ومسؤولة.

وهذا يعني أن هناك الآن العديد من المؤسسات التي تقدم المنح تعمل في جميع أنحاء العالم العربي والإسلامي التي أنشأها الأغنياء وميسورو الحال في تلك البلدان، تقدم مبالغ ضخمة من المال لدعم المدارس والمستشفيات ودور الأيتام والمؤسسات الدينية في محلياً وخارجياً. ومع ذلك، تعمل هذه المؤسسات بشكل عام بمعزل عن غيرها، ونادراً ما تجمع الموارد البشرية أو المالية مع الكيانات الأخرى التي تقدم المنح. ولكن، في حين أن نمو صناديق الهبات والمؤسسات المجتمعية بطيء جداً، هناك فئة متزايدة من المؤسسات العائلية أو الشركات أو المؤسسات المدعومة من الدولة والتي تدار بشكل مهني، والتي يكون

تقديم المنح لها موجهاً نحو التنمية وذات طبيعة إستراتيجية. بالإضافة إلى ذلك، تهيمن المساعدات الإنسانية ومنظمات التنمية على المشهد الخيري في المنطقة. أما بالنسبة لحالة القارة الآسيوية، فيرى مؤلفو الكتاب أن نجاح الاقتصادات الآسيوية الكبرى ومعدلات نموها مثيرة للإعجاب، ولكن الأعمال الخيرية وجمع التبرعات فيها أقل شهرة في عالم العطاء العالمي.



أهمية الكتاب:

يمثل هذا الكتاب الذي ساهم في كتابته فريق دولي من محترفي الأعمال الخيرية المرموقين وكبار الخبراء الدوليين وحرره اثنان من المفكرين غير الربحيين دليلاً عملياً لتحديات ونجاحات جمع التبرعات العالمية، ليجز كأول كتاب يقدم نظرة عامة عالمية عن العمل الخيري من منظور دولي. ويأتي الكتاب منظماً في فصول موضوعية تضم مزيجاً من القضايا الجغرافية

والموضوعية، إضافة إلى تميزه أيضاً بموقع إلكتروني مصاحب به مجموعة متنوعة من الأدوات والمواد عبر الإنترنت.

ويتبع الكتاب بمهارة كيف يتغير عالم جمع التبرعات بسرعة بسبب عدد من العوامل بما في ذلك استمرار نمو الثروة الكبيرة؛ وظهور ابتكارات غير ربحية في كل مكان؛ ونمو المنظمات غير الحكومية الأصلية؛ وزيادة الاحتراف في جمع التبرعات؛ وقيمة ودور التقنيات الجديدة والاجتماعية. ويقدم الكتاب تغطية مناسبة لجمع التبرعات حول العالم لا غنى عنها لقادة المنظمات غير الحكومية الدولية ولكل مهتم بمستقبل العمل الخيري وممارسات جمع التبرعات الفعالة في كل مكان. ويهتم الكتاب بالتطورات العالمية في العمل الخيري التي تهز عالم جمع التبرعات والمفاهيم حول المكان الذي يكون فيه العمل الخيري قوياً وحيث يوجد الابتكار والإبداع في جمع التبرعات. ويقدم الكتاب نجاحات من الهند والبرازيل وروسيا وأستراليا واليابان والعديد من البلدان الأخرى التي تلهم جامعي التبرعات. كذلك يفيد الكتاب كثيراً في توعية القراء بمجالات معينة لجمع الأموال لها أهميتها في النظام العالمي الجديد كاستخدام التقنية والابتكار والجهات المانحة الرئيسية.

وهو مفيد أيضاً للمديرين التنفيذيين غير الربحيين الذين يفكرون في الإمكانيات الخيرية خارج حدود بلدانهم والمهنيين غير الربحيين الآخرين الذين يعملون جنباً إلى جنب مع جامعي التبرعات والذين يجب أن يفهموا هذه التطورات العالمية الجديدة للقيام بعملهم الخاص بكفاءة أكبر. كما أنه مفيد أيضاً للذين يشاركون في تقديم المنح وغيرها من الأعمال الخيرية من المحترفين الدوليين وغيرهم، ولأولئك الذين يوفر البنية التحتية الأساسية للقطاع كالجمعيات والهيئات التنظيمية ومنظمات الموارد. كذلك تم تصميم هذا الكتاب لفتح أعين أي شخص ما زال يعتقد أن جمع التبرعات والعمل الخيري من اختصاص الأمريكيين الشماليين والأوروبيين وحدهم.



ثانياً: ملخصات الأبحاث



عملية خيرية فعالة موجهة نحو البلوكتشين أثناء الأوبئة وحالات الطوارئ

Blockchain Oriented Effective Charity Process During Pandemics and Emergencies Organizations

يعد التبرع مسؤولية أخلاقية في جميع أنحاء العالم خاصة خلال الحالات الطارئة. أشارت هذا البحث إلى الافتقار للشفافية والرقابة في التبرعات الخيرية مما يضر بحماس الناس للتبرع ويجعل المانحين لا يثقون في كيفية استخدام أموالهم. كما أشارت إلى أن تقنية البلوكتشين (blockchain) قد تكون حلاً لجعل إجراء التبرع أكثر قابلية للتطبيق والتي تعد تقنية موزعة لتوفير بيئة آمنة وشفافة من خلال تجنب مشاركة أطراف ثالثة بين المساهمين والجمعيات الخيرية. واقترحت الدراسة العمل على آلية تبرع قائمة على تقنية البلوكتشين لراحة المنظمات الخيرية والمتبرعين والمستفيدين أثناء الكوارث والأوبئة مثل «كوفيد-19» وحالات الطوارئ الأخرى. وأشارت الدراسة إلى ما تتميز به تقنية البلوكتشين مثل تمكنها من تتبع جميع العمليات والمعاملات؛ مما يتيح للمانحين رؤية أين وكيف يتم استخدام أموالهم. وتساهم الدراسة في تحسين انفتاح التبرعات لتعزيز اهتمام العام بالتبرعات وتشجيع استخدام تقنية البلوكتشين لتنفيذ الإطار المقترح لتوفير منصة تبرع ملائمة، حيث توفر طريقة التبرع القائمة على البلوكتشين الوقت وتقلل من تكاليف التبرع، وتقضي على فرص الأموال المشكوك فيها لحملة التبرع. كما توصلت الدراسة أيضاً إلى دور تقنية البلوكتشين في تحسين جهود التعافي في حالات الطوارئ. وترى الدراسة أن توظيف تقنية البلوكتشين في مجال التبرع مسؤولية أخلاقية في جميع أنحاء العالم للحد من الافتقار إلى الشفافية والرقابة في التبرعات الخيرية.

إعداد	الناشر	تاريخ النشر
مانديب كورواخرون .Mandeep Kaur, et.al	معاملات النظم الاجتماعية الحاسوبية IEEE EEE Transactions on Computational Social Systems	٢٠٢٣

هل يؤثر محتوى رسائل طلب المساعدة على السلوك الخيري عبر الإنترنت؟ تحليل مقارنة نوعي يعتمد على ٤٠ مشروعاً

Does Help-Seeking Message Content Impact Online Charitable Behavior? A Qualitative Comparative Analysis Based on Waterdrop Projects

يعتبر السلوك الخيري عبر الإنترنت فريداً من حيث إنه يتم التوسط فيه من خلال منصات الإنترنت بين المتبرع وطالب المساعدة وتعمل رسالة المساعدة كجسر اتصال مباشر بينهما. وتتكون رسالة طلب المساعدة من أنواع وفيرة من المحتوى؛ لذلك، فهي غير مناسبة للتحليل بالطرق التقليدية التي تفترض أن المتغيرات مستقلة عن بعضها البعض. اعتمدت هذه الدراسة لمعالجة هذه المشكلة على التحليل المقارن النوعي (QCA) لاستكشاف التأثيرات المتأثرة لمحتوى رسائل طلب المساعدة على السلوك الخيري عبر الإنترنت من خلال تحليل المحتوى الرئيسي لها وتميزه لتحديد النداءات العقلانية المستخرجة، والعواطف الإيجابية، والعواطف السلبية، والأخلاقية والطعون، والحالة الاقتصادية كمتغيرات شرطية، وأظهرت نتائج الدراسة أن النداءات الأخلاقية والعقلانية هي شروط ضرورية للسلوك الخيري عبر الإنترنت، وتوصلت نتائج تحليل الكفاية أن هناك ثلاثة تكوينات تؤثر على السلوك الخيري عبر الإنترنت. تساعد هذه الدراسة علي إلهام الدراسات المستقبلية التي تنتقل من منظور تقليدي إلى منظور التكوين ومساعدة الباحثين في الحصول على المزيد من التبرعات الخيرية، وإظهار أهمية التحقق من أنواع رسائل طلب المساعدة الأكثر ملاءمة لتعزيز السلوك الخيري عبر الإنترنت، وتوصلت إلى أن السلوك الخيري نفسه والأخلاق الاجتماعية مكملاً لبعضهما البعض ويعزز كل منهما الآخر. وأكدت الدراسة على أن المشاركة الواسعة للجمهور في السلوك الخيري تساعد على رفع مستوى الأخلاق الاجتماعية، بينما يساهم نقل الأخلاق الاجتماعية وتعزيزها في السلوك الخيري بطريقة «صامتة»، مما يؤدي في النهاية إلى تكوين مناخ اجتماعي صاعد نحو السلوك الخيري السليم.

إعداد	الناشر	تاريخ النشر
يانزي أورجد، وآخرون .Yanzhi Liu O RCID, et. al	الإستدامة Sustainability	٢٠٢٣

المخلص الثالث

المعونة الغذائية في أربعة بلدان أوروبية: تقييم سعر ومحتوى حزم المساعدات الغذائية الخيرية باستخدام السلة الغذاء ، ومسح ميزانية الأسرة ، والبيانات السياقية

Food aid in four European countries: Assessing the price and content of charitable food aid packages by using food basket, household budget survey and contextual data

تواجه العديد من دول الرفاهية الأوروبية طلبًا متزايدًا على المساعدات الغذائية الخيرية فيما تكافح الأسر ذات الدخل المحدود من أجل تغطية نفقاتها. هذه القضية ملحة بشكل خاص اليوم باعتبارها نتيجة لجانحة «كوفيد-19» والحرب الروسية الأوكرانية وما تلاهما من ارتفاع وتضخم اقتصادي. اعتمدت الدراسة على المنهجية الاستكشافية لدراسة الحالة وتقدير الأهمية المالية لحزم المساعدات الغذائية الخيرية للأسر المستفيدة الضعيفة باستخدام بيانات سلة الغذاء القابلة للمقارنة عبر البلاد. واستخدمت الدراسة عدداً من الأدوات من خلال جمع بيانات من مجموعة من السلال الغذائية ومحتواها وإجراء المقابلة والعمل على تقييم محتوى عبوات المساعدات الغذائية من خلال مقارنتها بسلة الغذاء وبيانات مسح ميزانية الأسرة. استناداً إلى البيانات الموجودة في منظمات دراسة الحالة الاثنتي عشرة المحددة، توصلت الدراسة إلى أن القيمة النقدية لحزم المساعدات الغذائية تختلف اختلافاً كبيراً بين المدن وداخلها، في حين أن متوسط حزم المساعدات الغذائية في أنتويرب ببلجيكا وبرشلونة في اسبانيا يتجاوز ١٠٠ يورو شهرياً (معدلة لتعادل القوة الشرائية)، وأن هذه القيمة أقل في هلسنكي و بودابست. ويبدو أن هذا التباين مدفوع جزئياً بالاختلافات في القدرات الإدارية والقدرة التطوعية، والدعم المالي من قبل البلديات والموقف داخل شبكة المعونة الغذائية الأوسع. أظهرت النتائج أيضاً أن حزم المساعدات الغذائية لا تمثل نظاماً غذائياً صحياً ومتنوعاً بشكل كامل ولا تتوافق مع متوسط خيارات استهلاك الأشخاص، فمن المحتمل جداً أن يعلق متلقو المعونة الغذائية قيمة متلقية أقل لحزم المعونة الغذائية عن قيم السوق المقدر، لأن الحزم لا تعكس تفضيلات واحتياجات الأسرة بالكامل

إعداد	الناشر	تاريخ النشر
إكسيون وانق Xiaoyun Wang	المجلة الدولية للمنظمات التطوعية وغير الربحية VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations	٢٠٢٣

المخلص الرابع

دور التعاون الخاص في المرونة التنظيمية للمنظمات غير الربحية

The Role of Nonprofit-Private Collaboration for Nonprofits' Organizational Resilience

هدفت هذه الدراسة إلى تقدير مدى التأثير للنفقات والأعمال الخيرية للشركات والإفصاح بشكل عام وفي مجالات مختلفة على جاذبية الاستثمار للشركات الروسية. صممت الدراسة لتقييم درجة الإفصاح عن الأعمال الخيرية للشركات من خلال تجميع المعاجم بناءً على مجموعة من التقنيات: لتحليل النص والتبريد ، والارتباطات ، وتحليل المكونات الرئيسية. ولتعديل التصنيفات الحالية للأنشطة الخيرية للشركات إلى السوق الروسية استخدمت أيضاً تحليل الخبراء. تضم قاعدة البحث التجريبي ٨٣ شركة روسية مطروحة للتداول العام للفترة ٢٠١٣-٢٠١٩. ولتقدير تأثير مؤشرات الإفصاح عن الأعمال الخيرية للشركات على جاذبية استثمارات الشركة تم استخدام لوحة انحدار البيانات وخوارزمية عشوائية. وكشفت الدراسة أن الإفصاح عن البيانات غير المالية بما في ذلك تلك المتعلقة بالقضايا العامة للأعمال الخيرية للشركات وكذلك في المجالات المختلفة يؤثر على القيمة السوقية لأكبر الشركات الروسية. كما تشير نتائج تحليل الانحدار إلى أن الكشف عن الأنشطة الخيرية القائمة على الإيثار (مثل الأعمال الخيرية للشركات في مجال الثقافة والتعليم والعلوم) له تأثير أقل على جاذبية استثمارات الشركة مقارنةً بالأنشطة التي تحركها دوافع متعلقة بالعمل (الرياضة والرعاية الصحية وحماية الأطفال وسياسة الشباب). وتعد النتائج التي توصلت إليها الدراسة هامة للإدارة والمستثمرين والمحللين الماليين والمنظمين والوكالات المختلفة التي تقدم التوجيه بشأن حوكمة الشركات وتقارير الاستدامة، ومع ذلك فقد تفتقر إلى التعميم بسبب تغطية العينة لسياق وطني واحد. ويوصى الباحثون باختبار النهج المقترح في هذه الدراسة بشكل أكبر على بيانات البلدان الأخرى باستخدام معاجم المؤلفين المجمع.

إعداد	الناشر	تاريخ النشر
إيلينا فيدوروا ، إيغور ديمين ، إيلينا سيلين Elena Fedorova, Igor Demin, Elena Silin	الاتصالات المؤسسية: مجلة دولية Corporate Communications: An International Journal	٢٠٢٣



ثالثاً: تعريفات الكتب الحديثة

يقدم الكتاب موضوعاً حديثاً يركز على العمل الخيري الربحي للأشخاص العاملين في القطاعات غير الربحية أو الخيرية، حيث يسلط الضوء على التغيرات التي حدثت في العقدين الماضيين مما يكشف عن مشهد جديد حول هجرة قطاع الأعمال إلى العمل الخيري وكسر الحواجز القائمة بين التجارة والأعمال الخيرية. ويصف الكتاب تنظيم المؤسسات الخيرية كشركات ذات مسؤولية محدودة وصناديق ينصح بها المانحون برعاية عمالقة شركات الاستثمار، ويوضح كيف تجمع المؤسسة بدقة بين استقلالية المانحين والإطار التنظيمي لتمكين الجمهور. يجبر هذا الإطار المؤسسات على إنفاق جزء صغير ولكنه مفيد من الأصول التي تعهد بها نخبة المانحين للجمهور كل عام. ويشير الكتاب إلى أهمية القيود الوقائية التي تساعد على فصل الأسس عن مصالح مموليها التجارية والسياسية، ويؤكد على أنه يجب على المؤسسات أن تفسح عن مصادر واستخدامات أصولها. كما يسلط الكتاب الضوء على أن الابتكارات الخيرية التي يتبناها الأفراد الأكثر امتيازاً في أمريكا والشركات القوية تعطي الأولوية لاستقلالية المانحين وخصوصيتهم. ويستعرض التاب الأدوات التي توفرها الشركات لتوظيف الابتكار في العمل الخيري للنخب لإثبات حسن النية، حيث يقدم العمل الخيري الربحي طريقة مفصلة لإظهار كيف يمكن تحقيق ذلك. ويعد هذا الكتاب مرجعاً مناسباً للمهتمين بقوة الثروة والعاملين في القطاعات غير الربحية أو الخيرية حيث يكشف العديد من التغيرات الفردية على مدار العقدين الماضيين ويربطها بطريقة تكشف عن مشهد تمويل مختلف. ويقدم الكتاب مقابلات أجراها مع ٤٠ من مستشاري العمل الخيري من جميع أنحاء العالم، ويشير إلى أن ضمان تجهيز مستشاري العمل الخيري لأداء أفضل ما لديهم هو ما يدور حوله هذا الكتاب. ويقدم الكتاب دليلاً أساسياً لمحترفي المؤسسات المجتمعية وغيرهم ممن يسعون لتسخير كرم المانحين لفعل الخير. الكتاب مفيد لجامعي التبرعات والقادة غير الربحيين ومن المفيد فهم هذه المهنة النامية بشكل أفضل للعاملين في القطاع غير الربحي.

العمل الخيري الهادف للربح: قوة النخبة وتهديد الشركات ذات المسؤولية المحدودة ، والصناديق التي ينصح بها المانحون ، والعتاء الاستراتيجي للشركات

Elite Power and the Threat of Limited Liability For-Profit Philanthropy; Elite Power and the Threat of Limited Liability Companies Donor-Advised Funds, and Strategic Corporate Giving

٢٠٢٣

مطبعة جامعة أكسفورد
Oxford University Press

ستيفن أ. دين ودانا براكمان ريزر
Steven A. Dean & Dana Brakman Reiser

يصف الكتاب الدور الذي تلعبه المؤسسات الكندية في العمل الخيري، ويقدم نظرة شاملة ودليلاً للمؤسسات الكندية، ويسلط الضوء حول رؤيتها وامكانياتها في مجال العمل الخيري. كما يسعى الكتاب لفهم دور العمل الخيري المؤسسي في المجتمع الكندي وكيفية صناعة فرق في العطاء. يعد العمل الخيري بحاجة للمزيد من الفهم في كندا من قبل المجتمع لذا يقدم الكتاب وصفاً للمشهد الخيري المؤسسي، ويسلط الضوء على المنظمات التي تعمل بشكل هادف في بعض التحديات الاجتماعية والاقتصادية الأكثر إلحاحاً في عصرنا: كتغير المناخ ، ومستقبل المدن والتعليم والقوى العاملة المتطورة والإسكان والحاجة الملحة لإصلاح وبناء علاقات جديدة مع الشعوب الأصلية. ويقدم هذا الكتاب عدداً من المقابلات الشخصية مع ممولين من القطاع الخاص للتعرف على المنظور الداخلي حول الطرق التي تستمر بها هذه المنظمات في التطور، ويتطرق لوصف ومعرفة استراتيجياتهم والأدوار المتنوعة التي يلعبونها، سواء كمنظمين، أو دعاة، أو وسطاء، أو شركاء. كما يناقش الكتاب شرعية العمل الخيري المنظم في عصر الانقسام الاجتماعي المتزايد ويسلط الضوء على الأدوار المتغيرة للمؤسسات ويصف حقول البناء المؤسسي لعدد من المؤسسات ودورها في تعزيز المجتمع وبناء الشراكة من أجل التأثير.

التعريف الثاني

من الصدقة إلى التغيير: داخل عالم المؤسسات الكندية

From Charity to Change: Inside the World of Canadian Foundations

٢٠٢٣

مطابع جامعة ماكجيل-كوينز
McGill-Queens University Press

هيلاري بيرسون
Hilary M. Pearson

منظمات فعالة: منهجية الحوكمة

Efficient Organization: A Governance Approach

يستخدم الكتاب إطاراً مبسطاً لفهم استخدام وتصميم قرار الحوكمة في المنظمات بشكل صارم، ويركز على أهمية الاقتران بين تصميم المنظمة والحوكمة، ويشير إلى أن المنظمات سواء كانت ناشئة أو قائمة فهي بحاجة إلى قرارات استراتيجية تكون أكثر استدامة يصنعها قادة متطورون ومهتمون بتحقيق الحوكمة بفعالية. ويسلط الكتاب الضوء على منظور الحوكمة المقارن والأسس الاقتصادية للتنظيم الفعال مع التركيز على الحوكمة وتجنب الهدر التنظيمي، ويفصّل في أهمية فحص العقود والعلاقات داخل المنظمات وعبرها، بالإضافة إلى موضوعات خاصة مثل المنظمات غير الربحية والمنظمات العامة وتحليل أصحاب المصلحة. ثم يقوم الكتاب بتحديد ومناقشة التصميم الرئيسي للمؤسسة وقرارات الحوكمة والتحديات ذات الصلة بتأسيس المنظمة وأثناء توسعها وحتى النضج. ويؤكد الكتاب على ضرورة تفعيل الحوكمة مما يرسخ مصداقية المنظمة لدى أصحاب المصلحة والحفاظ على تلك المصداقية، ويساعد على تحقيق استمرارية المنظمة. ويهتم الكتاب بضرورة تأمين التعاون بين الأفراد والمؤسسات من أجل خلق قيمة متبادلة. وقد ركزت فصول الكتاب على شرح أساسيات التنظيم الفعال، والحوكمة داخل المنظمات وعبرها، والتعاقدات والحوكمة، ودورة الحياة التنظيمية من خلال تقسيم المؤسسات إلى ثلاث أشكال: المؤسسة الناشئة، المنظمة المتوسعة، التنظيم المؤسسي. ويقدم الكتاب مؤشرات قيمة للمهتمين والممارسين على حد سواء حول كيفية تصور التصميم التنظيمي للمنظمات ويتضمن عدداً من الرسوم التوضيحية التفصيلية للشركات والمؤسسات غير الربحية ويقدم معرفة حيوية ودراية فنية حول تفعيلها وكفاءتها.

٢٠٢٣

مطابع جامعة أكسفورد

ميكو كيتوكيفي وجوزيف ماهوني

Mikko Ketokivi and Joseph T. Mahoney

التعريف الرابع

عمل العطاء: أفضل الممارسات الجديدة للقادة غير الربحيين والخيريين في عالم متغير

The Business of Giving: New Best Practices for
Nonprofit and Philanthropic Leaders in an Uncertain
World

قيادة المنظمات غير الربحية بحاجة إلى قائد يحدث فرقاً إيجابياً من خلال البحث عن أفضل الممارسات، والوعي بالتحديات التي قد تواجه المنظمة بسبب الممارسات السابقة. يسعى هذا الكتاب لتقديم دليل للموضوعات والقوى الرئيسية التي تشكل المشهد غير الربحي ومستقبل المنظمات. ويوفر الكتاب استراتيجيات مدروسة وأساليب جديدة لتطوير القادة في المنظمات غير الربحية، حيث يستعرض ما الذي يفعله القادة الآخرون أو المنافسون لمواجهة نفس التحديات. ويسلط الكتاب الضوء على كيفية تحسين قدرة المؤسسات غير الربحية على حل المشكلات بشكل ملحوظ، ويشير إلى عدد من مفاتيح القياس التي تساهم في تحقيق أقصى قدر من التأثير، ويستعرض العقبات التي تعرقل عمليات اتخاذ القرار وكيفية التصحيح والعودة للمسار الصحيح، من خلال تقديم طرق تساهم في اتخاذ قرارات سريعة وصحيحة وسليمة بشأن التحديات والصعوبات المعقدة التي تواجهها المنظمة غير الربحية. ويعد الكتاب مرجعاً للقادة غير الربحيين والخيريين في الوقت الحالي الذي يشكل ما بعد الجائحة ويقدم نصائح عملية معاصرة للانتقال نحو وضع طبيعي جديد، كما يقدم حلولاً ووجهات نظر حول الحاجة للتعاون وبناء مؤسسات قوية. ويعرض الكتاب خارطة طريق شاملة لكيفية إحداث تغيير إيجابي في المنظمات غير الربحية والخيرية في الأوقات الصعبة. كما يقدم الكتاب تجارب لخبراء وشخصيات قيادية في المنظمات غير الربحية ويعرض الدروس المستفادة منها ويذكر الميزات التي تميز المنظمات غير الربحية والتي تركز على التكنولوجيا، ويعد الكتاب مفيداً للتعرف على أفضل الممارسات التي يجب على الجميع تبنيها لتعظيم الأثر.

٢٠٢٣

سيجنا تشر فيلانثروبي
Signature Philanthropy

دنفر فريديريك

Denver Frederick





ثالثاً: تعريفات بكتب في

المجال غير الربحي

كوفيد_١٩ والتمويل الاجتماعي الإسلامي

COVID-19 and Islamic Social Finance

لعبت جائحة كوفيد_١٩ دوراً في ظهور احتياجات وممارسات جديدة، في هذا الصدد يقدم الكتاب موضوعات حديثة مع تجارب الدول في تفعيل دور التمويل الاجتماعي الإسلامي وأدواته التي اعتمدت عليها المؤسسات للتخفيف من حدة الفقر. يستكشف الكتاب تأثير COVID-١٩ على التمويل الإسلامي من أجل فهم أفضل لفعالية التمويل الاجتماعي الإسلامي في مساعدة المتأثرين بالجائحة. من التجارب قدم الكتاب عرض التجربة الإيرانية والتي اعتمدت فلسفتها على نظام بديل لإدارة الأزمات يعتمد على التمويل الاجتماعي الإسلامي التصاعدي والمشاركة المدنية القائمة على الدين. ناقش أيضاً مؤشرات القدرة المالية والتعرض للمخاطر بين فئات الدخل المختلفة: تأثير COVID-١٩، والشمول المالي والتعرض للمخاطر بين فئات الدخل المختلفة. أشار الكتاب إلى تأثير COVID-١٩ على التنمية المستدامة وقدم حلول من خلال تفعيل الإشارة إلى أهمية الاهتمام بالابتكار في التمويل الاجتماعي الإسلامي لمحاربة COVID-١٩ ودمج التكنولوجيا المالية الإسلامية وتحقيق التحول الرقمي الذي يحقق الاستدامة للتمويل الإسلامي. ومن أبرز الموضوعات التي عرضها الكتاب: الذكاء الاصطناعي ومعالجة اللغة الطبيعية (NLP) نموذج التكنولوجيا المالية للزكاة لتخفيف حدة الفقر والتنمية المستدامة للمسلمين في الهند. وعرض تجربة التبرعات النقدية عبر الإنترنت للتخفيف من آثار أزمة COVID-١٩ من الكويت. أيضاً ناقش تجربة التكيف مع نموذج وقف الراجحي للتخفيف من تأثير كوفيد-١٩ على الأمة. عرض تجربة بروناي في فتح التمويل الاجتماعي الإسلامي لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتجربة نيجيريا في دور التمويل الأصغر الإسلامي في القضاء على تأثير COVID-١٩ على الرفاهية الاجتماعية والاقتصادية في نيجيريا. وأخيراً ناقش الكتاب مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر كجواب استراتيجي للتضامن في التمويل الإسلامي.

٢٠٢٢

روتليدج
Routledge

م. كبير حسن
M. Kabir Hassan

العمل الخيري ومستقبل العلوم والتكنولوجيا

Philanthropy and the Future of Science and Technology

يناقش هذا الكتاب الأهمية الحالية والتي يلزم عدم تجاهلها في الوقت الراهن حول سياسة العلوم والتكنولوجيا والاعتراف بالدور الذي تلعبه الأعمال الخيرية في تحديد اتجاه البحث. ويشير الكتاب إلى ضرورة الاهتمام بالممارسات التي تتبناها المؤسسات لتطوير البحوث الأساسية والتطبيقية بشكل أفضل، ويقدم دراسة تعد الأولى من نوعها تدرس مستقبل العلوم والتكنولوجيا في إطار المشهد الخيري المعاصر من خلال التفصيل التحليل التجريبي، ويقدم تفصيلاً للوضع الحالي للأعمال الخيرية العلمية إيماناً بدورها في النهوض بالابتكار المسؤول. ويستعرض الكتاب عدداً من دراسات الحالة والمقابلات التي أجريت مع ممثلي المؤسسات والعلماء والممارسين من مجموعة متنوعة من القطاعات، ويستكشف مجموعة واسعة من التداخلات الخيرية، مع التركيز على دعم الأفراد والمؤسسات والشبكات، والاهتمام بالدور الذي تلعبه الأعمال الخيرية العلمية في المساعدة على إنشاء وتنسيق شراكات تمويل متعددة القطاعات. ويقدم الكتاب عدداً من الدروس المستفادة التي يمكن أن توجه الأعمال الخيرية العلمية الجديدة لتحقيق مساهمة أكبر في تقديم الاستثمار الخيري في العلوم والتكنولوجيا. وتركز موضوعات الكتاب على الدعوة لتجديد العمل الخيري للمشاريع العلمية مع استعراض الدور التاريخي للمؤسسات في العلوم والتكنولوجيا، كما قدم عدداً من نماذج العلم والعمل الخيري التي تربط الأساليب الخيرية بأبحاث المسؤولية والابتكار. ومن أمثلة دراسات الحالة التي عرضها الكتاب في بناء شبكات العمل الخيري العلمي: شبكة Searchlight لمؤسسة «روكفلر» (Rockefeller) ومسح Sloan Digital Sky، كما عرض أبرز الدروس المستفادة لمستقبل المسؤولية المجتمعية في المجال الخيري.

٢٠٢٠

تايلور وفرانسيس
Taylor and Francis

إيفان ميكيلسون
Evan S. Michelson

العمل الخيري الإسلامي: استكشاف الزكاة والوقف والصدقة في التمويل والاقتصاد الإسلامي

Islamic Philanthropy Exploring Zakat, Waqf, and
Sadaqah in Islamic Finance and Economics

يشرح هذا الكتاب العمل الخيري في الإسلام ويضمن مجموعة من الأنشطة تختلف باختلاف أغراضها ومبادئها. ويفحص الكتاب ثلاثة أنواع من العمل الخيري وهي: العمل الخيري كإغاثة، (ويتمثل في الزكاة)، والعمل الخيري كوقف، والعمل الخيري كإصلاح (ويتمثل في الصدقة)، ويرى أنها تحقق ثلاثة أهداف: فالزكاة تسعى إلى تخفيف المعاناة الإنسانية؛ والوقف يسعى إلى تعظيم الإمكانيات البشرية الفردية ويتم تنشيطه من خلال مبدأ يسعى إلى تقديم الأفراد ومجتمعهم؛ والصدقة تسعى لحل المشاكل الاجتماعية. ويرى المؤلفون أن العمل الخيري مشاركة مدنية تسعى إلى بناء هياكل وخدمات اجتماعية أفضل وتحقق المسؤولية المدنية ويناقش التحديات التي تواجه كل نوع، ويقدم نبذة تاريخية حول كل منها. صدر الكتاب بمساهمة من مؤتمر العمل الخيري للمساعدات الإنسانية تحت التنظيم المشترك لجامعة السلطان شريف علي الإسلامية ومركز البحوث الدولي للاقتصاد والتمويل الإسلامي، الكلية الجامعية الإسلامية العالمية بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ليكون مرجعاً للطلاب وواضعي السياسات والممارسين في مجالات التمويل الإسلامي والاقتصاد الإسلامي والمهتمين بالعمل الخيري. ويتضمن الكتاب عدداً من الفصول قدم أولها مفهوم العمل الخيري في الإسلام وتحولاته، وركز الفصل الثاني على موضوع الوقف وأبرز التحديات التي تواجهه، وأستعرض نبذة تاريخية لتطوره وخاصة في الدولة العثمانية، مع عرض تجارب دول أخرى للوقف كماليزيا. أما الفصل الثالث فقد تحدث عن الزكاة من خلال استعراض عدد من الدراسات حولها وأثرها، وأستعرض بعض التجارب ومنها تجربة دعم العمل الخيري الإسلامي للتعليم العالي الإسلامي في اندونيسيا.

٢٠٢٢	سبرينجر الدولية للنشر Springer International Publishing	عبد الغفار اسماعيل ، روز عبد الله ، محمد حسبي زينال Abdul Ghaffar Ismail, Rose Abdullah And Muhammad Hasbi Zaenal
------	--	--

مبادئ جمع التبرعات لأعضاء هيئة التدريس والقادة الأكاديميين

Fundraising Principles for Faculty
and Academic Leaders

يعد جمع التبرعات شريان الحياة للكليات والجامعات الأمريكية. ويسعى هذا الكتاب لتقديم مزيج فعال يجمع بين النظرية والممارسة بالاعتماد على أبحاث العمل الخيري والسلوك التنظيمي واستعراض عدد من النماذج. ويتضمن الكتاب توصيات ومقترحات وأدلة لمساعدة الأكاديميين على زيادة الدعم الخيري لمؤسساتهم. ويستعرض الكتاب المفاهيم الأساسية والبيانات، والبحوث التي تكشف عن دوافع عطاء المانحين ، واستراتيجيات وتكتيكات المشاركة للأقسام الأكاديمية ، وعرض الإرشادات حول تحديات الإدارة، بما في ذلك الخطط الاستراتيجية وحملات قياس الأداء. ويقدم الكتاب نهجاً شاملاً حول إشراك الأكاديميين في جمع التبرعات يستكشف فيه أهمية اللغة والأخلاق وقيم المانحين ودوافعهم، ويسلط الضوء على دور جمع التبرعات في بناء نموذج اجتماعي. كما يتضمن الكتاب عدداً من دراسات الحالة في كل قسم كأمثلة على جمع التبرعات الناجحة والمبادرات التي يقودها المتطوعون، ويستعرض دليلاً حول مبادئ جمع التبرعات لأعضاء هيئة التدريس والقادة الأكاديميين، ويسعى لتحقيق جعل خطط جمع التبرعات مبادرات مستدامة، مع الاهتمام باستعراض الأدبيات الأكاديمية المتنامية حول العمل الخيري. ويقدم هذا الكتاب الذي كتبه باحثون خبراء نجحوا في جمع التبرعات للتعليم العالي رؤية جديدة من خلال تسليط الضوء على بعض تنبّهات تجنب المنطق الخاطئ والحكمة التقليدية غير المختبرة في تقاليد جمع الأموال. ويقترح الكتاب تقديم منح دراسية قوية لبرامج الدكتوراه والدراسات العليا في هذا المجال وتوفير ميزة تحليلية من شأنها أن تجذب وتساعد الأكاديميين والإداريين الجادين بشأن المشاركة السليمة والمناسبة والفعالة مع المجموعات المتبرعة المتنوعة.

٢٠٢١	سبرينجر الدولية للنشر Springer International Publishing	أرون كونلي و جينييف جى شاكور Aaron Conley And Genevieve G. Shaker
------	--	--

المركز الدولي للأبحاث والدراسات (مداد)

المملكة العربية السعودية - جدة

هاتف: 920006674

الجوال: 0500642088

www.medadcenter.com

info@medadcenter.com