

تمويل الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن: دراسة ميدانية لآراء العاملين والمتطوعين فيها

رائد إسماعيل عباينة ومحمد علي العقيل

ملخص

تلعب الموارد المالية دوراً حاسماً في قدرة الجمعيات الخيرية على تقديم خدماتها إلى الفئات المستهدفة. تسعى هذه الدراسة للتعرف إلى اتجاهات العاملين والمتطوعين في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة نحو: إبراز أهم مصادر الإيرادات المالية، وأهم الاستراتيجيات والوسائل لجمع التبرعات والمنح، وأهم العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات. تألفت عينة الدراسة من جميع الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن التي بلغ عددها (155) جمعية، حيث تم استرجاع 330 استبانة صالحة للتحليل تمت تعبئتها من قبل الموظفين والمتطوعين.

وتوصلت الدراسة إلى أن الجمعيات الخيرية المتخصصة الأردنية تعتمد بشكل أساسي على المنح والتبرعات من أفراد المجتمع ومن ثم على دعم الاتحاد العام للجمعيات الخيرية، وأن هنالك اعتماداً ضعيفاً جداً من قبل الجمعيات المتخصصة على بيع منتجاتها لزيادة إيراداتها. كما تبين أن أكثر الاستراتيجيات استخداماً لزيادة المنح والتبرعات هي إقامة علاقات مع الشخصيات البارزة في المجتمع، وأما استخدام الانترنت وسيلة لجمع التبرعات فتبين أنه من أقل الاستراتيجيات استخداماً في الجمعيات المبحوثة، كما تعتبر سمعة الجمعية وسمعة رئيسها وأعضائها من أكثر العوامل تأثيراً على نسبة تحصيل المنح والتبرعات.

كما تبين أن لدى الأثاث اتجاهات أكبر نحو العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات مقارنة بالذكور. وتبين أن المبحوثين في الجمعيات التي تقع في إقليم الوسط تأسست قبل عام 1990 ويعمل فيها 11 موظفاً فأكثر ويبلغ عدد المشتركين فيها 50 فأكثر يرون أن العوامل المذكورة في الدراسة تؤثر في نسبة تحصيل المنح والتبرعات بدرجة عالية.

أوصت الدراسة بضرورة اعتماد الجمعيات الخيرية المتخصصة على مصادر التمويل الذاتية وذلك من خلال بيع سلعتها ومنتجاتها، والاهتمام بوسائل الاعلام الحديثة والمتطورة لزيادة المنح والتبرعات.

الكلمات الدالة: تمويل جمعيات، مؤسسات غير ربحية في الأردن، جمع تبرعات.

1. المقدمة

التركيز على الفئات الفقيرة المهمشة في بناء المجتمع وتشارك في بناء مجتمع متكامل يتكافل فيه الغني والفقير. ولقد كان نشوء الجمعيات والمنظمات الخيرية بغية تلبية الحاجات الأساسية كالصحة والتعليم والاهتمام بذوي الاحتياجات الخاصة من المعاقين والمرضى من أفراد المجتمع. كما تؤدي الجمعيات الخيرية دوراً بارزاً في رفع مستوى أفراد المجتمع اجتماعياً وثقافياً وتنموياً وصحياً. ولكي تتمكن الجمعيات الخيرية من تحقيق أهدافها والاستمرار بتقديم خدماتها ومواكبة التغيرات والتطورات المحيطة بها كان لا بد لها من تنمية مواردها المالية وتطويرها نظراً لأن الموارد المالية تعد وسيلة رئيسة فعالة تساعد الجمعية في تحقيق أهدافها وخططها المستقبلية لتلبية

تصنف القطاعات الاقتصادية في الدول إلى: قطاع الدولة العام، والقطاع الخاص، وقطاع العمل الاجتماعي أو الخيري التطوعي. وتمثل الجمعيات الخيرية تجسيدا عمليا لفكرة التكافل الاجتماعي كأساس للتنمية البشرية والمادية التي تقوم على العمل الاجتماعي بدلاً من الفردية، نظراً لقيامها بالأعمال الإنسانية والاجتماعية الخيرية خدمة لأفراد المجتمع المستهدف. وتساهم الجمعيات في تحقيق التكافل الاجتماعي من خلال

تاريخ استلام البحث 2006/3/1، وتاريخ قبوله 2006/9/7.

جميع محافظات المملكة الأردنية الهاشمية من وجهة نظر العاملين فيها والمتطوعين. كما ترمي إلى التعرف إلى الاستراتيجيات والوسائل التي تتبعها الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة لجمع التبرعات والمنح، علاوة على ذلك فإن هذه الدراسة تتعرف إلى أهم العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات وكذلك مدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات من الأفراد والمؤسسات المانحة. وتهدف هذه الدراسة أيضاً لمعرفة أهم مقترحات المبحوثين نحو الخطوات الواجب اتباعها من قبل إدارات الجمعيات المتخصصة لزيادة حجم المنح والتبرعات المالية. علماً بأن هذه الدراسة تعمل على تحليل أثر المتغيرات الشخصية والتنظيمية على أبعاد الدراسة المبحوثة (مصادر الإيرادات، واستراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات، والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات).

أهمية الدراسة

تلعب الجمعيات الخيرية دوراً رئيساً ومسانداً للقطاع العام من خلال التركيز على تقديم كثير من الخدمات الاجتماعية والاقتصادية لأفراد المجتمع المحلي. ويعتبر المال من العوامل الأساسية لتحقيق الأغراض التي أنشئت من أجلها الجمعيات الخيرية؛ إذ إنه القوة المحركة لزيادة نشاطها وتنوع برامجها لتلبية احتياجات المجتمع الذي تخدمه بالشكل المناسب. وتنشأ الجمعيات الخيرية وتمارس أعمالها من خلال المنح والتبرعات التي تتلقاها من الأفراد والهيئات الحكومية وشركات القطاع الخاص التي تؤيد أهدافها وبرامجها. والاستقرار المالي أمر جوهري لكل منظمة غير ربحية، بصرف النظر عن حجمها أو أغراضها (برايس والطنبولي، 1998). ويسهم عدد كبير من الجمعيات في مجال تنمية المجتمعات المحلية خاصة في القرى لتطويرها وذلك بالاستفادة من الجهود الذاتية والإمكانات المحلية لمواجهة الاحتياجات. ويتم تنفيذ هذه البرامج بالتعاون مع الجهات الأهلية والرسمية والمنظمات الأجنبية في الأردن. وتوضح أهمية هذه الدراسة في أنها تركز على دراسة عملية جمع المنح والتبرعات المالية بشكل موسع وتحديداً لكافة الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة في حين ركزت الدراسات السابقة

احتياجات المجتمع المحلي الذي أنشئت لخدمته. إن نجاح الجمعيات يعتمد على نجاح الهيئة الإدارية فيها وتوزيع الأدوار بين العاملين، كما يعتمد على طبيعة الخدمات المقدمة للمجتمع المحلي ونوعيتها. ولكي تحقق الجمعيات أهدافها عليها أن تفهم رسالتها وأهدافها وطرق تحقيق تلك الأهداف مع ضرورة العمل على وضع خطط استراتيجية لمواكبة التطورات في المجتمع الذي تخدمه. إن الخطط الاستراتيجية تحدد ما ترغب الجمعية في انجازه، وكيف ستفعله، ومتى سيتم تحقيقه، وما هي الموارد التي تحتاج إليها. ويستلزم التخطيط الاستراتيجي أن تكون للجمعية الخيرية مصادر واضحة ومتنوعة من الإيرادات بغية الوصول إلى الغايات المرسومة.

إن كثرة المشاكل في أي مجتمع هي الحافز الرئيس لتأسيس الجمعيات والمنظمات الأهلية. يعود تاريخ العمل الأهلي الخيري في الأردن إلى بداية نشأة الدولة الأردنية واتسم في البداية بطابع العمل الخيري والنجدة الاجتماعية؛ نظراً للظروف السياسية التي أحاطت بالمنطقة. وتعد الجمعيات الخيرية في الأردن إحدى الوسائل الهامة للنمو الاجتماعي في المجتمعات المحلية لاسيما في الريف والمناطق النائية، ولكن حتى تقدم الجمعيات الخيرية الأردنية أعمالها على الوجه الأمثل كان لا بد لها من التمويل المالي المناسب للوصول إلى المستوى المطلوب. تعددت الجمعيات الخيرية الأردنية من حيث الأغراض التي أنشئت من أجلها والفئات التي تخدمها. وتمتاز بعض الجمعيات بأنها متخصصة في نشاط معين تقدم الخدمة أو السلعة لفئة معينة من أفراد المجتمع، ويدعى هذا النوع من الجمعيات الجمعيات المتخصصة.

لذا جاءت هذه الدراسة من أجل التعرف إلى مصادر الإيرادات واستراتيجيات تحصيل المنح والتبرعات، والعوامل المؤثرة على نسبة التحصيل، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات التي تعتمد عليها الجمعيات الخيرية المتخصصة في كافة محافظات المملكة الأردنية الهاشمية.

أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة للتعرف إلى أهم مصادر الإيرادات المالية التي تعتمد عليها الجمعيات الخيرية المتخصصة في

- 3- ما العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟
- 4- ما مدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟
- 5- ما أهم الخطوات الواجب اتباعها من قبل إدارة الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة لزيادة حجم المنح والتبرعات المالية من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟

فرضية الدراسة

لا توجد فروق دالة إحصائية للخصائص الشخصية للمبحوثين (الجنس، والمؤهل العلمي، وسنوات العمل في الجمعية) والخصائص التنظيمية (سنة التأسيس، وعدد موظفي الجمعية، وعدد المشتركين، وموقع الجمعية، ونوع العمل في الجمعية) على أبعاد الدراسة المبحوثة (مصادر الإيرادات، واستراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات، والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات) عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

أداة الدراسة

اعتمد الباحثان لتحقيق أهداف الدراسة الحالية على استبانة من خلال الاطلاع على الأدبيات ذات العلاقة ومقترحات بعض العاملين في الجمعيات الخيرية ووزارة التنمية الاجتماعية الأردنية. بعد أن قام الباحثان بإعداد الاستبانة بصورتها الأولية تم عرضها على مجموعة من أعضاء الهيئة التدريسية في الجامعات الأردنية الذين قاموا بدورهم بتقديم مجموعة من المقترحات من حيث الإضافة والإلغاء والتعديل لفقرات الاستبانة لتكون أكثر وضوحاً وقياساً لأبعاد الدراسة المبحوثة. وبعد الأخذ بآراء المحكمين تكونت الاستبانة بصورتها النهائية من ستة أجزاء كما يلي:

- أولاً: المعلومات العامة: الجنس، وسنة تأسيس الجمعية، وعدد موظفي الجمعية، وعدد المشتركين في الجمعية، وموقع الجمعية، والمؤهل العلمي، وسنوات العمل في الجمعية.
- ثانياً: مصادر إيرادات الجمعيات: حيث تضمنت (11) فقرة

التي أجريت في البيئة الأردنية على مستوى الخدمات المقدمة والمعوقات التي تواجهها الجمعيات الخيرية (الفاعوري، 1995)، ومصادر تمويل تلك الجمعيات (الخطيب، 1985).

وجدير بالذكر أن هذه الدراسة تتبع من أهمية الدور الكبير الذي تلعبه الجمعيات الخيرية في المجتمع مما يتطلب تسليط الضوء على واقع الجمعيات الخيرية المتخصصة الأردنية والتعرف إلى أهم مصادر الإيرادات والمنح والتبرعات التي تحصل عليها تلك الجمعيات واستراتيجيات جمع هذه التبرعات والمنح ومعرفة أهم المقترحات نحو الخطوات الواجب اتباعها من قبل إدارات الجمعيات الخيرية المتخصصة لزيادة حجم المنح والتبرعات المالية لكي تتمكن هذه الجمعيات من القيام بدورها الكبير في المجتمع وسد احتياجاته.

مشكلة الدراسة

تعاني معظم الجمعيات الخيرية الأردنية العديد من الصعوبات والمعوقات وأهمها نقص التمويل (الفاعوري، 1995؛ أبو صافية، 2000). إن ضعف توفر الموارد المالية لتلك الجمعيات سيؤثر بشكل سلبي وواضح على مستوى الخدمات التي تقدمها هذه الجمعيات للفئات المستهدفة ونوعية تلك الخدمات. لذا تأتي هذه الدراسة محاولة للتعرف إلى أهم مصادر الإيرادات التي تحصل عليها الجمعيات الخيرية مع التركيز على جانب المنح والتبرعات بغية العمل على زيادة مصادر الإيرادات وتنويعها لتقوم هذه الجمعيات بالدور الاقتصادي والاجتماعي لأفراد المجتمع المستفيدين من خدماتها. ومن الأجدر أن لا تعتمد الجمعيات الخيرية على مصدر وحيد للمنع والتبرعات نظراً لأن ذلك يمكن أن يؤدي إلى وقف الدعم من المصدر نتيجة تعرض المؤسسات المانحة لخطر حدوث إنهاء في نشاطاتها، إضافة إلى أن ذلك يعرض هذه الجمعية لسلطة المتبرع الوحيد ونفوذه (Bryce, 1992).

أسئلة الدراسة

- 1- ما أهم مصادر إيرادات الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟
- 2- ما الاستراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح التي تتبعها الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟

الرقم (2) لسنة 1995.

لقد أجمعت تعريفات مفهوم المنظمات والجمعيات الخيرية على تميزها بعنصرين أساسيين هما: اللابحية واللاحكومية، أي ان هذا المعنى ينطوي على تقديم خدمات لا تهدف لتحقيق الربحية وإنما على إدارة تطوعية أهلية (مركز التميز للمنظمات غير الحكومية، تنويع الموارد المالية، 2003). ويعرف (عبد اللطيف، 2000) مفهوم المنظمات والجمعيات الخيرية بأنها مجموعة من الأشخاص تنضوي تحت تنظيم معين لتحقيق أهداف مشتركة. وقد عرف قانون الجمعيات والهيئات الاجتماعية في الأردن ذو الرقم 33 لسنة 1966 الجمعية الخيرية بأنها: "الهيئة المؤلفة من سبعة أشخاص فأكثر، غرضها الأساسي تنظيم مساعيها لتقديم الخدمات الاجتماعية للمواطنين دون أن تستهدف من نشاطها أو عملها جني الربح المادي واقتسامه، أو تحقيق المنفعة الشخصية، أو تحقيق أية أهداف سياسية، ولا يشمل هذا التعريف الجمعيات السياسية أو الجمعيات أو الهيئات التي تنشأ بموجب قانون خاص".

أما بالنسبة لتحديد مفهوم الجمعيات الخيرية المتخصصة، فيعرفها الباحثان لتحقيق أهداف الدراسة بأنها: أي هيئة مكونة من مجموعة من الأفراد مجال عملها في تخصص أو نشاط محدد عند اعتماد إنشائها من وزارة التنمية الاجتماعية وتسجيلها في دليل الاتحاد العام للجمعيات الخيرية الأردني. وبناءً على دليل الاتحاد العام للجمعيات الخيرية الأردني لعام 2003 تبين أن مجال عمل الجمعيات الخيرية المتخصصة الأردنية كان يتعلق بتقديم الخدمات التعليمية والصحية والإرشادية والأسرية.

مصادر الإيرادات المالية للجمعيات

عادةً ما يقوم الناس بتقديم تبرعاتهم المالية والعينية لأسباب مختلفة وعديدة كالشهرة، أو بدافع الانتماء، أو العرفان بالجميل، أو للحصول على مزايا الإعفاء الضريبي (هاو، 1998). إلا أن من أقوى الدوافع نحو التبرع والمنح هو الرغبة في المساهمة في إحداث التغيير نحو الأفضل، وسواء أكان التبرع قليلاً أم كثيراً فإن المتبرع يود أن تذهب أمواله إلى مؤسسة تستطيع أن تحدث تغييراً إيجابياً في المجتمع. ويمثل الأفراد المصدر الرئيس لجمع التبرعات في العالم؛

على مقياس ليكرت الخماسي (Likert-Scale) ما بين موافق بدرجة ضعيفة جداً إلى موافق بدرجة عالية جداً، تعكس مدى توفر مصادر الإيرادات في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة.

ثالثاً: استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح المتبعة في الجمعية: حيث تضمنت (8) فقرات بنفس المقياس السابق عكست مدى وجود الاستراتيجيات والوسائل في جمع التبرعات.

رابعاً: العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات: حيث تضمنت (11) فقرة بنفس المقياس السابق تعكس أهم العوامل المؤثرة على نسبة تحصيل المنح والتبرعات.

خامساً: توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات: وتضمنت (7) فقرات بنفس المقياس السابق تعكس مدى توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات.

سادساً: تضمنت الاستبانة سؤالاً مفتوحاً يبين أهم مقترحات المبحوثين نحو الخطوات الواجب اتباعها من قبل ادارة الجمعية لزيادة حجم المنح والتبرعات المالية.

وللتأكد من صدق أداة الدراسة قام الباحثان باستخراج معامل كرونباخ ألفا للاتساق الداخلي حيث بلغت لبعده مصادر إيرادات الجمعية (0.76)، و(0.77) لبعده استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح، و(0.71) لبعده العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، و(0.81) لبعده توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات. وقد كانت درجة صدق وثبات الأداة ككل حسب معامل (كرونباخ) للاتساق الداخلي (85%) وهي نسبة عالية إلى حد ما ومقبولة لأغراض الدراسة الحالية.

2. الإطار النظري

صدر أول قانون ينظم عمل الجمعيات الخيرية في الأردن عام 1936، وقد ألغي فيما بعد وحل محله قانون الجمعيات الخيرية ذو الرقم (12) لسنة 1956، الذي بقي ساري المفعول حتى عام 1965 حيث صدر في ذلك التاريخ قانون الجمعيات والهيئات الاجتماعية ذو الرقم (7) لسنة 1965، ثم صدر القانون ذو الرقم 33 لسنة 1966 كقانون مؤقت ولا يزال هذا القانون ساري المفعول حتى وقتنا الحاضر، إلا أنه خضع لعدة تعديلات منذ ذلك التاريخ كان آخرها التعديل بموجب القانون المعدل ذي

تتكون من: 1) اشتراكات الأعضاء 2) التبرعات والهبات 3) ريع إيرادات الحفلات 4) الوصايا 5) أية موارد أخرى توافق عليها هيئة الإدارة. وقد نصت المادة الثالثة عشرة على انه على الهيئة التي يخصص لها بجمع التبرعات اتباع الإجراءات حسب الطرق التالية: 1) الصناديق المقلدة 2) الصناديق الدائمة في المحلات العامة 3) الطوابيع 4) الإيصالات 5) الأسواق الخيرية 6) الحفلات 7) اليانصيب.

ان مجلس إدارة الجمعية هو الذي يرسم المسار المالي لها، ويعمل على ضمان وجود الاستراتيجيات المالية الكافية التي تحميها من المشاكل التي قد تعترض تحقيق أهدافها (هاو، 1998). ويضع مجلس الإدارة خطوطاً إرشادية مالية عريضة، ويراقب التزام الجميع بها. وتقوم بعض الجمعيات الخيرية بإعداد حملات جمع المنح والتبرعات وتنفيذها. ان نجاح الحملة يعتمد على تحديد الهدف من القيام بالحملة وتحديد المانحين والمتبرعين المستهدفين، واختيار الموعد المناسب للحملة، وإعداد كشوف بالهيئات والقطاعات المتوقع تبرعها، بالإضافة إلى تحديد أدوات الاتصال المرئية والمكتوبة المناسبة. كما يجب أن يراعى عند إعداد حملات جمع المنح والتبرعات وتنفيذها إعداد المتطوعين وتدريبهم بطريقة تسهم في تأدية دورهم على الوجه الأكمل كطرق المقابلة الصحيحة وكيفية الاتصال الفعال واستمالة المستهدفين سواء أكانوا أفراداً أم مؤسسات (مركز التميز للمنظمات غير الحكومية، 2003). ويرى (Beem, 2001) أن وجود طاقم متخصص لجمع المنح والتبرعات أمر ضروري وحاسم في زيادة الإيرادات للجمعيات الخيرية.

وتعتمد الجمعيات الخيرية وسائل وأساليب اتصال بصرية أو أساليب سمعية لتنفيذ حملات جمع المال. وتختلف هذه الوسائل وتتنوع مع كل فئة من فئات الجمهور المستهدف لإنجاح الحملة. لقد تعددت الوسائل والاستراتيجيات التي يمكن اتباعها للوصول إلى المتبرعين، ومن أبرزها الأساليب الآتية (الخطيب، 2002): الاتصالات الشخصية المباشرة، وحملات طرق الباب Knock at the Door، والاتصالات التليفونية، والمناسبات الخاصة بالأعياد أو في رمضان، والحفلات السنوية التي تقيمها المنظمات التطوعية، ومقترحات المشاريع، والاشتراكات، ورسوم العضوية، والأسواق الخيرية والبازارات،

فعلى سبيل المثال تدل الإحصائيات على أن تبرع الأفراد في الولايات المتحدة في عام 1992 بلغت نسبته (82%) تقريباً من إجمالي التبرعات والمنح. ويشجع الأفراد على التبرع الحق الذي أعطاه التشريع للمتبرع في حسم جميع المبالغ التي يقدمها من الدخل الخاضع للضريبة، وهو ما يعرف في أمريكا بالمأوى الضريبي Tax Shelter. ولقد وصل إجمالي التبرعات للجمعيات الخيرية في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2002 ما يقارب 241 بليون دولار (الذبيب، 2003). وكانت مصادر الإيرادات كما يلي: 76.3% تبرعات فردية، 16.2% تبرعات من المؤسسات، 7.5% من الإرث والوصايا. واحتل الهدف الديني المرتبة الأولى للتبرع بنسبة 34%، ثم تحقيق الأهداف التعليمية بنسبة 13%، ثم الصحة والخدمات الإنسانية بنسبة 8% لكل منها.

أما بالنسبة للمصدر الرئيس للتبرعات المقدمة إلى الجمعيات الخيرية في الوطن العربي فهو أيضاً الأفراد والأسر. وأبرز مصادر التمويل المرتبطة بالأفراد والأسر هي: زكاة المال، وزكاة الفطر، والصدقات والتبرعات النقدية، والتبرعات العينية، والأوقاف، والوصايا (الخطيب، 2002)، بينما يرى (بن حيدر، 2002) أن مصادر التمويل للعمل الخيري في الوطن العربي هي القطاع الحكومي والقطاع الخاص والمصادر الدولية والزكاة والصدقات والأوقاف.

ويبين أبو صبحا وعبوي (1988) أن الجمعيات الخيرية الأردنية تعتمد بشكل عام على ثلاثة مصادر رئيسة للتمويل وهي:

- 1) الإيرادات الذاتية: وتشمل اشتراكات الأعضاء وإيرادات المشاريع التي تقيمها الجمعية وإيرادات الحفلات وإيرادات استثمارات الجمعية.
 - 2) المساعدات المحلية: وتشمل التبرعات والمنح والهبات والوصايا، ودعم الاتحاد العام للجمعيات الخيرية ووزارة التنمية الاجتماعية.
 - 3) المساعدات الخارجية: وتشمل المساعدات والمنح المقدمة من جهات خارجية مثل الأمم المتحدة ومنظماتها.
- أما بالنسبة لموارد الجمعيات الخيرية الأردنية فقد نصت المادة التاسعة من قانون الجمعيات والهيئات الاجتماعية في الاردن ذي الرقم 33 لسنة 1966 على أن إيرادات الجمعية

1993) تبين أن حجم القطاع التعاوني صغير نسبياً بالنسبة لعدد الأعضاء في الجمعيات إذا قيس بعدد السكان أو بحجم الجمعية مقدراً بعدد العاملين أو مقدار المساهمة في الناتج القومي، وأن متوسط إنتاجية العاملين في الجمعية يقل كثيراً عن متوسط الأجر. كما أشارت الدراسة إلى وجود بعض العقبات الإدارية التي تتمثل في وجود نسبة كبيرة من الجمعيات تعمل من غير موظف ودون مقر أو محاسب، وإن هناك ضعفاً في المعلومات الإحصائية حول إنتاج الجمعيات.

وقام (الفاعوري، 1995) بإجراء دراسة بهدف التعرف الى واقع الجمعيات الخيرية في محافظة اردن-الاردن من حيث مستوى الخدمات المقدمة والمعوقات التي تواجهها الجمعيات الخيرية، ومدى مساهمة المرأة والشباب في إدارة تلك الجمعيات. وأظهرت نتائج الدراسة أن هنالك نقصاً في مختلف الخدمات التي تقدمها الجمعيات الخيرية، كما أن مستوى الخدمات التي تقدمها هي دون المستوى المطلوب ولا ترضي المنتفعين. ووجدت الدراسة أن هنالك نقصاً في التمويل المادي وخاصة للجمعيات في مناطق الأرياف، وعدم ملاءمة فلسفة أهداف الجمعيات متطلبات المجتمع المحلي. وأوصت الدراسة بزيادة المشاريع الربحية حتى تحقق الجمعيات استقلالاً مالياً، وزيادة الدعم الحكومي للجمعيات، وتفعيل دور المرأة والشباب في إدارة الجمعيات الخيرية.

وأظهرت دراسة (قافيش وخشارمة، 1997) لعينة تكونت من (62) جمعية تعاونية في محافظة اردن تذبذباً في ربحية تلك الجمعيات؛ فبعضها حقق زيادة ملحوظة في الأرباح وبعضها واجه تراجعاً في الأرباح. وظهرت الزيادة بوضوح في عام 1991 وتلخصت أسبابها بوجود قيادات واعية وذات كفاءة عالية، وفعالية السياسات المتبعة في تحصيل مستحقات الجمعيات التعاونية لدى أعضائها، وفعالية النظم المحاسبية ونظم الرقابة الداخلية المستخدمة في هذه الجمعيات، والتخصص في تبني المشاريع المختلفة. أما أسباب الانخفاض فكانت الظروف الاقتصادية السائدة وزيادة النفقات وطرق توزيع الأرباح وعدم تسديد الأعضاء لالتزاماتهم وطرق التمويل المتبعة.

وشملت دراسة (المحاميد، 2001) عينة عشوائية من

وحصالة الخير ضمن مشروع القرش الخيري، والتليثون، واليانصيب الخيري الذي يخصص ريعه لأعمال المنظمات التطوعية. ويتوقع (Austin, 2001) أن حوالي ثلث التبرعات للهيئات والجمعيات الخيرية ستكون وسيلة الحصول عليها هي الإنترنت.

الدراسات السابقة

يرمي هذا الجزء من الدراسة إلى استعراض الدراسات الميدانية التي أجريت في الأردن والوطن العربي والبيئة الأجنبية ذات العلاقة بالجمعيات والهيئات الخيرية بغية التعرف إلى أهم النتائج التي توصلت إليها. وسيتم البدء باستعراض الدراسات في البيئة الأردنية ثم في الوطن العربي ثم في الدول الأجنبية.

الدراسات المحلية

هدفت دراسة (الخطيب، 1985) إلى التعرف إلى واقع الجمعيات الخيرية في الأردن. وتوصلت الدراسة إلى أن هنالك ثلاثة أنواع رئيسية من مصادر تمويل الجمعيات الأردنية وهي: التمويل الذاتي الذي بلغت نسبته (83%) من الإيرادات الكلية، والتمويل الحكومي الذي بلغت نسبته (5.3%) من الإيرادات الكلية، بينما بلغت الإيرادات الأخرى ما نسبته (11.7%) من الإيرادات الكلية. وبينت الدراسة أن مصادر التمويل لا ترتبط بكثافة السكان أو زيادة عدد الجمعيات في منطقة دون أخرى ولكن ترجع الأسباب إلى جهود الجمعية في الحصول على التمويل وحسن إدارتها لنفقاتها ومشاريعها وسمعتها وسمعة القائمين على إدارتها. وأوضحت الدراسة أن هناك ازدياداً مستمراً في عدد الجمعيات وأن هناك ضعفاً في دور العنصر النسائي. كما تبين خروج الجمعيات عن الأهداف والغايات التي أنشئت من أجلها، وأن (51%) من الجمعيات تزاول أعمالها في أبنية مستأجرة، وأن (84.5%) من الجمعيات تكرر فيها الشخص نفسه على رئاسة الجمعية.

وفي دراسة أخرى تقيس مساهمة القطاع التعاوني في الاردن في الناتج القومي الإجمالي وتحليل أداء الجمعيات التعاونية من حيث الإنتاجية والربحية (طلاحة والحوري،

تطوير مؤسساتها القائمة واستحداث مؤسسات أخرى. ويقدم الاتحاد أيضاً قروضاً دون فوائد للأسر المحتاجة في إقامة مشاريع إنتاجية، ويتم تسديد هذه القروض بأقساط ميسرة ولمدة طويلة.

وتركزت دراسة (التركستاني، 1996) حول اختبار مفهوم التسويق الاجتماعي من خلال التعرف إلى مدى توافر إدارة التسويق في الجمعيات الخيرية وتطبيق جميع أنشطته المختلفة في المملكة العربية السعودية. وأظهرت نتائج التحليل أن هنالك العديد من المشاريع التي تمارسها الجمعيات الخيرية والتي تحتاج إلى جهود تسويقية مكثفة حتى يمكن أن تحقق هدف الوصول إلى المتبرعين، وأن المشاريع الاجتماعية تعد من أبرز الأعمال التي تمارسها الجمعيات الخيرية في المملكة العربية السعودية. وأظهرت الدراسة أن معظم الجمعيات الخيرية لا تتوفر لديها إدارة تسويق وبالتالي فهي تعاني من مشاكل تخطيطية وتنظيمية وتنفيذية. كما دلت نتائج الدراسة على أن هناك ضعفاً في مفهوم إدارة التسويق لدى الجمعيات الخيرية السعودية المبحوثة.

وأجريت دراسة للجمعيات الأهلية في جمهورية مصر العربية (عبد الوهاب، 1999) بهدف التعرف إلى مصادر التمويل. وقد أشارت الدراسة إلى قلة اعتماد الجمعيات على التمويل الحكومي والأجنبي، حيث بلغ الدعم الحكومي (10%) من دخل الجمعيات والتمويل الأجنبي (5%). وبينت الدراسة أن مصادر التمويل الذاتي قدرت بحوالي (40%)، والتبرعات والهبات بما نسبته (27%). كذلك دلت نتائج الدراسة على ضآلة مساهمة القطاع الخاص في مصر حيث بلغت نسبة مساهمته (8.3%). وأكدت الدراسة أن الجمعيات الأهلية تعاني من نقص التمويل وأن هناك عدم تكافؤ في فرص الحصول على التبرعات والهبات، وأن الجمعيات ذات الطابع الديني لا تعاني من مشكلة واضحة في التمويل.

الدراسات الأجنبية

فيما يلي عرضٌ لبعض الدراسات التي أجريت في البيئة الأجنبية ذات العلاقة بتمويل الهيئات والجمعيات الخيرية. لقد قام (Broclner et al., 1984) باختيار (146) شخصاً بطريقة عشوائية من كتاب هواتف المواطنين (Phone Book) في ولاية

الجمعيات الخيرية النسوية المسجلة لدى وزارة التنمية الاجتماعية بلغ عددها (28) جمعية لمعرفة طبيعة دوافع السلوك النسوي المنظم في الأردن، وعلاقته ببعض المتغيرات. وتوصلت الدراسة إلى أن النساء صغيرات العمر والمتزوجات والفقيرات واللواتي يعشن في الأسرة النواة أكثر إقبالاً على التطوع. كما أظهرت النتائج أن النساء القاطنات في محافظة العاصمة أكثر تطوعاً من النساء القاطنات في المحافظات الأخرى. أما بالنسبة للنساء المتعلقات تعليمياً ثانوياً فأظهرن تطوعاً أكثر من النساء المتعلقات تعليمياً إعدادياً وابتدائياً وعالياً. وجاءت دوافع النساء المتطوعات لغايات إشباع حاجاتهن الدينية والنفسية والاجتماعية، بالإضافة إلى رغبتهم في كسب مرضاة الله، وقضاء أوقات فراغهن بالأعمال المفيدة لهن ولمجتمعهم كأهم الدوافع للعمل أو الانضمام للجمعية.

الدراسات العربية

سيتم في هذا الجزء من الدراسة استعراض بعض الدراسات التي أجريت في بعض الدول العربية، ونذكر منها دراسة (الباز، 1989) التي توصلت إلى أن المشكلات والقضايا التي تواجه المنظمات الأهلية المصرية تركزت حول غياب الديمقراطية وسيطرة الإدارة والتدخل الحكومي والشللية وقلة الوعي التطوعي. وأظهرت الدراسة أن المنظمات الأهلية لا يمكن أن تكون بديلاً لواجبات ووظائف الدولة الوطنية وإنما مكملاً لها في كثير من الأحيان. وتبين أن التمويل الأساسي للجمعيات التقليدية المصرية يعتمد على التبرعات الفردية وأمواك الزكاة وإيرادات الأوقاف. أما الجمعيات الحديثة فتعتمد على الدعم الحكومي وعلى التمويل الخارجي. كما أشارت الدراسة إلى عدم قيام الإعلام بدوره في التوعية بأهمية العمل التطوعي ودوره في التنمية.

وفي دراسة أخرى عن تمويل الجمعيات الخيرية في فلسطين (جبارة، 1995)، تم التوصل إلى أن أهم مصادر تمويل اتحاد الجمعيات الخيرية كانت: اشتراكات الجمعيات الخيرية الأعضاء، ومساعدات من شركات معينة، ومساعدات من بعض الدول العربية ومنها دول الخليج، ومساعدات الاتحاد العام للجمعيات الخيرية من ربح اليانصيب الخيري. ويقوم الاتحاد بالدعم المادي للجمعيات الخيرية الأعضاء من أجل

وفي دراسة (Beem, 2001) لـ 27 متخصصاً في جمع المنح والتبرعات في ثلاث ولايات أمريكية (ميزوري، وكانساس، وأيووا) للتعرف إلى آرائهم نحو عملية جمع المنح والتبرعات. أظهرت الدراسة أن المبحوثين لديهم إمام واسع بكافة جوانب عمليات جمع المنح والتبرعات التي يقومون بها. كما تبين أن المبحوثين لديهم الدافعية العالية لزيادة المنح والتبرعات في حالة حصولهم على حوافز مالية وغير مالية. وأبدى أكثر المبحوثين رغبتهم بإجراء تقييم لأدائهم من قبل رئيسهم المباشر خاصة إذا تم ربط الحوافز بمستوى الأداء في جمع المنح والتبرعات. وبالرغم من ذلك ذكر 8% فقط من المبحوثين وجود الربط بين الحوافز ومستوى الأداء فعلياً.

وتم إجراء دراسة من قبل (Hager et al., 2002) للتعرف إلى استراتيجيات جمع المنح والتبرعات لعينة شملت (1540) جمعية وهيئة خيرية في الولايات المتحدة الأمريكية باستخدام استبانة وزعت على مدير الجمعية. أظهرت الدراسة أن الجمعيات المبحوثة تعتمد على الإمكانيات الداخلية والعلاقات الخارجية لزيادة المنح والتبرعات. وتوصلت الدراسة إلى أن أهم الإمكانيات الداخلية كانت تتعلق بوجود طاقم موظفين متخصصين ووجود مستشار معين في الجمعية. وتبين أن أهم الاستراتيجيات الخارجية التي استخدمت لزيادة المنح والتبرعات كانت تتعلق بالاشتراك مع حملات التبرعات التي تقوم بها الحكومة الفيدرالية، والاشتراك مع مؤسسات المجتمع المدني الأخرى، والاعتماد على شركات متخصصة لتحصيل المنح والتبرعات. وأظهرت نتائج الدراسة أنه كلما زادت قيمة تحصيل المنح والتبرعات زاد ميل الجمعية الخيرية لإيجاد طاقم ومستشار متخصص. وبينت الدراسة أن 44% من المديرين المبحوثين ذكروا أنهم ذاتياً لم يقضوا أي وقت في حملات جمع المنح والتبرعات، بينما ذكر فقط 3% منهم إمضاء وقت كاف وطويل في تلك الحملات. ووجد أن 26% من الجمعيات المبحوثة ليس لديها أي متطوع يشترك في حملات جمع المنح والتبرعات.

وقام (Martinez, 2003) بإجراء (16) مقابلة متعمقة مع مديري التسويق للتعرف إلى أهم المخاطر التي تواجه الجمعيات الخيرية في إسبانيا. وجدت الدراسة أن أهم خطرين

ماساشوستس (Massachusetts) الأمريكية لمعرفة رغبتهم بالتبرع لجمعيات تعنى بمعالجة أطفال مصابين بمرض عضال (Fatal Disease). ووجد أن 90 فرداً فقط لديهم الميل للتبرع لهذه الجمعيات. بعد ذلك تمت مقابلة المبحوثين الراغبين بالتبرع إما من خلال مقابلة وجها لوجه أو من خلال مقابلة هاتفية. وطلب الباحثون من المتبرعين أن يقوموا بإرسال تبرعاتهم إلى مؤسسة تدعى (Reye's Syndrome Foundation). وتم لاحقاً التأكد من قيام المبحوثين بالتبرع أم لا. وتوصلت الدراسة إلى أن (62%) من الأفراد الذين تمت مقابلتهم وجها لوجه تبرعوا فعلاً، بينما وجد أن (32%) من الذين تمت مقابلتهم من خلال الهاتف تبرعوا فعلاً. ولم تظهر الدراسة فروقاً دالة إحصائية في قيمة المبالغ التي تم التبرع بها بين المجموعتين.

وأجريت دراسة من قبل (Wong et al., 1998) لتحليل التبرعات والمنح والمساعدات التي حصلت عليها (67) هيئة خيرية في سنغافورة خلال الفترة 1980-1989. ووجدت الدراسة أن نوع الخدمة التي تقدمها الهيئة الخيرية له الأثر الأكبر في تقديم التبرعات؛ إذ تبين أن التبرعات تزداد للجمعيات والهيئات التي تقدم خدمات صحية وخدمات لذوي الاحتياجات الخاصة مقارنة بالجمعيات التي تقدم خدمات أخرى. وتوصلت الدراسة إلى أنه كلما زاد عدد العاملين في الجمعية وازداد عمرها زادت المنح والتبرعات التي يتم الحصول عليها. وأظهرت النتائج أنه كلما زادت المنح والتبرعات من القطاع الخاص إلى الجمعيات الخيرية قامت الحكومة بتخفيض نفقاتها لخدمات الصحة والشؤون الاجتماعية.

وهدفت دراسة (Hassan et al., 2000) لتحليل أثر الإعفاء الضريبي (Tax Exempt) في زيادة التبرعات والمنح للمستشفيات غير الهادفة للربح. وشملت عينة الدراسة 189 مستشفى خيراً تقع في ولاية كاليفورنيا الأمريكية اعتماداً على بيانات التقرير السنوي الصحي والمالي الصادر عن مكتب التطوير والتخطيط الصحي في الولاية. وأظهرت نتائج الدراسة وجود أثر إيجابي للإعفاء الضريبي الذي يحصل عليه المانحون والمتبرعون، بحيث كلما زاد الإعفاء الضريبي زاد ميل المانحين والمتبرعين لزيادة المبالغ المقدمة للمستشفيات.

كما تبين وجود تأثير واضح للأصدقاء ودرجة تدينهم على المبحوثين وميلهم نحو التبرع.

وأجرى (Guo, 2006) دراسة للتعرف إلى بعض الجوانب التسويقية لعينة تكونت من 67 جمعية خيرية تقدم الخدمات الانسانية للمواطنين في الولايات المتحدة الامريكية. توصلت الدراسة الى وجود علاقة سلبية بين الايرادات التسويقية التي تحصل عليها الجمعية من نشاطاتها ومبالغ التبرعات التي تحصل عليها الجمعية. كما تبين أن توفر الموارد المالية للجمعية يساعد وبشكل دال إحصائياً في الاكتفاء الذاتي والقدرة على جذب كادر وظيفي مؤهل وتحسين سمعتها وشهرتها.

تمتاز الدراسة الحالية بأنها الأولى التي تركز على الجمعيات الخيرية المتخصصة في الاردن بدراسة مصادر الايرادات وتحليلها، وخاصة فيما يتعلق بجمع التبرعات والعوامل التي تؤثر فيها. كما تتميز الدراسة الحالية بأنها شملت جميع الجمعيات المتخصصة على مستوى المملكة الاردنية الهاشمية؛ إذ ركزت الدراسات المحلية الاخرى على محافظة واحدة (الفاعوري، 1995) او عينة من الجمعيات (المحاميد، 2001). وشملت عينة الدراسة الحالية مجموعتين من المبحوثين منهم من هو موظف رسمي والاخر متطوع، بينما تناولت دراسة (Broclner et al., 1984) عينة من المواطنين؛ لذا جاءت هذه الدراسة لتغطية الفجوة النظرية والميدانية نحو موضوع هام له دور بارز في تحسين الحياة الاجتماعية والاقتصادية وخاصة لفئة ذوي الدخل المحدود في المجتمع الاردني. وفيما يلي سيتم التركيز على الدراسة الميدانية بعرض نتائجها وتقديم التوصيات المناسبة.

3. الدراسة الميدانية

مجتمع الدراسة وعينتها

تألفت عينة الدراسة من الجمعيات الخيرية المتخصصة في المملكة الأردنية الهاشمية، التي بلغ عددها (170) جمعية (دليل الجمعيات الخيرية الأردني، 2003)، أي بنسبة (22%) من المجموع الكلي لعدد الجمعيات بأنواعها المختلفة في المملكة. وتم استبعاد (9) جمعيات لعدم توفر مقر للجمعية ولعدم وجود رقم هاتف ليتمكن الباحثان من الوصول إلى القائمين عليها، كما

يواجهان الجمعيات الخيرية الاسبانية هما:

1- التخوف من وقوع الجمعية في سلوكيات وقرارات غير أخلاقية وبالتالي تشويه سمعة الجمعية نظراً لأثر ذلك السلبي على ثقة المانحين والمتطوعين.

2- فقدان الاستقلالية بسبب اعتماد الجمعيات المبحوثة على مصادر تبرعات محددة كالحكومة أو شركات معينة.

ولمواجهة هذين الخطرين اقترح المبحوثون إيجاد ميثاق أخلاقي (Code of Ethics) يحكم عمل الجمعيات وعلاقتها مع الشركات، بالإضافة إلى إيجاد تحالفات مع شركات متعددة لتتبع مصادر الإيرادات.

بينما هدفت دراسة (Andreoni and Payne, 2003) لمعرفة أثر زيادة المنح والتبرعات المقدمة من الحكومة الأمريكية على جهود جمع المنح والتبرعات لـ 534 هيئة خيرية تقدم الخدمات الاجتماعية المتنوعة. وشملت فترة الدراسة بيانات من عام 1982 إلى عام 1998. وتوصلت الدراسة الى أنه كلما تمت زيادة المنح والتبرعات الحكومية للمنظمات الخيرية قلت جهود جمع المنح والتبرعات. ووجد أن هنالك انخفاضاً دالاً إحصائياً في النفقات المالية المخصصة لجمع المنح والتبرعات، وبالأخص فيما يتعلق بالرواتب الممنوحة للعاملين في هذا الجانب، حيث وجد أن زيادة 1000 دولار من الحكومة كتبرعات قللت المخصصات لرواتب العاملين في جمع المنح والتبرعات بـ 153 دولاراً.

وبينت دراسة (Brooks, 2004) أن ثلث إيرادات الجمعيات غير الربحية في الولايات المتحدة الامريكية يأتي من مصادر حكومية ويقدر بحوالي 200 بليون دولار سنوياً. وتبين أن 20% من التبرعات التي حصلت عليها الجمعيات غير الربحية لعام 2000 كان مصدرها الافراد. وكانت القيمة النقدية لجهود المتطوعين لعام 1998 أكثر من 225 بليون دولار. ووجد أن 81% من المواطنين الأمريكيين قاموا بالتبرع عام 2000 ما يقارب 68% منهم تبرعوا لجمعيات غير دينية.

وهدف دراسة (Reitsma, Scheepers and Te, 2006) الى التعرف إلى العلاقة بين درجة تدين الفرد والميل نحو التبرع لعينة شملت أفراداً من سبع دول اوروبية. توصلت الدراسة إلى وجود علاقة قوية ايجابية بين مدى حضور الفرد للكنيسة ودرجة التمسك الديني من جانب والميل للتبرع من جانب آخر.

(3.5-5) للدلالة على درجة عالية من الموافقة لكل فقرة. كما تم استخدام التحليل الوصفي من خلال التكرارات والنسب المئوية لوصف عينة الدراسة، وتم استخدام اختبار (ت) واختبار (ف) لاختبار فرضية الدراسة وذلك للكشف عن الفروق ذات الدلالة الإحصائية بين المتغيرات الشخصية ومتوسطات الإجابات على أبعاد الدراسة. كما تم استخدام اختبار المقارنات البعدية بطريقة توكي (Tuckey) لدراسة الفروقات بين متوسطات إجابات أفراد العينة حسب المتغيرات الشخصية. وللتحقق من التوزيع الطبيعي للبيانات قام الباحثان باستخدام اختبار كولموغوروف سميرونوف (One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test) وأظهر توزيعاً طبيعياً لجميع متغيرات الدراسة. والجدول رقم (2) يبين نتائج ذلك الاختبار وبدلالة إحصائية عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$ مما يدعم استخدام الباحثين لاختبار T و F.

وصف عينة الدراسة

يلاحظ من الجدول رقم (3) ان عدد الذكور بلغ (189) بنسبة مئوية تقارب (57%) وبلغ عدد الإناث (141) بنسبة مئوية تقارب (43%) مما يدل على ان هنالك تمثيلاً نسائياً جيداً في عمل الجمعيات الخيرية المتخصصة الأردنية. أما بالنسبة لسنة تأسيس الجمعية فيلاحظ ان حوالي ثلثي العينة الخاضعة للدراسة (61%) هي جمعيات خيرية متخصصة حديثة نوعاً ما. وبلغ أعلى تكرار للجمعيات التي يعمل فيها خمسة موظفين فأقل وبنسبة (40%)، بينما كان هناك تساوي نوعاً بين الجمعيات التي عدد موظفيها (6-10) موظفين و(11 موظفاً فأكثر) حيث بلغت نسبتهم (30%) و(31%) تقريباً على التوالي.

رفضت (6) جمعيات تعبئة الاستبانة لحساسية الموضوع كما ذكروا. وقد تم توزيع (399) استبانة على جميع العاملين والمتطوعين في الجمعيات المتخصصة الـ (155) المتبقية. وتم استرجاع (339) استبانة وقد تم استبعاد (9) استبانات لعدم اكتمالها. وتم اعتماد (330) استبانة لأهداف التحليل وبنسبة (83%) من الاستبانات الموزعة. ويوضح الجدول رقم (1) نسبة التوزيع للاستبانات المسترجعة في أقاليم المملكة.

الجدول رقم (1)

الاستبانات المسترجعة حسب أقاليم المملكة

الإقليم	عدد الاستبانات	النسبة
إقليم الشمال	99	30 %
إقليم الوسط	209	63.3 %
إقليم الجنوب	22	6.7 %
المجموع	330	100 %

أسلوب التحليل

لتحليل إجابات أسئلة الدراسة استخدم الباحثان المتوسط الحسابي والانحراف المعياري. وقد تم تحويل إجابات أفراد مجتمع الدراسة الى درجات حسب مقياس ليكرت لبيان درجة الموافقة من (1) إلى (5) بحيث تكون الدرجة (1) دالة على (موافق بدرجة ضعيفة جداً) والدرجة (5) دالة على (موافق بدرجة عالية جداً). واعتمد الباحثان المدى (1-2.49) للوسط الحسابي للدلالة على درجة موافقة ضعيفة نحو الفقرة، والمدى (2.5-3.49) للدلالة على درجة الموافقة المتوسطة، والمدى

الجدول رقم (2)
اختبار كولموغوروف سميرونوف (Z)

قيمة اختبار كولموغوروف سميرونوف (z)	البعد
*2.22	مصادر إيرادات الجمعية
*2.03	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
*1.15	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
*2.51	توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
*2.21	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$).

الجدول رقم (3)
المعلومات الشخصية لأفراد عينة الدراسة

النسبة المئوية	التكرار	المتغيرات	
57.3	189	ذكر	الجنس
42.7	141	أنثى	
39.1	129	قبل عام 1990	سنة التأسيس
60.9	201	بعد عام 1990	
39.7	131	5 موظفين فأقل	عدد الموظفين
30.6	101	6-10 موظفين	
29.7	98	11 موظفاً فأكثر	
14.5	48	20 فأقل	عدد المشتركين
33.3	110	21-50	
52.1	172	50 فأكثر	
30.0	99	اقليم الشمال	موقع الجمعية
63.3	209	اقليم الوسط	
6.7	22	اقليم الجنوب	
41.2	136	تطوعي	نوع العمل
58.8	194	موظف رسمي	
27.6	91	ثانوية فأقل	المؤهل العلمي
63.0	208	بكالوريوس	
9.4	31	دراسات عليا	
40.9	135	5 سنوات فأقل	سنوات العمل
43.9	145	6-10 سنوات	
15.2	50	11 سنة فأكثر	

الجدول رقم (4)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات مصادر إيرادات الجمعية مرتبة ترتيباً تنازلياً

الرتبة	الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	10	تعتمد الجمعية على المنح والتبرعات من أفراد المجتمع لزيادة إيراداتها.	3.14	1.28
2	5	تحصل الجمعية على تبرعات من الاتحاد العام الأردني للجمعيات الخيرية.	3.08	1.06
3	1	تعتمد الجمعية في إيراداتها على اشتراكات الأعضاء.	2.98	1.34
4	2	تعتبر الزكاة أو الصدقة من المواطنين من أهم مصادر إيرادات الجمعية.	2.98	1.30
5	3	تحصل الجمعية على دعم من الحكومة الأردنية.	2.87	1.19
6	11	تعتمد الجمعية على تبرعات الشركات والمؤسسات الخاصة لزيادة إيراداتها.	2.81	1.31
7	8	تحاول الجمعية التعاون والاشتراك مع الجمعيات الأخرى لزيادة إيراداتها.	2.62	1.33
8	4	هنالك اعتماد على الأرباح المتحصلة من المشاريع الاستثمارية التي تديرها الجمعية.	2.57	1.31
9	6	تحصل الجمعية على تبرعات من جهات خارج الأردن.	2.19	1.22
10	9	تعتمد الجمعية على القروض لتمويل نشاطاتها.	2.19	1.27
11	7	تعتمد الجمعية على بيع منتجات وسلع لزيادة إيراداتها.	1.86	1.08
		المتوسط العام	2.66	0.59

المتخصصة تقع في إقليم الوسط، و22% في إقليم الشمال، و10% في إقليم الجنوب. لذا جاءت نسبة التمثيل للمبجوثين نوعاً ما متقاربة مع نسبة تمثيل الجمعيات حسب الأقاليم. أما بالنسبة لمتغير نوع العمل في الجمعية فإن هناك نسبة جيدة من المتطوعين حيث بلغت نسبتهم حوالي (41%)، أما الموظفون الرسميون فقد بلغت نسبتهم حوالي (59%)، وبيبين متغير المؤهل العلمي ان معظم أفراد مجتمع الدراسة هم من حملة شهادة البكالوريوس وقد بلغت نسبتهم (63%). أما بالنسبة لمتغير سنوات العمل في الجمعية فكانت أقل نسبة للعاملين الذين كانت مدة عملهم 11 سنة فأكثر حيث بلغت النسبة حوالي (15%)، أما نسبة من كانت سنوات عملهم في الجمعية (5 سنوات فأقل) فبلغت حوالي (41%)، وكانت النسبة (44%) تقريباً لمن يعملون (6-10 سنوات).

أما بالنسبة لعدد المشتركين في الجمعية فيلاحظ أن أكثر من نصف الجمعيات المبحوثة (52%) يشترك فيها 50 مشتركاً فأكثر، أما الجمعيات التي يشترك فيها (21-50) فكانت نسبتها (33%)، وكانت أقل نسبة للجمعيات التي عدد مشتركها 20 فأقل، حيث بلغت حوالي (15%). ويظهر أن معظم المبحوثين هم من الجمعيات التي تقع في إقليم الوسط (63%) نظراً لوجود العاصمة ولزيادة عدد السكان في ذلك الاقليم، ثم يليها إقليم الشمال بنسبة (30%)، أما إقليم الجنوب فكانت نسبته (6.7%). وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن عدد السكان في إقليم الجنوب قليل مقارنة بإقليم الوسط وإقليم الشمال، أو قد يرجع سبب ذلك إلى وجود ديوان عشائري قد يسد مكان عمل الجمعية. وتبين من دليل الجمعيات الخيرية الأردني لعام 2003 أن ما يقارب 68% من الجمعيات

الجدول رقم (5)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات مرتبة ترتيباً تنازلياً

الرتبة	الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	12	تعمل الجمعية على إقامة علاقات مع الشخصيات البارزة في المجتمع لزيادة تبرعاتها.	3.79	1.01
2	13	تقوم الجمعية بتوزيع النشرات والمطبوعات الإعلامية عن إنجازاتها لتحفيز المتبرعين.	3.39	1.11
3	14	يقوم ممثلو الجمعية بالزيارات الشخصية للمتبرعين المتوقعين لإقناعهم بالتبرع للجمعية.	3.13	1.19
4	17	تعمل الجمعية على إشراك المتبرعين وممثليهم كأعضاء شرف في لجان الجمعية لتحفيزهم على التبرع.	3.04	1.16
5	19	تستخدم الجمعية التحفيز الديني للترغيب بالتبرع.	3.02	1.21
6	18	تستخدم الجمعية وسائل الاتصال المرئية والمسموعة للوصول إلى المتبرعين والمانحين.	2.65	1.24
7	16	تقوم الجمعية بإقامة حفلات وبارات لجمع التبرعات.	2.63	1.24
8	15	تستخدم الجمعية الانترنت وسيلة لإعلام المجتمع بنشاطاتها بهدف تحفيزهم للتبرع.	2.08	1.21
المتوسط العام			2.97	0.7

4. تحليل أسئلة الدراسة

السؤال الأول:

ما أهم مصادر إيرادات الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟
يظهر الجدول رقم (4) الأوساط الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات المبحوثين في الجمعيات الخيرية المتخصصة في الاردن بما يختص بمصادر إيراداتها مرتبة تنازلياً حسب المتوسطات الحسابية. ويتبين من الجدول ان اتجاهات أفراد مجتمع الدراسة نحو الفقرات ذات الرتب (1-8) كانت ضمن مدى درجة الموافقة المتوسطة (2.5-3.49)، بينما كانت الاتجاهات في الفقرات ذات الرتب (9-11) ضمن مدى درجة الموافقة الضعيفة (1-2.49). وجاءت الفقرة التي

تتعلق باعتماد الجمعية على المنح والتبرعات من أفراد المجتمع لزيادة إيراداتها في المرتبة الأولى بوسط حسابي (3.14) وانحراف معياري (1.28)، مما يدل على درجة موافقة متوسطة من أفراد مجتمع الدراسة على أن أهم مصادر الإيرادات للجمعيات هي المنح والتبرعات من أفراد المجتمع. وهذا يتفق مع ما أكده (الخطيب، 2002؛ الذيب، 2003) من أن المصدر الرئيس للجمعيات الخيرية هو أفراد المجتمع. وجاءت الفقرة التي تتعلق بحصول الجمعية على تبرعات من الاتحاد العام الأردني للجمعيات الخيرية ضمن درجة الموافقة المتوسطة كما يدل الوسط الحسابي (3.08) والانحراف المعياري (1.06). بينما كانت أقل قيمة للوسط الحسابي للفقرة ذات العلاقة باعتماد الجمعية على بيع منتجات و سلع لزيادة إيراداتها

وبازارات لجمع التبرعات بدرجة موافقة متوسطة وبمتوسط حسابي بلغ (2.63) وانحراف معياري (1.24) للدلالة على تشتت في إجابات المبحوثين نحو هذه الفقرة.

أما درجة الموافقة على إقامة علاقات مع الشخصيات البارزة في المجتمع لزيادة تبرعاتها فكانت بالمرتبة الأولى وبدرجة موافقة عالية حيث كان المتوسط الحسابي (3.79) وانحراف معياري (1.01)، مما يدل على ان هناك إجماعاً بدرجة عالية في اتجاهات المبحوثين نحو هذه الفقرة. وحصلت الفقرة التي تتعلق بقيام الجمعية بتوزيع النشرات والمطبوعات الإعلامية عن إنجازاتها لتحفيز المتبرعين على الرتبة الثانية، وبمتوسط حسابي بلغ (3.39) وبدرجة موافقة متوسطة. أما بالنسبة لباقي الاستراتيجيات فقد كانت درجة الموافقة عليها متوسطة، كما بلغ المتوسط الحسابي العام (2.97) بدرجة موافقة متوسطة وانحراف معياري (0.7) وهذا يدل على تقارب إجابات أفراد العينة.

مما سبق يتبين أن أهم استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح المتبعة في الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن لزيادة حصيلة المنح والتبرعات كانت: إقامة علاقات مع الشخصيات البارزة في المجتمع، وتوزيع النشرات والمطبوعات الإعلامية عن إنجازات الجمعية، والزيارات الشخصية للمتبرعين المتوقعين. بينما كانت أقل استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات استخداماً الانترنت، وإعداد حفلات وبازارات، واستخدام وسائل الاتصال المرئية والمسموعة.

السؤال الثالث:

ما العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟

يظهر الجدول رقم (6) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ل فقرات العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات مرتبة تنازلياً. ويتبين أن (7) عوامل من العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات في الجمعيات

(1.86) وبدرجة موافقة ضعيفة. وهذا يدل على ان الجمعيات لا تعتمد على بيع السلع والمنتجات كمصدر إيرادي أساسي ومهم. وكذلك فان هناك موافقة ضعيفة في اعتماد الجمعية على القروض لتمويل نشاطاتها حيث بلغت قيمة الوسط الحسابي (2.19) والانحراف المعياري (1.27).

أما بالنسبة للمجموع العام للمتوسطات الحسابية لكافة الفقرات ذات العلاقة بمصادر إيرادات الجمعيات الخيرية المتخصصة في الاردن، فيتبين من الجدول ان الوسط الحسابي العام كان (2.66)، مما يدل على درجة موافقة متوسطة من حيث اعتماد الجمعيات المبحوثة على المصادر المذكورة في الدراسة كما يراها أفراد العينة. وبلغت قيمة الانحراف المعياري الكلي (0.59)، مما يدل على تقارب إجابات أفراد العينة.

من التحليل السابق نستطيع الإجابة عن السؤال الأول بأن الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن تعتمد على المنح والتبرعات من أفراد المجتمع لزيادة إيراداتها وكذلك على مخصصات من الاتحاد العام الأردني للجمعيات الخيرية. وكانت اتجاهات أفراد مجتمع الدراسة نحو الاعتماد على هذين المصدرين بدرجة الموافقة المتوسطة.

السؤال الثاني:

ما الاستراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح التي تتبعها الجمعيات الخيرية المتخصصة في الأردن من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟

يبين الجدول رقم (5) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح المتبعة في الجمعيات الخيرية المتخصصة في الاردن مرتبة تنازلياً حسب المتوسطات الحسابية كما يراها أفراد عينة الدراسة. ويتبين من الجدول أن أدنى درجة كانت للفقرة التي تضمنت استخدام الجمعيات الانترنت وسيلة لإعلام المجتمع بنشاطاتها بهدف تحفيزهم للتبرع، حيث كان الوسط الحسابي (2.08) والانحراف المعياري (1.21) وكانت درجة الموافقة ضعيفة جداً. وجاءت الفقرة التي تتعلق بإقامة الجمعية حفلات

الجدول رقم (6)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات العوامل المؤثرة على نسبة تحصيل المنح والتبرعات مرتبة تنازلياً

الرتبة	الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	20	سمعة الجمعية وشهرتها.	4.31	0.88
2	24	سمعة رئيس وأعضاء الجمعية.	4.12	1.05
3	22	طبيعة عمل وأهداف الجمعية (دينية، ثقافية، اجتماعية).	3.89	0.99
4	30	الخبرة في العمل الاجتماعي.	3.74	1.02
5	29	مستوى إيمان أفراد المجتمع بالتكامل والتضامن الاجتماعي.	3.68	1.05
6	25	مدى المشاركة في النشاطات والبرامج التي تعود بالنفع على أفراد المجتمع المحلي.	3.51	1.15
7	23	التشريعات ذات العلاقة بالجمعيات الخيرية.	3.50	1.12
8	28	المستوى الاقتصادي لأفراد المجتمع.	3.48	1.14
9	26	التخفيض الضريبي التي تقدمه الحكومة للجهة المتبرعة أو المانحة.	3.43	1.23
10	27	إشراك ذوي النفوذ في المجتمع كأعضاء شرف في الجمعية.	3.29	1.12
11	21	تكاليف تحصيل التبرعات والمنح.	3.04	1.10
		المتوسط العام	3.63	0.55

وسمعة القائمين على إدارتها.

أما أقل قيمتين للوسط الحسابي فكانتا للفقرة التي تتعلق بتكاليف تحصيل المنح والتبرعات (3.04)، والفقرة التي تتعلق بإشراك ذوي النفوذ في المجتمع كأعضاء شرف في الجمعية (3.29)، وتدل قيم الوسط الحسابي على درجة موافقة متوسطة نحو الفقرتين. أما بالنسبة للمجموع العام للعوامل مجتمعة فقد كان الوسط الحسابي (3.63) بانحراف معياري (0.55)، وهذا يعني درجة موافقة عالية على تأثير العوامل المذكورة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة مع وجود توافق وإجماع في اتجاهات المبحوثين نحو هذه العوامل من حيث درجة تأثيرها.

الخيرية الأردنية المتخصصة كانت بدرجة موافقة عالية، وتراوحت قيم الوسط الحسابي لها بين (3.50 - 4.31)، بينما تراوحت قيم الوسط الحسابي للفقرات المتبقية بين 3.04 و 3.48 وبدرجة تأثير متوسطة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات.

وبين الجدول رقم (6) أن أعلى قيمتين كانتا للفقرات التي تدل على اثر سمعة الجمعية وشهرتها وبوسط حسابي (4.31) وانحراف معياري (0.88)، تلاها العامل الذي يتعلق بسمعة الرئيس وأعضاء الجمعية وبوسط حسابي (4.12) وانحراف معياري (1.05)، ويدل ذلك على درجة موافقة عالية وإجماع في آراء المبحوثين. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (الخطيب، 1985) التي توصلت إلى أن الأسباب في الحصول على التمويل يعزى إلى حسن إدارتها لنفقاتها ومشاريعها وسمعتها

الجدول رقم (7)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات مرتبة تنازلياً

الرتبة	الرقم	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
1	31	يتوفر لدى الجمعية الطاقم الإداري الكفؤ القادر على زيادة نسبة المنح من المتبرعين.	3.58	1.10
2	36	يمتلك أفراد الجمعية المعرفة والقدرة الفنية لإعداد وتنفيذ خطط وحملات التبرعات.	3.18	1.20
3	32	يتوفر العدد الكافي من العاملين في الجمعية لجمع التبرعات.	3.06	1.12
4	37	تتوفر وسائل الاتصال الفعالة للوصول للمانحين.	3.02	1.28
5	35	يوجد أفراد الجمعية المعرفية والقدرة الفنية لإعداد وتنفيذ خطط وحملات جمع التبرعات.	2.83	1.24
6	34	تتوفر وسائل النقل لدى الجمعية للقيام بأعمال جمع المنح والتبرعات.	2.57	1.27
7	33	تعمل الجمعية على ربط الحوافز المادية للعاملين بنسبة تحصيل التبرعات.	2.47	1.17
		المتوسط العام	2.96	0.83

الجدول رقم (8)

أهم المقترحات التي تقدم بها المبحوثون لزيادة تحصيل المنح والتبرعات

الرتبة	المقترح	التكرار	النسبة ممن أجابوا عن السؤال
1	إقامة مشاريع إنتاجية.	54	21.2
2	بناء علاقات وطيدة مع المتبرعين.	50	19.7
3	توعية المجتمع المحلي بدور الجمعية.	47	18.6
4	تعيين أفراد متخصصين في إدارة جمع المنح والتبرعات.	31	12.2
5	المطالبة بزيادة الدعم من الحكومة والاتحاد العام للجمعيات الخيرية الأردني.	27	10.6
6	تقديم حوافز مادية وغير مادية للعاملين في جمع المنح والتبرعات.	15	6.0
7	إقامة ندوات ودورات تدريبية لموظفي الجمعيات بإدارة جمع المنح والتبرعات.	12	4.7
8	العمل على تعديل التشريعات ذات العلاقة بعمل الجمعيات.	8	3.2
9	الترغيب بدفع الزكاة والصدقات للجمعيات.	5	1.9
10	استخدام الانترنت لزيادة المنح والتبرعات.	5	1.9
	المجموع	254	%100

السؤال الرابع:

ما مدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟

يبين الجدول رقم (7) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات مرتبة تنازلياً. ويوضح الجدول أن قيم المتوسطات الحسابية تراوحت بين (2.47 - 3.58).

ويظهر أن معظم الجمعيات لا تعتمد بشكل كبير على ربط الحوافز المادية للعاملين بنسبة تحصيل المنح والتبرعات حيث أن الفقرة المتعلقة بذلك احتلت رتبة أقل من بين الفقرات، بوسط حسابي (2.47) وانحراف معياري (1.17)، ويدل ذلك على درجة موافقة ضعيفة نحو ذلك. ويبين الجدول أن وسائل النقل لدى الجمعية للقيام بأعمال جمع المنح والتبرعات تتوفر بدرجة متوسطة وبوسط حسابي مقداره (2.57).

أما بالنسبة للفقرة التي تختص بتوفر الطاقم الإداري الكفؤ القادر على زيادة نسبة المنح من المتبرعين فقد حازت أعلى درجة بين الفقرات لهذا البعد بمتوسط حسابي (3.58) وانحراف معياري (1.10)، مما يدل على درجة موافقة عالية نسبياً. أما باقي الفقرات فكانت درجة الموافقة عليها متوسطة كما تدل قيم الوسط الحسابي لكل فقرة. أما قيمة المتوسط العام فقد كانت (2.96) بانحراف معياري (0.83) وهذا يعني موافقة بدرجة متوسطة على توفر الإمكانيات لجمع التبرعات والمنح في الجمعيات المبحوثة ووجود اتفاق إجابات أفراد العينة كما تدل على ذلك قيمة الانحراف المعياري. من التحليل السابق يتبين أن لدى الجمعية الطاقم الإداري الكفؤ القادر على زيادة نسبة المنح من المتبرعين بدرجة عالية، بينما تتوفر المعرفة والقدرة الفنية لإعداد وتنفيذ خطط وحملات التبرعات بدرجة متوسطة، ويتوفر العدد الكافي من العاملين بدرجة متوسطة أيضاً. إلا أن الجمعيات المبحوثة لا تعمل على ربط الحوافز المادية للعاملين بنسبة التبرعات التي يحصلونها.

السؤال الخامس:

ما أهم الخطوات الواجب إتباعها من قبل إدارة الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة لزيادة حجم المنح والتبرعات المالية من وجهة نظر العاملين والمتطوعين فيها؟

قام الباحثان بطرح سؤال مفتوح بحيث تترك الحرية للمبحوثين باقتراح ما يروونه مناسباً لزيادة حجم المنح والتبرعات المالية في الجمعيات الخيرية الأردنية المتخصصة. وفي مثل هذا النوع من الأسئلة يستخدم تحليل المحتوى (Content Analysis) وذلك بقراءة المقترحات التي قدمها المبحوثون والعمل على تجميع المقترحات المشتركة وفي النهاية ترتيبها تنازلياً حسب التكرارات والنسب المئوية ممن أجابوا عن السؤال كما يظهر ذلك الجدول رقم (8). وقد أجاب عن هذا السؤال 162 فرداً من جميع المبحوثين الذين بلغ عددهم 330 فرداً.

ويظهر الجدول أن أكثر المقترحات تكراراً من المبحوثين كان يتعلق بإقامة مشاريع إنتاجية، مما يدل على ميل المبحوثين إلى أن تعتمد الإيرادات الذاتية بدلاً من المصادر الأخرى التي عادةً ما تمتاز بضعف الاستقرار، مما يؤثر سلباً على مستوى الخدمات المقدمة. وأظهر تحليل السؤال الأول من الدراسة أن أقل الإيرادات اعتماداً كان يتعلق ببيع السلع والخدمات، لذا فقيام الجمعيات بهذا الجانب الاستثماري سيوفر إيرادات ثابتة. وحصل المقترح بضرورة بناء علاقات وطيدة مع المتبرعين على الرتبة الثانية من حيث تكرارات الإجابة عن هذا السؤال.

أما أقل المقترحات تكراراً فكانت تتعلق باستخدام الانترنت لزيادة المنح والتبرعات وتتعلق بالترغيب بدفع الزكاة والصدقات للجمعيات من المواطنين والهيئات الأخرى وبتكرار مقداره (5) فقط بنسبة مئوية 1.9% لكل منهما. وهذه تؤكد ضعف الاعتماد على الانترنت كوسيلة لتحصيل المنح والتبرعات. وطالب (8) أفراد ممن أجابوا عن السؤال بضرورة العمل على تعديل التشريعات ذات العلاقة بعمل الجمعيات.

الجدول رقم (9)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج اختبار "ت" لأثر الجنس

مستوى الدلالة	قيمة ت	أنثى		ذكر		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.98	-0.01	0.57	2.66	0.60	2.66	مصادر إيرادات الجمعية
0.63	-0.48	0.78	2.99	0.70	2.95	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
0.009*	-2.68	0.60	3.73	0.49	3.57	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.89	0.13	0.91	2.95	0.75	2.96	توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
0.29	-1.04	0.49	3.10	0.44	3.05	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$).

الجدول رقم (10)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج اختبار "ت" لأثر تأسيس الجمعية

مستوى الدلالة	قيمة ت	بعد عام 1990		قبل عام 1990		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.03*	2.12	0.55	2.61	0.64	2.75	مصادر إيرادات الجمعية
0.003*	-3.03	0.64	3.06	0.84	2.81	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
0.40	-0.8	0.48	3.66	0.63	3.60	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.058	1.9	0.80	2.89	0.86	3.07	توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
0.90	0.12	0.41	3.07	0.54	3.08	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$).

واستراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات، والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات) عند مستوى ($\alpha \leq 0.05$).

استخدم الباحثان اختبار (ت) واختبار (ف) لاختبار فرضية الدراسة وذلك للكشف عن الفروق ذات الدلالة الإحصائية بين المتغيرات الشخصية والتنظيمية ومتوسطات الإجابات عن أبعاد

تحليل فرضية الدراسة

لاتوجد فروق دالة إحصائية للخصائص الشخصية للمبحوثين (الجنس، والمؤهل العلمي، وسنوات العمل في الجمعية) والخصائص التنظيمية (سنة التأسيس، وعدد موظفي الجمعية، وعدد المشتركين، وموقع الجمعية، ونوع العمل في الجمعية) على أبعاد الدراسة المبحوثة (مصادر الإيرادات،

إحصائية عند مستوى معنوية ($0.05 \geq \alpha$) لبعد مصادر إيرادات الجمعية واستراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح كل على حدة، حيث بلغت قيمة (ت) (2.12) و(-3.03) على التوالي. وكانت هذه الفروقات لصالح الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990 بوسط حسابي (2.75) لبعد مصادر إيرادات الجمعية مقارنة بوسط حسابي (2.61) للجمعيات التي تأسست بعد عام 1990، مما يعني ان الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990 تعتمد على مصادر الإيرادات المبحوثة بدرجة أعلى من الجمعيات التي تأسست بعد عام 1990. وقد يعود سبب ذلك إلى ان الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990 تتمتع بالخبرة العالية ولديها علاقات وطيدة مع المجتمع الذي تخدمه والجهات الحكومية والاتحاد العام للجمعيات الخيرية، بالإضافة إلى أن الجمعيات ذات التأسيس القديم (قبل 1990) يبقى وضعها مستقراً نوعاً ما نظراً لكونها معروفة بشكل كبير في المجتمع، مما يجعلها قادرة على تحصيل إيرادات من جهات ومصادر متعددة.

أما فيما يتعلق باستراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح، فيظهر الجدول رقم (10) أن الفروقات كانت لصالح الجمعيات التي تأسست بعد عام 1990، حيث بلغت قيمة الوسط الحسابي (3.06)، مما يعني ان هذه الجمعيات تستخدم استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح بدرجة أعلى من الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990. وقد يعزى سبب ذلك إلى ان الجمعيات التي تأسست بعد عام 1990 أكثر عرضة للتطورات التكنولوجية كالانترنت وأساليب التسويق وإعداد حملات جمع التبرعات والمنح المتطورة، واستخدام وسائل الاتصال المرئية والمسموعة للوصول إلى المتبرعين مقارنة بالجمعيات التي تأسست قبل عام 1990.

يبين الجدول رقم (11) اختبار (ف) لأبعاد الدراسة حسب عدد موظفي الجمعية عند مستوى دلالة إحصائية $\alpha \geq 0.05$. ويظهر من الجدول ان قيمة (ف) الكلية بلغت (4.13) بمستوى دلالة (0.01) وهي دالة عند مستوى $\alpha \geq 0.05$ ، مما يعني وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لاتجاهات أفراد عينة الدراسة نحو الأبعاد المبحوثة مجتمعاً

الدراسة. كما تم استخدام اختبار المقارنات البعدية بطريقة توكي (Tuckey) لدراسة الفروقات بين متوسطات إجابات أفراد العينة حسب المتغيرات المبحوثة.

يبين الجدول رقم (9) اختبار (ت) لأثر متغير الجنس وأبعاد الدراسة عند مستوى دلالة إحصائية ($0.05 \geq \alpha$). يتبين من الجدول أن قيمة (ت) للأداة ككل لم تكن دالة إحصائياً عند مستوى ($0.05 \geq \alpha$)، فقد بلغت قيمة (ت) للمجموع العام (-1.04) وبمستوى دلالة (0.29)، مما يدل على عدم وجود فروقات بين إجابات أفراد العينة ذكوراً وإناثاً نحو أبعاد الدراسة مجتمعة، حيث كان الوسط الحسابي للذكور والإناث (3.05)، (3.10) على التوالي وباتجاهات متقاربة. بينما تبين وجود فروقات ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($0.05 \geq \alpha$) لبعد العوامل المؤثرة على نسبة المنح والتبرعات فقط، حيث كانت قيمة (ت) (-2.68) وبدلالة (0.009)، وكانت الفروقات لصالح الإناث بوسط حسابي (3.73) مقارنة بـ (3.57) للذكور، مما يعني ان الإناث يرين ان العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات المبحوثة هي من أكثر العوامل المؤثرة في الإيرادات مقارنة باتجاهات الذكور نحو ذلك. كما تبين عدم وجود أي فروقات ما بين الأبعاد الأخرى المبحوثة حسب متغير الجنس لأفراد العينة.

أما بالنسبة لاتجاهات أفراد عينة الدراسة نحو الأبعاد المبحوثة حسب سنة التأسيس للجمعيات المتخصصة المبحوثة، فيوضح الجدول رقم (10) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج اختبار (ت). ويتبين من الجدول ان المتوسط الحسابي لاتجاهات المبحوثين على أبعاد الدراسة مجتمعة للجمعيات التي تأسست قبل عام 1990 قد بلغ (3.08) والمتوسط الحسابي لاتجاهات المبحوثين للجمعيات التي تأسست عام 1990 فما بعد (3.07). وتنعكس قيم المتوسطات الحسابية وجود تقارب في اتجاهات المبحوثين نحو أبعاد الدراسة مجتمعة. وبلغت قيمة (ت) للمجموع العام ككل (0.12) وبمستوى الدلالة (0.90) مما يدل على عدم وجود فروقات إحصائية بين الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990 وتلك التي تأسست بعد عام 1990.

ويظهر الجدول رقم (10) وجود فروقات ذات دلالة

الجدول رقم (11)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج تحليل التباين الأحادي لأثر عدد موظفي الجمعية.

مستوى الدلالة	قيمة ف	11 موظفاً فأكثر		10-6 موظفين		5 موظفين فأقل		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.14	1.95	0.61	2.74	0.61	2.68	0.55	2.59	مصادر إيرادات الجمعية
0.78	0.24	0.77	2.97	0.75	2.93	0.70	2.99	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
*0.000	10.6	0.54	3.83	0.55	3.49	0.51	3.60	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.09	2.42	0.86	3.09	0.87	2.84	0.75	2.95	توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
*0.01	4.13	0.48	3.18	0.46	3.00	0.44	3.04	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

الجدول رقم (12)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج تحليل التباين الأحادي حسب عدد المشتركين في الجمعية.

مستوى الدلالة	قيمة ف	50 فأكثر		50-21		20 فأقل		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.11	2.1	0.62	2.61	0.50	2.76	0.66	2.62	مصادر إيرادات الجمعية
0.34	1.0	0.83	2.98	0.56	3.01	0.69	2.83	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
*0.00	10	0.52	3.76	0.51	3.53	0.62	3.43	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.19	1.6	0.89	3.01	0.79	2.95	0.64	2.77	توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
0.07	2.6	0.49	3.11	0.39	3.08	0.51	2.93	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

الجدول رقم (13)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج تحليل التباين الأحادي حسب موقع الجمعية

مستوى الدلالة	قيمة ف	إقليم الجنوب		إقليم الوسط		إقليم الشمال		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
*0.006	5.2	0.74	2.76	0.55	2.73	0.62	2.50	مصادر إيرادات الجمعية
*0.001	7.1	0.62	2.85	0.69	2.87	0.80	3.20	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
0.26	1.3	0.50	3.64	0.53	3.60	0.58	3.71	العوامل المؤثرة على نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.14	1.9	0.57	2.81	0.78	2.91	0.95	3.09	توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
0.45	0.7	0.53	3.05	0.41	3.05	0.55	3.12	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

الجدول رقم (14)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية واختبار "ت" لمتغير صفة العمل في الجمعية

مستوى الدلالة	قيمة ت	موظف رسمي - تعيين		تطوعي		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
*0.00	-3.8	0.59	2.77	0.55	2.51	مصادر إيرادات الجمعية
0.09	-1.6	0.67	3.02	0.81	2.89	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
*0.00	-3.9	0.57	3.73	0.47	3.50	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.10	-1.6	0.85	3.02	0.79	2.87	توفر الامكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
*0.00	4.5	0.44	3.16	0.48	2.95	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

(3) للجمعيات التي يعمل فيها 6-10 موظفين، مما يعني ان المبحوثين في الجمعيات ذات العدد الأكبر بشكل عام تحصل إيرادات أكثر وتتوفر لديها الإمكانيات والوسائل اللازمة لجمع المنح والتبرعات. وقد يعزى السبب الى أن العدد الأكثر من الموظفين يساعد في الوصول إلى أكبر عدد من المتبرعين واستخدام استراتيجيات متعددة ومتنوعة

حسب عدد موظفي الجمعية. ولمعرفة لصالح أي الفئات كانت الفروق، استخدم الباحثان اختبار Tuckey للفروقات البعدية، الذي أظهر وجود فروقات بين المبحوثين من الجمعيات التي يعمل فيها 6-10 موظفين والجمعيات التي يعمل فيها 11 موظفاً فأكثر ولصالح الأخيرة نظراً لأن وسطها الحسابي أكبر (3.18) مقارنةً بوسط حسابي بلغ

وقد يعزى سبب ذلك إلى أن عدد المشتركين الأكبر يدل على ان الجمعية مقبولة من المجتمع الذي تخدمه نظراً لأن التحليل للسؤال الثالث من الدراسة بين ان العوامل الأكثر تأثيراً في نسبة تحصيل المنح والتبرعات تتعلق بسمعة الجمعية وسمعة أعضائها وطبيعة أهدافها، وبالتالي يعمل إيمان المجتمع بهذه الجمعيات على زيادة عدد المشتركين وبالتالي تحصيل مبالغ كبيرة من التبرعات والمنح.

أما بالنسبة لنتائج تحليل التباين الأحادي لاتجاهات المبحوثين نحو أبعاد الدراسة حسب الاقليم الذي تقع فيه الجمعية، يبين الجدول رقم (13) عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية عند مستوى $(\alpha \geq 0.05)$ للأداة ككل. وبلغت قيمة (ف) الكلية (0.7) وبمستوى دلالة (0.45) حيث كانت الاتجاهات نحو توفر أبعاد الدراسة متقاربة بغض النظر عن موقع الجمعية كما تدل قيم الوسط الحسابي.

ويبين الجدول رقم (13) وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لبعدها مصادر إيرادات الجمعية بمستوى دلالة (0.006) وقيمة (ف) (5.2). وقد دل اختبار Tuckey على أن المبحوثين من الجمعيات التي تقع في إقليم الوسط لديهم اتجاهات بأن جمعياتهم لديها مصادر إيرادات أعلى من الجمعيات التي تقع في إقليم الشمال كما تدل قيم المتوسط الحسابي. وقد يكون سبب ذلك التركيز السكاني الكبير جداً، حيث ان ما يقارب 60% من سكان الاردن يقطنون محافظات الوسط (عمان، والزرقاء، والبلقاء، ومأدبا) مما يعني احتمالية وجود عدد اكبر من المشتركين مما ينعكس أثره على إيرادات اكبر مقارنة بجمعيات إقليم الشمال.

كما وجدت فروقات ذات دلالة إحصائية لبعدها استراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات وبمستوى دلالة (0.001) وقيمة (ف) (7.1). وأظهر اختبار Tuckey ان الجمعيات التي تقع في إقليم الشمال تستخدم استراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات بدرجة اكبر من الجمعيات التي تقع في إقليم الوسط كما يراها المبحوثون.

مما ينعكس على حصيله إيرادات ومنح وتبرعات بدرجة أعلى.

كما أظهر اختبار Tuckey وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لاتجاهات أفراد عينة الدراسة لبعدها العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات؛ إذ تبين ان المبحوثين في الجمعيات التي يعمل بها 11 موظفاً فأكثر يرون أن العوامل المذكورة في الدراسة تؤثر في نسبة تحصيل المنح والتبرعات بدرجة اكبر مما يراه المبحوثون في الجمعيات التي يعمل فيها أقل من 11 موظفاً. وقد يرجع السبب إلى أن هؤلاء الموظفين يعملون كفريق عمل وبشكل واسع في أعمال الجمعية، وبالتالي كلما زاد عدد موظفي الجمعية كان هناك عدد اكبر من الاقتراحات والمشاركات والآراء وكان التعاون بينهم اكبر لتحقيق أهداف الجمعية وتحصيل إيرادات ومنح وتبرعات بدرجة أكبر.

الجدول رقم (12) يبين المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج تحليل التباين الأحادي لاتجاهات المبحوثين نحو أبعاد الدراسة حسب عدد المشتركين في الجمعية. يوضح الجدول رقم (12) عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية للأداة ككل حيث بلغت قيمة (ف) (2.6) بمستوى دلالة (0.07) عند مستوى $(\alpha \geq 0.05)$ ، مما يعني ان اتجاهات المبحوثين نحو أبعاد الدراسة متقاربة نوعاً ما والفروقات ليست دالة إحصائياً.

أما بالنسبة لأبعاد الدراسة منفصلةً، فيظهر الجدول عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية تعزى لعدد المشتركين في الجمعيات الخيرية المتخصصة إلا لبعدها العوامل والإمكانيات المؤثرة في تحصيل الإيرادات. ودل اختبار Tuckey على وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لاتجاهات أفراد عينة الدراسة من الجمعيات التي يبلغ فيها عدد المشتركين 50 فأكثر مع الجمعيات التي عدد المشتركين فيها 20 فأقل و21-50 مشتركاً؛ إذ تبين ان المبحوثين في الجمعيات التي فيها عدد المشتركين 50 فأكثر يرون أن العوامل المذكورة في الدراسة تؤثر في نسبة تحصيل المنح والتبرعات بدرجة اكبر مما يراه المبحوثون في الجمعيات التي فيها عدد المشتركين 50 فأقل.

الجدول رقم (15)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج تحليل التباين الأحادي حسب المؤهل العلمي

مستوى الدلالة	قيمة ف	دراسات عليا		بكالوريوس		ثانوية فأقل		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
*0.01	4.4	0.53	2.36	0.54	2.70	0.69	2.69	مصادر إيرادات الجمعية
0.16	1.8	0.79	2.75	0.72	3.01	0.74	2.93	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
0.27	1.3	0.49	3.60	0.54	3.67	0.57	3.56	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.26	1.3	0.81	2.88	0.83	2.92	0.82	3.08	توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
0.12	2.13	0.44	2.91	0.43	3.10	0.53	3.07	الأداة ككل

* ذات دلالة عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

الجدول رقم (16)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد الدراسة حسب سنوات العمل في الجمعية

مستوى الدلالة	قيمة ف	11 سنة فأكثر		6-10 سنوات		5 سنوات فأقل		البعد
		الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	
0.76	0.26	0.65	2.63	0.56	2.69	0.60	2.64	مصادر إيرادات الجمعية
0.98	0.01	0.77	2.97	0.66	2.97	0.79	2.96	استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات والمنح
0.16	1.8	0.54	3.73	0.55	3.57	0.54	3.66	العوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات
0.08	2.4	0.59	3.19	0.82	2.89	0.90	2.95	توفر الإمكانيات في الجمعية لجمع المنح والتبرعات
0.52	0.65	0.43	3.14	0.43	3.05	0.50	3.07	الأداة ككل

(مصادر الإيرادات، واستراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات، والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات) مقارنة بالمبحوثين المتطوعين (2.95). وقد يعزى السبب إلى الحافز

يبين الجدول رقم (14) وجود فروقات دالة إحصائياً لأبعاد الدراسة مجتمعةً وبلغت قيمة (ت) (4.5) وبمستوى دلالة (0.00)؛ إذ إن المبحوثين الرسميين أو المعيّنين لديهم اتجاهات أعلى (3.16) نحو توفر أبعاد الدراسة المبحوثة

ذات دلالة إحصائية لكل من بُعد استراتيجيات ووسائل جمع التبرعات وبعد العوامل المؤثرة في نسبة التحصيل وبعد توفر الإمكانات للتحصيل حيث بلغت قيم (ف) (1.8)، (1.3)، (1.3) وهي غير دالة إحصائياً عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$.

يوضح الجدول رقم (16) عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لاتجاهات المبحوثين نحو أبعاد الدراسة تعزى لمتغير سنوات العمل في الجمعية. ويتبين من الجدول ان قيمة (ف) الكلية للأداة كانت (0.65) بمستوى دلالة إحصائية مقداره (0.52) وهي قيمة غير دالة عند مستوى معنوية $(\alpha \geq 0.05)$. كما تبين عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لكل بعد من أبعاد الدراسة عند مستوى $(\alpha \geq 0.05)$ ، مما يعني ان لدى المبحوثين اتجاهات متقاربة وغير دالة إحصائياً نحو الأبعاد مجتمعة أو كل بعد على حدة في الجمعيات الخيرية المتخصصة في الاردن كما تدل قيم الوسط الحسابي بشكل عام.

النتائج

تبين من التحليل السابق لأسئلة الدراسة والفرضية الرئيسية ما يلي:

1. لوحظ ان هناك تمثيلاً نسائياً جيداً، إذ بلغت نسبة النساء في عينة الدراسة (43%)، وان ما يقارب ثلثي المبحوثين كانوا متطوعين. كما وجد ازدياد الاهتمام بإنشاء الجمعيات بعد عام 1990 حيث كانت نسبة الجمعيات التي تأسست بعد عام 1990 في عينة الدراسة (61%). كما تبين ان أغلبية الجمعيات تتمركز في اقليم الوسط يليه اقليم الشمال وان هناك انخفاضاً واضحاً في عدد الجمعيات الخيرية في اقليم الجنوب.
2. تعتمد الجمعيات الخيرية بشكل أساسي على المنح والتبرعات من أفراد المجتمع ومن ثم على دعم الاتحاد العام للجمعيات الخيرية، وان هناك اعتماداً ضعيفاً جداً من قبل الجمعيات المتخصصة على بيع منتجاتها لزيادة إيراداتها.
3. من أكثر الاستراتيجيات استخداماً في الجمعيات المتخصصة المبحوثة لزيادة المنح والتبرعات إقامة علاقات مع الشخصيات البارزة في المجتمع، وان هناك

المادي، حيث انه إذا كان الموظف منطوعاً، فهو لا يملك الحافز للعمل بشكل إلزامي نظراً لأنه لا يحصل على راتب أو أجر مما قد يؤثر في درجة كفاءته في عمل الجمعية. أما الموظف الرسمي فيتمتع بالكفاءات المطلوبة التي تؤهله للوظيفة، ويحصل على راتب أو أجر لقاء تأدية مهامه مما يفترض معه أن ينجز عمله بكفاءة أكبر.

كما يبين التحليل وجود فروقات ذات دلالة إحصائية لأبعاد مصادر إيرادات الجمعية والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات تعزى لمتغير صفة العمل في الجمعية وبمستوى دلالة (0.00) لبعدي مصادر الإيرادات والعوامل التي تؤثر في نسبة تحصيل المنح والتبرعات؛ إذ يرى المبحوثون الرسميين ضرورة توفر مصادر إيرادات وعوامل تؤثر في نسبة تحصيل المنح والتبرعات بدرجة اكبر مقارنةً بالمبحوثين المتطوعين. وقد يكون سبب ذلك ان المبحوثين الرسميين أكثر اطلاعاً ومعرفةً بمصادر الإيرادات والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات لأنهم يستطيعون الاطلاع ومتابعة التقارير والعمليات المالية والإدارية ضمن عمل الجمعية.

يبين الجدول رقم (15) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ونتائج تحليل التباين الأحادي لأبعاد الدراسة حسب المؤهل العلمي للمبحوثين. ويظهر الجدول أن هنالك فروقات ذات دلالة إحصائية في متوسط إجابات أفراد العينة على البعد الأول من أداة الدراسة (مصادر إيرادات الجمعية)، حيث بلغ مستوى الدلالة (0.01) دالاً عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$ ، وقد كانت هذه الفروق تميل لصالح حملة الدراسات العليا مقارنة بحملة البكالوريوس والثانوية فأقل كما دل على ذلك اختبار Tuckey. وقد يعزى السبب إلى اختلاف القدرة التحليلية بين المؤهلين حيث ان الحاصلين على دراسات عليا أكثر قدرة على رؤية الأمور وتحليل المشاكل استناداً الى وسائل علمية بالإضافة إلى قدرتهم على إقناع الأفراد بالانضمام للجمعية أو التبرع بطريقة مرنة ومقنعة وإدارة الشؤون المالية بشكل أفضل، علاوة على قدرتهم على استخدام الوسائل التكنولوجية بشكل أكبر وأفضل من غيرهم.

ومن الجدول رقم (15) يتبين عدم وجود فروقات ذات دلالة إحصائية على الأبعاد مجتمعة، كما يظهر عدم وجود فروقات

10. ان المبحوثين من الجمعيات المتخصصة التي تقع في إقليم الوسط لديهم اتجاهات بأن جمعياتهم لديها مصادر إيرادات أعلى من الجمعيات التي تقع في إقليم الشمال. وأظهرت النتائج ان الجمعيات التي تقع في إقليم الشمال تستخدم استراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات بدرجة اكبر من الجمعيات التي تقع في إقليم الوسط.
11. أظهر المبحوثون الرسميون أو المعينون اتجاهات أعلى نحو توفر أبعاد الدراسة المبحوثة (مصادر الإيرادات، واستراتيجيات ووسائل جمع المنح والتبرعات، والعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ومدى توفر الإمكانيات لجمع المنح والتبرعات) مقارنة بالمبحوثين المتطوعين.
12. تبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية في متوسط إجابات المبحوثين نحو مصادر إيرادات الجمعية، وكانت هذه الفروق تميل لصالح حملة الدراسات العليا مقارنة بحملة البكالوريوس والثانوية فأقل.
4. نسبة قليلة من الجمعيات المتخصصة التي تقوم بإقامة الحفلات والبازارات لجمع التبرعات. ويعد استخدام الانترنت وسيلة لجمع التبرعات من اقل الاستراتيجيات استخداما في الجمعيات المبحوثة.
4. تعد سمعة الجمعية وسمعة رئيسها وأعضائها من أكثر العوامل تأثيراً في نسبة تحصيل المنح والتبرعات، بينما تعد كلفة تحصيل التبرعات من اقل العوامل تأثيراً.
5. يتوفر في أغلبية الجمعيات الطاقم الإداري القادر على زيادة نسبة تحصيل المنح والتبرعات، ويلاحظ أيضاً قلة الامكانيات لربط الحوافز المادية للعاملين بنسبة تحصيل التبرعات.
6. وجدت الدراسة أن أهم المقترحات التي تقدم بها المبحوثون كان يتعلق بإقامة مشاريع إنتاجية، وتلاه مقترح يتعلق بضرورة بناء علاقات وطيدة مع المتبرعين. أما اقل المقترحات تكراراً فكانت تتعلق باستخدام الانترنت لزيادة المنح والتبرعات وتتعلق بالترغيب بدفع الزكاة والصدقات للجمعيات من المواطنين والهيئات الأخرى.
7. أظهرت الدراسة وجود فروقات ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($0.05 \geq \alpha$) بين الإناث والذكور بالنسبة للعوامل المؤثرة في نسبة تحصيل المنح والتبرعات لصالح الإناث.
8. دلت النتائج على وجود فروقات ذات دلالة إحصائية عند مستوى ($0.05 \geq \alpha$) بين الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990 والتي تأسست بعد عام 1990 بالنسبة لمصادر الإيرادات ولصالح الجمعيات التي تأسست قبل عام 1990، بينما كانت الفروق لصالح الجمعيات التي تأسست بعد عام 1990 فيما يتعلق باستراتيجيات ووسائل جمع التبرعات.
9. تبين أن المبحوثين في الجمعيات التي يعمل فيها 11 موظفاً فأكثر وفيها عدد المشتركين 50 فأكثر يرون أن العوامل المذكورة في الدراسة تؤثر في نسبة تحصيل المنح والتبرعات بدرجة أكبر مما يراه المبحوثون في الجمعيات التي يعمل فيها 11 موظفاً فأقل وفيها عدد المشتركين 50 فأقل.

6. التوصيات

- بناء على النتائج التي توصلت إليها الدراسة يوصي الباحثان بما يلي:
1. يرى الباحثان ضرورة اعتماد الجمعيات الخيرية المتخصصة على مصادر التمويل الذاتية وذلك من خلال بيع سلعها ومنتجاتها وإقامة الحفلات والبازارات لجمع التبرعات واستحداث أساليب جديدة لجمع التبرعات، حيث بينت النتيجة رقم (2) ضعف هذا الجانب، كما اقترح المبحوثون ذلك في النتيجة رقم (6). ويمكن للجمعيات الخيرية إيجاد بعض المشاريع الانتاجية وذلك بالحصول على قروض ميسرة من جهات حكومية أو دولية والعمل على تسويق المنتجات للفئات المستهدفة باستخدام وسائل تسويقية حديثة كالإنترنت.
2. الاهتمام بوسائل الإعلام الحديثة والمتطورة والتركيز عليها كاستراتيجية فاعلة لتحفيز المتبرعين من خلال إنشاء مواقع الكترونية على شبكة الانترنت تُبين أهداف الجمعيات وغاياتها وأنشطتها معززة بواجهات وصور لجذب المتبرعين كاستراتيجية تكنولوجية حديثة لجمع

فيها لزيادة قدرتهم على إيجاد وسائل وإمكانيات وابتكار طرق جديدة لتسويق خدمات الجمعية وجعلها أكثر اقناعاً لأفراد المجتمع. وقد يكون الاعفاء الضريبي من الحكومة للمتعبرين وينسب مشجعة احدى الوسائل التي يمكن للجمعيات الخيرية التركيز عليها.

6. العمل على زيادة عدد الموظفين في الجمعية بما يتناسب مع زيادة حجم المشتركين نظراً لما توصلت اليه الدراسة إليه في النتيجة رقم (9)؛ اذ ان زيادة عدد المشتركين تزيد من فرصة الحصول على تبرعات، وهذا بدوره يتطلب موظفين أكثر ومتخصصين في ادارة الجمعيات للحفاظ على المشتركين الحاليين والعمل على الوصول الى مشتركين جدد.

7. إجراء دراسات ميدانية عن الجمعيات الخيرية لمعرفة المشكلات التي تعيق أعمال الجمعيات وأسباب إحجام الجمعيات عن بيع سلع ومنتجات، لايجاد مصادر التمويل الذاتية التي تسهم في توفير الاستقلالية في قراراتها بغية تلبية احتياجات المجتمع المحلي ورغباته. كما يرى الباحثان ضرورة معرفة أسباب انخفاض عدد الجمعيات في اقليم الجنوب.

التبرعات والمنح. وهذا يتطلب توعية الجمعيات الخيرية التي تأسست قبل عام 1990 بالاساليب الحديثة كما أظهرت النتيجة رقم (8) لهذه الدراسة.

3. ضرورة قيام الجمعيات الخيرية المتخصصة باعتماد نظام ربط الحوافز بنسبة تحصيل المنح والتبرعات، وذلك بهدف تشجيع المحصلين وتحفيزهم للقيام بذلك لزيادة حصيلة الإيرادات من المنح والتبرعات.

4. على الجمعيات إقامة محاضرات للتوجيه والإرشاد لسكان المناطق القاطنين في أماكن الجمعيات للتعريف بأهمية نشاطات الجمعية وماهية العمل الاجتماعي، وعقد جلسات تعارف عن الوضع الاجتماعي والاقتصادي وطرح أفكار يمكن أن تحسن من وضع الجمعية والمنطقة بشكل عام. كما على الجمعيات الخيرية ان تركز على جذب افراد مشهورين وذوي نفوذ في المجتمع مثل اعضاء من مجلس النواب او مجلس الاعيان ورجال الاعمال وتنصيبهم كرؤساء للجمعية أو أعضاء شرف لتقوية سمعة الجمعية ومن ثم تحصيل إيرادات أكثر كما دلت النتيجة رقم (4).

5. على الجمعية أن توفر حوافز مادية للعاملين والمتطوعين

المراجع

- المعاصر ومؤسسته، مؤتمر الخير العربي الثالث، الأمانة العامة لمؤتمر الخير العربي، عمان 22-24 يونيو/حزيران.
- جبارة، تيسير، 1995، المؤسسات الثقافية العربية: الجمعيات والنوادي والصحافة والأفلام في فلسطين. جامعة النجاح الوطنية.
- الخطيب، عبد الله، 2002، العمل الجماعي التطوعي، منشورات جامعة القدس المفتوحة.
- الخطيب، عبد الله، 1985، دراسة واقع الجمعيات في الضفة الشرقية، مركز الدراسات والبحوث الاجتماعية، الاتحاد العام للجمعيات الخيرية، عمان.
- الذيب، إيهاب، 2003، كيف تجمع التبرعات عبر الانترنت، مجلة نماء لتنمية الموارد المالية للمنظمات غير الربحية، العدد الأول.
- طلاحة، حسين، والحموري، قاسم، واقع الإنتاج التعاوني في الاردن، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد الأول، 1993.
- أبو صافية، فائق محمد، 2000، معوقات الأداء الإداري التي تواجه المنظمات غير الحكومية: منظمات مختارة في الأردن، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية.
- أبو صبحا، سليمان، وتوفيق العبوي، 1988، دراسة اقتصاديات العمل الاجتماعي، مركز الدراسات والبحوث الاجتماعية، الاتحاد العام للجمعيات الخيرية الأردني.
- الباز، شهيدة، 1989، المشكلات المؤسسية للعمل الأهلي العربي، ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر التنظيمات الأهلية العربية في مؤتمر القاهرة، 31 أكتوبر إلى 3 نوفمبر.
- بريس، هيرنجتون، وسعاد الطنبولي، 1998، وضع وتنفيذ السياسات المالية، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، ط1.
- بن حيدر، محمد بكار، 2002، تمويل العمل الخيري العربي

- Evidence on the Effect of Legitimizing Small Donations, *Journal of Consumer Research*, 11 (1).
- Brooks, Arthur. 2004. Evaluating the Effectiveness of Nonprofit Fundraising, *The Policy Studies Journal*, 32 (3).
- Bryce, Herrington J. 1992. *Financial Strategy and Management for Nonprofit Organizations*, Second Edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs: New Jersey.
- Guo, Baorong. 2006. Charity for Profit? Exploring Factors Associated with the Commercialization of Human Services Nonprofits, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35 (1).
- Hager, Mark, Rooney, Patrick, and Pollak, Thomas. 2002. How Fundraising is Carried out in US Nonprofit, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 7 (4).
- Hassan, Muhamed, Wedig, Gerard, and Morrissey, Michael. 2000. Charity Care by Non-profit Hospitals: The Price of Tax-exempt Debt, *International Journal of the Economics of Business*, 7 (1).
- Martinez, Carmen. 2003. Social Alliance for Fundraising: How Spanish Nonprofits are Hedging the Risks, *Journal of Business Ethics*, 47 (3).
- Reitsma, Jan, Scheepers, Peer, and Te, Grotenhuis. 2006. Dimensions of Individual Religiosity and Charity: Cross-National Effect Differences in European Countries, *Review of Religious Research*, 47 (4).
- Wong, Chung, Vincent, C. and Vasoo, S. 1998. Contributions to Charitable Organizations in Developing Countries, The Case of Singapore, *International Journal of Social Economics*, 25 (1).
- عبد اللطيف، رشاد، 2000، *ادارة وتنمية المؤسسات الاجتماعية*.
عبد الوهاب، أيمن السيد، 1999، *الإسهام الاقتصادي والاجتماعي للمنظمات الأهلية في الدول العربية: دراسات حالة من مصر، الشبكة العربية للمنظمات الأهلية*.
الفاعوري، رفعت، الجمعيات الخيرية في محافظة اربد: واقع وطموحات، *مجلة أبحاث اليرموك، "سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية"*، جامعة اليرموك، المجلد 13، العدد 3، 1995.
قفايش، محمود، وحسين الخشارمة، 1997، *دراسة ربحية الجمعيات التعاونية في محافظة اربد، مؤتمّر للبحوث والدراسات، المجلد الثاني عشر، العدد الرابع*.
المحاميد، محمد، 2001، *دوافع السلوك التطوعي النسوي وعلاقته ببعض المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية والتعليمية*، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية.
مركز التميز للمنظمات غير الحكومية، 2003، *تنمية الموارد المالية*، عدد 24، 11 أكتوبر.
مركز التميز للمنظمات غير الحكومية، 2003، *تنويع الموارد المالية*، عدد 15، 26 مارس.
هاو، فيشر، *جمع الأموال وعضو مجلس الإدارة في المنظمات غير الربحية*، ترجمة سلامة البابلي، 1998، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، الطبعة الأولى.
Andreoni, James and Payne, Abigail. 2003. Do Government Grants to Private Charities Crowd Out Giving of Fund-Raising, *The American Economic Review*, 93 (3).
Austin, James. 2001. The E-Philanthropy Revolution is Here to Say, *The Chronicle Philanthropy*, 13 (8).
Beem, Mathew. 2001. Fundraising in the Balance: An Analysis of Job Performance, Appraisal and Rewards, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 6 (2).
Brockner, Joel, Guzzi, Beth, Levine, Ellen, and Shaplen, Kate. 1986. Organizational Fundraising: Further

Financing Specialized Charitable Organizations in Jordan: Empirical Study of the Attitudes of Employees and Volunteers

Raed I. Ababneh and Muhamad A. Al-Agiel

ABSTRACT

The financial resources play a crucial role in the capacity of charitable organizations in providing services to their target groups. The purpose of this study is to examine the specialized charitable organizations in Jordan in terms of the following dimensions: revenues, strategies and methods of fundraising, factors affecting fundraising and the capacity of fundraising. The study examined the mentioned dimensions at all specialized charitable organizations in Jordan (155) by conducting a survey filled out by 330 employees and volunteers.

The results of the study revealed that specialized charitable organizations relied mainly on grants and donations of individuals, and the support of the charitable organizations union as main sources of revenues. The least revenues sources that specialized charitable organizations relied on, were selling products and loans. The most used strategies and methods of fundraising were the involvement of society key people, while the least used method was the internet. The reputation of the organization and the reputation of its members were the main factors that affect the amount of fundraising. In addition, the results showed that the specialized charitable organizations in Jordan have the qualified staff of fundraising.

Based on respondents' attitudes, the results also indicate that:

1. Females have more positive attitudes in terms of factors that affect the amount of fundraising.
2. Holders of graduate degrees have more positive attitudes in terms of generated revenues.
3. Specialized charitable organizations located in the middle region, the organizations established before 1990, and those having more than 11 employees and more than 50 members generated more revenues.

The study recommends that specialized charitable organizations in Jordan should rely on self-financing sources mainly on selling products and services. In addition, the study recommends the use of new technology methods such as the use of the internet to generate more grants and donations.

KEYWORDS: Financing charitable organizations, nonprofit organizations in Jordan, fundraising.