

أسس العطاء المخطط له

كتبه : جون ستيل*

كلما منح واهب هدية لمنظمة غير ربحية، فهناك مجال للتخطيط. يمكن تفسير تعبير (العطاء المخطط له) بطرق مختلفة، إذ تشير خطة العطاء، في بعض الأحيان، إلى نوع الممتلكات المهداة (على سبيل المثال نقداً، أو هدية، أو قطعة أرض)، أو طريقة تقديم الهدية (على سبيل المثال: هدية فورية، أو إيراد على مدى الحياة، أو وصية). وفي أحيان أخرى تشير خطة العطاء بشكل محدد إلى هدايا مؤجلة. إن الهدايا المؤجلة سوف تفيد المؤسسة الخيرية في مرحلة ما في المستقبل، وفي كلا الحالتين يتيح العطاء المخطط له للهدية أن تعمل لمصلحة المانح والمؤسسة الخيرية في نفس الوقت.

في هذا الفصل سوف نتدارس تفسيراً واسعاً للعطاء المخطط له، بينما نركز أيضاً على الهدايا المؤجلة، وناقش قضايا توضع في الاعتبار في عملية تأسيس برنامج عطاء مخطط له، كما سنناقش بعض النقاط المفصلية في مرحلة البداية، ونراجع إستراتيجيات تأسيس وتسويق برامج العطاء المخطط له. كذلك سيضم العرض طرق العطاء المخطط

❖ "جون ستيل" هو مدير العطاء المخطط، مكتب التنمية، جامعة كارولينا الشمالية بمدينة "تشايل هيل".

له التي تشمل الهدايا الفورية، والوصايا، وهدايا التأمين على الحياة، وهدايا الممتلكات الشخصية. وأخيراً سوف نصور تركيبات هدية الإيراد على مدى الحياة، بما في ذلك الأوقاف الخيرية وصناديق الدخل المجمعة وهدية المنح السنوية.

مميزات العطاء المخطط له

للعطاء المخطط فوائد عديدة للمانح وللمؤسسة غير الربحية على حد سواء. يقدم العطاء المخطط للكثير من المانحين فرصة الاستمتاع بالقيمة الجوهرية والرضا الذاتي الناشئ عن تقديم هدية كبيرة لمؤسسة غير ربحية، ويكون المانحون من جهة أخرى قادرين على الوفاء بها. وقد يتلقى المانح تقديراً على هديته، بينما هو لا يزال على قيد الحياة. كما ينشأ عن العطاء المخطط له مميزات ضريبية هامة مثل نقل الممتلكات موضوع الهدية من ملكية المانح مما يخفف ضرائب ملكيته، ويلغي كلاً أو جزءاً من ضريبة الأرباح على رأس المال التي يمكن أن تترتب في حال بيع العقار موضوع الهدية، والخصم الضريبي على الدخل بسبب التبرع للعمل الخيري. إضافة إلى أن المانح غالباً يمكنه أن يهدي عقاراً ضعيف الإنتاج كهدية إيراد على مدى الحياة، وعادة ما يحصل على دخل خلال حياته أكبر من مردود العقار نفسه.

مزايا الهدايا المخطط لها للمؤسسة غير الربحية عديدة، فالهدية المخططة هي باستمرار أكبر من الهدايا الفورية، وغالباً ما تكون مبرمة ونهائية. وعلى الرغم من أن المؤسسة قد لا تستخدم الهدية في مرحلة معينة في المستقبل، فإن الممتلكات موضوع الهدية تصبح أملاكاً لتلك المؤسسة حالما تقدم الهدية. وفي حال الهدايا النهائية، فإن قيمة الهدية يمكن أن تضاف إلى سجل هدايا المؤسسة وتحسب لصالح هدف أي حملة تقوم بها. لمعرفة المزيد عن القوانين التي تحدد كيفية حساب مثل هذه الهدايا، يجب مراجعة إدارة تقرير المعايير للمعاهد التعليمية، وجمع التبرعات والنشاطات المتعلقة بها

الصادرة عن مجلس تطوير دعم التعليم (CASE). تقدم الهدايا المخطط لها أيضاً فرصة للمؤسسة من أجل تطوير علاقة حميمة وطويلة المدى مع المانح، وهذه العلاقة تؤدي غالباً إلى مزيد من العطاء.

دور العطاء المخطط له في مؤسستك غير الربحية

لقد أصبح العطاء المخطط للمؤسسات غير الربحية أكثر تعقيداً في السنوات الأخيرة وخصوصاً بالنسبة لنتائج الضريبة. يتطلب بناء أساس متين للمؤسسة الخيرية إماماً بالطرق المتنوعة التي يمكن أن يسلكها المانحون في عطائهم وتشعبات كل طريقة. في الفصل الثاني تم تناول عملية تدبير التمويل كحلقة دمج محتملة من المعلومات والفائدة والمشاركة والاستثمار، وقد يعطي المانح عادة هدية سنوية ويرفع درجة الدعم لاحقاً إلى هدية كبيرة، وأخيراً يقدم هدية كبيرة جداً أو هدية معتادة. ودائماً تكون الهدايا المخططة جزءاً مهماً من الهدايا الكبيرة والهدايا المعتادة على حد سواء.

يتوقع الخبراء أن بلايين الدولارات سوف تنتقل من أيدٍ إلى أخرى في السنوات القادمة (Panay, 1984)، وهذا التناوب في السيطرة على الثروة يعني إمكانية هائلة للعطاء للمؤسسات الخيرية، غير أن منافسة هائلة سوف تنشأ للفوز بهذه الهدايا. ولكي تحظى المؤسسة الخيرية بنصيب في هذه المنافسة، يجب أن تفهم الأنماط المختلفة، والإستراتيجيات، وأدوات وسبل واحتمالات العطاء المخطط له.

إذا لم تتوفر لمؤسسة ما الموارد لتكريس شخص من أجل نشاطات العطاء المخطط له، في الوقت الذي لا يتوفر فيه ذلك لمعظم المؤسسات غير الربحية، فيجب أن يكون مدير المؤسسة وسائر الأعضاء المشاركين في عملية تدبير التمويل على علم عملي بهذا المجال أو التخصص المعني بعملية التنمية. من المرجح أن تنمو فرص غير عادية من العطاء المؤجل لمؤسسة ما، لذا لا بد أن تؤمن تلك المؤسسة لنفسها الأفضلية في جني

هذه الفرص. عليها أن تأخذ الخطوات التي تؤكد الموقع الجيد لها، وتشمل هذه الخطوات تأسيس إستراتيجيات ومبادئ توجيهية للحصول على هدايا مخطط لها، ولعل تطوير برنامج تسويق لتثقيف الداعمين والمجتمع على شكل واسع. كما يجب أن يكون لدى المؤسسة منفذ نحو المشورة من محامين ومحاسبين من ذوي الخبرة الخاصة في مجال العطاء المخطط له، وهذه المشورة قد تأتي غالباً من أعضاء مجلس الإدارة أو متطوعين آخرين.

للجهود التنموية الفعالة جوانب عدة، وكل منها مهم ويساهم في نجاح البرنامج. إن أول خطوة في تحديد ما إذا كان على مؤسسة ما أن تنفذ برنامج عطاء مخطط له هو أن يشارك الأعضاء وأعضاء مجلس الإدارة في النظر في مهمة المؤسسة، وتحديد مستوى الموارد التي تحتاجها لتحقيق هذه المهمة في الحاضر والمستقبل، وأيضاً تحديد مستوى الدعم المطلوب لإنجاز نشاطات تدبير التمويل للقيام باحتياجات الخطة الآتية والمستقبلية. إن العطاء المخطط له يجب ألا ينظر إليه أبداً كمنافس للعطاء المباشر، بل إن برامج العطاء المخطط له يجب أن تزود المانحين بخيارات متنوعة لهيكله هدايا مختلفة بالإضافة إلى الهدايا المباشرة. ولا بد أن تتكامل برامج العطاء المخطط لها مع جملة الجهود التنموية.

قبل السعي للهبات المخطط لها، يجب أن يتوفر لأي مؤسسة غير ربحية برنامج تدبير تمويل مدروس جيد يحلل المؤسسة، وقيم دور الأموال النقدية الخاصة بالوضع المالي مع الأخذ بعين الاعتبار الأسئلة التالية:

- هل تحيا المؤسسة شهراً بشهر، وتعتمد بشكل أساس على التبرعات الخاصة بتأمين مصاريفها العامة؟
- هل من المتوقع أن تكون المؤسسة كياناً قابلاً للحياة في المستقبل البعيد، أم أنها تلبى حاجة قصيرة الأمد في المجتمع؟

تصنع الهدايا المخطط لها في الحاضر، ولكن لا تتوفر فوائدها إلا بعد فترة طويلة في المستقبل، لذا فإن إستراتيجية الحصول على هدايا مخطط لها ليس الأسلوب المرجو إذا كانت المؤسسة بحاجة لتبرعات فورية لتشغيلها، وإلا فمن الأرجح ألا تكون المؤسسة موجودة على المدى الطويل. يحتاج بناء (قنوات) أو مصادر للعطاء المخطط له إلى سنوات، ويجب أن يتوفر للمؤسسة السعة والرغبة لتكريس موارد آنية (من المال والوقت) من أجل أن تجني العائدات في المستقبل.

إذا أشارت نتائج التحليلات التنظيمية إلى أن برنامج العطاء المؤجل منطقي للمؤسسة غير الربحية، فمن المفترض أن تبدأ بتثقيف الأعضاء وأعضاء مجلس الإدارة حول المفاهيم الأساسية للعطاء المخطط له، وهذه الثقافة يمكن تحصيلها من خلال تحديد وحضور مؤتمر أو ورشة عمل حول العطاء المخطط له، وكذلك طلب المشورة من أخصائي العطاء المخطط له في المجتمع، وقد تجد أنه من المفيد التعرف على مؤسسات غير ربحية في المجتمع يكون لها نفس هدف المؤسسة ومساوية لها في الحجم والميزانية، وتشارك معها في جهود تطوير شبكة عمل غير رسمية. وبهذه الطريقة يمكنك الحصول على المعلومات عن تجارب المؤسسات غير الربحية الأخرى في مجال العطاء المخطط له، واكتشاف إمكانية إرساء برنامج عطاء مخطط له في المؤسسة.

عندما يكون هناك اطمئنان إزاء قرارك بالمضي قدماً في إرساء برنامج العطاء المخطط له، فمن الأفضل إشراك أعضاء المنظمة والمتطوعين في تطوير مقترح يقدم إلى مجلس الإدارة، ومشروع الاقتراح هذا يجب أن يعالج أشكالاً مختلفة من وسائل العطاء المخطط له بما في ذلك: الهدايا المباشرة، والوصايا، وهدايا الدخل مدى الحياة، والودائع الخيرية، والودائع الخيرية القابلة للنقض، ووثائق التأمين (الشكل رقم ١، ٣). وكل هذه المسائل نوقشت في هذا الفصل. وبعد أن يعتمد مجلس الإدارة مبدئياً على مثل هذه الخطة، لا بد من تحديد سياسات ومبادئ توجيهية واضحة تبين بالتفصيل كيف ستلتزم المنظمة الهدايا المخطط لها وتديرها.

نوع الهدية	نوع الهدية	الفائدة للمتبرع	الفائدة للجهة غير الربحية
هدية صريحة	<ul style="list-style-type: none"> ❖ النقد ❖ الأوراق مالية ❖ العقارات ❖ التأمين ❖ الممتلكات شخصية 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ خصم من ضريبة الدخل ذي الغرض 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ دعم متاح للاستخدام المباشر بواسطة المنظمة
<p>طلبات: أي شيء يملكه الشخص عند وفاته يمكن ترحيله إلى المنظمة الخيرية أو إلى شخص ما من خلال الوصية الأخيرة. بالإضافة إلى ذلك جميع أشكال هدايا الدخل يمكن أن تكون في شكل وصية لينتفع منها الأسرة والأصدقاء، وفيما بعد تصبح متاحة للاستخدام بواسطة منظمات محددة ومعلومة.</p>			
هدايا الدخل المعيشي			
أ) صناديق الدخل المجمعة	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الأوراق المالية المقدرة ❖ النقد 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ تغيير الدخل يمكن أن يقي من التضخم ❖ خصم من الضريبة حينما تقدم الهبة ❖ لا ضرائب على مكاسب رأس المال نظير هبة التقدير 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ ضمان التمويل في المستقبل
ب) ودائع خيرية موحدة قابلة للانتفاع	<ul style="list-style-type: none"> ❖ العقارات ❖ الأوراق المالية ❖ النقد 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ مشابه لدخل الصندوق المجمع يضاف إليه: - إمكانية تصميمه لموقف المتبرع - يسمح بالإيرادات المؤجلة - يتضمن الممتلكات العقارية 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ ضمان كبير للتمويل المستقبلي

تابع الشكل رقم (٣,١).

نوع الهدية	نوع الهدية	الفائدة للمتبرع	الفائدة للجهة غير الربحية
ت) ودائع خيرية ملزمة الدفع قابلة للانتفاع	❖ النقد ❖ الأوراق المالية	❖ الدخل الثابت ❖ خصم من الضريبة في السنة التي تقدم فيها الهبة ❖ الإعفاء من الضرائب على مكاسب رأس المال نظير هبة التقدير؛ وعوضاً عن ذلك ربما يطبق الحد الأدنى من الضريبة	❖ ضمان كبير للتمويل المستقبلي
ث) ودائع خيرية ملزمة الدفع	❖ النقد ❖ الأوراق المالية	❖ الدخل الثابت مدى الحياة ❖ خصم من الضريبة خلال السنوات الأولى من الهبة	❖ نسبة من الدعم يمكن أن تكون متاحة للمنظمة ❖ ضمان التمويل في المستقبل ❖ عند وفاة المؤمن عليه فإن رأس المال المتبقي يكون مستحق الدفع للمنظمة
العطاء الخيري المؤدي إلى الوديعة	❖ النقد ❖ الأوراق المالية ❖ العقارات	❖ السماح لتميرير الممتلكات لآخرين مع تقليل أو انعدام التقلص الناتج عن الضرائب	❖ يقدم للمنظمة عائد آني لفترة هبة تمتد إلى عشر سنوات
الجهة الخيرية القابلة للإلغاء	❖ النقد. ❖ الأوراق المالية ❖ العقارات	❖ جميع أو جزء من المبلغ الموضوع في الهبة يكون متاحاً فيما لو احتاجه المتبرع ❖ إزالة عبئ إدارة الأصول	❖ نسبة كبيرة من الهبات القابلة للإلغاء تكون غير ملغاة وبالتالي تمثل دعم مستقبلي

نوع الهدية	نوع الهدية	الفائدة للمتبرع	الفائدة للجهة غير الربحية
سياسات التأمين			
أ) تعمل المنظمة على جعل وثيقة المالك والمستفيد نافذة في الوقت الآني	❖ ضمان مدى الحياة	❖ يمكن أن يحصل المتبرع على خصم من الضرائب حسب قيمة الوثيقة وقت التحويل ❖ يمكن اقتطاع أقساط التأمين المستقبلي لتكون هبة ❖ يمكن للمتبرع أن يقدم هبة مستقبلية كبيرة بنفس النسبة البسيطة من القيمة	❖ يمكن للمنظمة أن تستدين ❖ يمكن للمنظمة أن تدفع نقداً وفقاً للوثيقة ❖ يمكن للمنظمة أن تتلقى قيمة اسمية من الوثيقة في حالة وفاة المؤمن عليه
ب) الدفع للمنظمة وفقاً للوثيقة (البوليصة)	❖ ضمان مدى الحياة	❖ خصم من الضريبة بناء على القيمة الآنية للوثيقة (البوليصة)	❖ يمكن للمنظمة أن تبقي على الوثيقة وتتلقى قيمة إسمية في حالة وفاة المؤمن عليه
ت) تسمية المنظمة بالمستفيد من الوثيقة ولكن لا يسمى المالك كذلك	❖ ضمان مدى الحياة	❖ تمكن المتبرع من عمل هبة مستقبلية كبيرة بنفس النسبة البسيطة من القيمة ❖ تمكن المتبرع من تغيير المستفيد لاحقاً ❖ تمكن المتبرع من الاقتراض حسب الوثيقة (البوليصة)	❖ عند وفاة المؤمن عليه سوف تتلقى المنظمة قيمة اسمية من الوثيقة (البوليصة)

الشكل رقم (١، ٣). نظرة عامة لبعض صكوك المنح (العطاء) المخطط له.

المصدر: KPMC Peat Marwick, Management Issue.

ملاحظة: عدل هذا الجدول بواسطة اتحاد (AAFRC) للإحسان. والاتحاد ممتن لأن يفصح عن وصية "اللجنة الوطنية للعطاء المخطط" (NCPG). إن محتويات الجدول هي من مسؤولية الاتحاد. وهذا الجدول لغرض المعلومات فقط وليس مصححاً لتبديله أو استخدامه.

المصدر: Kaplan, A. E. (Ed.). (1996). Giving USA-1996. New York: AAFRC Trust For Philanthropy.

(أعيد طباعته بعد أخذ الموافقة على ذلك).

النقاط المفصلية لبرنامج العطاء المخطط له

عند تأسيس برنامج العطاء المخطط له ، لابد من الأخذ بعين الاعتبار أشياء عديدة أولها الحاجة إلى إنشاء نظام تسجيل شامل ، ويمكن الاحتفاظ بنظام كهذا في سجل مكتوب أو على ملف حاسوب مع الاهتمام بسرية المعلومات. يجب الاحتفاظ بمستندات العطاء المخطط له وقائمة جرد بالهدايا التي يتوقع تلقيها وذلك في خزانة ملفات مقفلة. البعض من الناس يدلون أنهم أدرجوا مؤسسة ما غير ربحية ضمن خططهم العقارية وسيشاركون الملفات ذات الصلة ، بينما يدلي البعض الآخر بخططهم دون تقديم تفاصيل. وبعض الأفراد سيضمون المؤسسة غير الربحية في وصاياهم وقد لا يصرحون بذلك ، وهكذا ربما لا تعلم المؤسسات الخيرية شيئاً حول هدية حتى تتلقى إشعاراً بها ، وعادة يكون ذلك بعد موت الواهب. قد تفاجأ مؤسسة ما باستلام رسالة من محام أو منفذ الوصية وتعلم أنها ستتلقى هدية مخطط لها.

يفضل إنشاء كتيب لكل نوع هدية تعرض على المؤسسة غير الربحية ، ومن المفترض أن يحتوي هذا الكتيب على تقويم وخطوط عريضة للإجراءات وعينة الرسائل والمرفات والمستندات والمعلومات الأولية المتعلقة بها. إذا تم مقدماً تحديد كيف سيتعامل مع الهدية منذ البدء في إجراءاتها وحتى إغلاقها ، فستكون المؤسسة فعالة في برنامج العطاء المخطط له. يفضل مراجعة جميع الكتيبات مرتين في السنة على الأقل. وكلما ازدادت الخبرة ستكتشف المؤسسة ، وتطور إجراءات وأجهزة أفضل.

متى أنشئت أجهزة وأنظمة السجلات المناسبة ، يجب تحديد المانحين المحتملين ، علماً بأن السمة الشخصية لمانح العطاء المخطط له تتنوع وفقاً لعوامل عدة. فالمانحون الأقدم الذين عندهم ممتلكات كبيرة قد يشكلون مكاناً جيداً تبدأ أو تنطلق منه المؤسسة غير الربحية. يكون من الصعب غالباً تصنيف مانحي الهدايا. فالكثير من الناس يقضون حياتهم في جمع الممتلكات ولأجل مصلحة العديد من المؤسسات غير الربحية يريدون أن تحدث ممتلكاتهم

تغييراً في المجتمع. بينما قد يكون لدى آخرين أولاد أو ورثة آخرون ولكن يرغبون في تقديم جزء من ممتلكاتهم لورثتهم وجزء للقضايا التي يناصرونها. في بعض الأحيان يكون آخر من يتوقع أن لديهم ممتلكات مهمة احتمالات جيدة للعتاء المخطط له، لأنهم ربما كانوا يعيشون حياة بسيطة، أو ورثوا ممتلكات متواضعة. ولأن المانحين المحتملين للعتاء المخطط له يتنوعون فإنه يجب ألا تطلق أحكاماً أو افتراضات سريعة حول إمكانية أي فرد للعتاء، لذا لا بد من التعامل مع كل استفسار باحترام لأنه في الغالب سيعقب ذلك هدية.

يشكل التعريف بالذات أسلوباً فعالاً لكسب مانحي العتاء المخطط له، وغالباً يأتي التعريف بنتيجة لبرنامج تسويق قوي وذو قاعدة عريضة. يمكن لبرنامج التسويق أن يكون بسيطاً أو شاملاً. وعلى كل حال، فإن الهدف هو عرض رسالة واضحة وثابتة، مع تكرار هذه الرسالة بشكل مستمر. من الأفضل أن يعرف المانحون المحتملون ما الذي تعمله المؤسسة غير الربحية، وما هي احتياجاتها المادية، وما أشكال الهدايا المتوفرة، ومنهم الذين يمكن الاتصال بهم للحصول على معلومات حول احتمالات الهدايا المخطط لها. تشمل أمثلة المواد الفعالة وغير المكلفة أشكالاً بسيطة تحقق نتيجة فورية لإرسال الهدية، كإعلان أو مقالة في صحيفة دورية، أو نشرة قصيرة معدة على جهاز الحاسب الآلي (الكمبيوتر). عند التحضير للمواد التسويقية للعتاء المخطط له، لا بد من الأخذ بعين الاعتبار بعض النقاط الهامة مثل: مهمة المؤسسة، والجمهور، والميزانية، والموضوع، والتوقيت، لتبقى مرحلة العمل والإنجاز متوقفة على القدرة وما يمكن تنفيذه. ولكي تكون المؤسسة غير الربحية فعالة يجب أن تكون المؤسسة مهيأة للإجابة على كل استفسار، لذا لا بد من عنصر الثقة من حيث إن لدى المؤسسة خطة جاهزة، ومن ثم لا بد من إعداد رسائل متابعة مسبقة تمكن من إنتاج إجابة خاصة لكل استفسار، ذلك أن الجواب الموجه يبين أن المؤسسة مهتمة، بينما يمكن أن يسبب الجواب البطيء خسارة لهدية رائعة محتملة.

يجب في كل عمل متطور، وخاصة في العطاء المخطط له، أن تكون أهلاً بثقة المانح. فالمانحون غالباً يدلون بآمالهم وأحلامهم، كما يشرحون لماذا وكيف يريدون تقديم هديتهم. يفضل إخبار المانحين المحتملين بالاهتمام بأنفسهم أولاً، ثم يتم التدارس معهم كيف يمكنهم مساعدة المؤسسة. إن إظهار الاهتمام بالمانحين له مردود جيد يشعرهم بإخلاص القائمين على المؤسسة غير الربحية. بالإضافة إلى ذلك يمثل الإصغاء أمراً حاسماً في نشاط العطاء المخطط له، فبعض الأفراد يعرفون تماماً ما الذي يريدون أن يقدموه وطريقة تقديمه، بينما الكثيرون لا يعرفون ذلك. وعلى الرغم من أن الهدايا المخطط لها تكون مضبوطة من حيث فوائد الضريبة، أو فوائد الهدية، أو من حيث النية الخيرية للمانح، إلا أنه يجب أن تكون مركز ومحور الاهتمام. يجب أن يكون الأعضاء والمتطوعون المعنيون بكسب الهدايا المخطط لها واثقين من أن إجراءاتهم تخدم هذه الغرضية. كثيراً ما تتطور علاقة متينة بين المانح وعضو المؤسسة أو المتطوع المشارك بجهد العطاء المخطط له. لقد أنشئت "الجمعية الوطنية للعطاء المخطط له" (NCPG) "نموذج المعايير التطبيقي لمخطط الهدية الخيرية" عام (١٩٩١م)، بحيث يوضح طريقة تناول جميع المعاملات بطريقة أخلاقية. على أن كشف الأمور بشكل كامل أمر أساسي بدون شك. يجب مشاركة المانح جميع المعلومات حتى يكون على بينة في اتخاذ قراره. أخيراً، عندما يتم العمل مع مانح محتمل لهدية مخطط لها، لا بد من التشارك معه في المعلومات بالقدر الممكن، ولكن ينبغي ألا تقدم له النصيحة أبداً، لأن النصيحة للمانح يجب أن تأتي فقط من المتخصصين مثل المحامين ومستشاري شؤون الضريبة وموظفي الائتمان.

في بعض الأحيان يطلب المانح التشاور مباشرة مع مستشار قانوني أو مالي، وهذه فرصة رائعة للكلام مع الشخص الذي يعرف تفاصيل حالة المانح المالية ويفهم الجوانب التقنية لطرق العطاء. هذه الفرصة يمكن أيضاً أن تؤدي إلى تطوير علاقة

صداقة بين ممثل المؤسسة غير الربحية ومستشار المانح مما قد يفيد في المستقبل ، وقد يشكل الشخصان فريق عمل يعمل مع المانح ومن أجله. وغالباً ما تأتي أكبر الهدايا من هذا النوع من التعاون.

التماس وإدارة الهدايا المخطط لها

إن الزيارة الشخصية عادة أفضل طريقة للمقاربة والكسب في العطاء المخطط له. وبما أنه يمكن للعطاء المخطط له أن يكون تقنياً، فمن المفيد للمتمس أن يرى وجه المانح وهو يشرح الاحتمالات، فتعبيرات الوجه ولغة الجسد يمكن أن تقدم إشارات قيمة حول ما إذا كان المانح يفهم ما يقوله المتمس. ومن الأفضل للمتمس أن يتناول دائماً الحديث بعبارات بسيطة ومتدرجة إلى التحديد والتقنية بقدر ما تتطلب أسئلة المانح ذلك، ويفضل أخذ عرض مكتوب وجدول حسابات - متى كان ذلك ممكناً - وذلك للتناقش حولها ومن ثم تركها مع المانح، أما إذا تعذرت الزيارة الشخصية، فإن المكالمات الهاتفية يمكن أن تساعد في بناء العلاقة والثقة اللازمين.

عندما يهب المانح هدية فهو يبرهن عن الإيمان بالمؤسسة، ويعبر عن ثقته بأن الهدية ستستخدم وفقاً لما يحمله من آماني. لا بد من بذل جهد خاص لشكر المانحين بإخلاص كما هو الحال في التماس هدية كبيرة، قد يكون من المناسب إرسال عطاء مخطط له للمانحين، أو إرسال تحية بمناسبة العطلات، أو بطاقات أعياد الميلاد، بالإضافة إلى نسخ من منشورات المؤسسة الإخبارية. كما يفضل تزويد المانحين بالمعلومات حول كيفية استخدام هداياهم في مساعدة المؤسسة والفئة أو الفئات التي تخدمهم المؤسسة الخيرية. كما يمكن - إذا أمكن - كتابة ملاحظات شخصية لأن جهوداً كهذه تعطي مردوداً إيجابياً عن المؤسسة. في أحد الأيام اتصلت مانحة لتعلم إحدى المؤسسات غير الربحية أنها تود أن تقدم هدية، وقد تبرعت بهدايا المؤسسات أخرى في

سنوات سابقة، ولكنها قررت أن تقدم هدية واحدة هذه المرة، وقد اختارت مؤسسة بعينها، لماذا؟ لأن تلك المؤسسة كانت ترسل لها بطاقات عبر السنوات، وكانت البطاقات دائماً تتضمن ملاحظة شخصية مع الصك الذي تتلقاه كل ثلاثة أشهر عن عطاء دخل الحياة. فكان إحساسها باهتمام المؤسسة أمراً مهماً بالنسبة لتلك المانحة. اعتماداً على قيمة الهدية، يمكن القيام بزيارة للمانح أو استضافته في مناسبة ولتكن على شرفه. مقارنة أخرى تقوم على إنشاء جمعية العطاء المخطط له بحيث تضم كل المانحين الذين تبرعوا بهدايا مخطط لها بغض النظر عن المستوى. إن عضوية هذه الجمعية تبين للمانح مدى التقدير الذي يستحقه. وبما أن مندوب المؤسسة غير الربحية سيعمل مع مانحين لسنوات عديدة فإنه يجب عليه شكر المانحين بشكل دوري، علماً بأن العديد من الهدايا المستقبلية سوف تأتي من مانحين يشعرون بالرضا إزاء المؤسسة الخيرية وأدائها. بين الفصل الثاني من هذا الكتاب بشكل أكثر شمولاً الطرق العديدة المعبرة التي تمكن من تقديم الشكر للمانحين.

أدوات العطاء المخطط له

يجب الاطلاع في العطاء المخطط له على أنواع الممتلكات التي يمكن للمانح أن يقدمها للمؤسسة غير الربحية مع التنبه إلى القضايا المرتبطة بكل منها. هناك العديد من أشكال العطاء المخطط له، لكن الأكثر شيوعاً منها عرف في الشكل رقم (١، ٣). سيتم وضع الأدوات التالية تبعاً للفوائد العائدة على كلا الطرفين: المؤسسة المستقبلية للهدية والمانح.

الهدايا الكلية

تستطيع مؤسستك غير الربحية أن تستخدم الهدية الكلية على نحو فوري كما هو مبين في (الشكل رقم ١، ٣)، وتشتمل الهدايا الكلية على التبرع النقدي، أو الأوراق

المالية، أو العقارات، أو مبالغ التأمين أو الممتلكات الشخصية. وقيمة هدية مثل هذه تقطع عادة من ضريبة الدخل وفقاً لسياسة "دائرة الإيرادات الداخلية" (IRS) المعمول بها في الولايات المتحدة الأمريكية.

النقد

النقد هو أكثر أنواع التبرعات الخيرية الكاملة شيوعاً، ويكون عادة على هيئة صك شخصي، علماً أن تأريخ التبرع بالنسبة لاعتبارات المانح الضريبية هو يوم تسلم الصك أو تأريخ ختم مصلحة البريد الأمريكية عليه. ويمكن للمانح أيضاً أن يتبرع مستخدماً بطاقة الائتمان. وفي هذه الحالة يكون تأريخ التبرع هو يوم تسجيل المبلغ على حساب بطاقة الائتمان، رغم أن المبلغ سيدفع على الأرجح لاحقاً. ويمكن للتبرع النقدي أن يتحقق أيضاً عن طريق الحوالات المصرفية، وهي عبارة عن تعليمات من المانح إلى مصرفه ليحول هذه النقود دورياً إلى حساب المؤسسة غير الربحية. والتبرعات النقدية معفاة كلياً من الضريبة، ويمكن أن تصل إلى خمسين بالمائة (٥٠٪) من دخل المانح الخاضع للضريبة، فإذا تعذر إخراج كامل الاقتطاع من حساب المانح الضريبي في نفس سنة التبرع، فمن الممكن نقل هذا الحق للمانح لغاية خمس سنوات قادمة، وهذا بند هام للمتقاعدين الذين يمكن أن يكون دخلهم الخاضع للضريبة قليلاً.

الأوراق المالية

متى تبرع المانح للمؤسسة غير الربحية بأوراق مالية، مثل الأسهم والسندات فهو يتلقى خصماً على ضريبة الدخل الفورية، مساوياً لقيمة الأوراق النقدية في السوق وقت التبرع بها. ويستفيد المانح عادة من التبرع للمؤسسة بالممتلكات في شكل أفضل بكثير من التبرع بثمان الممتلكات نقداً بعد بيعها. على سبيل المثال، إذا باع المانح الأوراق الكمالية وتبرع بثمانها الذي تقاضاه نقداً للمؤسسة فعليه أن يدفع ضريبة أرباح رأس المال على أي قيمة مقدرة. لكن إذا تبرع المانح للمؤسسة بالأوراق المالية ثم باعها، فإن ضريبة أرباح

رأس المال تلغى ، علماً بأن القيمة المقدرة للممتلكات المتبرع بها تخضع كلياً وحتى ثلاثين بالمئة (٣٠٪) من حساب ضريبة المانح لذلك العام ، وأي خصومات واجبة تتعدى ثلاثين بالمئة من الحساب الضريبي لنفس العام ، يمكن نقلها إلى حساب المانح الضريبي لحمس سنوات قادمة وفق نظام الضرائب في الولايات المتحدة الأمريكية.

ويمكن أن تكون ملكية المانح للسندات بإحدى طريقتين : إما بموجب شهادة ملكية أسهم أو حساب وساطة (عمولة - سمسة) ، فإذا كانت الملكية بموجب شهادة ، أمكن للمانح التبرع بتسليم الشهادات إلى المؤسسة غير الربحية مباشرة ، ولا يجب أن تكون الشهادة مظهرة (مجيرة) ، ولكن يجب أن تكون مرفقة. ولضمان تحقيق وصول آمن ، يجب إرسال كل من شهادة الأسهم وتفويض تحويل ملكية الأسهم في رسالتين منفصلتين. وملكية الأسهم تكون بمثابة التفويض الذي يتضمن توقيع المانح فقط ، بحيث يكون اعتماد ذلك التوقيع من صلاحية موظف البنك ، وبالتالي يجب على موظف البنك عدم تأريخ اعتماد التوقيع.

إذا كانت ملكية الأسهم بموجب حساب وساطة أمكن للمانح أن يعلم المصرف أو الوسيط أن يحول الأسهم إلى ممثل المؤسسة إلكترونياً. متى توقعت المؤسسة غير الربحية استلام هدية أوراق مالية ، فإن من الحكمة أن تفتح حساباً مع مؤسسة وساطة يمكنها قبول استلام وبيع مثل هذه الهدايا.

وتأريخ إهداء الأوراق المالية هو تأريخ خروجها من قبضة المانح دون قيد أو شرط. بالنسبة لمعظم الأوراق المالية ، قيمة الهدية هي قيمة الأسهم في السوق. وسعر السوق يحدد بحساب المتوسط بين أعلى وأدنى سعر في يوم منح الهدية. ويمكن الحصول عليه من الصفحات المالية في صحف اليوم التالي للهدية أو الحصول عليه إلكترونياً في نفس يوم الهدية مباشرة بعد إقفال سوق الأسهم.

الممتلكات العقارية (الأمالك الثابتة)

يمكن أن تكون هدية الأملاك العقارية بيتاً شخصياً أو بيتاً لقضاء العطلة، أو مزرعة أو مزرعة مواشٍ، أو بناء تجاري، أو قطعة أرض غير مستغلة. ويمكن للهدية أن تكون بكامل الملك أو جزءاً منه. وباستطاعة المانح أن يقدم الملك كهدية كاملة أو في بعض الحالات يحوله إلى هدية مركبة تولد دخلاً مدى الحياة. سيناقش لاحقاً مثل هذه الهدايا ذات الدخل مدى العمر في هذا الفصل. والمانح يمكن أن يحول عقاره إلى مؤسسة مع الاحتفاظ بحق العيش فيه، على أنه يمكن للمؤسسة غير الربحية أن تبيع العقار أو تستغله عند موت المانح. هذا النمط من الصفقات معقد ويجب وضعه في الاعتبار تحت ظروف معينة فقط. ومثال متى يكون هذا النوع من الصفقات جيداً بالبحث، يتمثل في كون المانح يعيش في عقار مجاور للمبنى وعرض هذا الترتيب. فيما عدا ذلك، وفي كثير من الحالات، تفوق المشاكل المتوقعة الفوائد.

يمكن أن تشكل الهدايا الأملاك العقارية احتمالات مشاكل بيئية أساسية. قبل أن تقبل المؤسسة غير الربحية أي هدية عقارية، لا بد من التأكد من أن العقار خال من أي مفاجآت بيئية، فإذا قبلت المؤسسة ملكية أرض ملوثة، فإن تنظيفها قد يصبح من مسؤوليات المؤسسة، وغني عن القول أن هذا يمكن أن يكون مكلفاً للغاية. يجب أن تتوافر للمؤسسة دراسة بيئية عميقة قبل أن تقبل هدية عقارية. لا بد من طلب معلومات من خبير عقاري محلي يستطيع أن يقدم المشورة للمؤسسة حول مستوى الدراسة البيئية التي يجب أن تتوفر لها، ومن ثم يستطيع الإحالة إلى شركات في المنطقة المعنية بحيث تقوم بمثل هذه الدراسات.

التأمين على الحياة

يمكن أن يتم التبرع بوليصة تأمين على الحياة لصالح مؤسسة غير ربحية بإحدى طريقتين، الأولى تتمثل في جعل المؤسسة غير الربحية هي المستفيد من بوليصة جديدة أو

أخرى قائمة، بينما تتمثل الطريقة الثانية في حالة كون المانح يملك بوليصة ويرغب في أن يسمي مؤسسة بعينها كمستفيد، ومن ثم تكون هناك هدية مهمة أصبحت في حوزة المؤسسة غير الربحية. علماً بأن للمانح الحق في تبديل المستفيد في أي وقت، وفي الوقت نفسه لا يستفيد المانح من أي حسومات بسبب التبرع الخيري. وهناك آثار إيجابية لضريبة العقارات تترتب على هذا النوع من التسويات يمكن شرحها بواسطة مستشار ضريبي. فإذا جعل المانح المؤسسة غير الربحية هي المالك للبوليصة الجديدة أو القائمة، فإنه يتوفر وبذلك الإجراء حسم خيري فوري لصالح المؤسسة، بحيث يساوي تقريباً القيمة النقدية للبوليصة. وسوف يستمر المانح في دفع أي أقساط واجبة الدفع ستكون بدورها مستثناة من الضريبة.

التأمين عبارة عن هدية من السهل الحصول عليها والاحتفاظ بها حتى موعد استحقاقها ما دام المانح يدفع الأقساط المستحقة، ويمكن للمؤسسة غير الربحية أن تسجل بوليصة كملكية لها، وتبقى على اتصال حميم مع المانح. لدى الكثير من الناس بوليصات تأمين لم يعودوا بحاجة لها، حيث اشتروها عندما كان أطفالهم صغاراً وكانت مواردهم محدودة، وبعد فترة من الزمن تلاشت الحاجة الأساسية للتأمين، ومن ثم ربما يكون بعضهم سعداء بتقديم هذه البوليصات لمؤسسة غير ربحية. لذا من الأفضل الإبقاء في تسجيلهم ضمن قائمة الجرد الخاصة بالعطاء المخطط له.

وينبغي على مؤسستك غير الربحية أن تكون حذرة في موضوع تلقي الهدايا على التأمين على الحياة. فمن أجل تسويق فائدة التأمين المالية، يقدم العملاء أحياناً للزبائن المحتملين توقعات أقساط غير واقعية، والكثير من هذه التوقعات متفائل فوق العادة، مما يترتب عليه أقساط إضافية، هذا الموقف قد يخرج المانح، وقد يؤدي إلى إلغاء بوليصة التأمين. لتجنب هذا المشهد راجع عن كتب شروط البوليصات وجداول دفع المانحين المتوفرة لدى المؤسسة (ضمن قواعد البيانات) مع طلب نصيحة خبير من متطوعي المؤسسة أو أعضاء مجلس الإدارة إذا كان ذلك ممكناً.

المتلكات الشخصية

تشمل المتلكات الشخصية التي يمكن أن تمنح للمؤسسة غير الربحية مواد مثل: الكتب، والمخطوطات، واللوحات، والقطع الأثرية، وأشياء فنية أخرى. على المؤسسة أن تحدد أولاً ما إذا كانت المادة المهداة تخدم رسالة المؤسسة، على سبيل المثال إن القسم الإعلامي في المؤسسة يمكن أن يقبل ملابس قديمة (كلاسيكية) للاستخدام في العروض التمثيلية والمسرحية، وفي هذه الحالة يكون هناك علاقة مباشرة بين المادة المهداة والمؤسسة، وإذا أمكن إثبات علاقة كهذه، فإن المانح له الحق في حسم ضريبي مساو للقيمة الكاملة للمادة المهداة وفق سعر السوق. إذا لم تكن الهدية قابلة للاستخدام في المؤسسة، فإنه يبقى بالإمكان قبولها، ولكن الحسم الضريبي للمانح يصبح محدوداً بالقيمة الأولية للمادة المهداة، وليس بسعر السوق الحالي لها. وفي كلا الحالتين يكون الحسم الضريبي محدوداً بسقف ثلاثين بالمئة (٣٠٪) من قيمة دخل المانح الخاضع للضريبة، ويمكن نقل ما يزيد على هذه النسبة لمدة تصل إلى خمس سنوات لاحقة.

أحكام خاصة تتعلق بالهدايا الكاملة

جميع الهدايا، فيما عدا النقدية، تحتاج إلى طريقة تعامل خاص. تطلب "دائرة الإيرادات الداخلية" (IRS) في الولايات المتحدة الأمريكية من كل مؤسسة خيرية أن تحتفظ بسجل مفصل لجميع هدايا المتلكات، غير الأسهم والسندات ذات التداول العام التي تزيد قيمتها عن خمسمائة دولار أمريكي (٥٠٠\$). يجب أن تحتفظ المؤسسة غير الربحية بسجلات عن موقع العقار المهدى إليها وعن سبب دخول العقار في الإعفاء الضريبي للمؤسسة، وإذا بيع فلا بد من كتابة طريقة البيع وقيمة البيع. ويجب أيضاً أن تكون المؤسسات غير الربحية مطلعة على النموذجين رقم (٨٢٨٣) ورقم (٨٢٨٢) الخاصين بـ "دائرة الإيرادات الداخلية" (IRS) المتعلقين بقوائم التثمين والإثبات. علماً

بأن نقص الامتثال للقوانين قد يكلف الكثير من الأعباء. على سبيل المثال إذا باعت المؤسسة عقاراً كانت تلقته كهدية خلال السنتين الأوليين من تلقيه فعلى المؤسسة أن تملأ نموذج رقم (٨٢٨٢) في مهلة محددة وإلا تعرضت لغرامة يومية على التأخير.

الهدايا المؤجلة

الوصايا

الكثير من الناس يفاجؤون عندما يعلمون أن ملايين الأمريكيين يموتون كل عام دون أن يتركوا وصية. وعندما يموت هؤلاء، فإن قانون الولاية يحدد كيفية التصرف بأموالهم، وهكذا تضيع ثروة كان من الممكن أن تذهب إلى المؤسسات غير الربحية.

يجب على المؤسسة غير الربحية أن تشجع المؤيدين على كتابة وصية مع تضمينها منحة للمؤسسة، وعندما يهب المانح هدية كهذه، فإنها تكون معفاة كلياً من ضريبة الأملاك. ترى كثير من المؤسسات غير الربحية أن بدء برنامج عطاء مخطط له عن طريق هدايا الوصايا هو سهل وغير مكلف إلى حد ما. وبالرغم من أن الفرد يمكن أن يغير وصية في أي وقت يريد وقد يسقط المؤسسة غير الربحية من عدد المستفيدين، فإن المؤسسة لن تخسر شيئاً إذا نبهت المانحين والمانحين المتوقعين لهذا الخيار من العطاء.

هناك ثلاثة أنواع من هدايا الوصايا، هي: المحددة، والتكميلية، والمشروطة. تشير الوصية المحددة إلى عطاء مبلغ محدد لمؤسسة خيرية، قد يكون نقداً أو في شكل أوراق مالية أو ملك أو ممتلكات شخصية مادية. أما الوصية التكميلية فتخصص للمؤسسة بكل أو بنسبة مئوية مما يفيض في التركة بعد تنفيذ الوصايا المحددة. في حين أن الوصية المشروطة تعرض هدية للمؤسسة غير الربحية، ولكنها مشروطة بوفاة جميع المستفيدين الآخرين المذكورين في الوصية، فإذا سميت المؤسسة الخيرية وريثاً مشروطاً فإن العائدات تؤول إليها دون أن تذهب إلى الدولة، وذلك عندما لا يكون هناك أي وريث على قيد الحياة.

هدايا الدخل مدى الحياة

ضمن سلسلة الهدايا تأتي هدايا الدخل مدى الحياة في حلقة وسط بين الهدايا الكاملة وهدايا الوصية. في هدية الدخل مدى الحياة يوهب أحد الأملاك للمؤسسة غير الربحية هبة لا رجعة فيها، ثم يستثمر هذا الملك أو يدفع جزءاً أو كل الدخل العائد في استثماره إلى مستفيد أو مستفيدين محددين، وفي معظم الحالات يكون المانح أو أعضاء من أسرته هم المستفيدون المعينون. ويمكن للمؤسسة غير الربحية أن تستخدم الملك عندما يموت المستفيد المحدد.

معظم برامج العطاء المخطط له تقدم ثلاثة أشكال من ترتيبات الدخل مدى الحياة. الهدية الخيرية المؤجلة وصناديق الدخل المجمعة، ومعاشات الهدية الخيرية. لأن المانح أو المستفيد يتلقى دخلاً ما دام على قيد الحياة، فإن هدايا الدخل مدى الحياة تقدم فوائد ضريبية محدودة، ومن الممكن أن يتلقى المانح حسماً على نسبة من قيمة العقار المهدي فقط، والأمر الإيجابي أنه عندما يقدم المانح أملاكاً مقدررة إلى برنامج الهدية الخيرية المؤجلة أو صناديق الدخل المجمعة، فإن مجمل ضريبة أرباح رأس المال معفاة، أما الهدايا إلى برنامج معاشات الهدية الخيرية فيعفى منها جزء فقط من ضريبة أرباح رأس المال.

الهدايا الخيرية المؤجلة

تشبه الهدية الخيرية المؤجلة كل أنواع الائتمان الأخرى، إلا أن المستفيد المحدد يكون مؤسسة خيرية. يحوّل المانح ملكاً بشكل نهائي (لا رجعة فيه) إلى مؤتمن. ويحدد كيف يتم توزيع الدخل وكذلك الأصل، ويمكن تأسيس هذا النوع من العطاء خلال حياة المانح أو بعد موته. ويمكن أن يكون على مدى حياة المستفيد أو لمدة محددة لا تزيد على عشرين سنة.

هناك نوعان من الهدايا الخيرية المؤجلة ؛ هدية دخل متحرك ، وهدية دخل ثابت. وفي هدية الدخل المتحرك يدفع دخل غير محدد بحسب بنسبة مئوية من قيمة السوق للعقارات أو الأملاك المهداة ويعاد تشمين الأملاك سنوياً. أما هدية الدخل الثابت فتدفع مرتباً سنوياً ثابتاً يكون على الأقل مساوياً لخمسة بالمئة (٥٪) من قيمة السوق للأملاك المهداة في وقت الهدية.

لا يطلب من المؤسسة غير الربحية أن يكون لديها برنامج ائتمان حتى تتلقى مثل تلك الهدايا. برنامج الائتمان ببساطة هو مستند قانوني يصوغه محام ويدرار ويستثمر عادة من قبل مؤسسة مالية، وغالباً لا تعرف المؤسسة غير الربحية بتأسيس الهدية الخيرية المؤجلة، وربما تعلم عن الهدية فقط عندما تتلقى العائدات.

صناديق الدخل المجمعة

صناديق الدخل المجمعة شبيهة بالصندوق التعاوني، حيث تجمع مساهمات المانحين لغرض الاستثمار. وتوزع أرباح الصندوق الخالصة على المانحين على قاعدة عدد وقيمة أسهم كل منهم.

تكون الهدايا المقدمة لصندوق الدخل المجمع نهائية (لا رجعة فيها) ويتلقى المانحون إعفاء ضريبياً على الدخل الخيري على أساس سن المستفيد أو المستفيدين وأداء الصندوق. ويخضع الدخل الذي يوزع على المستفيدين للضريبة مثل أي دخل عادي. ويمكن للمانح أن يسمى مستفيداً ليتلقيا دخلاً مدى الحياة بشرط ألا يقل عمر الواحد منهما عن خمسين عاماً عندما تتم تسميته كمستفيد.

معاش الهدية الخيرية

معاش الهدية الخيرية هو دخل على مدى الحياة يدفع للمانح مبلغاً ثابتاً من المال ما دام على قيد الحياة، مقابل هدية نهائية (لا عودة فيها) يقدمها المانح للمؤسسة الخيرية. ويتلقى المانح إعفاء ضريبياً على الجزء غير المقسط (غير القسط السنوي) من

الهدية ، بالإضافة إلى أن جزءاً من الدخل الذي يتقاضاه المانح سنوياً هو معفي من الضريبة أيضاً. على كل حال ، إن القوانين المتعلقة بمعاش الهدية الخيرية تختلف من ولاية إلى أخرى في الولايات المتحدة الأمريكية ، لذا يجب على المؤسسة الخيرية التأكد من قوانين الولاية التي تنتمي لها.

معاش الهدية الخيرية المؤجل إجراء يتيح للمانح أن يؤجل الدخل إلى تاريخ لاحق ، كأن يؤجله إلى وقت تقاعده من العمل ، ذلك أن الأملاك يمكن أن تنمو خلال السنوات المتوالية ، ذلك أن قيمة العائدات التي يتلقاها المانح تكون عادة أعلى من عائدات معاش هدية حالية. وتحتسب قيمة العائدات نسبة إلى القيمة الأصلية للهدية وليس نسبة إلى القيمة المقدرة. على كل ، يتيح تأجيل دفع العائدات غالباً للمانح أن يطالب بنسبة مئوية أعلى من قيمة الهدية في الإعفاء الضريبي للهدايا الخيرية.

ولكي يتاح لمؤسستك غير الربحية أن تقدم خيار صندوق الدخل المجمع أو معاشات الهدية الخيرية فإنه يتعين عليها أن تؤسس برامج خاصة. وتتطلب هذه الخطوات التزاماً من مجلس إدارة المؤسسة ، مع تخصيص بعض الموارد الإضافية ، بالإضافة إلى مجموعة كبيرة من المانحين المحتملين. ويمكن إدارة كلا البرنامجين من قبل المؤسسة غير الربحية ، ولكن معظم المؤسسات غير الربحية تلجأ لمصادر خارجية من أجل الخبرة والمساعدة. هذه البرامج معقدة وتحتاج إلى تيقظ شديد للتفاصيل ولمدة سنوات عديدة ، ومن المحتمل ألا يوضع ذلك في الاعتبار حتى يبدأ برنامج تدبير التمويل بشكل جيد.

خاتمة

يمكن أن يقدم برنامج العطاء المخطط له فرصاً استثنائية للمؤسسة غير الربحية ، لذا من الأفضل أن يكون هناك تحليل متأن لاحتياجات المؤسسة الخيرية ، ودراسة إمكانية برنامج للعطاء المخطط له ، مع تطوير خطة واقعية ، ثم تنفذه بمزيد من الحكمة والحماس.

المراجع

Kaplan, A. E. (Ed.). (1996). Giving USA—1996. New York: AAFRC Trust for Philanthropy.

National Committee on Planned Giving. (1991). Model standards of practice for the charitable gift planner. Indianapolis: Author.

Panas, J. (1984). Megagifts: Who gives them, who gets them. Chicago; Pluribus Press.