

مونهوغراف

Monograph in Action

قراءات سبر في الاتجاهات
والتحولات العالمية للقطاعات
الحيوية

01

العمل المجتمعي والخيري

- ولادة الرأسمالية الخيرية
- أن تمتلك لا أن تحتفظ
- وسطاء الخير
- الرأسمالي الاجتماعي
- فن العطاء: تحول الأعمال الخيرية
لتأخذ طابعاً تجارياً
- الإيمان والأمل والعمل الخيري



مونهوغرافا

Monograph in Action

قراءات سبر في الاتجاهات والتحولات العالمية للقطاعات الحيوية

تقارير دورية ترصد الاتجاهات وتوثق البصائر وتقدم قراءات ورؤى نقدية تتناول قضايا متعددة في مجالات حيوية تشمل الاقتصاد، والأعمال، والصحة والرعاية الصحية، والتغير المناخي، والتكنولوجيا، والذكاء الاصطناعي، والابتكار، ومتغيرات التعليم، والاستثمار الاجتماعي، واتجاهات الريادة الاجتماعية.

تهدف التقارير إلى مساعدة صناع القرار والقادة في المؤسسات في العالم العربي على مواكبة أحدث الممارسات العالمية، ودعم اتخاذ قرارات مدروسة وتعزيز الابتكار وتصميم الحلول المناسبة لمجتمعنا.

التقارير جزء من مشروع مختبر المستقبلات ومدرسة التصميم في شركة سبر لتصميم الأعمال، ويمتد لأربع جولات مدة الجولة الواحدة أربع أشهر نغطي من خلالها التفاعلات الاستشرافية لاتجاهات تصميم الأعمال في المنطقة العربية.

تصدر عن

sabr
Business Design



www.sabr-sp.com

المقالات الواردة في التقرير نُشرت وفق اتفاقية سابقة بين شركة سبر لتصميم الأعمال والإيكونوميست.

موضوعات العدد

ولادة الرأسمالية الخيرية

كبار أصحاب الأعمال الخيرية الجدد يعدون أنفسهم مستثمرين اجتماعيين

← | 5

أن تمتلك لا أن تحتفظ

الثروة العالمية: بين الامتلاك والمسؤولية الاجتماعية

← | 11

وسطاء الخير

تحاول مجموعة من الشركات الجديدة تحسين عمل القطاع الخيري

← | 17

الرأسمالي الاجتماعي

الريادة الاجتماعية وتحقيق الأثر الاجتماعي

← | 22

فن العطاء: تحول الأعمال الخيرية لتأخذ طابعاً تجارياً

تحويل التبرع إلى استثمار: رؤية معاصرة للعمل الخيري

← | 26

الإيمان والأمل والعمل الخيري

ما الذي يمكن والذي لا يمكن أن يفعله الجيل الجديد من أصحاب الأعمال الخيرية

← | 31

فريق العمل

إعداد و تحرير



غياث هوارى



محمد السعيد

الإخراج البصري



أحمد حزوري

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة

في عصر التغيرات المتسارعة، والتحويلات الجذرية، والأزمات الإنسانية المتزايدة، باتت القدرة على قراءة الاتجاهات العالمية والتعامل مع التحديات المعاصرة ضرورة قصوى لصناع القرار والقادة في مؤسسات العالم العربي، والعاملين في القطاع الربحي وغير الربحي، ومن هنا، تأتي هذه التقارير تحت عنوان «مراجعات: قراءات سير في اتجاهات القطاعات الحيوية» بهدف مساعدة القارئ العربي من فهم القضايا الاقتصادية، والاجتماعية، والتكنولوجية التي تؤثر في عالمنا اليوم. في العدد الأول، والمخصص للعمل الخيري والمجتمعي، نلقي الضوء على ستة مقالات متنوعة تغطي طيفاً واسعاً من المواضيع الحيوية، بدءاً من «ولادة الرأسمالية الخيرية» يفتح هذا المقال النقاش حول التوجه المتزايد نحو «الاستثمار الخيري» الذي يقوده الجيل الجديد من الأثرياء، والذين ينظرون إلى العمل الخيري من منظور رأسمالي، يطرح المقال السؤال الآتي: هل يمكن أن يعمل العمل الخيري مثل الأسواق المالية؟ وفي المقال الثاني «أن تمتلك لا أن تحتفظ: الثروة العالمية والمسؤولية الاجتماعية» حديثٌ عن الطفرة في خلق الثروات عالمياً، وتحليل لكيفية استخدام الأثرياء أموالهم لتحقيق أثر اجتماعي، أما المقال الثالث والذي يتحدث عن «وسطاء الخير» ففيه استعراضٌ لكيفية تحسين إدارة العمل الخيري عبر ريادة الأعمال، مع التركيز على مبادرات مثل «رأس المال الخيري الجديد» التي تسعى إلى تمكين المتبرعين من اتخاذ قرارات استثمارية فعالة في العمل الخيري، بينما يسلط المقال الرابع «الرأسمالي الاجتماعي» الضوء على دور الريادة الاجتماعية في تحسين العالم من خلال الجمع بين الابتكار الاجتماعي وعقلية اسوق لأعمال، وفي حديثٍ عن «فن العطاء: تحول الأعمال الخيرية لتأخذ طابعاً تجارياً» يتناول المقال الخامس الاتجاهات الحديثة التي تجمع بين الأعمال التجارية والعمل الخيري عبر تبني منهجيات استراتيجية، وفي الختام يناقش المقال الأخير «الإيمان والأمل والعمل الخيري» كيفية تطبيق مبادئ أسواق رأس المال في تحسين فعالية العمل الخيري وتعزيز الشفافية في استخدام الموارد لتحقيق أثر مستدام.

وعُقب كل مقال، أضفنا رؤية نقدية، أو توصية، أو ملحق توضيحي، لتعميق الفهم، والتدليل على ما نختلف معه، ولا يتناسب مع قيمنا وثقافتنا.

ولادة الرأسمالية الخيرية

كبار أصحاب الأعمال الخيرية الجدد يعدون
أنفسهم مستثمرين اجتماعيين

تمهيد

يتوقع عدي كيمكا Uday Khemka، رائد الأعمال الخيرية الهندي، ومدير شركة «صن كروب the SUN Group» الاستثمارية المملوكة لعائلته، بأنه: بالنسبة إلى بيئة الشركة، فنحن نعيش الآن في سبعينيات القرن التاسع عشر، لكن العمل الخيري سيشبه الاقتصاد الرأسمالي أكثر فأكثر مع مرور الوقت، وعلى غرار العديد من الجيل الجديد من أصحاب الأعمال الخيرية، لدى كيمكا طموحات كبيرة وواضحة المعالم في الوقت ذاته، فهو يقول: أريد أن أساعد على تطوير البنية التحتية للأعمال الخيرية.

وقادت الثورة الخضراء في مجال الزراعة، كما بنت كارنجي، من بين أمورٍ أخرى، آلاف المكتبات العامة.

أسس الاستثمار الخيري

ثبت أن روح الاستثمار طويل الأجل هي الاستثناء وليست القاعدة، ففي مقال تاريخي بعنوان «أجندة الأعمال الخيرية الجديدة: خلق القيمة Philanthropy's New Agenda: Creating Value» نُشر في مجلة هارفارد بيزنس ريفيو عام 1999، وصف مايكل بورتير Michael Porter ومارك كرامر Mark Kramer عيوباً شائعة في مؤسسات الولايات المتحدة الأمريكية لا تزال موجودة في الغالب حتى اليوم، على سبيل المثال: يُكرس القليل من الجهد فحسب لقياس النتائج، كما أن المؤسسات لديها تكاليف إدارية عالية بصورة غير مبررة.

ووصف مايكل بايلين Michael Bailin، رئيس مؤسسة «إدنا ماكونيل كلارك the Edna McConnell Clark Foundation» المؤسسات النمطية بأنها: استبدادية وغير فعّالة بنحو متعمد، ونخبوية ومنعزلة ومتعجرفة ومدللة، ويضيف جويل فليشمان Joel Fleischman، الرئيس السابق لمؤسسة «الأعمال الخيرية الأطلسية the Atlantic Philanthropies» أن هناك مشكلات حادة في طريقة عمل المؤسسات، وأن معظمها تقدم القليل من المعلومات حول ما تفعله، وتتكتم بشدة حول إخفاقاتها، ونتيجة لذلك كما يقول فليشمان: «تستمر المؤسسات في تكرار ما سبق وتهدر جهدها بلا طائل».

أما بالنسبة لحوكمة المؤسسات فهي كابوس، كما يقول روبرت مونكس Robert Monks، أحد النشطاء المخضرمين من أجل حوكمة أفضل للشركات، ويضيف: البقاء الدائم للمؤسسات وعدم امتثالها للمعايير التنافسية، وعد كل هذا كثيراً على الطبيعة البشرية، أدى إلى وجود المكاتب الفخمة، والمؤتمرات الفاخرة، والأجور المسرفة المتزايدة لأصحاب الأعمال الخيرية المحترفين.

ويمكن القول: إن أكبر مشكلة هي الطريقة التي تقدم بها المؤسسات المانحة المنح للمنظمات التي تدعمها، وفي هذا الصدد يعلّق فليشمان: «مع أن كارنجي كانت مستعدة للاستثمار على المدى الطويل، إلا أن المؤسسات في الآونة الأخيرة كانت تميل إلى التبديل والتغيير، وتجادل ميليسا بيرمان Melissa Berman من مؤسسة «مستشارو روكفلر الخيرية Rockefeller Philanthropy Advisors» بأن هناك تركيزاً كبيراً جداً على تمويل البرامج الفردية، وتركيزاً ضعيفاً جداً على استدامة المنظمة غير الربحية التي تدير البرنامج، كما يُنظر إلى النفقات العامة على أنها أمر سيء، وغالباً ما تكون المنح قصيرة الأجل.

البنية التحتية للعمل الخيري الحديث

تُعد الحاجة إلى أن يصبح العمل الخيري أشبه بأسواق رأس المال الربحية موضوعاً مشتركاً بين أصحاب الأعمال الخيرية الجدد، وخاصة أولئك الذين صنعوا ثروتهم من الاستثمارات الربحية، فبنظرهم هناك حاجة إلى ثلاثة أشياء لكي يعمل مثل هذا السوق الخيري الجديد:

وجود استثمار خيري مثل العالم الربحي

بنية تحتية تشمل مكافئ نقدي خيري

تصرف أصحاب الأعمال الخيرية كمستثمرين

ثلاثة أشياء ليُعمل السوق الخيري الجديد

1. يجب أن يكون هناك شيء يستثمر فيه أصحاب الأعمال الخيرية، أي: شيء ما سينشأ بالحالات المثلى بواسطة رواد الأعمال الاجتماعيين، تماماً كما في العالم الربحي، حيث ينشئ رواد الأعمال شركات يجري تداولها في البورصة.
2. يتطلب السوق بنية تحتية، والمكافئ النقدي الخيري لأسواق الأوراق المالية، ومصارف استثمارية، ومؤسسات بحث، واستشاريين إداريين، وما إلى ذلك، وهذا ما يريد السيد كيمكا التركيز عليه.
3. يجب أن يتصرف أصحاب الأعمال الخيرية كمستثمرين، وهذا يعني تخصيص أموالهم لإحداث أكبر فرق ممكن في مشكلات المجتمع.

كل هذا قد يبدو جيداً من الناحية النظرية، ولكن تاريخ العمل الخيري يشير إلى وجود العديد من المزالق المحتملة، فلقد أسس رواد الأعمال المؤسسات الخيرية الأولى في الولايات المتحدة الأمريكية، وكان كارنجي وروكفلر قد أدركا النموذج الجديد الموجه نحو الاستثمار، ويقول كارل شرام Carl Schramm رئيس مؤسسة «إوينغ ماريون كوفمان the Ewing Marion Kauffman Foundation»: بعد أن رأوا نشاطهم الاقتصادي يغير العالم، اعتقدوا أن المؤسسات التي تركوها وراءهم ستكون منظمات تحويلية، ولقد أسدت هذه المؤسسات صنائع مجيدة، فمن خلال إنشاء هذه المؤسسات، وجعلها قنوات لتقديم المنح، بالإضافة إلى إدارة البرامج التي ستستفيد من الأموال، قد فكروا تفكيراً طموحاً، وركزوا على أهداف واضحة، وكانوا على استعداد للاستثمار بكثافة لأوقات طويلة لتحقيق هذه الأهداف، على سبيل المثال: وجدت مؤسسة روكفلر The Rockefeller Foundation علاجاً للحمي الصفراء،

الحوافز التسويقية لشركات الأدوية لتخصيص بعض مواردها للعمل من أجل المحتاجين، كما تعقد المؤسسة الشراكات مع أنها كبيرة بما يكفي لمتابعة العديد من المشروعات بمفردها، ولكنها تبحث عن أقصى قدر من الفاعلية، وثمة أصحاب أعمال خيرية آخرون يتبعون استراتيجيات مماثلة

ولقد تبرع السيد أوميديار بمبلغ 100 مليون دولار لجامعة تافتس Tufts University، لكي تستثمر استثماراً مربحاً في مقدمي خدمات التمويل الأصغر للفقراء، وهو يأمل في جذب رأس المال الخاص، لتحويل ما كان دائماً عملاً مدعوماً إلى عمل مربح يعمل على نطاق أكبر بكثير مما هو عليه اليوم.

ويجرب أصحاب أعمال خيرية آخرون نماذج جديدة لتوفير الرعاية الاجتماعية، والتي بمجرد أن تثبت نفسها، يمكن أن تتبناها الحكومات وتتيحها على نطاق أوسع، حيث تميل الحكومات عادةً إلى تجنب المخاطر، في حين أن أصحاب الأعمال الخيرية لهم حرية تحمل المخاطر، وبذلك يتمكنون من لعب دور مفيد، وتقديم رأس مال أولي للخدمات الحكومية وتعد الشبكات أيضاً وسيلةً تزداد انتشاراً للاستفادة من المال والخبرة، وتجمع «الدائرة العالمية للأعمال الخيرية Global Philanthropists Circle» التي أسستها بيغي روكفلر Peggy Rockefeller نحو 50 عائلة ثرية من 20 دولة، لتبادل الأفكار والخبرات، بهدف إيجاد حلول للفقير وعدم المساواة على الصعيد الدولي، وغالباً ما تنطوي هذه المبادرات على استخدام العلاقات والنفوذ بالإضافة إلى المال.

ومع ذلك كما يقول كيمكا: لا يزال هناك نقص في اتصالات العمل الخيري العالمية التي تتعامل مع قضايا فردية، وهو يأمل في جمع أصحاب الأعمال الخيرية، الذين يرغبون في معالجة تغير المناخ من جميع أنحاء العالم.

وتستكشف بعض المؤسسات الآن طرائق جديدة لتمويل المنظمات غير الربحية، ويعتقد السيد سلامون Salamon من «جامعة جونز هوبكنز Johns Hopkins University» أنه ينبغي لهم البدء في التصرف بطريقة أكثر شجراً بطريقة البنوك الخيرية، حيث يقدمون مجموعة من المنتجات المالية، مثل القروض وضمانات القروض وكذلك المنح.

وبدأ بعض أصحاب الأعمال الخيرية أيضاً في التفكير في أفضل السبل لتسخير جميع أصولهم للقضايا التي يدعمونها، بدلاً من مجرد التركيز على الأموال التي يتبرعون بها حالياً، وعرضت هذه النقطة أخيراً على جيف سكول Jeff Skoll، الذي تتمثل إحدى مهامه الخيرية في صناعة أفلام ذات رسالة اجتماعية

ومنذ عام 2005 بدأ العديد من الأثرياء يتساءلون حيال ما تفعله أموالهم بالضبط؟ إذ ما الفائدة من كسب عائد مرتفع

الأثر الاجتماعي للمؤسسات الخيرية الكبرى

هل يجب أن يجرب الجيل الجديد من أصحاب الأعمال الخيرية شيئاً مختلفاً عن المؤسسة التقليدية؟ السيد أوميديار Omidyar يعتقد ذلك، لقد حول مؤسسته «أوميديار Omidyar Foundation» إلى شبكة للاستثمار الخيري المحدود، والتي تتمتع بحرية القيام باستثمارات هادفة للربح، وكذلك تقديم التبرعات الخيرية، لمتابعة مهمتها المتمثلة في التمكين الذاتي الفردي، ويوضح ذلك قائلاً: «بعد بضع سنوات من محاولتي أن أكون صاحب عمل خيري تقليدي، سألت نفسي: إذا كنت تعمل عملاً جيداً، وتحاول أن تجعل العالم مكاناً أفضل، فلماذا تحصر نفسك في المنظمات غير الربحية؟ وعلى الرغم من وجود نظام مالي خاص بمؤسسة ميديار، فإن فريق الاستثمار الخاص بأوميديار يتمتع بحرية وضع أمواله في مشروعات ربحية أو غير ربحية، والمعيار الرئيسي للفريق هو ما إذا كان الاستثمار سيعزز الرسالة الاجتماعية أم لا.

ويجادل بورتير Porter وكرامر Kramer أنه من جهة المبدأ يجب أن تكون المؤسسات الكبيرة هي الوسيلة الأكثر فاعلية للعمل الخيري، لا لأنها تخلو من الضغوط السياسية والتجارية فحسب، بل لأنها توظف أيضاً موظفين محترفين لا تستطيع المؤسسات الصغيرة تحمل تكلفتهم، لكن غالباً ما يصبح الموظفون هم المشكلة الكبرى، لا سيما في المؤسسات التي مات مؤسسها منذ مدة طويلة، ورغم ذلك، فإن أصحاب الأعمال الخيرية الجدد اليوم هم في الغالب في مرحلة الشباب بما يكفي لتمكينهم من مراقبة مؤسساتهم لسنوات عديدة قادمة، ومع ذلك يقول فليشمان: إنهم قد يفكرون في إنهاء عملهم وإغلاق المؤسسة إلى الأبد.

ويجب على أصحاب الأعمال الخيرية الجدد أيضاً أن يكونوا واضحين فيما يريدون فعله وأن يلتزموا به، وهذا ما تفعله مؤسسة «بيل وميليندا جيتس The Gates Foundation»، التي حققت بعض الإنجازات الرائعة، ومما ساعدها حجمها الضخم، الذي يسمح لها بالقيام بأشياء تتجاوز أي المؤسسات الأخرى، وتتمثل مهمتها الواضحة في معالجة التفاوتات الصحية العالمية.

النفوذ هو كل شيء

والأهم من ذلك أن هذه المؤسسة وجدت طرقاً لاستخدام أموالها على أفضل وجه، إذ تتمثل فكرة مؤسسة جيتس بيل وميليندا جيتس في التغلب على عجز السوق، الذي ألحق الضرر بالمستهلكين الفقراء في مجال لرعاية الصحية من خلال تخصيص أموال نيابةً عن الفقراء، لتوليد إمدادات الأدوية والعلاجات التي يحتاجون إليها، على سبيل المثال: توفر الأموال

مجال واحد وهو تنمية الشباب، كما أن العمل بجد مع المنظمات المختارة، وأبرزها منظمة «منطقة الأطفال في هارلم Harlem Children's Zone»، ساعدهم على أن يصبحوا أكثر فاعلية ويخدموا المزيد من الأشخاص.

السؤال الأكبر هنا: هو كيفية قياس أداء المنظمة الخيرية، فهناك قدر هائل من العمل يجري في هذا المجال، لكنه لا يزال فناً أكثر من كونه علماً، لا سيما عندما يتعلق الأمر بالأهداف الغامضة والمحيرة لبعض أصحاب الأعمال الخيرية، مثل «تمكين الأفراد» أو «زيادة فاعلية المجتمع المدني» أو «مكافحة تغير المناخ»

كما أن الإجراءات التي تتضمن ما يسمى بخط الأساس المزدوج (أي الأداء المالي بالإضافة إلى الأداء الاجتماعي) أو خط الأساس الثلاثي (المالي والاجتماعي والبيئي) عادةً ما تكون عرضة للتلاعب الإحصائي، وكذلك الحال بالنسبة للمفاهيم الشائعة، مثل «الحياة المتغيرة»، وهي مزيج من عدد الأشخاص المتأثرين بمبادرة ما، وإلى أي مدى حسّنت هذه المبادرة حياتهم.

ويتمثل أحد المخاطر في إيلاء الاهتمام أكثر من اللازم لإدارة المدخلات، التي يسهل قياسها مقارنةً بقياس الناتج، وثمة خطر آخر وهو تركيز التبرعات على تلك الأنشطة، التي يمكن قياسها بسهولة، مثل عدد اللقاعات المقدمة، حتى عندما لا يكون ذلك هو أنجح وسيلة لمعالجة مشكلة ما.

ويحتاج المانحون أيضاً إلى تحقيق التوازن الصحيح، بحيث يطلبون من ناحية ما يكفي من المعلومات ليكونوا قادرين على مراقبة فاعلية المنظمات التي يمولونها، ولكن من ناحية أخرى لا يعرقلونهم من خلال ملء الاستمارات البيروقراطية. وتشتهر «مؤسسة بيل وميليندا جيتس» في الحصول على المزيج الصحيح، وتكييفه وفقاً للظروف الفردية.

خاتمة

في الختام، يمكن القول إن ولادة الرأسمالية الخيرية تمثل تحولاً جذرياً في بعض الأعمال الخيرية التقليدية، حيث لم يعد التبرع بالأموال أو تقديم الدعم المالي كافياً لتحقيق الأهداف الاجتماعية المرجوة. بدلاً من ذلك، يسعى رواد الأعمال الخيرية الجدد إلى بناء نماذج اقتصادية مستدامة تستند إلى استثمارات مدروسة تضمن تحقيق تأثير اجتماعي طويل الأمد. ولا يقتصر هذا التحول على تغيير أساليب التمويل، بل يمتد إلى إعادة تعريف الأدوار والمسؤوليات التي يمكن أن تلعبها المؤسسات الخيرية في معالجة القضايا العالمية مثل الفقر والأوبئة، وتغير المناخ، والتنمية المستدامة. وعلى الرغم من التحديات التي تواجه هذا النهج الجديد، فإن الرؤية المشتركة التي تجمع بين العطاء والاستثمار الاجتماعي قد تفتح آفاقاً جديدة لمستقبل أكثر استدامة وإنسانية.

في الصين إذا كانت الأموال تساعد على بناء ظروف عمل سيئة كما يقول أحد رجال الأعمال الكبار، أو إذا كان أحد الأثرياء الكبار كان لديه 5 مليارات دولار، وتبرع 4 مليارات للأعمال الخيرية، فهل من المنطقي أن يُحقق أرباحاً بنسبة 17% من استثمارات أو أنشطة تساهم في تدمير العالم؟ هذا بحد ذاته صراع بين الكسب المالي والمبادئ الأخلاقية، حيث يصبح السؤال ليس فقط حول العطاء، ولكن أيضاً حول المسؤولية الأخلاقية للاستثمارات التي قد تسبب ضرراً طويل الأمد للمجتمع أو البيئة، وللتعامل مع هذه المشكلة، ستحتاج صناعة الاستثمار إلى تحسين الاستراتيجيات والمنتجات التي تقدمها حالياً من أجل الوصول للاستثمار الأخلاقي أو «المسؤول اجتماعياً»، والتي غالباً لا تتجاوز تجنب المشاركة، مثلاً في صناعة التبغ أو تصنيع الأسلحة أو النفط.

العبرة الأكثر استخداماً لوصف النهج الجديد للعطاء هي «الاستثمار الخيري»، واستخدم هذه العبارة أول مرة في الستينيات أحد أفراد عائلة روكفلر، لكنها لا تزال تتداول نادراً نسبياً

من الممكن أن تتعلم المؤسسات الجديدة من أخطاء المؤسسات القديمة، ولكن ما الذي يمكن فعله لإصلاح المؤسسات الراقصة، التي تمتلك أداءً ضعيفاً دون المستوى، ومع إظهار الكونجرس الأمريكي اهتماماً متزايداً بالمؤسسات الاجتماعية والخيرية وغبر الربحية، اقترح السناتور تشارلز جراسلي Charles Grassley قوانين جديدة صارمة، ويقول آدم ميرسون Adam Meyerson من هيئة «المائدة المستديرة للأعمال الخيرية the Philanthropy Roundtable» إن إصلاحاته ستحدث تحولاً جذرياً في العلاقة بين الحكومة الفيدرالية والمؤسسات غير الربحية، ومن بين أمور أخرى يقترح السناتور جراسلي مراجعة كل خمس سنوات للوضع الخيري للمؤسسات ونظام التصديق الحكومي الرسمي، ولكن ميرسون يعتقد أنه سيكون من الأفضل بكثير للحكومة أن تطبق القوانين الموجودة بالفعل بأسلوب ملائم.

تحديات قياس الأثر الاجتماعي

يقول فليشمان: إنه من المشجع أن العديد من المؤسسات القديمة ذاتها أصبحت أكثر اهتماماً بالفاعلية، وبدأت بالمطالبة بمزيد من المعلومات حول كيفية إنفاق الأموال التي تقدمها، ويظهر التحول الأخير لمؤسسة «إدنا ماكونيل كلارك» أن المنظمة القديمة عديمة الكفاءة يمكنها أن تحول نفسها إلى منظمة ذات تشغيل متطور للغاية، فقد اعتادت هذه المنظمة في السابق على تقديم المنح بالطريقة التقليدية لمجموعة واسعة من القضايا الجيدة، لكن في أواخر التسعينيات قرر الرئيس الجديد تركيز أنشطته في

رؤية نقدية

كما رأينا يعتمد نموذج «الرأسمالية الخيرية» بشكل رئيسي على استثمار الموارد المالية في مشاريع تهدف إلى تحقيق نتائج محددة، وربما أرباح في بعض الحالات. هذا التوجه قد يفضي إلى تفضيل المشاريع التي تدر عوائد مادية ملموسة، كما أنه ينطلق من نموذج يعتمد في مركزيته على رؤية فكرية وثقافية تعتمد على منطلقات الرأسمالية، ولذا نجد أن العمل الخيري (الغربي) قطع شوطاً كبيراً في التقانة الإدارية والأدوات والأساليب بوصفه منطلقاً مؤسسياً، و(مرونة) في القيم التي تركز عليها مشاريعه. من منظور آخر، ينطلق مفهوم العمل الخيري في الثقافة الإسلامية من منظور قيمي شامل يراعي البعد الحاضر ومتطلباته، واحتساب العمل كوسيلة للثواب والقرب من الله عز وجل .



IMPACT INVESTING CONFERENCE IN THE ARAB WORLD 2024

23 OCT 2024

مؤتمر
الاستثمار الاجتماعي
الثالث في العالم العربي 2024

IMPACT INVESTING
3rd Conference in The Arab World 2024



أن تمتلك لأن تحتفظ

الثروة العالمية: بين الامتلاك
والمسؤولية الاجتماعية

تمهيد

شهدت العقود الماضية طفرة هائلة في خلق الثروات على مستوى العالم، وعدد المليارديرات في ازدياد مستمر، فقد بلغ عددهم، بحسب قائمة فوربس لأثرياء العالم لعام 2024، 2781 مليارديراً بإجمالي ثروة مجمعة بنحو 14.2 تريليون دولار، معظمهم في الولايات المتحدة الأمريكية، التي تحتضن أكبر عدد من المليارديرات مقارنةً بأي بلد آخر.¹

من خلال الإرث ملحوظ أيضاً: فقد شكلت التركات التي تقدر قيمتها بـ20 مليون دولار أو أكثر 0.4% من إجمالي التركات، لكنها شكلت 58% من قيمتها. أي أن الفقير قد يتبرع بجزء كبير من دخله المتواضع، بينما الثري يتبرع بجزء أصغر من دخله الضخم. ولكن نظراً لأن دخل الثري أكبر بكثير، فإن المبلغ الفعلي الذي يتبرع به يكون أكبر بكثير من تبرعات الفقير، حتى لو كانت نسبة تبرعه أقل.

فقير دخله 1000 دولار ويتبرع بنسبة 20%، فيكون تبرعه 200 دولار.

ثري دخله 1,000,000 دولار ويتبرع بنسبة 10%، فيكون تبرعه 100,000 دولار.

رغم أن الفقير يتبرع بنسبة أكبر من دخله، فإن قيمة تبرع الثري أكبر بكثير.

وفي معظم البلدان كان إجمالي العطاء يرتفع ببطء، على الرغم من أن تدفق التعاطف الشعبي بعد سلسلة من الكوارث الطبيعية جعل عام 2005 عاماً وافرًا للتبرعات، وتظهر الدراسات الاستقصائية أن ثقة الشعب في المنظمات الخيرية تتراجع في العديد من البلدان، وهناك مخاوف متزايدة تخشى من ألا تستخدم التبرعات لغايات حسنة

ووفقاً لمسح سنوي يسمى «عطاءات الولايات المتحدة الأمريكية» ارتفع إجمالي العطاء الخيري في أمريكا في عام 2004 بنسبة 5% إلى رقم قياسي بلغ 249 مليار دولار، أي أكثر من 2% من الناتج المحلي الإجمالي، وكان هذا أكثر من أي دولة كبيرة أخرى، سواء من حيث القيمة المطلقة أو النسبة من الناتج المحلي الإجمالي لعام 2005.

البحث عن معنى الحياة من خلال العطاء: دور الأعمال الخيرية في حياة الأثرياء

يعتقد شيرفيس Schervish أن «الأثرياء يحاولون فهم سيرة أخلاقية للثروة، ويمكن للأعمال الخيرية أن تكون جزءاً من الهدف الذي يسعون إليه في حياتهم، حتى لو لم يكونوا متدينين». أن تصبح ثرياً جداً قد يجعلك تفقد طموحاتك القديمة، مما يدفعك للبحث عن أهداف جديدة، على سبيل المثال، لماذا أصبح توم هانتر Tom Hunter، رجل الأعمال الاسكتلندي في قطاع البيع بالتجزئة، فاعل خير؟ يقول: في سن الـ 37، حصلت على شيك ضخم، كنت قد حققت

العمل الخيري في عصر التكنولوجيا: تحولات العطاء الخيري في الهند وأمريكا اللاتينية وآسيا

في قطاع التكنولوجيا، يوجد الآن عدة أجيال من الأثرياء الجدد الذين ينشطون في مجال العطاء الخيري. كما أن النجوم الجدد في عالم صناديق التحوط المالية بدأوا يتبعون نفس النهج الخيري. في بعض الأحيان، تُدمج التبرعات القائمة على الأداء في هيكل صناديق التحوط. على سبيل المثال، يتم تخصيص ثلث جميع الرسوم التي يحققها أحد صناديق التحوط الرائدة في أوروبا لصالح مؤسسة تدعم الأطفال في الدول النامية.

في أوروبا، وعلى خطى أمريكا، أدى ظهور تدريجي لثقافة الأسهم إلى توليد ثروات كبيرة لأصحاب الأعمال الذين يبيعون شركاتهم من خلال الطرح العام الأولي²، جزء كبير من هذه الأموال يتم توجيهه إلى المؤسسات الخيرية. في ألمانيا، على سبيل المثال، ارتفع عدد المؤسسات الخيرية من 4,000 في عام 1997 إلى أكثر من 13,000، وبحسب مؤسسة «بيرتلسمان Bertelsmann»، وهي واحدة من أبرز المؤسسات الخيرية في ألمانيا التي تشرف على توجيه بعض هذه المؤسسات الجديدة، إن نصف المؤسسين يشاركون بنشاط في إدارة مؤسساتهم، حيث أصبحت هذه المؤسسات مهنة ثانية للعديد منهم، أما في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد ارتفع عدد المؤسسات الخيرية الخاصة من حوالي 22,000 في أوائل الثمانينيات إلى أكثر من 800 ألف مؤسسة، وفقاً لمركز العمل الخيري بجامعة إنديانا. The Centre on Philanthropy at Indiana University

وفي الهند، حيث تراجعت تقاليد العطاء الخيري داخل المجتمع بسبب التحضر، بدأ الأثرياء الجدد الذين استفادوا من طفرة التكنولوجيا في البلاد في سد هذا الفراغ، وفي أمريكا اللاتينية وآسيا، من أصبح ثرياً الآن لديه خطط للأعمال الخيرية، وهناك تحول على مستوى الأجيال: من الأثرياء التقليديين، الذين كانوا يمارسون الأعمال الخيرية التقليدية، إلى الأثرياء الجدد الذين يتبنون نهج وأساليب أكثر ريادة.

الثراء والعطاء: كيف يهيمن الأغنياء على الأعمال الخيرية

رغم أن الفقراء في العديد من البلدان يتبرعون بنسبة أعلى من دخلهم الإجمالي مقارنة بالأثرياء، إلا أن الأثرياء هم الذين يهيمنون على مجال العطاء الخيري، في أمريكا، على سبيل المثال، كانت الأسر التي تمتلك صافي ثروة تقدر بمليون دولار أو أكثر مسؤولة عن 4.9% من إجمالي عدد التبرعات للمنظمات الخيرية في عام 1997، لكنها كانت مسؤولة عن 42% من قيمة هذه التبرعات، كما أن التركيز في التبرعات

2 بيع الشركات من خلال الطرح العام الأولي: هي خطوة يتم من خلالها عرض أسهم الشركة للبيع لأول مرة في السوق المالي العام (البورصة). في هذه العملية، يتيح أصحاب الأعمال أو المساهمون بيع جزء من أسهمهم للجمهور، ما يؤدي إلى تحويل الشركة من شركة خاصة إلى شركة عامة

النجاح، مثل مدرسة أو مجتمع داعم، وبالمثل، قد يرغبون في دعم مستشفى أنقذ حياة أحد أقربيائهم، أو المشاركة في إيجاد علاج لمرض أثار على أحبائهم، أو حتى مساعدة منطقة فقيرة زاروها وتأثروا بمشاهد البؤس والحاجة. يقول ماري ديوك من بنك HSBC إن الأمريكيين الأثرياء الجدد غالباً ما يقدمون تبرعات لقضايا في الخارج، وقد أصبحت أولوياتهم تتضمن التعليم، ومكافحة الأمراض، ومكافحة الفقر في إفريقيا، بينما ارتفع الاهتمام بالشرق الأوسط أيضاً في محاولة لتحسين صورة أمريكا في المنطقة. كما يزداد شعبية ما يسمى بـ«العمل الخيري للمغتربين»، حيث يقوم الأشخاص المغتربين، الذين حققوا نجاحاً مالياً خارج أوطانهم، بإرسال تبرعات إلى بلدهم الأم

يشعر الكثير من الأثرياء أنهم كانوا محظوظين ويريدون رد الجميل، إلا أن أوميديار مؤسس موقع وشركة eBay يكره هذه العبارة ويقول: «يبلغ مدير الأعمال التقليدي أواخر الأربعينيات من عمره، ويقول: إنني أريد رد الجميل، لكن ماذا يعني ذلك؟ هل كان يأخذ ويسلب؟ إنه تصور سيء للغاية عن الحياة المهنية، ومن الصعب معرفة ما إذا كان بعض الأثرياء الجدد يشعرون بالذنب، لكن بالتأكيد يعتقد الكثير منهم أن العمل الخيري جزء من العقد الاجتماعي، فهو واجب وتأمين ضد سياسات إعادة توزيع الثروة.

تأثير المعايير الاجتماعية والدوافع الشخصية في العمل الخيري

تلعب المعايير الاجتماعية والضغط من الزملاء والأصدقاء دوراً رئيسياً في زيادة التبرعات، وتشير السيدة فولتون Fulton، المؤلفة المشاركة لتقرير جديد عن العمل الخيري، إلى أن «الكثير من العطاء الخيري يُحفز من خلال المتعة، مثل إرضاء الذات وتعزيز السمعة. كما أن الأمثلة الجيدة يمكن أن تلهم الناس للمزيد من التبرع، في بريطانيا، أُطلق جائزة «Beacon» عام 2003 لتكريم المانحين والمتبرعين، وكان ذلك محاولة لعكس التراجع الطويل في التبرعات، إذ أن هناك مؤشرات على أن الثقافة البريطانية قد تكون ببطء في طريقها للتغيير، وهناك فجوات لا تملؤها الحكومة، ولذا هناك حاجة لمؤسسات خيرية لسد هذه الفجوات، في الغرب، قبل ثلاثين عاماً، كان رجل الأعمال يقول: أنا أَدفع ضرائب، ويجب على الحكومة بسد جميع الفجوات، أما اليوم، كما في الولايات المتحدة الأمريكية، إذا كنت ثرياً، فأنت تريد أن تكون على قائمة المتبرعين مثلما أنت على قائمة الأثرياء.

كل أهدافي في ذلك الوقت، فبدأت أفكر، ماذا أفعل الآن. يعلّق تشارلز هاندي Charles Handy، أحد خبراء الإدارة على هذا الأمر بقوله: هناك بحث عن قصة حياتية، حول ترك بصمة والتأثير في الحياة، وهو أمر مرتبط بالتدين وتعطي شعوراً بالتحفيز، ويشير إلى هرم ماسلو للاحتياجات، ويقترح أن المزيد من الأشخاص في عصرنا يصلون إلى المرحلة التي وصفها ماسلو بأنها «الحاجة الأسمى، وهي البحث عن هدف يتجاوز الذات». هؤلاء الأشخاص يريدون إحداث فرق؛ في السابق كان هذا يحدث في سن الستينيات والسبعينيات، أما الآن فيحدث في الثلاثينيات والأربعينيات من العمر.

الحاجة لتحقيق الذات

استخدام القدرات والمهارات لتحقيق الإنجازات

الحاجة للتقدير والاحترام

حاجات الفرد في تحقيق المكانة الاجتماعية المرموقة والشعور باحترام الآخرين له

الاحتياجات الاجتماعية

الحب، وتكوين الأسرة والصدقات والعلاقات الاجتماعية

احتياجات الأمان

الأمان والأمن، والسلامة الجسدية والأمن المالي والصحة

الاحتياجات الفسيولوجية

التنفس، والغذاء، والشراب، والنوم

هرم ماسلو لاحتياجات الإنسان

العطاء من منظور الأثرياء في العالم الغربي: لما الانتظار؟

في مواجهة المشكلات العديدة والملحة في العالم، يتساءل الكثير من الأثرياء: إذا كان بإمكاننا المساعدة الآن، فلماذا أوجلهما لوقت لاحق؟ قرأ بيل غيتس تقريراً للبنك الدولي حول التنمية العالمية وأدرك أنه بإمكانه تحسين الصحة العامة في أفقر دول العالم، مما جعله يدرك أن تأجيل أعماله الخيرية إلى مرحلة الشيخوخة، كما كان يخطط سابقاً، أمراً غير منطقياً.

والكثير من الأعمال الخيرية تُحفزها التجارب الشخصية، فغالباً ما يرغب الأثرياء في التعبير عن امتنانهم لما ساعدتهم على

التأمل المتسامي

أي، في هذا العصر الذي تطفئ فيه المادة على كل شيء، ويكون كل شيء في السوق متاحاً بالبيع، يمكن للأعمال الخيرية توفير وسيلة للناس لتحقيق نوع من «الخلود الرمزي في الحياة» أو تأييد دائم يتجاوز حياتهم الشخصية. وهنا ينظر إلى العمل الخيري كوسيلة لتحقيق الشعور بالهدف والرضا الدائري الذي قد لا يكون متاحاً من خلال النجاحات المادية وعمرها

المصالح الشخصية

قد يكون الدافع الثانوي لبعض فاعلي الخير هو الرغبة في الاستفادة من الحوافز الضريبية العديدة والتسهيلات الأخرى التي يمكن أن تجعل الشخص الثري يبدو فاضلاً بتكلفة منخفضة. في الولايات المتحدة، يحظى العمل الخيري بمعاملة ضريبية سخية للغاية، حيث يُسمح لدافعي الضرائب بخصم تبرعاتهم من دخلهم الخاضع للضريبة.

وفي بريطانيا أيضاً أصبح النظام الضريبي أكثر ملاءمة للأعمال الخيرية، وهناك أجزاء أخرى من أوروبا تحذو حذوها ببطء، ويمارس «المركز الأوروبي للمؤسسات The European Foundation Centre» الضغوط من أجل تحسين المعاملة الضريبية في جميع أنحاء الاتحاد الأوروبي، مع التركيز على القوانين الصارمة التي تفرضها بعض الدول على التبرعات الخارجية.

خاتمة

واحدة من أقوى الاتجاهات في العمل الخيري الأمريكي في السنوات الأخيرة هي النمو السريع في «صناديق المتبرعين الموجهة»، التي تقدمها شركات إدارة الأموال مثل «فيديليتي Fidelity»، والتي أصبح صندوقها خامس أكبر مؤسسة خيرية في الولايات المتحدة الأمريكية، وتسمح هذه الصناديق للأفراد بالالتزام بالتبرع والحصول على خصم ضريبي، مع تأجيل تحديد المستفيد وصرف الأموال إلى تاريخ لاحق، مما أثار شكوكاً في الكونغرس حول وجود سوء تصرف، رغم أن الشركة تمتلك معدل توزيع معقول يبلغ 25% من الأموال المتبرع بها سنوياً.

على أية حال، يعتقد الكثيرون أن دوافع فاعلي الخير ليست مهمة، ما يهم هو أنهم يتبرعون ويساهمون في تنفيذ مشاريع وبرامج خيرية، والأهم من ذلك: مدى فعالية وأثر تلك المشاريع والبرامج في تحسين واقع المستفيدين.

العديد من أبناء جيل طفرة المواليد³ ممن أنهوا تعليم أبنائهم الجامعي، وسددوا ديون منازلهم، وادخروا ما يكفي لتقاعدتهم، باتوا يفكرون في إرثهم، والذي غالباً ما يتضمن الأعمال الخيرية، كما أشارت ورقة بحثية صدرت عام 2004 بعنوان «خلق إرث استراتيجي: نحو اقتراح جديد في القطاع المصرفي الخاص Strategic Legacy Creation: Toward a Novel Private Banking Proposition» صادرة عن جامعة سانت غالن في سويسرا University of St Gallen حيث تقول: «في عصر حيث كل شيء معروض للبيع، يمكن شراء التسامي من خلال العطاء الخيري». ووفقاً لماكسيميليان مارتن Maximilian Martin، مؤلف الورقة والمستشار في الأعمال الخيرية لدى بنك UBS: بينما لا يمكن للبنك أن يجعل الناس خالدين حرفياً، فإنه يمكنه خلق إرث لعملائه يلبي حاجتهم إلى التسامي.

ومن المؤكد أن الناس يميلون إلى أن يصبحوا أكثر كرمًا كلما ازدادوا ثراءً، سواء في الحياة أو بعد الموت، ويشير شرفيش إلى أنه بين عامي 1992 و1997، ارتفعت قيمة التركات في أمريكا بنسبة 65%، لكن التركات الخيرية ارتفعت بنسبة 110%، وبالنسبة للعقارات الكبرى كان التحول أكبر من ذلك، وأحد التفسيرات المحتملة هو القلق المتزايد لدى الآباء الأثرياء من أنهم إذا تركوا الكثير لأطفالهم، فسوف يتسببون بإصابتهم «بمرض الثراء»، وهو كناية عن العيش الرغيد لأسرة ثرية تجعل أصحابه غير مسؤولين عن تصرفاتهم، ويقول جو توس من بنك HSBC: «إن الكثير من الناس يقولون: إنهم لن ينقلوا الكثير من ثروتهم إلى أطفالهم، خوفاً من إفسادهم، ولكن مع تقدمهم في السن، وعندما يأتي الأحفاد معهم، غالباً ما ينتهي بهم الأمر بنقل الكثير من المال إلى خلفهم»

ومع ذلك عندما يموت جيل الطفرة السكانية، ستنتقل مبالغ ضخمة من المال عبر الأجيال، ويبدو أن جزءاً كبيراً منه مخصصاً للأغراض الخيرية، لأسباب ليس أقلها أن إشراف الأطفال والأحفاد في إدارة مؤسسة ما، ينظر إليه بصورة متزايدة على أنه وسيلة لمنحهم إحساساً بالهدف، ولتوارث القيم العائلية عبر الأبناء.

التسامي من خلال العطاء الخيري: هو أن الأشخاص، في العالم الغربي عموماً، وخصوصاً الأثرياء، يمكنهم تحقيق إحساس عميق بالمعنى أو «التسامي» من خلال العمل الخيري، وفي هذا السياق، يشير التسامي إلى تجاوز الذات والارتقاء فوق الاهتمامات المادية أو الشخصية نحو هدف أكبر وأكثر نبلاً وعمقاً.

رؤية نقدية

تعرضت نظرية أبراهام ماسلو لعدد من الانتقادات، من أبرزها أن التسلسل الهرمي للحاجات قد يوحي بأن جميع الأفراد يملكون نفس الإدراك للأهمية بين هذه الحاجات، وبالإضافة إلى ذلك، تواجه النظرية صعوبة في قياس درجة إشباع كل حاجة، ويُلاحظ أن تطبيقها يبدو أكثر ملاءمة في الدول المتقدمة حيث يتم تحقيق إشباع الحاجات الأساسية الثلاث بشكل أفضل مقارنة بالدول النامية

من ناحية أخرى، يمكن الإشارة إلى أن المنظور القيمي الإسلامي تناول مفهوم الحاجات بطريقة تختلف عن التسلسل الهرمي التقليدي. ففي إطار المقاصد الشرعية والمصالح العامة، تُراعى احتياجات الأفراد وفقاً للأعراف الاجتماعية والظروف المحيطة، مع التركيز على تلبية الحاجات دون ترتيبها بشكل صارم بحسب أهميتها. ويُعد هذا النهج متوافقاً مع فكرة حرية الإرادة الإنسانية في الإسلام، التي قد تتعارض مع فكرة ترتيب الحاجات بشكل ثابت.

مختبر المستقبل

فهم الواقع وتصميم المستقبل

مختبر نوعي يهتم بممارسات تصميم المستقبل والاستبصار الاستراتيجي من خلال:



2

تنظيم ملتقيات مع القادة، وصانعي السياسات، وقادة الأعمال، والاستراتيجيين، والعلماء والباحثين من أجل إطلاق حوار إبداعي حول قضايا عالمةنا العربي والإسلامي.



1

تصميم تجارب التعلم، والورش، وبرامج تمكين القدرات للعاملين في مجال توليد الحلول المستقبلية للمجتمعات، ويستهدف الباحثين والطلاب والعاملين في البحوث الميدانية، والإعلاميين وصناع الفكر، في مجالات تخصصية متنوعة (العلوم الإنسانية، التطوير الصحي، تصميم المدن، التعليم، الابتكار والتطوير المجتمعي... الخ).



4

النشر المعرفي والتبادل الثقافي مع الرؤي العالمية والإقليمية والمحلية.



3

تنفيذ البحوث والدراسات ومختبرات الابتكار التي تولد حلول وبدائل للمجتمعات المحلية.

نعمل مع المجتمعات والمؤسسات المجتمعية والبحثية والتعليمية والفنية لتعزيز تشكيل المستقبل وتوليد البدائل المفضلة لمجتمعنا في شراكة وثيقة مع مركز دراسات المستقبل والأزمة ما بعد العادية والعديد من الجهات المختصة وشبكة من الممارسين والخبراء في مجال تصميم وابتكار الحلول والدراسات المستقبلية في العالم.

للمؤسسات والهيئات المهتمة الراغبة في تطبيق البرنامج في المملكة العربية السعودية التواصل:

 info@sabr-sp.com

وسطاء الخير

تحاول مجموعة من الشركات الجديدة
تحسين عمل القطاع الخيري

تمهيد

تقول الأسطورة: أن مؤسسة «رأس المال الخيري الجديد (NPC)» تأسست في مقصف بنك جولدمان ساكس (the Goldman Sachs) في لندن عام 2001، وبعد أن أصبحت جولدمان شركة عامة، حصل جافين ديفيز Gavyn Davies، الذي كان آنذاك كبير الاقتصاديين في الشركة، ومصرفي آخر رفيع المستوى، بيتر ويلر Peter Wheeler، على مبالغ كبيرة من المال تمكنهم من القيام بعطاء خيري كبير، ولكن عندما حاولوا تحديد أفضل مكان لاستثمار أموالهم لتحقيق أقصى تأثير، يقول ديفيز: وجدنا المعلومات المتاحة غير كافية ولا تتميز بالجودة العالية أو الحيادية، وغير متاحة للجميع، ولذا قررنا إنشاء مؤسسة «رأس المال الخيري الجديد» لتكون بمثابة شركة أبحاث استثمارية خاصة بسوق العمل الخيري.

وكان هناك عامل إضافي يجذب اهتمام ديفيز وبيتر، وهو توفير رافعة مالية⁴، وهي بمثابة كنز ثمين بالنسبة للمتبرعين الجدد، ويفسر ديفيز ذلك بقوله: كنا نرغب في أن تكون التبرعات الخيرية هي الأساس لبناء هيكل أكبر بكثير، كان هذا استثماراً مصمماً يؤدي إلى تأثير مضاعف على تبرعات الآخرين، وقد أردنا زيادة حجم التبرعات من خلال تمكين المتبرعين من أن يكونوا أكثر ثقة بأنهم يحدثون تأثيراً فعلياً على حياة الناس.

4 الرافعة المالية (Leverage): هي مفهوم اقتصادي يشير إلى استخدام الموارد المالية أو الأصول المتاحة لتحقيق تأثير أكبر مما يمكن تحقيقه باستخدام تلك الموارد بمفردها في سياق العمل الخيري، تعني استخدام التبرعات أو الاستثمارات الخاصة لزيادة تأثير العطاء الخيري من خلال تحفيز الآخرين على التبرع أو المشاركة. الهدف هو أن تكون تبرعات الشخص أو المؤسسة بمثابة «رأس مال أساسي» أو أساس يشجع الآخرين على المساهمة والمشاركة، وبالتالي تعظيم الأثر الإجمالي للعطاء.

الكثير من الناس إلى التبرع للمنظمات المعروفة، على سبيل المثال، على الرغم من الانتقادات الشديدة التي تعرض لها الصليب الأحمر بشأن إدارته للتبرعات بعد أحداث 11 سبتمبر، فقد جمع نحو 70% من الأموال التي قُدِّمت لأعمال الإغاثة بعد إعصار كاترينا⁵ الذي دمر نيو أورلينز.

تتحدى مؤسسة «جينيفا غلوبال» المؤسسات الخيرية الكبيرة من خلال البحث عن منظمات محلية صغيرة تقوم بعمل مميز، وتكون مستعدة لتوسيع عملياتها وأنشطتها، وتقوم شهرياً بإرسال كتالوج للمتبرعين المحتملين يتضمن مجموعة من المشاريع التي تم تقييمها بعناية، ثم تقدم لهم لاحقاً تقريراً يوضح الأثر الذي حققته أموالهم، ويعلق ثورمان على هذا الأمر بقوله: نريد أن تكون المؤسسة معروفة بإحداث أثر وتغييرات في حياة الناس من الأموال التي تجمعها المؤسسة

نريد أن تكون المؤسسة معروفة بإحداث أثر وتغييرات في حياة الناس من الأموال التي تجمعها

لمزيد من المعلومات الشاملة حول من يقوم بماذا في القطاع الخيري، هناك مؤسسة «غايد ستار GuideStar» تأسست في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1994 على يد باز شميدت Buzz Schmidt، وتوفر بيانات القرارات الضريبية مقدمة من 1.5 مليون منظمة خيرية إلى جانب معلومات إضافية مجاناً عبر الإنترنت، كما تقدم مقابل رسوم مالية تحليلاً مفصلاً للبيانات، مثل تحديد المنظمات الخيرية والاجتماعية التي تعمل في مجال معين، ومقدار ما تدفعه منظمة ما لرئيسها التنفيذي مقارنةً بالمتوسط، وما إلى ذلك. ويعمل باز شميدت على إنشاء خدمات مماثلة في الخارج، وقال ليس هيمز Les Hems من «معهد الأعمال الخيرية Institute for Philanthropy»: «أطلق موقع المؤسسة العام الماضي في بريطانيا، ووضعت فيه البيانات على الإنترنت، وهي بيانات كانت مخزنة على الورق في خزائن لجنة الجمعيات الخيرية، ومكاتب الضرائب، ولم يتم الاطلاع عليها بشكل كبير، وقد تأسس المعهد عام 2000 لتعزيز العمل الخيري في بريطانيا، كإنشاء منظمات جديدة تحل مشكلات محددة، وقدمت وزارة الخزانة البريطانية 2.9 مليون جنيه إسترليني، إضافة إلى مليون جنيه إسترليني جمعت من المانحين، وتحاول مؤسسة «غايد ستار» تأمين التمويل مستمر، إلى جانب رسوم الترخيص لاستخدام البيانات لمنظمات مثل مؤسسة «رأس المال الخيري الجديد»، وخطط لإطلاق نسخ أخرى من مؤسسة «غايد ستار» في الهند، وجنوب أفريقيا، وأستراليا.

في الوقت الحالي تقتصر جهود البحث، التي يرأسها مارتن بروكس Martin Brookes، كبير الاقتصاديين السابقين في بنك جولدمان ساكس، على قطاع الأعمال الخيرية في بريطانيا، ولا تقدم مؤسسة «رأس المال الخيري الجديد» تقييمات في الوقت الحالي، لكنها تقدم ما يعادل توصيات الشراء من خلال تقارير قطاعية مثل تقرير «المسائل الرمادية: التقدم في السن في المناطق المحرومة»، وعند إعداد هذه التقارير، تطرح المؤسسة على الجمعيات الخيرية التي تسعى للحصول على تمويل أربعة أسئلة:

1. ما العمل الذي تقومون به؟

2. لماذا تفعلونه؟

3. ما هو النجاح بالنسبة لكم؟

4. وما هو الدليل على تحقيق النجاح؟

كما تقوم الشركة ببعض الأبحاث الثانوية، مثل تلخيص وترجمة الأعمال الأكاديمية وجعلها متاحة بشكل أوسع للجمع. بحسب مارتن بروكس، فعندما تأتي إلى هذا العالم من بنك جولدمان، فإنك تدرك مدى فسادته بصفته سوقاً، وإننا نحاول الإصلاح»، وهم ليسوا وحدهم في هذه المحاولة، حيث يجري حالياً بذل الجهود لتطوير نماذج خيرية لمعظم القطاعات الرئيسية للسوق الرأسمالي، وهي: الخدمات المصرفية الاستثمارية الاجتماعية، وإدارة الاستثمار الاجتماعي، والخدمات المصرفية الخاصة، والاستشارات، وخدمات البيانات والبحوث، وعلى الرغم من أن المنظمات والمؤسسات التي تقدم مثل هذه الخدمات حالياً صغيرة نسبياً، إلا أنه يبدو أن هناك ما يكفي من الطلب كي تكون العمليات الناجحة تنمو بسرعة.

وقد كان أكبر قيد يقيّد نمو «مؤسسة رأس المال الخيري الجديد» القدرة على توظيف أفضل المواهب، فلم يكن هناك إلا قلة من الناس على استعداد للتخلي عن مهنتهم في العمل في البنك للقيام بهذا العمل، كما أن المعرفة قوة في السوق، وتحظى مؤسسة «رأس المال الخيري الجديد» بالاهتمام في الولايات المتحدة الأمريكية، التي لا يوجد لها نظيراً مكافئاً حالياً، ورغم أن بعض المؤسسات الخيرية والاجتماعية تجري أبحاثاً ودراسات إلا أنها تميل للاحتفاظ بها لنفسها.

علامات تجارية شهيرة

يقول إريك ثورمان Eric Thurman رئيس مؤسسة «جينيفا غلوبال Geneva Global»: «في العمل الخيري، الأشياء التي تحقق أكبر النتائج غالباً ما تحصل على أقل الدعم، وتحظى العلامات التجارية بأهمية كبيرة في عالم العطاء، ويميل

5 إعصار كاترينا: إعصار مدمر ومميت من الفئة الخامسة في المحيط الأطلسي، وتسبب في مقتل 1836 شخص وأضرار تقدر قيمتها بين 97.4 - 145.5 مليار دولار في أواخر أغسطس 2005، خاصة في مدينة نيو أورليانز والمنطقة المحيطة بها

المستدامة المتوقعة على المدى الطويل لتحديد احتياجاتها الحالية من رأس المال وكيفية هيكلتها.

تشهد أسواق رأس المال تزايداً في فرص الاستثمار، بدءاً من الصناديق المشتركة وصولاً إلى المشتقات المالية المعقدة، وقد يكون هناك شيء مماثل يحدث في القطاع الخيري، يتراوح بين استثمارات تحقق عائداً جيداً على الأموال التي تُستخدم في مشاريع وأعمال خيرية وبين هياكل تتيح للمتبرعين تقديم أموالهم بشكل أكثر فعالية، وفي أمريكا استثمرت شركة جوجل خمسة ملايين دولار في صندوق «أكيومن Acumen» الذي يوجه أموال المانحين إلى مجموعة من المنظمات الريادية التي تكافح الفقر.

أما في بريطانيا أطلقت فقد أطلقت مؤسسة «رأس المال الخيري الجديد» ومؤسسة «المعونة الخيرية The Charities Aid Foundation» اثنين من الصناديق، التي تُخصص الأموال لمجموعة من المؤسسات الخيرية، وتراقب تأثيرها، وتبقي المانحين على اطلاع دائم بتحقيق الأهداف والإنجازات.

وبسبب الطلب المتزايد من العملاء الأثرياء، تقوم البنوك الخاصة مثل UBS، Coutts، HSBC، Goldman Sachs بتوسيع خدمات الاستشارات الخيرية إلى ما يتجاوز النصائح التقليدية المتعلقة بالضرائب، والميراث، وإدارة الأصول، كما يتوفر قدر متزايد من خدمات الاستشارات لفاعلي الخير والجهات التي يمولونها، وفي هذا السياق، تعتبر مؤسسة «روكفلر للاستشارات الخيرية Rockefeller Philanthropy Advisors» مؤسسة رائدة تركز بشكل حصري على جانب التبرعات.

تقديم المشورة والاستشارة

توسع بعض الشركات الكبرى للاستشارات الإدارية أعمالها غير الربحية، ففي عام 1999، أنشأت شركة «ماكينزي McKinsey» وحدة إدارية خاصة بالعمل الخيري، تركز على ثلاثة مجالات رئيسية: الصحة العامة العالمية، والمؤسسات الخيرية، والمساعدات والتنمية الدولية، بشكل عام، تتقاضى الشركة نصف رسومها العادية على هذا النوع من العمل، لكنها قد تخفضها أكثر أو تنازل عنها تماماً إذا كانت القضية تستحق ذلك.

فيما تبنت شركة «بين Bain» إستراتيجية أكثر طموحاً، ففي عام 2000، أطلقت شركة Bridgespan، وهي شركة استشارات مستقلة وخدمة بحث عن مديري تنفيذيين للمنظمات غير الربحية، وتهدف إلى خدمة المنظمات غير الربحية متوسطة الحجم، على عكس McKinsey التي تستهدف المنظمات الأكبر.

لكن من زاويةٍ أخرى، هناك كثيرون لم يعجبهم عمل المؤسسة (غايد ستار) حيث يعتقد بوترر Porter، خبير الاستراتيجية في جامعة هارفارد، أن أرقام المؤسسة سطحية للغاية، إذ أنها غير مفيدة في تقييم أداء المؤسسات الخيرية، على سبيل المثال، بناءً على استطلاعات للمنظمات الخيرية التي تتلقى أموالاً من المؤسسات المانحة، في البداية، كانت المؤسسات الخيرية مترددة في نشر هذه التقارير، خاصةً تلك التي تحتوي على انتقادات، لكن ذلك بدأ يتغير في الفترة الأخيرة، حيث يقول توني كنير Tony Knerr، المستشار في مجال العمل الخيري، أن: المنظمات غير الربحية الذكية باتت تُدرك أنها تستطيع تحقيق النجاح والتميز بزيادة الشفافية والتحدث بصراحة عن الإنجازات والإخفاقات، ومشاركة الدروس المستفادة مع الآخرين.

المنظمات غير الربحية الذكية باتت تُدرك أنها تستطيع تحقيق النجاح والتميز بزيادة الشفافية والتحدث بصراحة عن الإنجازات والإخفاقات، ومشاركة الدروس المستفادة مع الآخرين

وتُعد العملية التقليدية لمنح التبرعات جزءاً كبيراً من المشكلة، حيث يفضّل المتبرعون والمانحون في العادة تمويل مشروع محدد بدلاً من الاستثمار في بناء المنظمة نفسه، وفي حال كان لدى المنظمة الخيرية أموال، سيتساءلون عن سبب تقديم المزيد من التبرعات لها، وفي ماذا سيُستخدَم بالتحديد.

ارتباك في رأس المال

الحسابات غير الكافية للمنظمات غير الربحية أثبتت أنها تشكل تعقيداً كبيراً، ففي أمريكا، يُعامل مع تدفقات الأموال على أنها إيرادات، حتى لو كانت رأس مال استثماري، ومع ذلك، لجمع رأس مال النمو، كما فعلت مؤسسة «كولج سميت Summit» College، من الضروري التمييز بين الأموال التي تتلقاها المنظمة غير الربحية لتنفيذ مشاريع وأعمال خيرية، والأموال التي تُمنح لبناء وتطوير المنظمة نفسها، وفي هذا الصدد وُضعت طريقة مشتركة للتقارير لتتبع كيفية إنفاق الأموال يستخدمها المتبرعون، والمنظمة لأغراض الإدارة الداخلية، وسيؤدي ذلك إلى إدخال مفاهيم من القطاع الربحي، مثل «معدل الحرق» (معدل استهلاك رأس المال)، مما يمنح جميع الأطراف المعنية فكرة أفضل عن مدى نجاح التوسع، وتستطيع المنظمات غير الربحية اليوم العمل بشكل عكسي انطلاقاً من مصادر التمويل

خاتمة

مع التحولات الجذرية التي يشهدها القطاع الخيري، أصبح من الواضح أن المستقبل يتطلب نهجاً استراتيجياً واستثماراً فعالاً لتحقيق تأثير مستدام، إذا لم يعد العطاء الخيري يُنظر إليه كوسيلة للإحسان فقط، بل أصبح جزءاً من منظومة اقتصادية تركز على تحسين جودة حياة الفئات المحتاجة، والمساهمة في معالجة التحديات الاجتماعية والبيئية، بالإضافة إلى الاستجابة للأزمات الإنسانية على نطاق عالمي، ورغم التحديات التي تواجه المؤسسات الخيرية في ظل هذه التغيرات، فإن الابتكار وتبني الأساليب الحديثة في إدارة الموارد قد يمثلان خطوات مهمة نحو تحسين الأثر الخيري وتعظيم الفوائد على المدى البعيد.

يقول مايرسون Myerson من مؤسسة «المائدة المستديرة للأعمال الخيرية Philanthropy Roundtable»: انتشار خدمات السوق سيكون مفيداً للغاية للعمل الخيري، سيكون هناك المزيد من الخدمات، والخيارات، والمعلومات، والفرص لتشجيع الأفراد على التفكير بطرق إبداعية وملهمة حول كيفية استخدام أموالهم أو مواردهم في الأعمال الخيرية، لجذب انتباه المتبرعين المحتملين وتحفيزهم على الانخراط في العمل الخيري بطرق جديدة وغير تقليدية، مما يجعلهم يرون المزيد من الفرص والإمكانيات في دعم القضايا الإنسانية أو الاجتماعية التي تهمهم. ولكن في النهاية، يجب على أولئك الذين يحاولون إنشاء نسخة خيرية من أسواق رأس المال أن يجيبوا عن السؤال الذي يساوي مليار دولار: كيف تقيس النجاح؟ في الأسواق والقطاع الربحي الجواب = الأرباح، لكن في القطاع الخيري الجواب أبعد من ذلك بكثير.

توصية

مهنة مستشار العمل الخيري ناشئة وبتزايد الطلب عليها من المانحين والمتبرعين للحصول على دعم ومشورة في تقديم تبرعاتهم الخيرية، وفي هذا الصدد، نرشح لكم كتاب «إرشاد المانحين: المبادئ والممارسات: Advising Philanthropists: Principles and Practice» حيث يجمع بين المعرفة النظرية والرؤى العملية المكتسبة خلال 48 عاماً من العمل للمؤلفتين بيث بريزا (Beth Breeze) وإيما بيستون (Emma Beeston)، حيث عملت الأولى في جمع التبرعات ودراسة العمل الخيري، والثانية في تقديم المنح وكمستشار للأعمال الخيرية، كما عُززت مادة الكتاب بمقابلات مع 40 مستشاراً للأعمال الخيرية في 15 دولة شاركوا دوافعهم للقيام بهذا العمل، والتحديات التي يواجهونها، والنقاط البارزة التي تجعله العمل جديراً بالاهتمام. تسعى المؤلفتين إلى تلبية احتياجات المستشارين في تعميق معرفتهم وتحسين ممارساتهم، كما يُفيد العاملين في المنظمات الخيرية والجمعيات الأهلية، لا سيما جامعي التبرعات وموظفي قسم التمويل.



دليل تصميم حلول لإدارة وقياس الأثر

المستخدمون



الباحثون، المؤسسات المجتمعية، أقسام
المسؤولية المجتمعية، قسم البيانات

الاستخدام



قراءة ذاتية، يستخدم في ورش التعليم

المحاور



- تعريف الأثر الاجتماعي
- الأبعاد الأربعة لقياس الأثر الاجتماعي
- موجز عن طرق قياس الأثر
- أهم أدوات قياس الأثر
- أوراق عمل تساعد في التطبيقات العملية

يساعد في



- بناء القدرات في مجال إدارة وقياس الأثر - المستوى التأسيسي
- اتخاذ القرار عند القادة للمضي في تطبيق الأثر الاجتماعي في المؤسسة

لتحميل الدليل



الرأسمالي الاجتماعي

الريادة الاجتماعية وتحقيق الأثر
الاجتماعي

تمهيد

تعد الريادة الاجتماعية من القضايا الساخنة والمثيرة للجدل، ويبدو أن الطلاب في كليات إدارة الأعمال حريصون أكثر فأكثر على إيجاد طرق لتوظيف المهارات التي يتعلمونها في تحسين العالم، وكذلك أرصدتهم المصرفية، وإذا بحثت عن ريادة الأعمال الاجتماعية عبر الإنترنت، فسيظهر لك عشرات العناوين ابتداءً من «نهوض الريادة الاجتماعية يقترح مستقبلاً محتملاً للرأسمالية» و «تشجيع رواد الأعمال الاجتماعيين الإناث» إلى «علمنا نيلسون مانديلا المعنى الحقيقي للريادة الاجتماعية».

الريادة الاجتماعية

قياس الأثر الاجتماعي

من الصعب تحديد ما إذا كان رائد الأعمال الاجتماعي يخلق قيمة اجتماعية تكفي لتبرير الموارد المستخدمة في خلق تلك القيمة، وقد رفض ديس مؤشرين يستخدمان عادةً للتدليل على النجاح في القطاع الاجتماعي:



مؤشران يستخدمان للتدليل على النجاح في القطاع الاجتماعي

- **المؤشر الأول:** نمو المؤسسة الاجتماعية: يرى أن هذا المؤشر لا يُعد دليلاً كافياً على كفاءة أو فعالية المؤسسة في تحسين الظروف الاجتماعية.
- **المؤشر الثاني:** نجاح المؤسسة في جمع الرسوم مقابل الخدمات، والتنافس على التبرعات والدعم الخارجي: يعتبر أن هذا النوع من النجاح قد يبدو وكأنه نتيجة لانضباط السوق، لكنه لا يعكس بالضرورة تحقيق الأهداف الاجتماعية للمؤسسة.

منذ أن كتب ديس ورقته البحثية في عام 1998، تم إحراز تقدم في قياس الأثر الاجتماعي، ويرجع الفضل في ذلك، جزئياً، إلى العمل اللاحق الذي قام به ديز نفسه خلال فترات عمله في جامعات هارفارد وستانفورد وديوك، كما أن رواد الأعمال الاجتماعيين، من محمد يونس ومشروعه في مجال التمويل الصغير، إلى ويندي كوب Wendy Kopp من منظمة التعليم لأمريكا «Teach for America»، حققوا أثراً كبيراً. ومع ذلك، لا يزال هناك طريق طويل قبل أن يتم حل المخاوف التي أثارها ديز بشكل كامل، وتحقيق المزيد من التقدم.

ويركز أصحاب الأعمال الخيرية الأثرياء، مثل بيل جيتس، على تحسين قياس نتائج تبرعاتهم، وفي هذا الإطار، تقوم «الشبكة العالمية للاستثمار الاجتماعي The Global Impact Investment Network» بتقييم الشركات التي لديها أهداف اجتماعية واضحة، وستكون مؤشرات القياس أيضاً حاسمة لنجاح السندات ذات الأثر الاجتماعي، وهي أداة مالية مبتكرة تجمع بين القطاعين العام والخاص ويتم اختبارها حالياً في عدة دول بهدف معالجة قضايا اجتماعية معقدة مثل تكرار الجرائم من قبل السجناء السابقين.

في عام 1998 عندما كتب جريجوري ديس Gregory Dees مقالته الإبداعية عن معنى الريادة الاجتماعية، كان المصطلح لا يزال جديداً ولا يكاد يُستخدم حتى بين النخبة والمعنيين لحل المشكلات المجتمعية، والذين يطلقون على أنفسهم اليوم رواد الأعمال الاجتماعيين، ولقد قدم ديس في مقالته تعريفاً ملائماً، وأوضح الصعوبات التي تنشأ عن الجمع بين عقلية ريادة الأعمال وبين النشاط الاجتماعي.

وقد لاحظ ديس أن الريادة الاجتماعية عبارة مناسبة تماماً للعصر، حيث تجمع الشغف بالمهمة الاجتماعية مع صورة الانضباط والابتكار والتصميم الشبيه بالعمل التجاري، الذي يرتبط عادةً -على سبيل المثال- برواد التكنولوجيا العالية في وادي السيليكون.

واليوم، العديد من رواد الأعمال التقليديين يساهمون في تحسين حال العالم دون أن يكون ذلك هدفهم الأساسي، بل كنتيجة جانبية لبناء مشروع ناجح. ولكن، كما رأى ديس، فإن النية تلعب دوراً مهماً، فليس كل رواد الأعمال يعتبرون رواد أعمال اجتماعيين، إذ إن ريادة الأعمال الاجتماعية هي نوع واحد ضمن جنس رواد الأعمال، وما يميز رواد الأعمال الاجتماعيين: مهمتهم الاجتماعية، ففي حين أن العديد من رواد الأعمال التقليديين تحفزهم إمكانية تحقيق أرباح مالية كبيرة، فإن رواد الأعمال الاجتماعيين تكون المهمة الاجتماعية واضحة ومحورية بالنسبة لهم.

هذا الأمر يحمل دلالات كبيرة على كيفية إدراك الرياديين الاجتماعيين للفرص وتقييمها، فالمعيار الأساسي لنجاح الريادي الاجتماعي ليس في تحقيق الثروة، بل في تحقيق الأثر الاجتماعي المرتبط بمهمته، ومع ذلك، وما أدرك الأستاذ ديس قبل 15 عاماً، فإن قياس هذا الأثر الاجتماعي أمر بالغ الصعوبة، وبدون معايير موثوقة للأداء، فإن القوى السوقية التي تلعب دوراً حاسماً في التفريق بين الناجحين والفاشلين في ريادة الأعمال التقليدية لا يمكن أن تعمل بنفس الكفاءة لصالح الرياديين الاجتماعيين، وعلى وجه الخصوص، تفتقر هذه القوى السوقية إلى القدرة على تقييم التحسينات الاجتماعية، والسلع العامة والأضرار، والفوائد للأشخاص الذين لا يستطيعون الدفع، وهي عناصر غالباً ما تكون جوهرية في الريادة الاجتماعية.

المعيار الأساسي لنجاح الريادي الاجتماعي ليس في تحقيق الثروة، بل في تحقيق الأثر الاجتماعي المرتبط بمهمته

خاتمة

هل ينبغي أن يطمح الجميع لأن يكونوا رواد أعمال اجتماعيين؟ لا يرى ديس ذلك، إذ يعتقد أن رواد الأعمال الاجتماعيين يحتاجون إلى قدرات ومهارات لا تتوفر عند الجميع، فكما أن ليس كل قائد أعمال هو رائد أعمال بالمعنى الذي استخدمه اقتصاديون وفلاسفة مثل جان باتيست ساي Jean Baptiste Say، وجوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter، وبيتر دراكر Peter Drucker، وهاوارد ستيفنسون Howard H. Stevenson، فهناك فرقاً بين قادة الأعمال ورواد الأعمال، أي أن ليس كل من يقود أو يدير مشروعاً تجارياً يُعتبر رائد أعمال بالمعنى الذي استخدمه هؤلاء المفكرون الذين يعتبرون أن رائد الأعمال شخصاً يتصف بروح المبادرة والقدرة على الابتكار وتحمل المخاطر لتحقيق أهداف جديدة أو حل مشكلات كبيرة، بينما قد يكون قائد الأعمال شخصاً يدير الأعمال القائمة بفعالية دون الحاجة لتلك الصفات الريادية المميزة.

تجاوز تأثير ديس عمله الأكاديمي وأبحاثه العلمية بكثير، فقد ساهم في إقناع «المنتدى الاقتصادي» العالمي بتبني نهج الريادة الاجتماعية، وقام بدعوة رواد الأعمال الاجتماعيين إلى مدينة دافوس للقاء عمالقة عالم الأعمال، كما درّس أول دورة في الريادة الاجتماعية في «كلية هارفارد للأعمال» Harvard Business School، وساهم في إطلاق مركز لدراسة الابتكار الاجتماعي في جامعة ستانفورد، وبالإضافة إلى ذلك، مارس الريادة الاجتماعية على أرض الواقع، مثل عمله بين فقراء منطقة «أبالاتشيا Appalacians» وتقديم المشورة للفاعلين الخيريين حول كيفية إحياء وسط مدينة سان خوسيه في كاليفورنيا.

رؤية نقدية

يشير المقال إلى أدوات مالية مبتكرة مثل السندات ذات الأثر الاجتماعي، وعلى الرغم من أنها أدوات تجمع بين القطاعين العام والخاص لحل القضايا الاجتماعية، وقد تساهم في جذب استثمارات أكبر وتحقيق تأثير اجتماعي أوسع، إلا أنها محصورة في نطاق ضيق من المشاريع التي تتمكن من إثبات جاذبيتها للمستثمرين، مما قد يتسبب في تهميش المشاريع التي لا تحقق عوائد مالية سريعة أو واضحة، وبالتالي يتم تجاهل القضايا الأكثر حاجة والتي تحتاج إلى دعم طويل الأجل.

محمد يونس

سيرة ذاتية

لرأس مال يتيح لهم الاستفادة من عوائد أموالهم، فأقرض 42 امرأة فقيرة مبلغاً بسيطاً من ماله الخاص بدون فائدة، ودونما تحديد الموعد الرد.

لن يسعه إقراض جميع الفقراء من ماله الخاص، فمضى يحاول إقناع البنك المركزي والبنوك التجارية في البلاد لوضع نظام لإقراض الفقراء بدون ضمانات، وهو ما دعا رجال البنوك للسخرية منه ومن أفكاره، زاعمين أن الفقراء ليسوا أهلاً للإقراض، وفشلت جميع محاولاته في إقناعهم، فلجأ لحلٍ بديل.

اقترض قرصاً خاصاً ليبدأ به مشروعاً عام 1976 بمساعدة طلابه في محاولة لإثبات وجهة نظره بأن الفقراء جديرون بالاقتراض، وقد نجح مشروعه نجاحاً باهراً وغير حياة 500 أسرة فقيرة، وفي عام 1979 اقتنع البنك المركزي بنجاح الفكرة وتبنى مشروع بنك «جرامين»؛ أي «مشروع القرية».

محطات

1972 - 1969 عمل أستاذاً مساعداً في الاقتصاد بجامعة ولاية تينيسي الوسطى.

1976 أطلق مبادرته لتأسيس وإطلاق مشروعه التجريبي «غرامين» لمواجهة الفقر في بلاده.

1994 جائزة الغذاء العالمية وجائزة سيمون بوليفار الدولية

2000 جائزة الملك الحسين الإنسانية.

2006 حصل على جائزة نوبل مناصفة مع بنك غرامين.

2024 شغل منصب رئيس حكومة بنغلاديش المؤقتة.

يعيش الكثير من الناس طوال حياتهم في أبراج من نسج أحلامهم وأفكارهم وكلماتهم، بينما لا يستطيع إلا النادر القليل منهم أن يجعل من أحلامه كياناً ملموساً باقياً بآثاره التي لا تُمحي في حياة الناس، ومن هؤلاء القلة البروفيسور محمد يونس أستاذ الاقتصاد السابق في جامعة «شيتا جونج University of Chittagong»، إحدى أكبر الجامعات في بنغلاديش، ومؤسس «بنك جرامين» Grameen Bank، البنك الذي يملكه الفقراء والذي يعمل من أجل إحداث تغييرات نوعية في حياة أفقر الفقراء في بلد من أفقر بلاد العالم بنغلاديش.

المولد والنشأة

ولد محمد يونس عام 1940 في مدينة شيتا جونج في بنغلاديش، وكان لأمه الأثر الأكبر في حياته التي ما كانت ترد سائلاً فقيراً يقف ببابهم، والتي تعلم منها أن الإنسان لا بد أن تكون له رسالة في الحياة. كتب مجموعة من الكتب من بينها:

- عالم بلا فقر: المشروعات الاجتماعية ومستقبل الرأسمالية.
- بنك الفقراء: القروض المتناهية الصغر والمعركة ضد الفقر في العالم.
- بناء الأعمال الاجتماعية-النوع الجديد من الرأسمالية

نقطة تحول

تعرّضت بنغلاديش عام 1974 لمجاعة قاسية راح ضحيتها ما يقدر بنحو مليون ونصف مليون شخص، وكانت هذه الفترة هي التي غرّبت حياته. أراد مساعدة الفقراء والمتضررين لكن لم يكن يعرف الوسيلة المناسبة، وذات يوم بينما كان يحاور امرأة تصنع كراسي من البامبو في إحدى القرى الفقيرة، لمعت في ذهنه فكرة الحل، إذ علم من المرأة أنها لا تملك رأس المال الخاص بها، ومن ثم فهي تلجأ لاقتراضه من أحد المرابين في القرية لشراء البامبو الخام، وتظل تعمل طوال اليوم في تصنيع الكراسي لرد القرض وفوائده، ثم لا يبقى لها بعد ذلك إلا النزول اليسير لتعيش منه. وبمساعدة طلابه استطاع أحوال الفقراء في 42 قرية أخرى، واكتشف أن الوضع لا يتيح للفقراء توفير قرش واحد، ومن ثم لا يستطيعون تحسين أحوالهم مهما بلغ جدهم واجتهادهم في العمل، وأدرك أنهم لا يحتاجون سوى

فن العطاء: تحول الأعمال الخيرية لتأخذ طابعاً تجارياً

تحويل التبرع إلى استثمار: رؤية
معاصرة للعمل الخيري

تمهيد

في السنوات الأخيرة، شهد العالم تطوراً ملحوظاً في مجال العطاء، حيث أصبح المزيد من الأثرياء يستخدمون أموالهم بشكل أكثر استراتيجية وفعالية، مما ساهم في تحول العمل الخيري إلى نوع من «الأعمال شبه التجارية». ففي ظل تزايد أعداد الأثرياء بشكل غير مسبوق، أصبح هؤلاء المتبرعون يتبعون نهجاً مختلفاً عن السابق في كيفية إنفاق أموالهم لخدمة الأهداف الاجتماعية والإنسانية.

جيل جديد من المانحين

نرى اليوم شخصيات مثل بيل غيتس، الذي تبرع بمليارات الدولارات من ثروته إلى مؤسسة بيل وميليندا غيتس الخيرية، التي تركز بشكل أساسي على مشاكل الصحة في الدول الفقيرة. ولا يتوقف الأمر عند هذا الجيل من المتبرعين، فقد سار على نفس النهج قادة التكنولوجيا الجديدة مثل بيير أوميديار مؤسس موقع وشركة eBay وجيف سكول الرئيس التنفيذي الأول للموقع، اللذان يوظفان ثروتهما لتحسين العالم، حتى مؤسس Google، سيرجي برين Sergey Brin، ولاري بيج Larry Page، أعلنوا أن جزءاً من أرباح الشركة سيذهب لدعم مبادرة Google.org، وهي ذراع خيري لشركة جوجل تسعى لإحداث تأثير عالمي من خلال الابتكار.

والاندفاع الجديد نحو العمل الخيري هو إلى حد كبير نتيجة للتراكم السريع للثروات في السنوات الأخيرة، وتوزيعها غير المتساوي، ولكن ليس كل الأثرياء الجدد يتجهون نحو العمل الخيري، وحتى الذين يفعلون ذلك، يستمر الكثير منهم في تقديم تبرعات بطرق تقليدية وغير مبتكرة، ورغم ذلك تفتح الثروات الزائدة أبواباً لفرص جديدة وهائلة، فإذا كان 5-10% فقط من المليارديرات الجدد مبدعين في عطائهم، فإنهم سيحدثون تحولاً كبيراً في العمل الخيري خلال المقابلة.

الأسباب وراء العمل الخيري الجديد

لماذا يقوم الأثرياء بالتبرع وفعل الخير؟ هناك الكثير ممن يشككون في نواياهم، ويتهمونهم باستخدام أموالهم لأغراض سياسية أو تجارية، أو لتلميح صورتهم، أو يتساءلون كيف كوّنوا ثرواتهم، لكن بغض النظر عن صحة هذا الاتهام، وبعيداً عن النوايا، أليس المهم هو الحصول على المال لتحسين حياة المحتاجين؟ سواء كان المتبرع يريد حقاً فعل الخير أم لمآرب شخصية، أليست النتيجة أن المنظمة تحصل على المال وتنفذ به مشروعاً خيراً يعود بالفائدة على كثير من المحتاجين، والمهم في هذا الإطار هو أن يتم توجيه هذه الأموال نحو أهداف فعالة تساهم في تحسين حياة الناس.

ولم يقتصر اتجاه العطاء على أمريكا، حيث لعب المانحون دوراً بارزاً لفترة طويلة، ففي أوروبا أيضاً، بدأ رواد الأعمال الذين حققوا ثروات كبيرة في تخصيص جزء من أموالهم للأعمال الخيرية، أما في الهند، فقد أصبح الأثرياء الجدد مثل عظيم بريمجي وناندان نيلكاني، وهما من رؤساء شركات التكنولوجيا في بنغالور، من الداعمين البارزين للأعمال الخيرية، وحتى الأثرياء الجدد في الصين وروسيا بدأوا يلتحقون بهذا التيار، وهكذا تستمر القائمة، ووسائل الإعلام، التي كانت سابقاً تتجاهل التبرعات الخيرية، أصبحت الآن تصنف الأثرياء حسب انخراطهم في العمل الخيري وتتنقد أولئك المقصرين البخلاء.

الانتقال من العشوائية إلى التخطيط الاستراتيجي

العطاء، إذا تم بشكل صحيح، يمكن أن يحدث تغييراً كبيراً في العالم، ولتحقيق هذا التأثير، يجب أن يتحول العمل الخيري من مجرد دعم عشوائي إلى ممارسة عالمية متطورة، تتسم بالكفاءة والتخطيط. الكثير من المتبرعين الجدد يدركون أن العمل الخيري التقليدي لا يكفي لحل التحديات الكبيرة، لهذا السبب، يسعون لتبني منهجيات تجارية لتحسين فعالية جهودهم، وأصبحنا نسمع بمصطلحات وممارسات مثل «الاستثمار الاجتماعي» و«العمل الخيري الريادي»، التي تعكس نهجاً أكثر استراتيجية في توجيه الموارد

ونتيجة لذلك أصبح هناك نسبة أعلى بكثير من المستشفيات والمكتبات والجامعات وخدمات الرعاية الاجتماعية، التي تمول من خلال التبرعات الخاصة

تحاول الحكومة البريطانية تعزيز الروح الخيرية، وبدأت دول أوروبية أخرى تحذو حذوها، وحتى في الصين تبدو الحكومة حريصة على بناء قطاع غير ربحي يلبي الاحتياجات الاجتماعية، ويبدو أنها تخفف بعض قوانينها للسماح للأعمال الخيرية بتأدية دور أكبر، أما الاستثناء هنا فهو روسيا، إذ قمع الرئيس فلاديمير بوتين، الذي يكره تركيز السلطة خارج حكومته، المنظمات غير الحكومية وداعميها.

هدر الثروة

أثارت سلسلة من الفضائح في المؤسسات الخيرية، في الغالب حول الأجور الباهظة، وتخصيص الوظائف لأفراد الأسرة، وأشكال البذخ والإسراف الأخرى غضب الحكومة الأمريكية، التي يهدد بإصدار تشريع صارم حيال تلك الممارسات، كما تعرضت المؤسسات الخيرية الكبيرة، التي تعتمد بدرجة كبيرة على التبرعات، التي يقدمها عامة الناس لانتقادات شديدة لأنهم يخصصون الأموال التي يجمعونها أو يستخدمونها في مجالات أخرى بخلاف التي أعلنوا عنها للمانحين والمتبرعين.

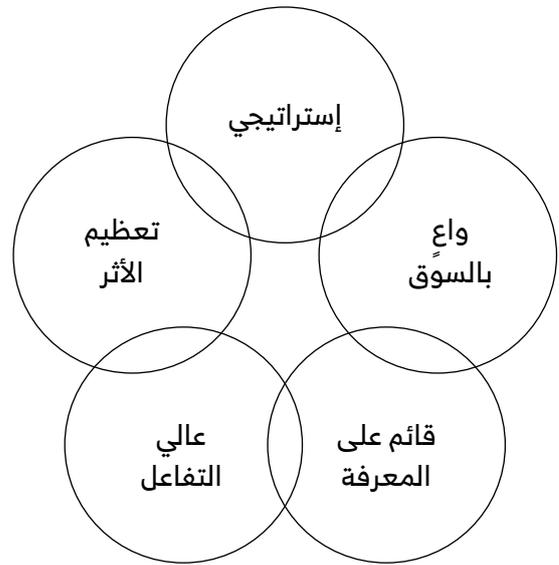
إلا أن هناك مشكلة أعمق مما سبق بكثير، وهي مقدار الأموال الضائعة والمهدورة على الأنشطة التي لا تحدث أي أثر. يقول مايكل بوتر Michael Porter خبير الإدارة في كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد: هناك مليارات الدولارات مصروفة على الأعمال الخيرية غير المجدية، التي لا ينتج عنها أثراً إيجابياً يحسن حياة المحتاجين، أو يخفف الضرر في منطقة ما. العمل الخيري لا يواكب العمل التجاري الربحي في تطبيق التفكير الصارم فيما يتعلق باستخدام المال، ويعتقد بوتر أن المؤسسات الخيرية يمكن أن تتغير

التي قد تكون حسنة النية ولكنها خاطئة تماماً- وهي أن الطريق الأساسي للنجاح في القطاعات الاجتماعية هو أن تصبح أكثر شبيهاً بالأعمال التجارية، ويعلل ذلك ببساطة: معظم الأعمال التجارية متوسطة الأداء.

خاتمة

يشهد العالم اليوم تحولاً في منهج العمل الخيري، حيث أصبح المانحون أكثر وعياً بأهمية التخطيط الاستراتيجي، واستخدام أفضل الممارسات من عالم الأعمال لتعظيم أثر الأعمال والمشاريع الخيرية، لكن يبقى السؤال: هل ستنجح هذه الجهود في تحقيق التغيير المنشود، أم ستواجه تحديات لم تكن متوقعة؟

إذا ما تعلّمت من عالم الأعمال التجارية، ووافقته في ذلك العديد من قادة الجيل الجديد من أصحاب الأعمال الخيرية. العديد من المانحين الجدد يُدركون أن العمل الخيري التقليدي لا يتمتع بما يكفي من الطابع التجاري، ويسعون في هذا الصدد لإحداث ثورة إنتاجية في هذا المجال من خلال تطبيق أفضل الممارسات من عالم الأعمال الربحية، وقد دفع هذا التحول القطاع الخيري إلى تبني (وتكييف) بعض المصطلحات الشائعة في عالم الأعمال، ويتميز النهج الجديد للعمل الخيري بأنه استراتيجي، واعٍ بالسوق، وقائم على المعرفة، وغالباً ما يكون عالي التفاعل، أي يشارك المانحون في تنفيذ المشاريع الخيرية، ويركز دائماً على تعظيم الأثر.



النهج الجديد للعمل الخيري

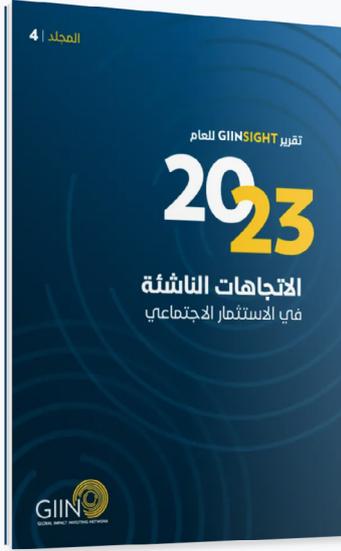
يحظى مفهوم الرافعة المالية (Leverage) بأهمية خاصة لدى المانحين الجدد. فهم يدركون أنه مهما كانت ثروتهم الشخصية كبيرة، فإنها لا تزال ضئيلة مقارنة بالموارد المالية الهائلة التي تمتلكها الحكومات والشركات الربحية، لذا من أجل إحداث تأثير حقيقي، يجب عليهم تركيز مواردهم على المشكلات التي لا تتعامل معها الحكومات أو الشركات التجارية بشكل كافٍ، ونظراً لأنهم لا يخضعون لضغوط الناخبين أو المساهمين، فإنهم يتمتعون بمرونة أكبر في المخاطرة والبحث عن حلول جديدة ومبتكرة، هذه الحلول الرائدة يمكن أن يتم تبنيها لاحقاً على نطاق أوسع من قبل الحكومات أو الشركات لتحقيق تأثير أكبر.

وهناك نقدٌ موجه نحو النهج الجديد في القطاع الخيري، إذ أن هناك فئة من المانحين لا تتفق على أن المانحين يجب أن يتبنوا نهجاً تجارياً بحتاً، فقد كتب جيم كولينز Jim Collins، مؤلف إداري شهير: «علينا أن نرفض الفكرة-

ملحق توضيحي

حول نهج العمل الخيري الجديد: استراتيجي: يشير إلى أن المانحين الجدد يتبعون خطأً مدروسة ومحددة عند توجيه أموالهم للأعمال الخيرية. بدلاً من التبرعات العشوائية، يتم التركيز على وضع أهداف واضحة واستراتيجيات لتحقيق أقصى تأثير إيجابي:

- **واع بالسوق:** هذا يعني أن المانحين الجدد يأخذون في اعتبارهم ديناميكيات السوق والعوامل الاقتصادية عند اتخاذ قراراتهم الخيرية. فهم يتبعون منهجًا مشابهًا لعالم الأعمال، حيث يدرسون العرض والطلب وكيفية تحقيق تأثير طويل الأمد في السوق.
- **قائم على المعرفة:** يشير إلى أن قرارات العطاء تعتمد على بيانات وأبحاث دقيقة، بدلاً من مجرد الاستجابة للعواطف أو الدعوات غير المدروسة. يعتمد المانحون على المعلومات والمعرفة لتحديد أين يمكن أن تذهب أموالهم لتحقيق أفضل نتائج.
- **عالي التفاعل:** يعني أن المانحين لا يكتفون بالتبرع فقط، بل يشاركون بنشاط في تنفيذ المشاريع الخيرية ومتابعة تقدمها. هذا يمكن أن يشمل تقديم الخبرات والمشورة الإدارية والتعاون مع الجهات المستفيدة لتحقيق النجاح.
- **تعظيم الرافعة:** يشير إلى أن المانحين يسعون لتحقيق أكبر تأثير ممكن من أموالهم. مفهوم «الرافعة» هنا مأخوذ من عالم المال، ويعني زيادة تأثير التبرعات من خلال الشراكات أو استخدام الأموال بطريقة تجعلها تولد تأثيراً أكبر مما يمكن تحقيقه بالتبرع التقليدي.



الاتجاهات الناشئة في الاستثمار الاجتماعي

المجلد الرابع من سلسلة المجلات التي أطلقتها GIIN لعام 2023



ممارسات قياس الأثر وإدارته

المجلد الثالث من سلسلة المجلات التي أطلقتها GIIN لعام 2023



الاستثمار الاجتماعي: المخصصات والنشاط والأداء

المجلد الثاني من سلسلة المجلات التي أطلقتها GIIN لعام 2023

سلسلة مجلدات أطلقتها الشبكة العالمية للاستثمار الاجتماعي عام 2023 تسلط الضوء على:

رؤى حول مجالات تقدم سوق الاستثمار الاجتماعي، والتحديات المرافقة لهذا التقدم.

تحليل لوضع الاستثمار الاجتماعي من حيث المخصصات والنشاط على مدى خمس سنوات.

بصائر حول أولويات قياس وإدارة الأثر، وربط ذلك بممارسات قابلة للقياس وفقاً لأهداف التنمية المستدامة.

استعراض أثر سوق الاستثمار الاجتماعي بالأحداث العالمية، وتوجه المستثمرين الاجتماعيين إلى السوق الناشئة وتخصيص لها رأس مال للاستثمار فيها.

للتحميل والاطلاع



الإيمان والأمل والعمل الخيري

ما الذي يمكن والذي لا يمكن أن يفعله الجيل
الجديد من أصحاب الأعمال الخيرية

تمهيد

يمكن لتلك المبادئ أن تساهم في تحسين إدارة الموارد وتوجيهها بشكل أفضل. وكنيجة لهذا النهج الجديد، بدأت تظهر العديد من المبادرات المبتكرة التي تهدف إلى توفير البنية التحتية المناسبة لدعم ما يُعرف بـ «الرأسمالية الخيرية»، وهي فلسفة تدمج بين الأهداف الاجتماعية وآليات السوق.

ومع ذلك، على الرغم من هذا التوجه نحو الابتكار وتطوير البنية التحتية، يبقى غياب قوى السوق عن بعض المجالات الخيرية عائقاً أمام تحقيق الفعالية المطلوبة، فبدون تلك الآليات المحفزة التي تضمن المساءلة والمنافسة في الأسواق، تستمر بعض التبرعات في أن تكون أقل كفاءة مما يجب، مما يتطلب تفكيراً أعمق حول كيفية تحسين هذه الجهود وضمن استخدامها في مشاريع تحقق الأثر الاجتماعي المطلوب.

إن حماسة الأثرياء المتزايدة تجاه العمل الخيري، جنباً إلى جنب مع تصميمهم على توظيف أموالهم لتحقيق أثر أفضل، وصل ببعضهم إلى حد التحدث عن عصر ذهبي جديد للعمل الخيري، إلا أنه لا يزال هناك الكثير من العمل والجهد لا بد منه قبل أن يتمكنوا من القول: إنهم يسيرون على خطى عمالقة العطاء، مثل كارنيجي Carnegie، وروكفلر Rockefeller، وراونتري Rowntree⁷. كما أن استعدادهم لتخصيص جزء من ثروتهم «لجعل العالم مكاناً أفضل» أمر مرحب به بلا شك. صحيح أن هناك تساؤلات حول دوافعهم بالضبط، وما إذا كانوا يتخذون الخطوات الصحيحة لمعالجة مشاكل المجتمع، إلا أن العمل الخيري، الذي لا يتعرض لضغوطات قصيرة الأمد من الناخبين أو المساهمين مثل الحكومات والشركات الربحية، واحداً من أفضل الآمال لحل مشاكل مثل انتشار الإيدز، الفقر، وتغير المناخ.

يُصرّ أصحاب الأعمال الخيرية الجدد على ضرورة تعزيز فعالية استخدام أموالهم، وذلك لأن جزءاً كبيراً من التبرعات في الماضي لم تُستخدم بكفاءة وتم هدرها دون تحقيق الأثر المرجو، ولتحقيق ذلك، يرون أن أحد الأساليب الفعّالة هو تطبيق بعض المبادئ من أسواق رأس المال في القطاع الخيري، حيث

7 أندرو كارنيجي Andrew Carnegie: كان فاعل خير وصناعياً أمريكياً أسس ومؤسسة كارنيجي للسلام الدولي، ومؤسسة كارنيجي للعلوم، وصدوق انتمان كارنيجي لجامعات اسكتلندا، وُلد عام 1835 وتوفي عام 1919. جون روكفلر John D. Rockefeller: صناعي أمريكي، جعل العمل الخيري جزءاً أساسياً من حياته العملية في السنوات الأخيرة من عمره، أنشأ جمعيات خيرية وإنسانية، وُلد عام 1839 وتوفي عام 1937. جوزيف راونتري Joseph Rowntree: كان جوزيف راونتري فاعل خير ورجل أعمال إنجليزي، وقد اشتهر بكونه بطل الإصلاح الاجتماعي، بنى قرية نيو إيرسويك في يورك للأشخاص ذوي الدخل المنخفض، بما في ذلك الموظفين الذين عملوا في مصنعه، مما أتاح لهم الوصول إلى منازل لائقة بإيجارات معقولة، وُلد عام 1836 وتوفي عام 1925.

ما يجب فعله

جانبا قدر كبير من الشماعة متى أخفقت مخططاتهم



لا ينبغي أن يكون هذا مفاجئاً لأصحاب الأعمال الخيرية، لأنهم في النهاية يستفيدون بصورة متزايدة من التسويق الجماهيري والحملات العامة لدعم قضاياهم، كما فعل بونو Bono بمبادرته «جعل الفقر تاريخاً Make Poverty History» ومبادرة «ون ONE» في مؤتمر قمة مجموعة الدول الثماني، الذي عُقد عام 2005، أما الجانب الآخر من ذلك فهو خطر حدوث رد فعل شعبي كبير بالقدر نفسه إذا لم يفعلوا ذلك مع جماهيرهم، لكن يجب عليهم المثابرة على ذلك، لأسباب ليس أقلها أنهم أكثر احتمالاً بكثير لإحداث الأثر، إذا تمكنوا من جذب الجمهور إلى جانبهم، وحتى لو لم تؤت بعض أعمالهم ثمارها، فسيكون هناك الكثير من الأعمال الناجحة الأخرى.

إحدى الطرائق التي يحدث بها أصحاب الأعمال الخيرية الجدد هؤلاء فرقا تحسین قطاع كبير من المجتمع، مثل الجمعيات الخيرية، والمنظمات غير الربحية، والمنظمات غير الحكومية، والقطاع الاجتماعي، حيث اعتُيد على كون قلة المهارة وانعدام الكفاءة القاعدة، إلا أن أصحاب الأعمال الخيرية الجدد يقدمون أفضل التقنيات من عالم الأعمال، ويضمنون إعطاء قوى السوق دوراً أكبر بكثير، ويرقى هذا إلى ثورة صناعية فيما أسماه روكفلر Rockefeller «عمل الإحسان»، ولقد بدأت هذه الثورة من قريب، ولكن يجب أن يأمل الأغنياء والفقراء على حد سواء أن تتكلم بالنجاح.

لتحسين الأوضاع، فإن أول ما نحتاج إليه هو: قياس أفضل لتأثير الأعمال الخيرية، فعندما بنت شركة كارنيجي المكتبات، أو عندما أسست شركتنا «راونتريز وكادبوري Rowntrees and Cadburys» مساكن اجتماعية، كان من السهل رؤية الفوائد، ولكن كيف من الممكن معرفة ما إذا كانت شبكة أوميديار (Omidyar Network) تحقق هدفها المتمثل في مساعدة المزيد وأكبر عدد من الناس على اكتشاف قدراتهم الخاصة لتحقيق أموراً جيدة؟ يعترف ديفيز Davies المؤسس المشارك لمؤسسة رأس المال الخيري الجديد (New Philanthropy Capital) بأن القياس صعب، لكنه يصر على أنه ليس مستحيلاً، ويقول: من وجهة نظر اقتصادية، فإن بعض هذه الأشياء صعبة القياس، ولكن ليس أكثر من صعوبة قياس الناتج المحلي الإجمالي في قطاع الخدمات، وهو ما نقوم به على الرغم من أنه صعب للغاية.

والأمر الثاني هو: التحلي بمزيد من الشفافية، حيث لا يزال هناك الكثير من أصحاب الأعمال الخيرية يحاولون فعل الشيء ذاته، وغالباً ما يجهلون أنهم يكررون أعمالاً ومشاريع نفذتها مؤسسات أخرى، إلا أن المزيد من الشفافية من شأنها تساعد على تجنب إهدار الموارد الشحيحة، وتعزيز الجهود في بعض القطاعات، ويجب أيضاً الاعتراف بالإخفاقات بصراحة أكثر، حتى يتمكن المانحون والمتبرعون من التعلّم من أخطاء بعضهم.

ولا يزال رأس المال الخيري صغيراً جداً مقارنةً بموارد الحكومات والشركات، لذا يجب استخدامه بعناية فائقة، لضمان أنه سيحدث فرقا حقيقياً للمستفيدين منه، ومع ذلك فإن العديد من الأنشطة التي تمويلها الأعمال الخيرية لا تضيف قيمة كبيرة في تحسين أحوال المستفيدين.

ورغم ذلك، فإن بعض المانحين الجدد يبذلون قصارى جهدهم لاستخدام أموالهم بطرق مبتكرة، والتي إذا نجحت يمكن بعد ذلك توسيع نطاقها بسرعة من الحكومة أو الشركات التجارية، وفي الواقع يدرك عدد متزايد منهم أن أفضل طريقة لجذب رأس المال اللازم لتحقيق التوسع بسرعة هو إيجاد طرق لحل المشكلات يُتوقع أن تكون مربحة.

أما الأمر الثالث المطلوب لتحسين العمل الخيري فهو: زيادة المساءلة، إذ إن الديمقراطية ونظام البلوتوقراطية (حكم الأثرياء) لا ينسجمان عادةً معاً أنسجاماً تاماً، وحتى عندما تُنقأ أموال المانحين في الأنظمة غير الديمقراطية، فمن المرجح أن يبدي العالم الديمقراطي اهتماماً متزايداً بذلك، وسيتعين على أصحاب الأعمال الخيرية الجدد الاعتياد على تدقيق الجمهور واستخفافهم وحتى عداوتهم الفعلية، إلى

8 مبادرة جعل الفقر تاريخاً: عدة منظمات في عدد من البلدان، ركزت على قضايا تتعلق بالهدف الثامن من أهداف الألفية الإنمائية مثل المساعدات والتجارة والعدالة. وقد شكلت هذه المنظمات بشكل عام تحالفاً من وكالات المساعدات والتنمية التي عملت معاً لزيادة الوعي بالفقر العالمي وتحقيق تغيير في السياسات من قبل الحكومات

9 بفضل برنامج ONE، نجح بونو في الضغط على رؤساء الدول والهيئات التشريعية في مختلف أنحاء العالم، مما ساعد في ضمان تمرير برامج الصحة والتنمية العالمية، مثل برنامج مكافحة الإيدز في الولايات المتحدة الذي نجح وحده في إنقاذ أكثر من 25 مليون حياة على مدى العشرين عاماً الماضية.

خاتمة

فعالة وتجنب تكرار الجهود، يمكنهم تحسين إدارة القطاع الاجتماعي وتوسيع نطاق التأثير الإيجابي. في النهاية، يجب على جميع المعنيين في هذا المجال، من الأثرياء إلى المنظمات غير الربحية، العمل معاً لضمان تحقيق نتائج ملموسة ومستمرة. الأمل في أن يسهم هذا النهج في تحويل العمل الخيري إلى قوة دافعة حقيقية نحو تحسين المجتمع العالمي، مما يحقق فائدة للجميع ويعزز القيم الإنسانية الأساسية.

نما يشهد عالم العمل الخيري تطوراً ملحوظاً بفضل الأثرياء الجدد واستراتيجياتهم المبتكرة، فإن التحديات لا تزال قائمة. يتطلب تعزيز فعالية العمل الخيري التركيز على قياس التأثير بدقة، وزيادة الشفافية، وتعزيز المساءلة. هذه الخطوات ليست مجرد تحسينات إجرائية، بل هي ضرورية لضمان استخدام الموارد بشكل أمثل لتحقيق تأثير حقيقي.

إن نجاح المحسنين الجدد في إحداث فرق كبير يعتمد على قدرتهم على التكيف مع التدقيق العام والتحديات التي قد تواجههم. من خلال الاستمرار في تقديم استراتيجيات

رؤية نقدية

يعتمد بعض الفاعلين في العمل الخيري، بما في ذلك المؤسسات الخيرية أو أصحاب الأعمال الخيرية الجدد، على التسويق الجماهيري لجذب الانتباه ودعم القضايا التي يعملون على معالجتها، ورغم أن هذا النوع من التسويق يمكن أن يلعب دوراً إيجابياً في توعية الجمهور وتحفيزه على المشاركة، إلا أن هناك مخاوف من أن يصبح التسويق هدفاً بحد ذاته بدلاً من وسيلة لتحقيق التغيير الفعلي. في بعض الحالات، قد يركز أصحاب الأعمال الخيرية أو المنظمات على تحسين صورتهم العامة من خلال حملات تسويقية مؤثرة، دون أن ينعكس ذلك بشكل ملموس على تأثير اجتماعي حقيقي في القضايا التي يتم تسويقها. ويبقى من الضروري التركيز على أن الهدف الأساسي للعمل الخيري هو معالجة المشكلات والقضايا الاجتماعية، وليس مجرد جذب الانتباه العام.

منصة العمل المرن

مشروع رائد يهدف إلى تمكين الأفراد والشركات من التكيف مع التغيرات الحديثة في بيئات العمل الرقمية، عبر توفير حلول مبتكرة وأدوات تقنية متقدمة، تساعد المبادرة على تبني أساليب عمل مرنة تتماشى مع التحول الرقمي السريع وتلبية احتياجات العصر الجديد.

dynamicwork.online



مونهوغراف

Monograph in Action

التقارير القادمة من سلسلة مونهوغراف





www.sabr-sp.com
info@sabr-sp.com



sabr business design