



الشر

مراحل دعم المشاريع التنموية المتميزة

أكثر من مجرد تبرع بأموال

إدارة الأثر وقياسه

قوة التبرعات الصغيرة



نشرة أثر

العدد الحادي والثلاثون

31



الهيئة الخيرية الإسلامية العالمية
International Islamic Charity Organization



المركز العالمي
لدراسات العمل الخيري
Global Center
for Philanthropy Studies

مقدمة

أهلاً بكم أعزاءنا القراء في العدد الواحد والثلاثين من نشرة "أثر"، حيث نقدم لكم مجموعة متنوعة من المواد المعرفية تركز على أساليب مبتكرة وأفكار رائدة في العمل الخيري، نهدف من خلالها إلى إثراء المعرفة وتحفيز التفكير حول أفضل الطرق لتنمية العمل الخيري، والبداية "من الميدان" مع مادة تعرض إطاراً منهجياً يساعد المؤسسات التنموية في اختيار المشاريع الأكثر تأثيراً واستدامة عبر أربع مراحل تتضمن إجراءات تقنية وإرشادات عملية، وفي باب "قراءة في كتاب"، نتناول فصلاً من كتاب "خارطة طريق العمل الخيري المُعاد تصوره"، حيث نستعرض فيه أساليب لتحقيق أثر دائم بعيداً عن الدعم المالي التقليدي، مثل المساعدة في بناء العلاقات، واستضافة الاجتماعات، والتخلي بالشفافية، أما في باب "استشراف"، نلقي الضوء على التحديات التي يواجهها المانحون في بيئات عملهم كالتحديات التقنية، وعدم وضوح الفئة المستفيدة من التبرعات، ونتطرق إلى استراتيجيات مجدية للتغلب على هذه العقبات كتبسيط عملية التبرع، ورواية القصص، والحفاظ على تواصل دائم مع المانحين، وذلك بهدف تعزيز أثر العطاء الخيري، وختاماً في باب "قيادة العمل الخيري"، نناقش أهمية التبرعات الصغيرة من ناحية أنها تساعد في تنويع قاعدة المتبرعين، ومن ناحية أخرى أنها تساعد على الاحتفاظ بالمتبرعين الصغار، وما يناقش المقال كيفية توظيف هذه التبرعات لدعم استدامة المؤسسات، بالإضافة إلى طرح استراتيجيات لجذب هذه التبرعات وزيادة تأثيرها في تطوير المجتمعات.

سائلين الله عزَّ وجلَّ التَّوفيق والسَّداد وحُسن القبول

الفهرس

من الميدان

مراحل دعم المشاريع التنموية
المتميّزة

4

قراءة في كتاب

أكثر من مجرد تبرع بأموال

9

استشراف

إدارة الأثر وقياسه

15

قيادة العمل الخيري

قوة التبرعات الصغيرة

18



رؤية علمية لرسالة خيرية

نشرة أثر

نشرة معرفية مفتوحة الوصول تُعنى بتطوير العمل الخيري وتعزيز التوجه نحو تبني أفضل الممارسات في مجال العمل الإنساني من خلال تقديم المعارف والممارسات والبحوث القائمة على مفاهيم واتجاهات العمل الإنساني بهدف تمكين المنظمات والممارسين في مجال العمل الخيري من إحداث الأثر المطلوب.

تصدر النشرة كل شهر عن المركز العالمي لدراسات العمل الخيري في الهيئة الخيرية الإسلامية العالمية وفق منظور علمي يهتم بالدراسات والأبحاث في مجال العمل الخيري والاجتماعي تحت شعار: **رؤية علمية**

لرسالة خيرية

العدد الحادي والثلاثون



الهيئة الخيرية الإسلامية العالمية
International Islamic Charity Organization

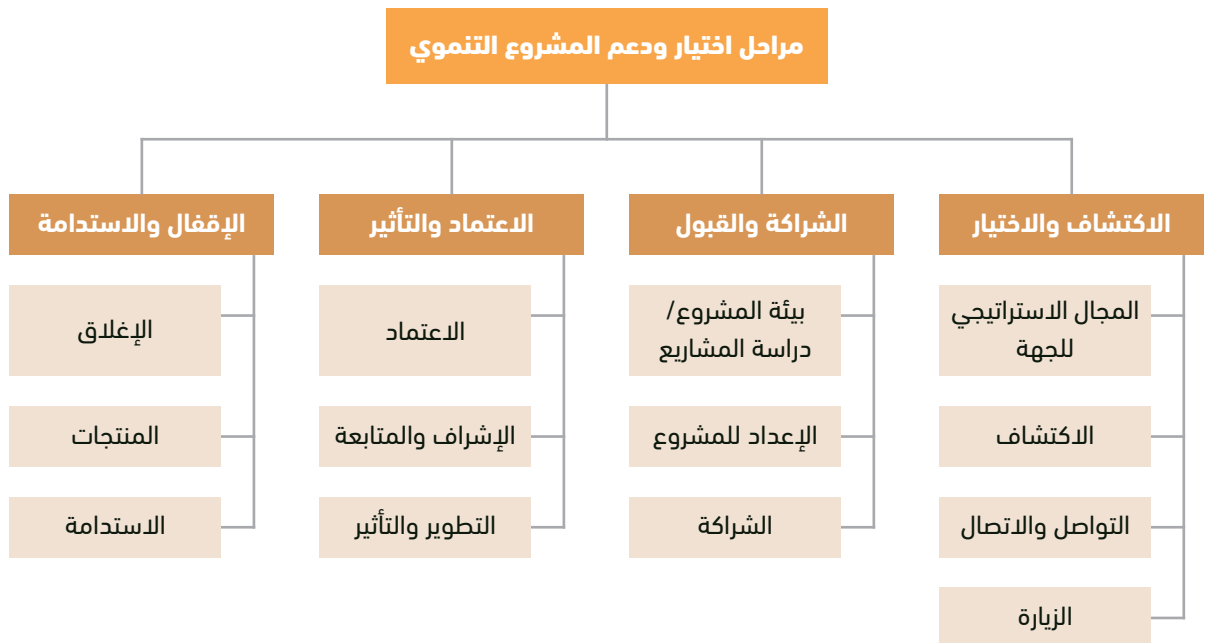




مراحل دعم المشاريع التنموية المتميزة

تمهيد

يواجه العاملون في قطاع العمل الخيري والمشاريع التنموية، تحديات متعددة في تحديد وتلبية احتياجات الفئات المستفيدة بفعالية. وعلى الرغم من تنامي الوعي والمبادرات التطوعية بين المتطوعين والمتبرعين، يشكل اختيار المشاريع الأكثر نفعًا والأعظم أثرًا تحديًا حقيقيًا، خاصةً مع تفاوت مستوى التخطيط والابتكار في طرح هذه المشاريع، وفق هذا السياق، تركز هذه المادة على تقديم إطار منهجي لاختيار أفضل المشاريع التنموية، ويتكون هذا الإطار من أربع مراحل رئيسية تحت كلٍ منها عدد من الخطوات والإجراءات كما يبيّن الشكل أدناه:



إطار منهجي لاختيار ودعم المشاريع التنموية المتميزة



4.1. **الزيارة:** زيارة الشركاء كمجموعة لتعزيز الثقة بالمؤسسة، واستكشاف المجتمع الخيري في مناطقهم، وتحفيزهم على تبادل الأفكار، مع التركيز على زيارة المانحين والمنفذين الذين يشاركون المؤسسة رؤيتها وأهدافها.



1. **الاكتشاف والاختيار:** قبل اختيار وتحديد المشروع يتم التركيز في هذه المرحلة على توجه المؤسسة، والانطلاق من الاستراتيجيات، وعلاقة المؤسسة بالجهات الأخرى داخل القطاع الخيري أو القطاعات الأخرى على الشكل الآتي.

1.1. **المجال الاستراتيجي للجهة:** ويتم ذلك من خلال:

- اختيار المجال الرئيسي للمشروع (زكوي، رعوي، تنموي...الخ) وتحديد مدى الحاجة له.
- تحقيق التوافق بين أهداف المؤسسة وأهداف الشركاء.

- البحث عن مشاريع مماثلة للاستفادة من تجارب الآخرين وتحديد المتطلبات ودور الأطراف المعنية.

2.1. **الاكتشاف:** الخطوة الثانية في المرحلة الأولى تتطلب:

- حضور المؤسسة لمناسبات القطاع الخيري والمجتمعي، والتعرف على العاملين في الجمعيات الخيرية.
- اختيار المشاريع بناءً على ملاءمتها لأهداف المؤسسة ونطاق عملها، والاستفادة من رؤى الشركاء.

3.1. **التواصل والاتصال:** اختيار الشركاء قبل اختيار المشروع، والمشاركة في نقاشات معهم لاستشارة المختصين في المشاريع لضمان ملاءمتها.

2. الشراكة والقبول: تُعني هذه المرحلة بتقييم البيئة المحيطة بالمشروع وفرص الشراكة لضمان نجاحه واستدامته، وتتضمن النقاط التالية:

1.2. بيئة المشروع ودراسة المشاريع: وذلك من خلال

- تحليل البيئة المستهدفة للتنفيذ، وتحديد مدى ملاءمتها للمشروع ووجود تجارب سابقة مماثلة، مع دراسة تقييمات الشركاء والمستفيدين لتلك التجارب.

- النظر في استدامة المشروع ومدى توافقه مع التوجه الاستراتيجي للمؤسسة واحتياجات المستفيدين، وتجنب المشاريع التي لا تتوافق مع هذه الأهداف.

- تقييم المشروع الجديد بناءً على فكرته ومجاله؛ وقد يمثل فرصة واعدة ولكنه يحتاج لدراسة مستفيضة قبل اعتماده.

- تشجيع بيئة محفزة في المؤسسة تدعم اختيار المشاريع الأكثر تأثيراً وجدوى، والاطلاع على نتائج مشاريع مشابهة بالقطاع لاتخاذ قرارات مدروسة.

2.2. الإعداد للمشروع: تهيئة المشروع تتطلب تخطيطاً دقيقاً لضمان جاهزية فريق العمل وتوافق الأهداف مع استراتيجية الشريك المنفذ، مما يضع أساساً متيناً للنجاح وتتضمن:

- تطوير كفاءات فريق دراسة المشاريع، حيث تنعكس جودة التحضير على نجاح المشروع.

- يتطلب المشروع تواصلًا دوريًا ومباشرًا مع الشريك للاتفاق على جميع التفاصيل، مع تقييم المخاطر وتحديد طرق التعامل معها لضمان استقرار التنفيذ.

- السؤال عن المخاطر المحتملة، وكيف ينظر الشريك بها.

3.2. الشراكة: تُعتبر الشراكة عنصرًا أساسيًا في نجاح المشروع، حيث تتيح التعاون الفعال وتبادل المعرفة بين الأطراف المعنية، وتحديد الأدوار والمسؤوليات وذلك من خلال:

- توفير المعلومات التفصيلية للشريك حول مراحل المشروع، بما يعزز شفافية التعاون.

- تسعى المؤسسة للاستفادة من خبرات المؤسسات المانحة والمتبرعين لتعزيز الأثر وتوسيع نطاق المشروع.

- الحرص على تنويع الشراكات لتحقيق التكامل وتوسيع قاعدة الدعم.

3. الاعتماد والتأثير: تُعنى هذه المرحلة بعملية اعتماد المشروع ثم البدء بتنفيذه، مع الإشراف والمتابعة، إضافة إلى التطوير وتحقيق الأثر الإيجابي للمشروع، وتتضمن الخطوات التالية:



- رصد المخاطر المحتملة والعمل على تجنبها.

- الاتفاق على النماذج والوثائق الأساسية للمشروع قبل الانطلاق، وتحديد قنوات وآليات الاتصال الرسمية وغير الرسمية.

3.3. **التطوير والتأثير:** تحسين العمليات التشغيلية للعاملين وذلك من خلال:

- تمكين وتطوير فريق العمل من خلال التدريب والدعم المستمر.
- مشاركة الخبرات والمعارف مع الشريك لتعزيز تنفيذ المشروع.

4. **الإقفال والاستدامة:** تركز هذه المرحلة على إغلاق المشروع بصورة تضمن انتقاله واستدامة أثره، حيث تُعتبر نهايات المشاريع الصحيحة عنصرًا هامًا لترسيخ النجاح ودعم الاستمرارية والتطوير، وتتضمن الخطوات الآتية:

1.4. **الإغلاق:** إنهاء المشروع مع الحفاظ على أثره من خلال:

- اختتام المشروع بطريقة فنية، مع الحرص على استمرار تأثيره وأثره المستدام.
- قياس مدى رضا المستفيدين عن المشروع وتقييم نتائجه.
- مشاركة الدروس المستفادة مع الشريك ليكون ذلك حافزًا نحو التحسين المستمر.

1.3. **الاعتماد:** تتطلب هذه الخطوة اعتمادًا رسميًا لضمان توافق جميع الأطراف على أهداف وخطط المشروع:

- التأكد من حصول الشريك على اعتماد المشروع من الجهات المعنية وأصحاب العلاقة.

- الاستعداد الكامل للإجابة عن استفسارات الجهات المعنية للمساهمة في اتخاذ قرار الاعتماد.

- توضيح وتوثيق كافة البنود المتفق عليها مع الشريك، بما في ذلك المخرجات، والتدفقات المالية، والجدول الزمني، ونطاق العمل، والمخاطر المتوقعة.

- اعتماد الخطط النهائية للمشروع قبل البدء بالتنفيذ، مع مراجعتها دوريًا لتحديثها وتحسينها.

- الاتفاق مع الشريك على التوقيت المناسب للتدفقات المالية بما يتماشى مع مراحل المشروع.

2.3. **الإشراف والمتابعة:** ويكون ذلك من خلال:

- إعداد خطة شاملة للإشراف والمتابعة ومشاركتها مع الشريك المنفذ منذ بداية العمل.

- الحرص على حضور المؤسسة في جميع فعاليات ومناسبات المشروع لتعزيز التواصل.

العاملون في القطاع الخيري من اختيار المشاريع ذات الأثر الأكبر والاستفادة من الشراكات الاستراتيجية التي تعزز النجاح. كما يساهم هذا الإطار في تحسين كفاءة التنفيذ وضمان الاستدامة، مما يترك أثرًا إيجابيًا مستدامًا على المستفيدين والمجتمع بشكل عام.



- حفظ جميع وثائق المشروع كمرجع معرفي يُستفاد منه في المشاريع المستقبلية.

2.4. المنتجات: المخرجات أو النتائج النهائية للمشروع، والتي تم تطويرها لتحقيق أهداف معينة ويتم فيها ما يلي:

- إخراج المنتجات النهائية بصورة تعكس أهداف المشروع وتحققها.
- مشاركة المنتجات مع أصحاب العلاقة والمجتمع المعني.
- البحث عن قنوات لنشر المنتجات لتمكين المستفيدين غير المباشرين من الوصول إليها.

3.4. الاستدامة: الاستمرار في تحقيق فوائد المشروع وتأثيره حتى بعد انتهاء تنفيذه، وتحقيق عن طريق:

- توسيع نطاق تأثير المشروع ليشمل فئات أخرى غير مباشرة من المحتاجين.
- مشاركة المؤسسة في الترويج للمشاريع والمنتجات المتميزة، مما يُسهم في رفع قيمتها التنافسية وتعزيز الأثر المجتمعي.

خاتمة

تعتبر المراحل الأربع لاختيار ودعم المشاريع التنموية المتميزة إطارًا متكاملًا يعزز من فعالية العمل الخيري ويدعم استدامة المشاريع التي تهدف لخدمة المجتمع، فمن خلالها، يتمكن



قِرَاءَة فِي كِتَاب

مراجعة

أكثر من مجرد تبرع بأموال

تمهيد

هذا الدليل عبارة عن فصل موجز من "خارطة طريق العمل الخيري المُعاد تصوّره" الذي أعدته مؤسسة روكفلر للاستشارات الخيرية، وفيه توضح كيفية تحقيق تأثير دائم دون التبرع بالأموال.

في خضم التحوّل العالمي نحو نهج أكثر استراتيجية في العمل الخيري، يستكشف المانحون بشكل متزايد طرقًا مبتكرة لتعزيز دعمهم للمؤسسات الخيرية الممنوحة حيث يمكن للدعم الذي يقدمه قطاع العمل الخيري تجاوز التمويل التقليدي، فمن خلال تسخير قوة بناء العلاقات، والدعوة لعقد الاجتماعات والفعاليات، وتقديم المساعدة الإدارية أو الفنية، يمكن للمانحين الارتقاء بمساعيهم الخيرية إلى مستويات أكثر تقدمًا، وبمثل هذه الأشكال المبتكرة من الدعم، فإن المانحين يتمتعون بالقدرة على تسريع قدرتهم على التأثير بشكل كبير، مما يؤدي إلى تقديم دعم يتسم بمستويات أعلى من الاستراتيجية والإنصاف لكل من الجهات الممنوحة والشركاء والمجتمعات.



لتحميل الفصل والاطلاع عليه

من خلال الرابط:



bit.ly/3NV5Z7R

¹ تأسست مؤسسة مستشاري روكفلر للأعمال الخيرية عام 2002، ونمت لتصبح واحدة من أكبر منظمات الخدمة الخيرية في العالم وسهلت تقديم أكثر من 4 مليارات دولار من المنح لأكثر من 70 دولة. تقدم مؤسسة مستشاري روكفلر للأعمال الخيرية حاليًا المشورة وتدير أكثر من 500 مليون دولار من التبرعات السنوية من الأفراد والعائلات والمؤسسات والشركات.

1. **المساعدة في بناء العلاقات:** في بعض الحالات، قد تحتاج الجهات الممنوحة إلى المساعدة في التواصل مع أصحاب العلاقة في الأنظمة المختلفة، لاسيما الجهات الفاعلة المؤثرة مثل الحكومات والمنظمات المتعددة الأطراف والشركات والجهات المانحة الرئيسية. ويمكن للمانحين المساهمة في بناء تلك العلاقات كجزء من أشكال الدعم المختلفة التي يقدمونها.

وتشمل العلاقات التي يمكن أن تكون مثمرة بشكل خاص تلك التي تقام مع المنظمات النظيرة، والممولين الآخرين الذين يتصدون لقضايا مماثلة، والمجموعات المجتمعية، والمنظمات غير الحكومية، والهيئات الحكومية العاملة في مجال الاهتمام ذاته التي تعمل به المؤسسة الخيرية، ويمكن أن تكون مثل هذه التفاعلات ذات أهمية خاصة بالنسبة للمؤسسات الأصغر حجمًا، وتلك التي لا تزال في مراحلها المبكرة، والمنظمات التي تفتقر إلى الشبكات الواسعة، ويمكن مساعدة الجهات الممنوحة على بناء العلاقات من خلال:

- تنظيم اجتماع سنوي لمناقشة الدروس المستفادة والابتكارات في مجال العمل.
- إشراك الجهات الممنوحة في الاجتماعات.
- إنشاء أو استضافة منصة أو بوابة أو قاعدة بيانات عبر الإنترنت تتيح وصول الأطراف ذات الصلة إليها مجانًا.

ومن الضروري إشراك الجهات الممنوحة في قيادة هذه القرارات بحيث يتماشى الدعم مع الاحتياجات، أي بعبارة أخرى، لا ينبغي السعي إلى تقديم بدائل للمساعدة المالية إلا عندما يوافق الشركاء أو الجهات الممنوحة على أن هذه الخطوة منطقية من الناحية الاستراتيجية ومن حيث التوقيت، ويعرض الشكل أدناه طرق للدعم تتجاوز المنح المالية:





• التعريف بالجهات الممنوحة وتعزيز ظهورها على وسائل التواصل الاجتماعي والتحدث عنها في المقالات المنشورة عبر الإنترنت وغيرها.

3. **استضافة الاجتماعات:** تمثل الاجتماعات والمؤتمرات وسيلة أخرى تمكّن الممولين من تقديم دعم غير نقدي مؤثر لمساعدة الجهات الممنوحة والمجتمعات التي تتعامل معها، ومن الأمثلة البارزة جوائز سكول للابتكار الاجتماعي Skoll Awards for Social innovation² التي تقدمها مؤسسة سكول، حيث تلعب هذه الجوائز دورًا حيويًا في تسليط الضوء على الشركاء الممنوحين، مما قد يكسبهم التقدير والدعم من الممولين والمتعاونين الآخرين.

يمكن لجميع أنواع المؤسسات الخيرية أن تقدم فوائد كبيرة للجهات الممنوحة والمجتمعات التي تخدمها من خلال تنظيم الاجتماعات وذلك من خلال:

- تحديد موضوعات المناقشة ومجالات النمو والتعاون.
- إنشاء مجتمعات الممارسة التي تجتمع لمناقشة قضايا محدد.
- توفير منصات وأماكن للجهود التعاونية واستضافة الفعاليات.

2. تقدم مؤسسة سكول جوائز سكول للابتكار الاجتماعي كل عام لمجموعة مختارة من المبتكرين الاجتماعيين الذين يستهدف عملهم الأسباب الجذرية للمشاكل المجتمعية للتغيير المجتمعي. من خلال الاستثمار في الابتكارات الاجتماعية الناضجة للتأثير السريع على مستوى النظام، تساعد جوائز سكول في إطلاق العنان للإمكانات الكاملة ونطاق وصول قادة التغيير الاجتماعي. تتلقى كل منظمة حائزة على الجائزة 2 مليون دولار في تمويل غير مقيد لتوسيع نطاق عملها وزيادة تأثيرها.

• تنسيق الجهود مع الممولين الآخرين والجهات الممنوحة في نفس المجال، سواء في مرحلة التخطيط أو التنفيذ.

2. تعظيم التأثير عبر بناء الشبكات: إلى جانب

المساعدة في بناء العلاقات، يمكن للممولين الذين يمتلكون تأثيرًا كبيرًا في القطاع الخيري الاستفادة من نفوذهم لتوسيع نطاق الشركاء الممنوحين، ومن خلال هذا التضخيم فإن الممول يضيف المصداقية والتأثير، مما يساهم في التعريف بالمشاريع والرسائل الخاصة بالجهات الممنوحة، وكجهة ممولة، فإن استخدام الصورة، والشبكة، والاتصالات والخبرات لإفادة الجهات المتلقية لمنحك والشركاء الآخرين قد تشمل ما يلي:

• تسليط الضوء على إنجازات الشركاء الممنوحين في النشرات الإخبارية للمؤسسة، وعلى المواقع الإلكترونية، وخلال الندوات عبر الإنترنت، وفي العروض التقديمية في المؤتمرات.

• تعريف الجهات الممنوحة بالمولين المهتمين الذين يشتركون معهم في المصالح الاستراتيجية.

• دعوة الجهات الممنوحة للمشاركة في المؤتمرات التي ينظمها الممولون وغيرها من الفعاليات ذات الصلة

• تقديم الجوائز لتسليط الضوء على الإنجازات التي تقوم بها الجهات الممنوحة.

5. تقديم المساعدة الفنية والمشورة المتعلقة

بالإدارة العامة: تفتقر العديد من المؤسسات الخيرية إلى الموارد الفنية الكافية والأنظمة، والأدوات، والخبرات اللازمة لإدارة المشاريع أو البرامج بشكل فعال، وعلى العكس من ذلك، تتمتع بعض الجهات المانحة بالمهارات ولديهم المعرفة اللازمة لمساعدة تلك المؤسسات في الحصول على المساعدة وذلك من خلال:

- توفير الخبرات في مجالات الاتصال، أو التسويق، أو الموارد البشرية، أو التمويل، أو التكنولوجيا.
- الحصول على مقعد واحد (أو أكثر) في مجلس الإدارة، عندما توافق الجهة الممنوحة على ملائمة العملية والفرد الذي تم اختياره.
- إيجاد وتنسيق شراكات بين المؤسسات الخيرية التي تحصل على المنح، وبين المؤسسات المانحة التي تمتلك الخبرات والمهارات التي تفتقدها تلك المؤسسات الخيرية.

6. الحفاظ على العلاقات مع المستفيدين

السابقين من المنح: بمجرد انتهاء علاقة التمويل أو فشل الحصول على المنحة - سواء بعد الانتهاء من العمل المشترك أو عدم نجاح طلب المنحة - تظل هناك فرص للتواصل يمكن للمنظمات الساعية للتمويل الاستفادة منها، وفيما يلي بعض الطرق للحفاظ على علاقات وثيقة مع المنظمات الخيرية:

- دعم التكاليف المرتبطة بالاجتماعات، لاسيما الخدمات اللوجستية المادية والدعوات فضلاً عن التخطيط وغير ذلك.
- نشر وتوزيع المعلومات التي تنتج عن الاجتماعات على نطاق واسع.

4. التحلي بالشفافية:

في كثير من الأحيان تفتقر الجهات الممنوحة للفهم الكافي لكيفية عمل الممولين، كما يلعب الحصول على معلومات واضحة من الممولين دوراً حاسماً في تمكين الجهات الممنوحة والشركاء الآخرين من تخطيط أنشطتهم وتنفيذها بشكل أفضل، فضلاً عن إدارة التوقعات بالشكل الصحيح. يمكن للأنشطة التالية مساعدة المؤسسات الخيرية الممنوحة في إحداث التغيير المنشود:

- جعل الرسالة، والرؤية، والقيم، والاستراتيجية متاحة مثل نشرها على الموقع الإلكتروني.
- توضيح الجداول الزمنية لتقديم طلبات التمويل.
- ضمان سهولة الوصول إلى المعلومات حول حافظة الجهات الممنوحة الرئيسية والفرعية.
- توضيح الميزانية العامة وشروط المنح لجميع البرامج.
- مشاركة المعايير الصريحة والضمنية المستخدمة لتحديد ما إذا كان سيتم تقديم الدعم أو تجديده.
- تقديم إيضاحات لأسباب منح التمويل، أو رفضه، أو إنهائه.



- السماح للمتقدمين بإرفاق روابط لمواد موجودة، مثل الموقع الإلكتروني أو التقارير السنوية، بدلاً من تكييفها مع النموذج المطلوب.

- إنشاء فئات أو مجموعات عمل للمتقدمين لمراجعة الطلبات الأخرى في مجالات قضايا مماثلة.

- إشراك المجتمعات المحلية وأصحاب العلاقة في إعداد الطلبات والتقارير بشكل فعال.

- تقديم الملاحظات على كل من الطلبات المعتمدة والمرفوضة لتوجيه الجهات المتقدمة للحصول على المنح في الطلبات المستقبلية

- تحديد التوقعات بوضوح، وتقديم الأمثلة، والإشارة إلى حدود الكلمات أو عدد الصفحات لمساعدة الجهات الممنوحة على فهم التفاصيل والصياغة المطلوبة.

- تقديم دعم تشغيلي عام يقلل من متطلبات التقارير ويمكن الجهات المستفيدة من التركيز على تحقيق التأثير.

8. الانخراط في الاستثمار المؤثر: الاستثمار المؤثر نهج استثماري يهدف إلى توليد فوائد اجتماعية إلى جانب العوائد المالية، مثل الاستثمار في الطاقة المتجددة أو الزراعة المستدامة. وفي العقدين الأخيرين، مع قيام عدد متزايد من الممولين بالبحث عن استراتيجيات للاستفادة من جميع أصولهم

- إشراك الجهات الممنوحة السابقة كموجهين أو مستشارين أو مقيمين للمتقدمين الجدد.

- دعوة مقدمي الطلبات أو المتلقين السابقين للمنح للمشاركة في الاجتماعات أو الندوات عبر الإنترنت.

- تشجيع الممنوحين أو المتقدمين السابقين على ترشيح ممنوحين محتملين، لاسيما في سياق جائزة خيرية، وذلك من أجل توسيع مجموعة المتقدمين لتشمل فئات أكثر تنوعًا.

- الاستفادة من المتلقين السابقين للمنح لإنشاء المجموعات أو القيام بجهود تعاونية من خلال تعريفهم بالمستفيدين الجدد وفتح قنوات التواصل فيما بينهم.

7. صياغة إجراءات إعداد التقارير لتناسب الجهات

الممنوحة: يعتمد بعض الممولين إجراءات موحدة لتبسيط تقديم الطلبات والتقارير، بينما يفضل آخرون طلب معلومات متعمقة للانتقاء أفضل المنظمات. ورغم أن التفاصيل تساعد بعض الممولين في اتخاذ قراراتهم، فإن العديد من المتقدمين يجدون هذه المتطلبات مرهقة وغير مفيدة. لذا، أصبح اعتماد إجراءات بسيطة وذات صلة أكثر شيوعًا بين الجهات المانحة، خصوصًا المهتمة بتعزيز العدالة والنمو الاقتصادي والعدالة الاجتماعية، وفيما يلي بعض الممارسات الجيدة التي يمكن للجهات المانحة اعتمادها:

- المساعدة في صياغة الطلبات.



لدعم مهامهم ونظرياتهم للتغيير، شهد الاستثمار المؤثر ارتفاعًا ملحوظًا، وفيما يأتي بعض النقاط عن أهمية تبني الاستثمار المؤثر:

- يمكن إعادة استثمار العوائد لتحقيق تأثير مضاعف باستمرار.
- يمنح الاستثمار المؤثر المانحين حرية ومرونة أكبر لتجربة أساليب جديدة تحقق عوائد مالية وتترك أثرًا اجتماعيًا إيجابيًا.
- يلجأ المانحون لهذا النوع من الاستثمار لتعزيز أو تطوير استراتيجيتهم الخيرية.
- أعرب العديد منهم عن رضاهم الكبير بعد دمج الاستثمار المؤثر في إعادة صياغة أسلوبهم لتحقيق التغيير الاجتماعي.

خلاصة

تعد المنح إحدى الوسائل التي يلجأ إليها رواد العطاء والمحسون لدعم الجهات الممنوحة ومساعدة المجتمعات في تحقيق التغيير نحو الأفضل، ومع ذلك، من الضروري إدراك أن الدعم يمتد إلى ما هو أبعد من المساهمات النقدية ويجب توجيهه حسب الاحتياجات ووجهات النظر المحددة للجهات المتلقية لهذه المنح، ويستلزم ذلك إنشاء قنوات اتصال ثنائية الاتجاه ووضع الشركاء المتلقين للمنح في صميم الجهود التعاونية، ومن خلال تنمية شراكات حقيقية وموثوقة، وتوظيف الممارسات المذكورة أعلاه لدعم الشركاء من الجهات الممنوحة بما يتجاوز تقديم الأموال، يمكن تحقيق تغيير تحويلي وتأثير دائم دون التبرع بالأموال.



العقبات أمام المانحين¹

تمهيد

الموارد المالية عصب المؤسسات الخيرية، وهناك حاجة دائمة وملحة لهذا المورد المهم والرئيس والذي بدونهِ لن تتمكن المؤسسة من العمل، وتتنافس جميع المؤسسات الخيرية حول العالم في جذب المتبرعين الأفراد، والحصول على الدعم من القطاع الحكومي، والمؤسسات المانحة الكبيرة، والشركات الخاصة، ورغم ذلك، يواجه المانحون في كثير من الأحيان تحديات تعيقهم عن تقديم الدعم المالي للمؤسسات الخيرية، وفي هذا الإطار يسعى هذا المقال إلى استعراض أبرز العوائق التي قد تواجه المانحين، وتقديم حلول واستراتيجيات للتغلب على هذه العقبات

سبع عقبات أمام المانحين:

تتراوح العقبات بين تحديات تقنية، وعدم وضوح الفئة المستفيدة من التبرعات، وقلة المعلومات عن الأثر، إلى غير ذلك، ويعرض الشكل أدناه العقبات السبع التي يناقشها المقال:

نقص المعرفة
بحاجات المنظمة
وأثرها

عدم وضوح
الفئة المستفيدة
من التبرعات

الافتقار
لطلبات التبرع
المباشرة

قلّة
المعلومات
عن الأثر

تحديات
تقنية

الشعور
بعدم الارتباط
بالقضية

غياب المتابعة
والتواصل

1. Forbes: 20 Barriers Standing In The Way Of Potential Nonprofit Donors, Forbes Nonprofit Council, Mar 2024.

1. **قلّة المعلومات عن الأثر:** تواجه بعض المنظمات غير الربحية صعوبة في جذب التبرعات الكبيرة، حيث يبحث المتبرعون الأساسيون عن دليل يربط بين تبرعاتهم وتحقيق أثر ملموس وقابل للقياس على حياة المستفيدين، وعند غياب هذه البيانات أو المؤشرات، قد يشعر المتبرعون بالشك حول مدى فعالية مساهماتهم.

2. **الافتقار لطلبات التبرع المباشرة:** تتمثل إحدى العقبات الكبرى في أن بعض المنظمات غير الربحية لا تقدم طلبًا مباشرًا للحصول على تبرعات، في بعض الأحيان، قد يعتقد قادة المنظمات الخيرية أن المانحين سيتوجهون إليهم بدافع حب الخير والمساعدة، وقد يحدث هذا ويحدث فعلاً، لكن لا يحدث بالمستوى المطلوب، لذلك، من الضروري أن يكون هناك إجراء واضح ومحدد لتقديم الطلب من خلال الفهم الدقيق لمهمة المنظمة والتأكد من أنها تتماشى مع اهتمامات المتبرعين، ومعرفة القضايا التي تهمهم، ومن ثم التواصل بفعالية مع المانحين المحتملين، وشرح كيف تتناسب رسالة المنظمة مع اهتماماتهم، مما يزيد من فرص الحصول على التبرعات.

3. **عدم وضوح الفئة المستفيدة من التبرعات:** يواجه المانحون صعوبة في رؤية كيفية تأثير تبرعاتهم على الآخرين، مما يضعف الدافع لديهم للتبرع، ولتجاوز هذه العقبة، تعتبر رواية

القصص أداة فعّالة، حيث يساعد هذا النوع من السرد على تقريب الفجوة العاطفية بين المتبرعين والمستفيدين، مما يمنح التبرع بُعدًا شخصيًا، ويبني رابطة إنسانية بين المانح والمستفيد.

4. **نقص المعرفة بحاجات المنظمة وأثرها:** من بين العقبات التي تمنع المانحين من تقديم مساهمات أكبر هي عدم وضوح أهداف المنظمة أو ما يميزها عن غيرها، وكذلك عدم معرفتهم بالحاجة الفعلية لمزيد من التمويل.

5. **غياب المتابعة والتواصل:** لا يجب التعامل مع المتبرعين على أنهم مصدر تمويل آلي للمنظمة ينتهي التواصل أو العلاقة معهم بمجرد الحصول على التبرع، وإنما ينبغي الحفاظ عليهم من خلال رعاية متواصلة تشمل إظهار الامتنان لهم وشكرهم، وتزويدهم بتحديثات حول أثر تبرعاتهم، وتعريفهم ببرامج المنظمة. كما يمكن تشجيعهم على دعوة أقرابهم ورفاقهم للتبرع ودعم القضايا التي تعمل عليها المنظمة.

6. **الشعور بعدم الارتباط بالقضية:** إحدى العقبات (النفسية) هي عدم شعور المانحين المحتملين بوجود ارتباط شخصي مع القضية أو المشروع، ولذا من المهم الاستماع جيدًا لاحتياجات المانحين واهتماماتهم، فإذا شعر المانحون بأن هناك صلة بينهم وبين القضية، فمن المحتمل أن يقدموا الدعم والمساعدة.



7. تحديات تقنية: قد يواجه بعض المانحين صعوبة في استخدام قنوات التبرع عبر الإنترنت، مما يشعرهم بالإحباط، قد تكون العملية غير بديهية أو معقدة، خاصة لمن ليس لديهم خبرة واسعة في التعاملات الإلكترونية، ولذا من المهم تبسيط عملية التبرع قدر الإمكان، وربما توفير فيديو توضيحي يساعد في ذلك، بالإضافة إلى وجود شخص مستعد للرد على استفسارات وأسئلة المتبرعين المحتملين.

خاتمة

في ظل الحاجة الملحة للدعم المالي، تواجه المنظمات غير الربحية تحديات متعددة تعيق تفاعل المتبرعين واستمرارية دعمهم. من خلال فهم هذه العقبات وتقديم حلول موجهة، تستطيع المنظمات تعزيز علاقتها بالمانحين، وتقديم تجارب أكثر شفافية ووضوحاً تشجعهم على تقديم دعم مستدام، وكما بين المقال، يُعد بناء الثقة، وإبراز أثر التبرعات، وتبسيط قنوات التبرع خطوات رئيسية في تحسين تجربة المانحين، وبالتالي ضمان استمرارية الموارد التي تُمكن المؤسسات من تحقيق رسالتها الإنسانية والاجتماعية.



قيادة العمل الخيري

ممارسات

قوة التبرعات الصغيرة¹

تمهيد

قد يبدو تركيز المؤسسة الخيرية على العمل مع جهات مانحة كبيرة يمكنها تغطية جزء كبير، أو جميع أعمال ومشاريع المؤسسة أمرًا ضروريًا وحيويًا لاستدامة عملها، ومع ذلك، من المهم أيضًا للمؤسسة تخصيص وقت كافٍ لإيجاد متبرعين صغار والحفاظ عليهم، وتطوير استراتيجيات فعالة لجمع التبرعات منهم، حيث تُعد التبرعات الصغيرة مهمة لسببين رئيسيين: أولاً لأنها تساعد في تنويع قاعدة المتبرعين، مما يقلل من مخاطر انخفاض الإيرادات في أوقات الأزمات، وثانيًا، يكون من الأسهل الاحتفاظ بالمتبرعين الصغار، وهذا أكثر فعالية من حيث التكلفة مقارنة بمحاولة جذب متبرعين جدد باستمرار، وفي هذا الصدد، يعرض هذا المقال فوائد ومزايا التبرعات الصغيرة وأثرها على المؤسسات الخيرية، واستراتيجيات لجذب التبرعات الصغيرة.

أولاً: فوائد التبرعات الصغيرة

تُعد التبرعات الصغيرة وسيلة فعّالة تُساهم في دعم المؤسسات وتوسيع نطاق أثرها، فهي لا تتيح فقط المجال لأكبر عدد من الأفراد للمساهمة، بل تدعم استقلالية المنظمة وتُعزز تنوع قاعدة المتبرعين، مما يساهم في تطوير برامجها لتكون شاملة ومُناسبة لشرائح مجتمعية متعددة، وفيما يلي بعض فوائد هذه التبرعات:

1. **توسيع قاعدة المتبرعين:** لدى معظم الأشخاص القدرة على التبرع بمبلغ صغير (خمسة دولارات مثلاً)، وفي بعض الحالات أقل، بقبول هذه المساهمات الصغيرة، تُتيح المنظمة للجميع فرصة المشاركة بغض النظر عن مستوى الدخل، مما يُعزز روح العطاء لدى مختلف فئات المجتمع، ويُساهم في بناء قاعدة متنوعة من المتبرعين مما يعزز شمولية برامج المنظمة ويجعلها أكثر ملاءمة

1. Neon One: The Power of Small Donations: Why They Should Matter to Your Nonprofit, Alison Smith, Apr 2022.



3. تعزيز الاستدامة: تُظهر البيانات أن المتبرعين الصغار هم الأكثر دعمًا في الأزمات، ففي عام 2020، زادت التبرعات بشكل ملحوظ بين مختلف الفئات، لا سيما التبرعات الصغيرة التي كان لها الحصة الأكبر من الزيادة، فقد ارتفعت بنسبة 15.3% مقارنةً بعام 2019، بينما زادت التبرعات الكبيرة (1000 دولار أو أكثر) بنسبة 10.4% فقط. ورغم أن المتبرعين الصغار والكبار يميلون لزيادة تبرعاتهم في الأزمات، إلا أن التبرعات الكبرى لا يمكن ضمانها دائمًا، فقد يغير المتبرع/المانح رأيه في أي وقت حول القضايا التي يدعمها، وفي هذه الحالة إذا كانت المنظمة تعتمد بشكل كبير على تبرعات قليلة من متبرعين رئيسيين كبار، فقد تكون عرضة للخطر إذا قرر أحدهم دعم جهة أخرى.

4. تحسين معدلات الاحتفاظ بالمتبرعين: أظهرت أبحاث مؤسسة Giving Tuesday¹ نتائج إيجابية حول معدلات الاحتفاظ بالمتبرعين الذين يقدمون تبرعات تتراوح بين 1 - 100 دولار، وعلى الرغم من أن الأفراد الذين قدموا تبرعات تزيد عن 500 دولار كانوا في الماضي يحتفظون بمعدلات بقاء أعلى، إلا أن معدل احتفاظهم لم يشهد تغييرًا كبيرًا من عام لآخر، بينما في المقابل، شهدت معدلات الاحتفاظ للمتبرعين بمبالغ أقل (1 - 500 دولار) نسبة نمو أكبر.

2. Giving Tuesday هي منظمة غير ربحية تهدف إلى تعزيز ثقافة العطاء والتبرع، حيث تشجع الأفراد والمجتمعات على تقديم الدعم للمؤسسات الخيرية والجهات غير الربحية في يوم خاص يُعرف بـ "يوم العطاء"، والذي يُحتفل به في يوم الثلاثاء بعد عيد الشكر في الولايات المتحدة الأمريكية.

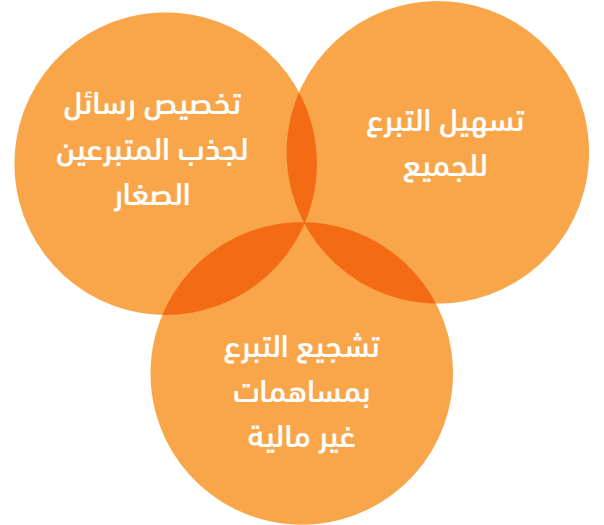
لمختلف الفئات، إذ أن وجود متبرعين من خلفيات وأعمار ومستويات اقتصادية مختلفة يساعد المنظمة في التعرف على احتياجات مجموعات سكانية قد لا تملك خبرة كبيرة في التعامل معها، كما يتيح الحصول على آراء قيّمة حول كيفية تحسين البرامج والخدمات لتلبية احتياجات الفئات المتنوعة بشكل أفضل.

2. التركيز على الرسالة: تتيح التبرعات الصغيرة للمنظمات غير الربحية التركيز على رسالتها الأساسية دون الحاجة للقلق بشأن إرضاء المتبرعين الكبار، مما يمنحها حرية أكبر في اتخاذ قرارات تشغيلية تخدم مصالح المستفيدين، بدلًا من الانشغال بتلبية متطلبات المتبرعين الكبار أو الالتزامات القانونية المتعلقة بالمنح.



ثانيًا: جذب التبرعات الصغيرة

التبرعات الكبيرة من الأفراد أو المؤسسات، مع أهميتها وضرورتها، ليست السبيل الوحيد لتشغيل المؤسسات الخيرية، فالتبرعات الصغيرة، مهما كانت صغيرة (خمسة دولارات وأقل) لها أهميتها وحيويتها، خاصة عندما تتراكم تصنع أثرًا كبيرًا، وفيما يلي ثلاث استراتيجيات للمؤسسات الخيرية لجذب التبرعات الصغيرة:



1. تسهيل التبرع للجميع: تسهيل عملية التبرع عبر إدراج مبالغ محددة مسبقًا في استمارة التبرع، مثل (5، 10، 20 دولار) عندما يرى الفرد هذه الخيارات جاهزة، لن يحتاج للكثير من التفكير في تحديد المبلغ، وبالإضافة إلى ذلك، يمكن شرح أثر كل مبلغ مقترح على خدمات المنظمة، كتوضيح أن تبرعًا بقيمة 10 دولارات يكفي لتوفير وجبة طعام أو خدمة معينة. هذا يساعد المتبرع على رؤية الأثر المباشر لتبرعه، مما يجعله يشعر بقيمة مساهمته حتى وإن كانت صغيرة.

2. تشجيع التبرع بمساهمات غير مالية: عرض

خيارات متنوعة لدعم المنظمة، مثل فرص التطوع أو التبرعات العينية التي قد تحتاجها المنظمة، وهذا يعكس اهتمام المنظمة بقيمة المساهمات غير المالية ويشجع المتبرعين على الانخراط بطرق أخرى تدعم رسالة ومهمة المنظمة.

3. تخصيص رسائل لجذب المتبرعين الصغار: على

سبيل المثال، يمكن للمؤسسة أن تطلق حملة رسالتها: "إذا قرر 5 أشخاص فقط التنازل عن قهوتهم الصباحية ليوم واحد في الشهر، يمكن توفير كل المستلزمات الدراسية لطالب واحد طوال العام". هذه الرسالة تساعد المتبرع الذي يمتلك 5 دولارات فقط على إدراك كيفية تضافر تبرعه مع تبرعات الآخرين لتحقيق أثر عظيم، وكيفية تساهم في تغيير حياة شخص واحد.

خاتمة

تعدّ التبرعات الصغيرة أحد أهم العوامل التي تساهم في تحقيق تأثير مستدام وفعّال في العمل الخيري، فعندما تجتمع تظهر قوة وتأثيرًا كبيرًا، وتساهم في تحقيق الاستدامة المالية للمؤسسة، وتوسيع قاعدة الداعمين، وتعزيز استقلاليتها بعيدًا عن الاعتماد على الجهات المانحة، مما يمنح المؤسسة مرونة أكبر في اتخاذ قرارات تخدم رسالتها الأساسية، ومضاعفة أثرها المجتمعي.



الرسالة



خدمة العمل الإنساني وتطويره من خلال
البحوث والدراسات المتخصصة

الرؤية



مرجع عالمي في دراسات العمل
الخيري والإنساني

القيم



الأهداف



تعزيز مكانة العمل الخيري والإنساني
والتعريف بمنجزاته لدى الرأي العام

تطوير العمل الخيري والإنساني والارتقاء
بالجودة في مختلف مجالاته

صناعة التكامل بن القطاع الخيري
والإنساني وخطط التنمية المجتمعية

دعم صنّاع القرار عبر توفير المعلومات
ذات الصلة في الوقت المناسب

استشراف مستقبل العمل الخيري
والإنساني بما يخدم المجتمعات

نشر ثقافة العمل الخيري والإنساني
والتطوعي بين شرائح المجتمع كافة

رئيس مجلس الإدارة

د. عبدالله معتوق المعتوق

المدير العام

بدر سعود الصميط

رئيس التحرير - مشرف المركز

عبد الرحمن عبد العزيز المطوع

أسرة التحرير

د. رضا السيد العشماوي

مدير المركز

د. سارة يحيى عبد المحسن

اختصاصي دراسات

محمد السعيد

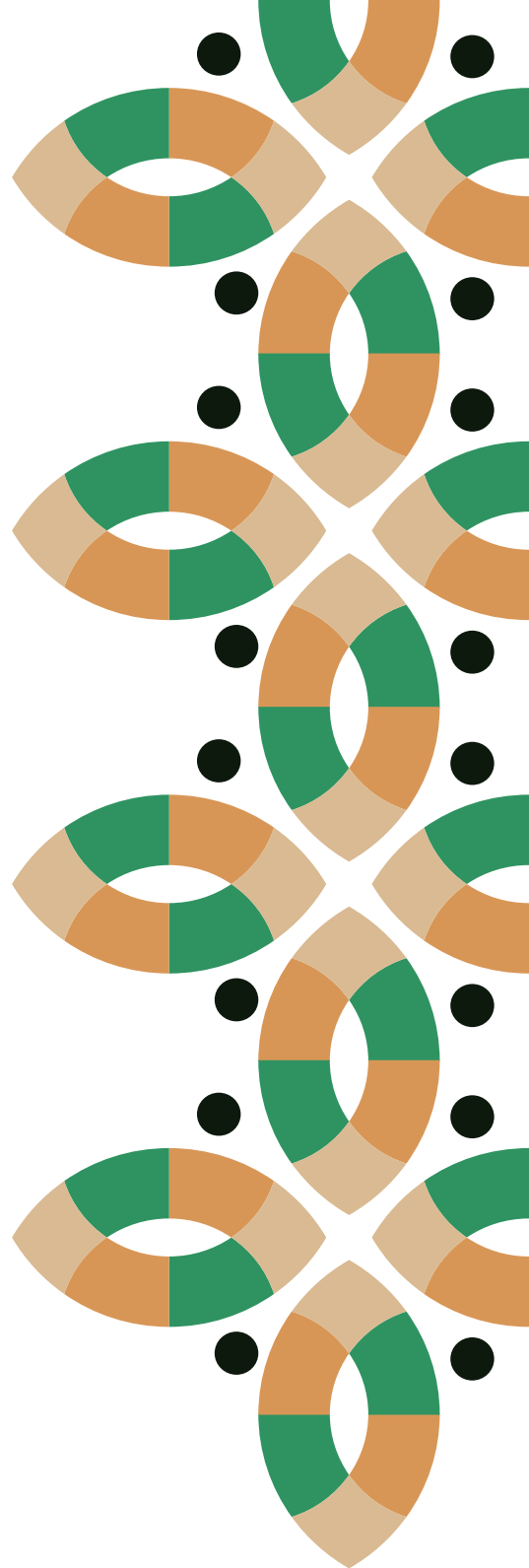
محرر

عبد الله محمد أبو زيد

منسق إداري

عامر قاسم

الإخراج الفني



من إصدارات المركز



الثقة في مواجهة
التشكيك

دليل إدارة الحملات
التسويقية

مؤشر الجوع
العالمي 2018

كيف تدير أزمة
بفاعلية

الواقع النفسي
للمرأة اللاجئة

تقرير الاتجاهات
العالمية للتبرع



الأزمة الإنسانية
في السودان

إدارة عملية
التعافي

حماية العاملين في
المجال الإنساني

الوضع الإنساني
في غزة

عاصفة
دانيال

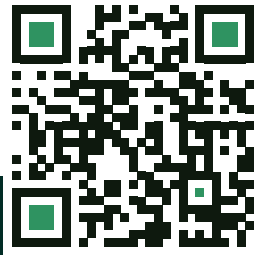
زلازل
شرق المتوسط



خلاصات معرفية

زوروا موقعنا للوصول إلى جميع
إصدارات المركز

gcpskw.org/ar/publications



نشرة أتر



الهيئة الخيرية الإسلامية العالمية
International Islamic Charity Organization

المركز العالمي
لدراسات العمل الخيري
Global Center
for Philanthropy Studies



تساعدنا مشاركتك..
وتصلنا مباشرة..

1 808 300
www.iico.org

GCPSIICO



الهيئة الخيرية الإسلامية العالمية
International Islamic Charity Organization

