

أدلة إرشادية

# العطاء الاستباقي

رفع مستوى تأثير  
الأعمال الخيرية للشركات.

يقدم الدليل الإرشادي هذا مقدمة عن العطاء المؤسسي،  
ويصف الفرق بين اثنين من المناهج الاستراتيجية وهما:  
العطاء التفاعلي والعطاء الاستباقي. كما يحدد  
منهجين تكتيكيين لتقديم هذه الهبات هما:  
تقديم المنح وإدارة البرامج.

## الدروس المُستخلصة

- إنَّ العطاء التفاعلي مدفوع بعروض المقترحات المُقدَّمة للحصول على التمويل.
- إنَّ العطاء الاستباقي مدفوع بالطلب المُقدَّم من الجهة المانحة للعطاء لتلقي المقترحات، وهو ما يسمح للجهة المؤسسية المانحة بصياغة التأثير الذي ترغب في تحقيقه.
- يرد فيما يلي عاملان حاسمان للنجاح في تنفيذ منهج العطاء الاستباقي، وهما:
  - الوصول إلى شبكة فعالة من المنظمات المجتمعية.
  - السماح للمنظمات المجتمعية بالمساهمة في تشكيل الحلول المقترحة.
- يفسح العطاء التفاعلي المجال للمنهج التكتيكي المعني بتقديم المنح، بينما يقدم العطاء الاستباقي مجموعة أوسع من المناهج التكتيكية التي تتضمن إدارة البرامج.

## مقدمة

تتسم الأعمال الخيرية للشركات في الوقت الراهن بالنمو المطرد في القطاع غير الربحي، المقترن باتباع المناهج التعاونية نحو التنمية العالمية بشكل تدريجي<sup>1</sup> وتلقى الشركات، الآن أكثر من أي وقت مضى، سيلاً من طلبات الرعاية من الجموع المتزايدة في المنظمات المجتمعية والمدارس والنوادي الرياضية، ناهيك عن المتخصصين في جمع التبرعات. وقد تُقدّم هذه الطلبات للحصول على الموارد المالية، أو ربما التطوع بالوقت، أو حتى تلقي التبرعات العينية، وجميع هذه الأمور من شأنها دعم العديد من الفعاليات أو البرامج أو القضايا الجديرة بالاهتمام.

وعند إدارة العطاء المؤسسي الذي تقدمه مؤسستك، فإنك تتلقى جميع الطلبات، ثم تحيل في بادئ الأمر أهداف العطاء الخاصة بشركتك المحددة مسبقاً إلى اختبار الأهلية السريع. ويتعين عليك بعد ذلك النظر بدقة في حيثيات الطلب؛ تارة في إطار معايير محددة، وتارة أخرى في إطار عدم وجود معايير أو متطلبات للوفاء بها، وذلك قبل اتخاذ قرار بتحرير شيك من ميزانيتك السنوية. وتكرر هذه الحلقة ذاتها بوتيرة متباعدة طيلة العام، حيث تبلغ ذروتها بشكل عام قرب نهاية السنة التقويمية.

ومن المرجح ألا تنخفض ميزانية نهاية السنة إلى ما يقارب الصفر تقريباً، لتجد نفسك مُتورطاً في أحد السيناريوهين المزعجين: إما أن تقضي الأسابيع الأخيرة من السنة المالية محاولاً العثور على منافذ جديرة بتلقي الأموال المتبقية، أو أن تنفذ الميزانية مبكراً؛ وحينها سيتعين عليك حتماً رفض الطلبات حتى نهاية السنة.

يُعرف هذا المنهج غير الزمني **بالعطاء التفاعلي**، بصرف النظر عن كيفية انتهاء السنة المالية. وتتمثل أهم الخصائص الرئيسية لهذا المنهج في الاعتماد على المقترحات المقدّمة دون طلب أو المقترحات العامة بشأن تقديم العطاء المؤسسي، إنَّ العطاء التفاعلي مدفوع بعروض المقترحات المقدّمة من المنظمات المجتمعية إلى شركتك، وليس بالطلب الذي تقدّمه لهذه المنظمات.

ولا نعني بذلك الانتقاص من منهج العطاء التفاعلي كما لو كان فيه مشاكل جوهرية، على العكس حيث يُعتبر هذا المنهج، في واقع الأمر، بمثابة شهادة على سخاء المنطقة، كما أنه يناسب احتياجات العديد من الشركات، بما في ذلك المنظمات المجتمعية التي يدعمها. وقد يكون هذا النوع من العطاء مؤثراً، لا سيما في الحالات الطارئة، ومن المؤكد أنه لن ينتهي العمل به قريباً.

ونظراً لأن منهج العطاء التفاعلي يطبّق في المنطقة على نحو جيد ولا يتطلب المزيد من الاستراتيجيات التكتيكية لتنفيذه، فإننا سنحوّل تركيزنا إلى الطرف الآخر من الطيف؛ ألا وهو **العطاء الاستباقي**.

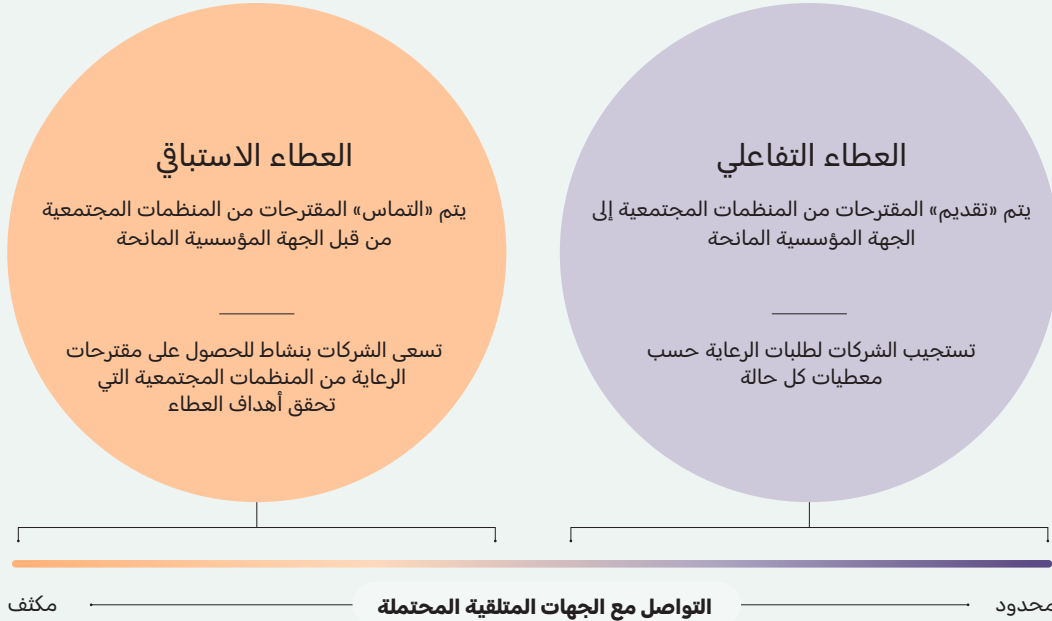
<sup>1</sup> /https://www.unglobalcompact.org

## المبادئ الأساسية

يُكمن العطاء الاستباقي في الطرف الآخر من طيف المناهج الاستراتيجية. وفي حين أن المنهجين التفاعلي والاستباقي يبدآن بوضع مجموعة من أهداف العطاء المؤسسي بغرض تحقيقها، فإن أوجه التشابه بينهما تنتهي عند هذه النقطة. وبخلاف المنهج التفاعلي الذي يعتمد سلباً على المقترحات المقدمة دون طلب لتحقيق تلك الأهداف، فإن العطاء الاستباقي يوفر وسيلة لالتماس المقترحات للقيام بذلك. ويُعد العطاء الاستباقي مدفوعاً بالطلب، مما يعني أن المؤسسات التمويلية تشرع في التواصل لتلقي المقترحات التي من شأنها المساعدة في تحقيق أهدافها، وهو ما يسمح للجهة المؤسسية المانحة بتشكيل الأثر الذي ترغب في تحقيقه. باختصار، لا ينتظر المانحون الاستباقيون حتى يتلقوا الدعوة من جامعي التبرعات.

### طيف مبسط لاثنتين من النهج الاستراتيجية للعطاء المؤسسي

يُكمن الفرق الأساسي بين المنهجين الاستراتيجيين للعطاء المؤسسي؛ سواء التفاعلي أو الاستباقي، في الكيفية التي يتلقى كل منهما المقترحات من خلالها.



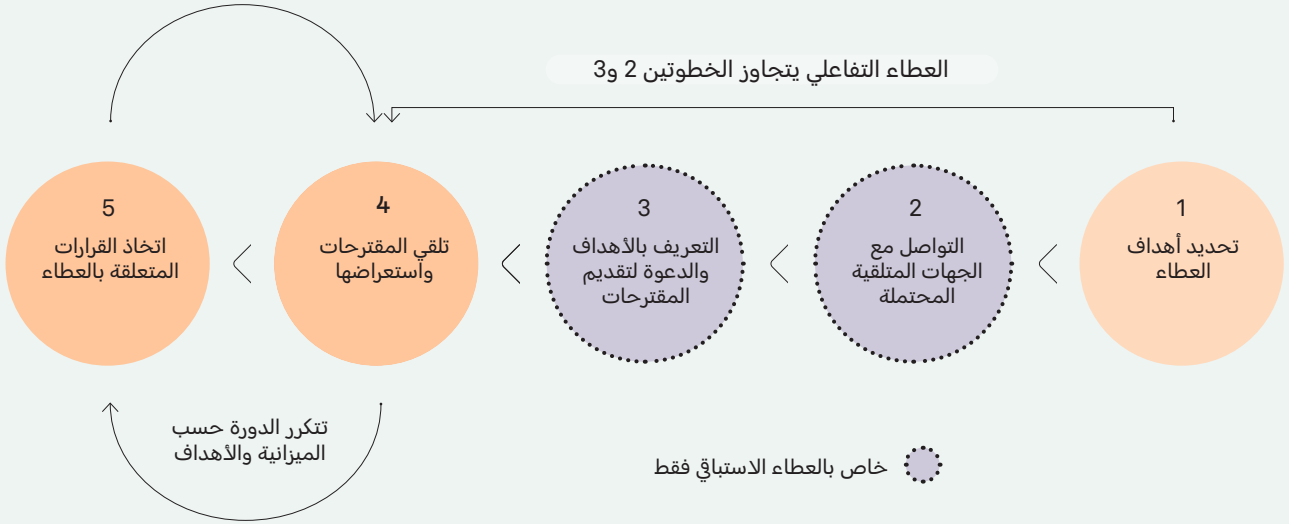
## إشراك المنظمات المجتمعية

عند عرض أهداف العطاء الخاصة بك والتماس المقترحات من المنظمات المجتمعية، فإنه من المفيد مراعاة أن المنظمات المجتمعية غالباً ما يكون لديها فهم أعمق بشأن القضايا التي قد تعمل الجهات المؤسسية المانحة على التأثير فيها. وتجدر الإشارة إلى أنه يتعين الحفاظ على قدر كافي من المرونة في طلبات تقديم المقترحات، بما يسمح للمؤسسات المستجيبة بالمساعدة دون قيود في صياغة الحلول التي يتم الحصول عليها. ويتيح ذلك للشركات فرصة الاستفادة من المعارف والخبرات المتعمقة التي غالباً ما تملكها المنظمات المجتمعية.

يرتكز أهم عامل من عوامل النجاح الحاسمة في تنفيذ منهج العطاء هذا على الوصول إلى شبكة من المنظمات المجتمعية المؤهلة التي ستدرك أهداف العطاء الخاصة بك، وستتجاوب مع الدعوة إلى تقديم المقترحات. ويمثل التواصل الفعال عنصراً أساسياً في إنشاء قنوات قوية من الجهات المتلقية المؤهلة ذات الصلة للحصول على الهبات المؤسسية.

### دورة العطاء الاستباقي

إنّ العطاء الاستباقي مدفوع بالإدراك الواضح لأهداف العطاء التي تمكن المؤسسة من السعي الحثيث للحصول على مقترحات من الجهات المتلقية المحتملة بدلاً من التماس المقترحات منها.



## اختيار منهج للعطاء

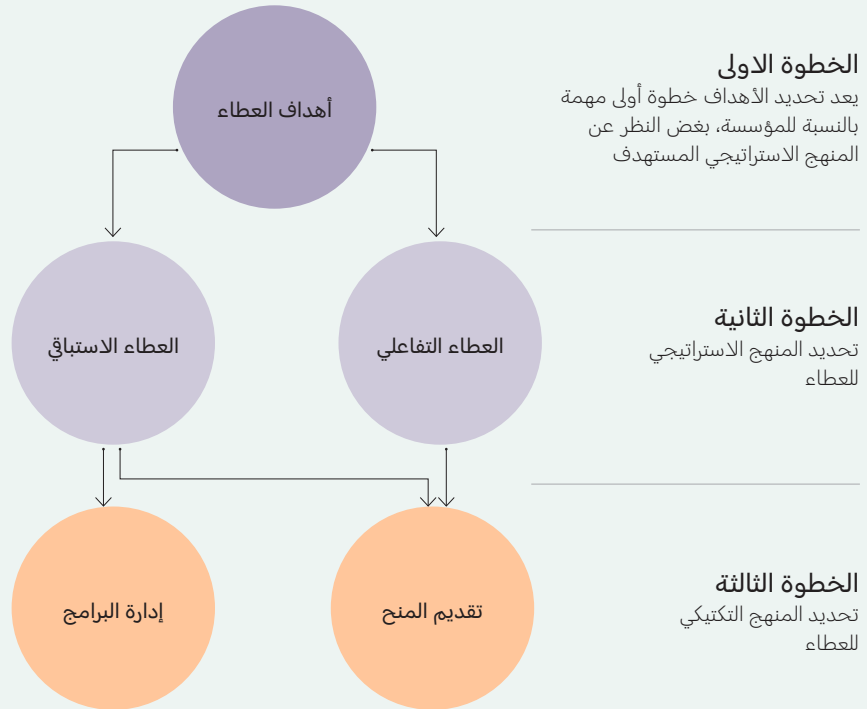
بمجرد اتخاذ القرار باتباع المنهج الاستباقي، فإن مجموعة من الفرص تصبح متاحة فيما يتعلق بـ «الكيفية» التي يُمكن للمؤسسة تقديم العطاء من خلالها. والمنهجان التكتيكيان الأساسيان للعطاء هما تقديم المنح وإدارة البرامج.

يُتاح تقديم المنح بوصفه أداة لكل من الجهات التفاعلية والاستباقية المانحة، كما يمكن أن يكون طريقة فعالة لتقديم هبات ضخمة للإشراف على المنظمات المجتمعية المؤهلة. ويتسم هذا المنهج بالمرونة، حيث يسمح للمانحين بتقديم العطاء لدعم العديد من القضايا أو المؤسسات دون زيادات ضخمة في القدرات الداخلية أو عدد الأفراد؛ إذ يصبح تقديم المنح أكثر فعالية عندما تكون لدى المؤسسة إمكانية الوصول إلى شبكة عالية الجودة من المنظمات لتلقي المنح.

وتتطلب إدارة البرامج من المؤسسة تحديد البرامج وتنفيذها بما يتماشى مع أهداف العطاء الخاصة بها. وقد يشتمل هذا على برامج أساسية، مثل حملات جمع الأطعمة وبرامج المنح الدراسية، أو المساعي الطويلة المدى الأكثر تعقيداً. ونظراً للعقبات المتصلة بالقدرات أو المزايا النسبية التي تتصف بها المنظمات المجتمعية أو كليهما معاً، فكثيراً ما يتعين على الشركات التعاون بشكل وثيق مع مجموعة من الشركاء لتنفيذ البرامج. ●

### مخطط لمنهجين تكتيكيين لتقديم العطاء

يستفيد العطاء الاستباقي من مجموعة واسعة من الأدوات التي يمكن من خلالها تقديم الهبات.



# سیرکل ● CIRCLE