



ترجمة:

م . عبدالغفور الديبسي

## مقالة مترجمة لماذا توقفت عن التبرع لمنظمتكم؟



إنني من مواليد ما بعد الحرب العالمية الثانية في وسط العقد السابع من عمري، شغوف بدعم المنظمات غير الربحية التي تساعد الشباب ذوي الدخل المنخفض للتقدم في دراستهم، اتصل بي إن كنت تدير برنامجاً ناجحاً مشابهاً، ففي النهاية إن معظم مدخراتي ستذهب للمنظمات التي تقوم بذلك بشكل فعّال، ولقد قمت بدفع مبالغ ابتدائية بمقدار (1000) دولار، و (5000) دولار؛ لأرى كيف تردّ هذه المنظمات، فأنا أتوقع منها أن تقرّ باستلام المبالغ ثم تخبرني كيف تمت الاستفادة منها، وقد أحبطت لردودهم أو عدم ردهم بالأحرى.

تشير دراسات حديثة من منظمة (Giving USA) إلى تراجع مستمر في التبرع للمنظمات الخيرية أعتقد أن على المنظمات الخيرية أن تستمع جيداً لما يقوله المتبرعون أمثالي، وعلى سبيل المثال: استلمت إحدى المنظمات الخيرية التي أدمعها تبرعاً بعدة ملايين من (McKenzie Scott) توقعت أن أرى بعض المعلومات عن المنحة وكيفية استفادة الجمعية منها، وكنت أودّ معرفة إن كان عليّ إعادة توجيهه أو تقليص مساهمتي للتأكد من إحداثها الأثر الأكبر أو



توجيهها إلى حيث الاحتياج الأشد، لكن ذلك لم يتحقق، وتواصلت مع المدير التنفيذي ولم أتلق رداً، وبعد ستة أشهر أبديت امتعاضي للمدير التنفيذي وأخبرته أنني سوف أوقف مساعداتي مؤقتاً، وقاد ذلك إلى نقاش حول أسباب تأخر الرد وأهمية مشاركة المعلومات مع المتبرعين واستئناف مساعداتي للمنظمة، ولو لم أتابع الأمر بنفسي لتوقفت مساعدتي للمنظمة.

قبل سبعة أشهر سألت منظمة أخرى عن توضيحات أكثر حول مصارف البرامج المتوقعة للاستفادة الممكنة من تبرعاتي، وأررفت مع رسالتي تلك تبرعاً للاستفادة المباشرة، لا زلت إلى اليوم أنتظر تلك المعلومات! وأما في منظمة أخرى تساعد ذوي الدخل المنخفض على تحمل فواتيرهم، طلبت معلومات إضافية عن المناطق المشمولة بهذا الدعم ونوع المساعدة المقدمة ولم أحصل على جواب!

مررت بتجارب مشابهة مع منظمات أخرى وهذه المنظمات جميعها خسرت (20) ألف دولار في شكل منح سنوية، و (100) ألف دولار على شكل أصول مخصصة من قبلي لعدم تجاوبها.

الكثير من الأشخاص يمثل عمري يرغبون بإحداث الأثر في تبرعاتهم، والحصول على إجابات عن مصير تبرعاتهم، إننا نرغب حقاً في دعم المنظمات الناجحة وأن نرى دليلاً على أن دعمنا يساهم في ذلك النجاح، إنني أبحث عن



منظمات غير ربحية ذات رسائل واضحة ترتبط بهدف، وتظهر فاعلية في أداء تلك الرسالة وشفافية في كيفية توجيه التبرعات، وهنا سأقترح خطوات تُحسّن من تعامل هذه المنظمات مع المانحين، وهي كالتالي:

**- ركز على الحصول على كثير من التبرعات بدلاً من التبرعات الضخمة:** يصرف جامعو التبرعات كثيراً من الوقت والمال من أجل الوصول إلى مانحين قادرين على التبرع بمبالغ كبيرة، لكن المانحين الآخرين ذوو أهمية أيضاً، يُظهر الدعم المالي السياسي أن التبرعات الصغيرة تشكل قسماً أكبر من مجموع المال الممنوح، ويوفر قاعدة أكبر من الداعمين على المدى الطويل بالمقارنة مع عدة منح كبيرة وعلى العاملين في جمع التبرعات تعلّم ذلك الدرس.

**- فكّر على المدى الطويل:** يركز جامعو التبرعات على ما يمكن أن يحشده من دعم خلال عام معين، لكن الدعم اللاحق مهم أيضاً، كثير ممن هم في مثل عمري (Baby Boomers) يبدأون في تبرعات صغيرة؛ ليتمكنهم من التخطيط في منح أصول كبيرة على المدى الطويل كما أفعل أنا، حافظ على التواصل معهم، وادع المانحين إلى مكتبك وعرفهم على الموظفين والمستفيدين، وحتى إن انقطعوا عن الدعم لسنة أو سنتين، واستمر في إرسال التقارير التي توضح أثر تبرعاتهم.

**- تعرف على مانحيك:** تعرف على طريقة حياتهم وعلى خلفياتهم وعلى ما



يدفع شغفهم، واستمع أكثر مما تتحدث؛ لأن المانحين الذين يتبرعون بـ (1000) دولار اليوم قد يتبرعون بـ (10) آلاف مستقبلاً إذا استطعت أن تلامس رغباتهم الخيرية، وعلى سبيل المثال بعد حديثي عن التبرعات مع موظفي التدريب في مسرحي القريب المفضل علمت أن لديهم برامج تأهيلية لتعليم الطلاب منخفضي الدخل في كتابة المسرحيات وقدم بعضها على خشبة المسرح حينها وافقت على التبرع؛ لأنها لامست رغبتني في مساعدة الشباب المحتاجين.

- **جواب دون إبطاء:** معظم سندات القبض التي وصلتني عن تبرعاتي كانت تصل بعد شهر أو أكثر من شهرين كن حريصا على أن تخبر المتبرع باستلام تبرعه في نفس اليوم، وأرسل سند القبض لاحقاً.

أرفعت ذات مرة رسالة بخط اليد مع تبرعي لإحدى المنظمات التي تكافح المجاعة أبدت فيها رغبتني في زيارة مكاتبهم، ولم يصلني أي رد لمدة شهر، وحينما طالبت بسند القبض لغرض الضرائب، وصلني في الحال لكن لا شيء عن طلبي السابق!

في المقابل تتصل في الحال مديرة إحدى المنظمات التي أدمتها عند استلامهم التبرع؛ لتعبر عن شكرها وامتنانها لدعم منظماتهم، هذا الرد العاجل لا يدفع للتبرع فحسب، بل يزيد من اهتمام المتبرع ويشجع على تبرعات تالية.



- **أصدر سندات قبض صحيحة ومفصلة:** قامت إحدى الجمعيات بمنحي عضوية مجانية رداً على تبرعي لهم من حسابي التقاعدي الخاص، وقمت برفض العرض؛ لأن سند القبض أخفق في توضيح تقديم أي بضاعة أو خدمات مقابل هذا التبرع، وسند قبض آخر أوضح أن المبلغ المقبوض يمثل قيمة التبرع ناقصاً تكلفت أي بضاعة أو خدمة قدمت، الأمر الذي قد يفهم منه أنني استلمت شيئاً من ذلك.

يختلف التعامل الضريبي من جهة حسم التبرعات من الضرائب في حال إذا كانت هناك خدمة مقدمة مقابل ذلك التبرع أو لا، وإذا وضعنا ذلك في الحسبان فلا بد أن يحتوي سند القبض على اسم المنظمة، ومبلغ وتاريخ التبرع، وفيما إذا تم دفع خدمات أو مواد مقابل ذلك التبرع، ويجب أن يشير أيضاً إلى أن المنظمة مؤهلة حسب النظام الضريبي لاستلام التبرعات، وأن الشيك قد جاء مباشرة عن طريق مؤسسة مالية، وعدا ذلك يُخضع النظام الضريبي الأنواع الأخرى من التبرعات لتدقيق أكثر.

- **قلل من الاحتفالات أو ابحث عن بديل لها:** الاحتفالات تكشف عن الفرق الاجتماعي بين المتبرع والمستفيد، ولقد تمت دعوتي لاحتفالات في نوادي اليخوت تذكرة دخولها (300) دولار حيث يعزز الأثرياء مكانتهم الاجتماعية لكنك لا تجد المستفيدين فيها، اعتذرت عن قبول الدعوة، ولم تتم دعوتي إلى حفل شواء أو آيس كريم في منتزه حيث يمكن أن ألتقي الموظفين والمستفيدين، إن الاحتفالات تبعث رسالة نخبوية



لا تتناسب مع عامة الناس الذين يفكرون في تخصيص أموالهم لمنظمتك.

**- كن شفافاً حول مصير التبرعات:** يرغب المتبرعون معرفة أين ستصرف تبرعاتهم، قم بمشاركة خطتك مع المتبرع حال استلام تبرعه، ثم اشرح له لاحقاً كيف انتهى بها الأمر، وما الأثر الذي أحدثته، ربما يشمل ذلك عدد السلال الغذائية، ونوع المساعدات المقدمة، وعدد المدارس التي تم دعمها وما إلى ذلك، وإذا كانت منظمتك تنفذ حملات تبرع تنافسية كأن تقوم الشركة بدفع مبلغ مماثل لكل مبلغ يتبرع به موظفوها أخبر المتبرعين عن المبالغ التي حصلت عليها الحملة، وأخيراً أرسل تقارير سنوية عن كيفية استفادة المنظمة من أموال المتبرعين.

أدعم عدة منح دراسية لطلاب محتاجين، وأريد باستمرار معرفة من استلم المنحة وما هي المبالغ، لا أريد لتبرعاتي أن تحجب العون المالي التي يمكن أن تقدمه الجامعة بل أفضل أن تكون عوناً إضافياً لما تخصصه الجامعة، وسأدعم المزيد من المنح التي تقوم بذلك، لكنني لا أستطيع اتخاذ ذلك القرار إذا لم توفر الجامعات المعلومات المطلوبة؛ فالشفافية مهمة للغاية إذا ما أرادت المنظمات أن تحافظ على داعميها ومانحيها وتشجع على المزيد من العطاء، عليها أن تصغي، وتطرح الأسئلة، وتستجيب لاحتياجات المانحين، عندئذ فقط يستطيعون العمل سوياً بفاعلية من أجل الهدف الأسمى.



# المجتمعات المهنية



   @BOARDSA3