

حشد الموارد من أجل التغيير

مرشد عملي لمنظمات حقوق النساء

GLOBAL FUND FOR
WOMEN

Champions for Equality™

800 Market Street 7th Floor
San Francisco California 94108 USA
globalfundforwomen.org

الفهرس

4	مقدمة
6	النساء، المال والتمكين المال لحقوق النساء لمحة عن الصندوق العالمي للنساء عبر حول تجنيد الأموال
8	التحضير للتمويل إعرفي بينتك عيني الموارد المالية الخاصة بمجتمعك طوري خطة تمويل حكي القصص تنظيم متطوعات
11	إستراتيجيات التمويل أساسيات التمويل هل قمت بمنح المال شخصياً؟ رسوم عضوية التمويل من الأفراد التمويل الجماعي المناسبات نشاطات مدرة للمدخول بلوغ شركات الأعمال التمويل عن طريق طلبات المنح مساهمات غير مالية أفكار إضافية للتمويل
21	كلمة أخيرة
22	موارد التمويل على الإنترنت

مقدمة

يناصر الصندوق العالمي للنساء وتمتع النساء والفتيات بحقوق الإنسان. وفي سبيل ذلك، فإننا فالصندوق العالمي للنساء نستعين بشبكات من العلاقات الوطيدة في جميع أنحاء العالم للبحث عما تقوم به النساء اللاتي يبنين الحركات الاجتماعية ويغيّرن الوضع القائم من عمل شجاع، لكي نموّل هذا العمل ونزيد من حجمه وتأثيره. وعن طريق توفير الأموال للشركاء المستفيدين من المنح التي نقدّمها، وحشد جماعات النصيرات والأنصار، ننهض بحقوق النساء والمساواة على صعيد النوع الاجتماعي في جميع أنحاء العالم.

وباعتبارنا مؤسسة عامة، نتفهم التحديات التي تواجه شركاءنا المستفيدين في الحصول على التمويل اللازم للقيام بعملهم الهام. وعلى مدار العقود القليلة الماضية، اكتسبت قضية تمتع النساء بحقوقهن الكثير من الزخم والاهتمام، وزاد حجم الأموال الممنوحة للاستثمار في حياة النساء أكثر من أي وقت مضى – إذ قدرت تلك الأموال بـ 6.1 مليار دولار عالمياً وفقاً للبحوث التي أجرتها 'جمعية حقوق المرأة في التنمية' (AWID). بيد أن معرفة الطريق للاستفادة من تلك الأموال قد لا تكون أمراً يسيراً.

وقد تغيّر المشهد التمويلي، ولا سيما منذ الأزمة الاقتصادية العالمية في عام 2008، إذ أن كثيراً من المتبرعين بدأوا يقللون من إسهاماتهم. وأخذ بعضهم في الانسحاب من بعض المناطق، في حين ضيق آخرون من نطاق تركيزهم، وبدأ كثير منهم في تقديم الدعم على نحو أكثر تخصيصاً ولعدد أقل من السنوات. وفي ذات الوقت، فإنّ الجهات المانحة تريد أن ترى أثراً لما تقدّمه من تبرعات، وأن تشعر أنّ لها صلة مباشرة بما نقوم به من عمل. فكيف يمكننا الوصول إلى موارد وشراكات تمويل جديدة على أساس القيم المشتركة والاحترام المتبادل؟

إنّ إيصال الأموال والاهتمام إلى حيث تشتد الحاجة إليهما لدفع الحركة النسائية إلى الأمام يتطلب دعم المانحين الناشطين ومنظمات حقوق النساء على الصعيد العالمي.

ومع أخذ هذا في الاعتبار، يريد الصندوق العالمي للنساء أن يساعد منظمات حقوق النساء في بناء مهارات قوية وفعالة في مجال جمع الأموال. وقد شاطرنا رسمياً لأول مرة خبرتنا في مجال جمع الأموال في بيجين في عام 1995، في حلقات عمل تحت عنوان «النساء، والأموال، والتمكين». ووفّرنا للمشاركات في تلك الحلقات النسخة الأولى من هذا الكتيب المعني بجمع الأموال. ومنذ ذلك الحين، شاطرنا هذا الكتيب مع آلاف المنظمات النسائية في أنحاء العالم. وفي ربيع عام 2013، أسهمنا في مؤتمر 'المرأة نبع الحياة' (Women Deliver) في كوالالمبور والذي جمع بين ما يربو على 4000 من المشاركين، حيث قدّمنا عشر جلسات في موضوع «استثمروا في النساء: فهو أمرٌ مجزٍ»، بما في ذلك جلسة لبناء المهارات بعنوان «إضفاء المرح على جمع التمويل».

وفي استطلاع شامل لآراء شركائنا من الجهات المستفيدة من المنح ومستشارينا في عام 2013، استمعنا إلى ما تحتاجه الحركة النسائية ممّا في ظل المشهد المتغيّر على ساحة التبرّع للعمل الخيري. وفيما يزيد على 800 استجابة من الشركاء المستفيدين من المنح، كان المجال الذي حاز المرتبة الأولى فيما يخص الحاجة لفرص تدريبية هو جمع التمويل وكتابة طلبات المنح (53%). وفيما يتعلق بما يوّد الشركاء المستفيدين من المنح أن يجدوا على موقعنا الشبكي من المراجع الإضافية المعنية بجمع التمويل، وإقامة شبكات التواصل، وبناء القدرات، كان المطلب الأول هو قوائم بالمولّين وفرص التمويل (39%)، فيما جاءت المراجع المعنية بجمع التمويل واستراتيجياته في المرتبة الثالثة (13%). وقد استمعنا إلى هذه الاحتياجات بوضوح، ومن ثمّ أطلقنا برنامجاً جديداً يستند إلى الدورات التدريبية الناجحة التي عقدناها من قبل مع مجموعات

صغيرة من المستفيدين. وعن طريق ربط المجموعات ببعضها بهدف تبادل الدعم بين النظراء، وتقديم الدورات التدريبية، وتنظيم الاجتماعات، يأمل الصندوق العالمي للنساء أن تصير منظماتك أقوى وأقدر على الفعل.

وعلينا جميعاً أن ننشئ شراكات جديدة مع الجهات المانحة التي تدعم النساء والفتيات، وأن نستخدم التكنولوجيا للربط بين شتى جوانب الحركة، وأن نعمل سوياً على إيجاد فرص تمويل مبتكرة وتعاونية. ولا بدّ أن نستمع للجهات التي تقدّم المنح لنا، وأن نُطلعهم على عملنا، وأن نفسح المجال لهم للمشاركة في صنع مستقبل تتمتع فيه كل امرأة وفتاة بالقوة والأمان والنفوذ والصوت المسموع. ونحن فالصندوق العالمي للنساء نؤمن بأنّ كل هبة تلقيناها، كبيرة كانت أو صغيرة، كانت سبباً في وصولنا إلى ما نحن فيه الآن. وإنّ المانحين والمانحات الذين يقدّمون العون لنا يستحقون عن جدارة أن نسميهم أنصاراً للمساواة، ويجب علينا أن نضمّهم في عملنا وأن نأخذ آراءهم في الاعتبار. فهذا هو واقع العالم اليوم، حيث نتقاسم جميعاً مسؤولية السعي من أجل الصالح العام.

وكم أنا سعيدة بأن تقفوا إلى جانبنا في سعينا لزيادة الأموال المتاحة في خدمة حقوق النساء، وأتطلع لنجاحنا سوياً في عملنا المشترك.



موسيمبي كانيورو

رئيسة الصندوق العالمي للنساء ومديرة التنفيذية

النساء المال والتمكين

المال لحقوق النساء

إن علاقتنا المتناقضة مع المال، المتأثرة بعلاقتنا الشخصية بالمال، تؤثر على أسلوبنا في التعامل معه، في عملنا، في جمعياتنا، في مساحات التعاون والتناقص، وفي فضاءات الحركات النسائية. بل أكثر من ذلك، فإن إدراكنا لقلّة الموارد يضعف من إبداعنا ويزيد من التنافس والتشردم، الذي يؤدي أخيراً إلى نتيجة إضعاف كبير في قوتنا المجتمعة الضرورية للإتيان بتغيير أساسي نصبو إليه.

- ليديا أليزار دوران، منظمة حقوق النساء في التنمية، 2006

في كل دولة نلاحظ أن النساء يتحدن معاً من أجل مواجهة بعض القضايا الطارئة والتحديات التي تواجه عالمنا؛ من العنف، والتدمير البيئي، والفقر. نرى الناشطات لحقوق النساء يتكلمن بصوت عالٍ حول مواضيع عديدة، حيث استطعن الكشف عن مواضيع كانت يوماً محرمة مثل الاغتصاب أو الحقوق الإنجابية. ولكن في نفس الوقت عندما يصل الموضوع إلى زيادة التمويل، يشعرن بأنهن غير قادرات على التحدث والتقدم!

المال موضوع صعب، نحن وجمعياتنا نشعر بصراعات حياله. قد نخاف من تأثير غير مرحّب به من المتبرعين، أو نشعر بقلق لقبول التمويل من مصادر معينة. حتى عندما نرحب بدعم المتبرعين، نشعر بعدم الراحة إذا طلبنا منهم زيادة هباتهم لمرة ثانية. قد نستاء من الدور الذي لعبه المال في إفساد حكومتنا أو ما يحدثه من فجوة بين الأغنياء والفقراء في دولتنا. كل هذه الأفكار قد تكون صحيحة ولكن من الممكن أيضاً للمال أن يكون أداة هامة لتدعيم وتمكين النساء، وبمكّنتنا من تنفيذ البرامج التي من شأنها تحسين الحياة اليومية للنساء والفتيات. كيف يمكننا مواجهة الشعور بالتوتر تجاه المال، بحيث لا يمنعنا من الشعور بنجاح تمويلنا؟

لمحة عن الصندوق العالمي للنساء

الصندوق العالمي للنساء تشكل بسبب قلة الموارد المالية للمجموعات النسائية، خاصة لهؤلاء الموجودات في الدول الفقيرة. في نفس الوقت الذي أسست كل من آن فيرث موري والمؤسسات التشاركيات لورا ليديرر، وفرانيسيس كيسلينج الصندوق العالمي للنساء، كانت مجموعات نسائية جديدة أيضاً تتشكل في كل أنحاء العالم، لكن النساء والمنظمات استمرت في الحصول على مدخولات قليلة من المال. مؤسسات الصندوق العالمي للنساء أردن زيادة الأصوات النسائية وزيادة الفرص الممكنة للنساء والفتيات في العالم بواسطة التمويل وإعطاء المنح للمجموعات النسائية.

تأسس الصندوق العالمي للنساء في شهر حزيران سنة 1987، بحفنة من مئات الدولارات من الأموال الخاصة لكل من آن، ولورا، وفرانيسيس. لم تكن هذه السيدات من صاحبات الثروات، ولكن ليحققن حلمهن بأن بطلب المساعدة من الآخرين. واحد وثلاثون شخصاً خطوا إلى الأمام وساهم كل منهم بالتبرع بخمسة آلاف دولار، ليشكلوا الميزانية الأولى للصندوق. ولم يكن هناك تمويل كافٍ لتوظيف طاقم عامل، فأصبحت آن فيرث ميري أول رئيسة للجمعية وأدارت الصندوق العالمي لمدة ثمانية عشرة شهراً في المرحلة الأولى كمتطوعة.

بعد عشرين سنة، خلال المئابرة في التمويل والعمل، استطعنا تنمية مواردنا ونشاطاتنا. الصندوق العالمي يغطي الآن أكبر المنح لحقوق النساء عالمياً ويزود أكثر من ثمانية ملايين دولار كمنح وهبات لأكثر من 600 جمعية كل سنة حول العالم.

توجه الصندوق العالمي لعملية التمويل يعتمد على قاعدتين:

- (1) **المال موجود لعمل الجمعيات النسائية.** ورغم أن الوصول إلى هذا المال يشكل تحدياً، إلا أن عملنا المشترك لتجنيد الموارد هو ما يؤدي إلى توفره؛ إذ أن فعاليات جميع الموارد المالية تجلب موارد مالية جديدة ومتبرعين جدد للجمعيات النسائية بشكل دائم.
- (2) **بناء حركة نسائية عالمية قوية يتطلب ناشطات، متبرعات، وحليقات للعمل معاً.** بعض المتبرعات هن أيضاً ناشطات. وكثير من الناشطات هن أيضاً متبرعات. العمل معاً كشريكات متساويات في هذا النضال سيقوي نشاطنا. لقد تعلمنا من خلال تجربتنا أنه كلما ركزنا على بناء شبكة شاملة واسعة من المتبرعات، والناشطات، والحليقات تركز على احترام متبادل وثقة متبادلة، كلما تغيرت موازين (ديناميكية) القوة وقضينا على خوفنا من عملية التمويل.

التحضير للتمويل

حضري نفسك وجمعيك لعملية تمويل ناجحة من خلال تطوير خطط تمويل ورسائل محددة تتناول عملك الذي تريدين مشاركتها مع المتبرعين المستقبليين / المتوقعين. بينما تحضري خططك، يمكنك الرد على الأسئلة التالية وتشكيل قواعد وأسس للتمويل.

- **الترمي بقضيتك.** ما الذي يحدث لجمعيك على العمل لحقوق النساء؟ ما الذي يجعلك متحمسة لخلق التغيير في مجتمعك؟ التمويل الناجح يتطلب منك إقناع المتبرعين أن لديك قضية قوية للدعم. يجب أن تكون لديك المعرفة الكافية والقدرة على إظهار أسباب قيامك بشكل واضح بهذا العمل الحاسم والشاق.
- **شاركي المتبرعين بقضيتك.** التمويل الناجح يأخذ أبعاداً أكثر من مجرد زيادة المال. أثناء البحث عن الاعتمادات المالية، يمكنك أن تتقني الأشخاص حول قضيتك وتعملين على دمجهم في هذه المهمة. قدرتك على مشاركة المتبرعين في المعلومات الخاصة بمواضيع تعملين عليها، هو أيضاً تثقيف لهم.
- **أسألي.** إذا أردت من فرد أو مؤسسة أن تتبرع لك بالمال، فيجب عليك أن تطلبه! حيث قلما يعطي المتبرعون بدون أن تطلب منهم الدعم أولاً. إذا منحوا، تذكري أن تنثي على عطائهم في أول فرصة تسنح لك، وإعلامهم بتأثير عطائهم.

إعرفي بيئتك

البحث في وفهم الأمور القانونية وقوانين وبنية الضريبة ومعالم مجتمعك سيساعدك في تحديد أنواع النشاطات التمويلية التي تؤدي إلى نتائج إيجابية في بيئتك المحلية. من الممكن أن تواجهي بعضاً من القضايا التالية:

- قد تحدد قوانين دولتك أنواعاً معينة من التمويل لجمعيك. كوني ملمة بأي تصاريح مطلوبة لنشاطاتك.
 - ضريبة الإعانة للفرد أو منح الشركات قد يكون حافزاً للعطاء. كوني ملمة ومدركة لقوانين الضرائب في دولتك.
 - المعلومات التقنية المختلفة قد تكون أو لا تكون مستعملة بشكل واسع في دولتك. مثلاً لذلك، شبكة الانترنت قد تكون أداة تمويل مهمة في بعض الدول، بينما في دول أخرى ممكن أن يكون استعمالها صعباً.
- متى استطعت تقييم بيئتك التمويلية، فسوف تكوني أكثر استعداداً لتحدي ماهية الطرق الأكثر فاعلية لحشد الموارد واسترجار التمويل.

عيني الموارد المالية الخاصة بمجتمعك

الموارد المالية متواجدة في كل مجتمع، بغض النظر عما إذا كانت صغيرة أو قليلة. يوجد في كل مجتمع مصادر قوة معينة تمكنه من بناء المستقبل. بينما تحضرين لاسترجار التمويل، أولاً جهزي قائمة بالموارد المالية وغير المالية لأعضاء المجتمع والمؤسسات المحلية. الموارد غير المالية يمكن أن

تشمل منحاً مثل معدات مكتبية، طعام لحدث معين، وطاقتن متطوعات. بشكل خاص حدي مواهب المجموعات التي تعتبر مهمشة وغير مدعومة، وقومي بشملها في عملك، بذلك كل أعضاء المجتمع لديهم الفرصة للمساهمة في عمل جمعيتك.

طوري خطة التمويل

خطة التمويل تشمل إرشاداً وتوجيهاً بهدف زيادة المال، لذلك من المفضل أن تتطوي على:

- الهدف الشامل والمبلغ المنشود،
- مصادر محتملة للموارد المالية وهدف كل مصدر (عضوية، مدخولات، تقديم فعاليات، مؤسسات، نقابات/ مجالس بلدية، حكومية)،
- فعاليات تمويل محددة (تسليم طلب، إرسال رسالة لطلب الدعم، الاتصال هاتفياً، زيارة شخصية)،
- أسماء الأشخاص الذين سينفذون فعاليات ومهام التمويل،
- الوقت المخصص لإتمام كل فعالية، إضافة للموعد النهائي لإتمام مشروع التمويل الشامل.

حكي القصص

عند وضع خطة لجمع التبرعات، من المهم للغاية أن تعرفن كيف ترسم صورة المنظمة التي تنتمين إليها:

اجعلن للقصص التي تروينها أكبر تأثير ممكن. والقصص الأكثر فعالية هي التي تتعلق بإحدى المشاركات في برنامجك أو إحدى المستفيدات منها، وكيف أدى عملكن إلى تحسين حياتها؟

كنّ على معرفة بجمهوركن: لمن تروين القصة؟ كنّ على وعي بكيفية إيصال رسالتكن بأقصى قدر من الفعالية، بحسب الجمهور الذي يستمع.

كنّ على وعي بالهدف من القصة: هل هو جمع الأموال؟ أم التوعية؟ أم الترويج للمنظمة؟ ينبغي أن يكون هناك هدف واحد رئيسي من القصة.

احرصن على استجابة الجمهور: القصص الأكثر إقناعاً هي التي تثير العواطف الجياشة - ورواية قصة تدور حول حياة امرأة واحدة هو الأسلوب الأكثر فعالية لتحقيق هذا الغرض.

ارسمن بعض السياق للقصة بأسلوب موجز: ما هي العوامل الرئيسية الجغرافية أو الثقافية أو الاقتصادية أو الاجتماعية التي تؤثر في أحداث القصة؟ تجنبين استعراض قائمة شاملة بجميع العناصر ذات الصلة - فالهدف من رسم الخلفية هو تدعيم القصة، وليس إرباك الجمهور.

ووسائل الإيضاح المرئية أسرع طريقة للوصول للجمهور: وينبغي أن تكون الصور ذات تركيز واضح، وألا تكون مزدحمة. فعلى سبيل المثال، هناك قاعدتان أساسيتان عند أخذ الصور الشخصية: أولاً، قاعدة توجيه الكاميرا إلى الأسفل - بحيث يكون الجزء العلوي من الإطار قريباً من قمة رأس الشخص الذي يجري تصويره بحيث لا تكون هناك مساحة فارغة؛ وثانياً قاعدة الأثلاث - تقسيم إطار الصورة على الكاميرا إلى 9 مربعات متساوية، وتوجيه الكاميرا بحيث يكون الشخص الذي يجري تصويره على طول أحد المحورين على اليمين أو اليسار. وبمعنى آخر، ينبغي ألا يكون الشخص الذي يجري تصويره في منتصف إطار الصورة.

اجعلن القصة أكثر واقعية: اذكرن تفاصيل من حياة المرأة التي تأثرت إيجابياً بعمل منظماتكم. كيف كانت حياتها من قبل، وكيف هي الآن؟ اجعلن القصة محدّدة قدر الإمكان!

استخدمن البيانات: يمكن وضع اقتباسات مباشرة من النساء المشاركات في البرنامج، ولكن لا تضعن الكثير من الأرقام - فهذا يقلّل من احتمالية أن يتذكر الجمهور الرسالة المطلوب نقلها.

تطبيق التمويل بشكل عملي

نجحت تيو، الصندوق النسائي النيبالي، والذي يركز على بناء الديمقراطية والسلام، في تدريب المئات من المتطوعات المحليات من النيبال للمساهمة بجمع الموارد للصندوق من متبرعين محليين. حصلت المتطوعات على تدريب وتعليم من تيو ومعاً استطعن زيادة الموارد المالية للصندوق إلى أكثر من 15,000 دولار.

أشعرن الجمهور بتأثيركن: فلنظهن بوضوح أنّ النساء المعنيات قد تعلمن شيئاً، وأنّهن قد تغيرن، وأنّ عمل المنظمة كان له أثر إيجابي على حياتهن.

احرصن على أن يكون من السهل مشاطرة القصة، ونقلها عبر وسائل متعددة: وتزيد احتمالية أن يقرأ الناس القصة إذا كانت قصيرة (500 كلمة كحد أقصى)، كما تزيد احتمالية أن يشاهدوا مقطع فيديو كلما كان أقصر (دقيقتان على الأكثر). كما أنّ الإيجاز يزيد من احتمالية أن يشاطروا القصة مع أصدقائهم وعائلاتهم وشبكات علاقاتهم على الإنترنت.

تنظيم متطوعات

يجب على عضوات هيئة الإدارة والمديرات من موظفات والطاقت الإداري المشاركة في تخطيط وتنفيذ مساعي التمويل. إن عملية زيادة الأموال تحتاج إلى الوقت، والإبداع، والمواظبة والتعاون المستمر، لذلك يجب أن لا تكون هذه المهمة محصورة على شخص واحد. تأكدي من أن طاقت التمويل جاهز ومتحمس مثلك لمشروع التمويل.

يمكنك توسيع طاقت التمويل وزيادة الأرباح بطلب الدعم من متطوعات من مجتمعك. ليس بالضرورة أن تأتي المتطوعات المرشحات إليك من تلقاء نفسهن. عملياً يمكنك أن تحثي عن أفراد وتدريبهم جيداً لدعم قضيتك والمساهمة بوقتهم.

في هذه المرحلة تكوني قد أتممت خطوات تحضيرية أساسية في طلبك للتمويل. الآن، أين المال؟ الفصل التالي يشمل أفكاراً حول مصادر التمويل وطرقاً لطلب الدعم.

استراتيجيات التمويل

أساسيات التمويل

هنالك إمكانيات لا تحصى من فعاليات التمويل. اختيارك لهذه الفعاليات يعتمد على احتياجاتك المالية، مواردك (عدد الأشخاص العاملين على الموضوع، مهاراتهم، تضييقيات الوقت، ميزانيتك الأولية للتمويل) وتجربتك في التمويل. فعلى سبيل المثال، أية منظمة في بداياتها الأولى والتي تحاول ربما زيادة تمويلها لألف دولار، لن تنتهج نفس الاستراتيجيات وبنفس القدر الذي ستتجهه جمعية أقدم ولها برامج أكبر والتي تسعى إلى زيادة نفوذها لمليون دولار. كما ذكرنا سابقاً، بيئتك الخاصة (الضريبة والبناء القانوني، ثقافة المجتمع، السياسة) تؤثر طبعاً على اختيارك لفعاليات التمويل.

أيضاً كانت فعاليات التمويل التي قررت إتباعها، تذكري بأن زيادة المال يتضمن بناء علاقات مع الآخرين، وهذا يتطلب الوقت والمثابرة. شاركي عضوات الإدارة، الطاقم العامل بالمنظمة، والمتطوعات والصدقات لتوسيع شبكة المساهمات خاصتك. إذا رفض طلبك من متبرع متوقع، حاولي معرفة السبب. المتبرعون الأفراد والمؤسساتيون يُسألون دائماً ومن العديد من الجهات وبالتالي لا يستطيعون تلبية كل الطلبات. بكلمات أخرى، الرفض الأولي يجب أن لا يوقف مساعيك/جهودك للحصول على تمويل.

النشاطات المذكورة لاحقاً تهدف لجذب انتباهك للإمكانيات المختلفة للتمويل، لكن القائمة ليست شاملة. كلما كانت نماذج المتبرعين لديك مختلفة ومتعددة، كلما قل شعورك بالخضوع أو الاتكال على مصدر واحد. إخطاري مصادرك بحكمة عن طريق اختيار أفضل النشاطات الملائمة لجمعيتك ومجتمعك. إسعي لتمويل قضيتك بتصميم وشغف، وحينها ستبدأين بزيادة المال. تعلمي من المجموعات النظيرة التي زادت الأموال بشكل ناجح، ولا تخافي من تجربة أفكارك الخاصة للتمويل.

هل قمت بمنح المال شخصياً؟

عندما تكوني جاهزة لطلب المال من الآخرين، إبدأي بأكثر شخصية تعرفينها: إبدأي بنفسك! أنت تساهمين بوقتك وخبرتك من أجل قضيتك، ولكن من المهم أن تعطي المال بنفسك قبل أن تطلبي من الآخرين. بهذه الطريقة يمكنك أن تطلبي المال بثقة ومصداقية أكبر. عندما نصبح بأنفسنا مانحين، نفهم كم من الصعب إختيار ما سندعم، ونتعلم قوة هباتنا عندما تستخدم لتحسين قضايانا التي نؤمن بها.

إجمعي رسوم عضوية

إن دعم جميع العضوات للرؤيا والنشاطات الخاصة بالمجموعة بطريقة ما هو أمر هام، قد تقرر جمعيتك. إن رسوم العضوية هي جزء واحد من نشاطات التمويل، فهم يمثلون مصدراً آمناً ومتجدداً للمدخلات.

قد يشعر المتبرعون بحماس أكبر للإستمرار في العطاء عندما يعون تأثير عطائهم، أعضاء جمعيتك سيساهمن بالرسوم إذا كنَّ على وعي بفوائد العضوية التي ستزودها لهن الجمعية وإذا كنَّ يؤمننَّ بأن الجمعية تُدار بشكل جيد.

إجمالي المال من الأفراد

قبل الإقتراب من المتبرعين الأفراد، تبيني إهتماماتهم وقدرتهم على العطاء. إهتمي بالأفراد الأكثر إهتماماً بعملك. خصصي وقتاً كافياً من أجل لقاء هؤلاء الأشخاص وتعلمي عن إهتماماتهم. تابعي وشاركهم في المعلومات حول تأثير العمل، حتى مع هؤلاء الذين قد يبدون معارضين للإستجابة لطلبك منذ البداية.

شاركي المتبرعين عن طريق تثقيفهم عن قضيتك وإعلامهم بالتقدم في عملك. حسب بيئتك ومواردك، قومي بما يلي: إتصال هاتفي، إرسال بريد الكتروني، إرسال تقرير مدون، عرض صور للمشروع، تنظيم زيارة لموقع المشروع، رتبي مقابلة بين المتبرعين والأشخاص الذين لهم علاقة بالمشروع أو دعوتهم لحفلة عشاء أو إستقبال إجتماعي ومقابلة متبرعين آخرين.

تذكري معاملة المتبرعين بإحترام وشرف بإستخدام تبرعاتهم بشكل مناسب والإعتراف بمساهماتهم. مثلاً، يمكنك الإعلان عن المتبرعين الجدد بموقعك الإلكتروني، أو في تقارير في مجلات وأدبيات المنظمة. يؤمن الصندوق العالمي للنساء، بأن العطاءات بجميع أحجامها مهمة لعملنا. يتضمن تقريرنا السنوي، قائمة بأسماء المتبرعين مرتبة بحسب الأبجدية وليس بحسب الكمية التي تبرعوا بها.

بإمكانك طلب المال من:

- نفسك
- الأصدقاء
- أعضاء وقادة المجتمع
- أفراد العائلة
- رجال أعمال
- أشخاص قمتم بخدمتهم
- متبرعين قاموا سابقاً بالتبرع
- السكان المغتربين أو المهاجرين (مثلاً، أشخاص من دولتك يسكنون الآن في الولايات المتحدة الأمريكية أو أوروبا ولكنهم على صلة مع مجتمعهم)
- زائرين قدموا لدولتك ليتعرفوا على موقع مشروعك.

بعض النصائح لتجنيد الموارد من الأفراد

- أكتبي قائمة بأسماء أصدقائك، أعضاء العائلة والمعارف المهتمين بمشروعك

- أطلبي مبلغاً محدداً من كل متبرع مستقبلي / مُتَوَقَّع
- قرري إذا كان من المفضل تحديد لقاء، إجراء اتصال هاتفي، أو الكتابة لكل شخص
- صفي المشروع وشددي على أهمية النشاط ومساهماتهم
- أطلبي دعمهم
- تذكري أن العطايا من كل الأحجام مهمة.
- أشكريهم لدعمهم
- تابعي مع هؤلاء الذين لم يجيبوا على طلبك

التمويل الجماعي

التمويل الجماعي أحد أدوات جمع الأموال التي بدأ استخدامها ينتشر على نطاق واسع بين الشركات الصغيرة والمنظمات الشعبية والأفراد. والتمويل الجماعي في جوهره هو جمع الأموال عن طريق الأدوات المتاحة على الإنترنت، بهدف التوعية بالقضية التي تعملن عليها أو المنظمة التي تنتمين إليها.

وهناك مواقع شبكية تيسر كثيراً من التمويل الجماعي، مثل 'إندي غوغو' (IndieGoGo)، و'روكيت هاب' (RocketHub)، و'كيك ستارتر' (KickStarter)، و'كراود رايز' (Crowdrise)، و'رازو' (Razoo). وتسمح هذه الأدوات بإنشاء ملف تعريف، وتحديد المبلغ المستهدف، وتسويق الحملة على وسائل التواصل الاجتماعي.

يُرجى ملاحظة الآتي: لا يزكي الصندوق العالمي للنساء أيًا من هذه الأدوات على وجه التحديد، ولكنها جميعاً منصات فعالة يمكن استخدامها في التمويل الجماعي أو جمع الأموال من القرينات.

وحتى يتسنى لك استخدام التمويل الجماعي بكفاءة، وتحقيق أهدافك، والوصول إلى أكبر عدد ممكن من المانحين، ضع ما يلي نصب أعينك:

* لا يكون التمويل الجماعي أداة قوية دون استخدام وسائل التواصل الاجتماعي - فمن الضروري أن تشاطرن حملتك من خلال مواقع مثل 'فيسبوك'، و'تويتر'، و'تمبلر'، و'يوتيوب'، و'إنستغرام'، إلخ.

* ويحقق التمويل الجماعي أكبر قدر من الفعالية في حالة الناشطات اللاتي لديهن شبكات واسعة النطاق على الإنترنت، واللاتي يستطعن متابعة حملاتهن على الإنترنت وتحديثها ومشاطرتها.

* والتمويل الجماعي ليس وسيلة مضمونة لجمع كل الأموال التي يمكن أن تحتجن إليها - فالعديد من الحملات لا تحقق المبالغ التي تستهدفها، وأغلب المنصات المذكورة أعلاه تطلب رسومًا إضافية ممن لا يحققون أهدافهم.

* ومع ذلك، فالتمويل الجماعي وسيلة فعالة للوقوف على الفئات المهممة بالقضية التي تعملن عليها، الأمر الذي يمكن أن يتيح لك استهداف تلك الفئات بفعالية أكبر.

نصائح بشأن التمويل الجماعي

- 1- ضع هدفاً واقعياً - كلما زاد حجم الحملة تحتاج إلى مزيد من الرعاية والمتابعة.
- 2- الناس تستجيب للمريثيات - وأفضلها الصور الوصفية أو مقاطع الفيديو القصيرة. وفي الواقع فإنّ مقاطع الفيديو فعّالة على نحو خاص - فوفقاً لموقع 'رازو'، تتجح الحملات المدعومة بمقاطع فيديو في جمع ضعف ما تجمعها الحملات التي لا تستعين بتلك المقاطع.
- 3- احرص على أن تكون الرسالة واضحة، وتوضّح أهداف المجموعة التي تنتمي إليها بطريقة فعّالة - والإيجاز في غاية الأهمية. وتزيد احتمالية التبرع إذا كان بإمكان المتبرعين المحتملين معرفة الغرض الذي ستُنفق فيه الأموال من مطالعة صفحتك على الإنترنت لبضعة ثوان.
- 4- احرص على تسويق حملتك بفعالية - فينبغي أن تروج لها بأكبر قدر ممكن وفي جميع الأوقات الممكنة.
- 5- اعلمن أنّه ستكون هناك فترات من الركود - لن تتجح أثناء حملتك في أن تجمع إلا أموالاً قليلة، أو لن تجمع أي أموال مطلقاً. وهذا أمر طبيعي، وعليك فقط أن تحرص على مضاعفة جهودك في الدعاية والترويج في المرة المقبلة.
- 6- احرص على مواصلة اطلاع المانحين وإشراكهم - فهذا يزيد من احتمال أن يتبرعوا عدة مرات، أو أن يشاطروا قضيتك مع شبكات علاقاتهم على الإنترنت. لا تتسبن شكر المانحين على تبرعاتهم! فهذا يزيد من احتمال تبرعهم لكن في المستقبل.

تنظيم المناسبات

يمكن زيادة الأموال عن طريق تنظيم المناسبات بشرط أن تكون مبنية لتوثيق العلاقة الناجحة بين المتبرعين والأفراد في مجتمعك مع جمعيتك. قد لا يكون من الممكن أن يؤدي كل نشاط إلى دعم مادي مباشر وفي كل مناسبة أو نشاط ينظم، لكن تنظيم المناسبات والفعاليات يمكنه أن يقوي جمعيتك بما يلي:

- الوصول المحتمل لمتبرعين جدد،
- زيادة في معرفة مجتمعك بالجمعية ونشاطاتها،
- توثيق وتعميق العلاقات مع المتبرعين الحاليين

يمكن للمناسبات أن تأخذ أشكالاً مختلفة وأن تشكل فرصاً عظيمة لتقديم جمعيتك وبرامجها، وللإعلان عن قضيتك وتنظيم مجتمعك. مناسبات التمويل قد تكون مرتبطة باحتياجات محلية مستقاة من رسالة جمعيتك أو مبنية حول مبادرات إبداعية، لكن عليها إنشاء موضوعاً أو نشاطاً يؤثر بشكل خاص بالجمهور المستهدف.

أمثلة للمناسبات

- عشاء جماعي/ حفلة شاي

- إحتفال/ مهرجان يجسد نشاطات ثقافية وتقليدية
- مزاد علني/ بيع بانصيب
- عرض راقص/ حفلة رقص
- عرض موسيقي
- مسابقة ركض أو سير تحت عنوان أو قضية، ماراتون أو أي نشاط رياضي آخر
- إحتفالات خطابية لأشخاص مشهورين أو قادة مجتمع
- التجمع في بيت شخص ما، للنقاش في نشاطات مجموعتك والتحديات التي تواجهها النساء في مجتمعك

نشاطات مدرة للمدخل

هل هنالك سلعاً وخدمات يمكنك بيعها للحصول على مدخل لجمعيتك أو لمشروعك؟ بيع السلع والخدمات هو عبارة عن طريقة مبدعة لحشد مواردك. يمكنك أيضا بيع السلع كجزء من مناسبة، مثال على ذلك، بيع مخبوزات أو أي طعام بيتي في مناسبة إجتماعية تقوم بها جمعيتك. يمكن لجمعيتك أيضا جمع رسوم لعرض تدريبي أو خدمات إستشارية تزودها الجمعية. على سبيل المثال إذا كانت جمعيتك تتقف المجتمع حول مرض الايدز، يمكنها عرض محاضرة حول المرض لمستخدمين في شركة كبيرة مقابل رسوم تدفع من قبل الشركة.

بلوغ شركات الأعمال

في بعض الدول، نجد نمو في دعم المبادرات الإجتماعية من قبل شركات الأعمال والمؤسسات الخاصة. عن طريق تنفيذ أبحاث في مجتمعك، يمكنك إيجاد شركات أعمال محلية ومؤسسات عالمية التي يمكنها إعطاء منحاً مالية أو منحاً بشكل آخر (ليست نقدية إنما مواد لها قيمة) لجمعيات غير ربحية. من الضروري إجراء بحوث حول الشركات التي تنوي التعامل معها. يمكنك الإحتفاظ بملف يشمل معلومات إتصال، أسماء المديرين، وأي معلومات جماهيرية ملائمة أخرى.

يمكن لشركات الأعمال أحياناً أن تقدم منحاً نوعية بدلاً من المنح المالية. كما في المثال السابق الخاص ب CAHPA، تبرعات نوعية (غير مادية) يمكنها التخفيف من المصروفات وأحياناً في قضايا أخرى تساعد حتى في إنتاج مدخولات.

بعض النصائح لبلوغ شركات الأعمال

- سيسأل مديرو شركات الأعمال عدة أسئلة قبل منح دعمهم عن عملك وعن كيفية تحسين صورة الشركة عن طريق شراكتها معكم. وهذا يتعلق بأنواع المشاركة التي تريد جمعيتك تطويرها مع شركات الأعمال وبنفس الوقت فمن الضروري أن تكون الجمعية قد أخذت قراراً مسبقاً فيما تقبل أن تقوم به في هذه الشراكة وما هي درجة الإلتفاف التي تشعرين بالراحة تجاهها قبل اللقاء مع ممثلين عن الشركة. كوني جاهزة لإظهار كيف ستستفيد الشركة من هذا الارتباط مع جمعيتك.

- إختاري الشركات التي تؤمنين بأن لديها تجارب جيدة. إسألني نفسك: هل هذه الشركة يمكنها التعايش بشكل جيد في مجتمعك؟ هل تدفع رواتب عادلة لموظفيها؟ هل هي مسؤولة من الناحية البيئية؟ هل يتم معاملة المستخدمات من النساء بشكل متساوٍ؟ هذه كلها أسئلة من المفضل إكتشافها قبل تطوير المشاركة.
- من خلال مؤسساتهم الغير ربحية، تزود الكثير من الشركات العالمية منحاً ودعماً بشكل نوعي في الدول التي يعملوا بها. أكتبي قائمة بأسماء الشركات العالمية في دولتك، وزوري مواقعهم الإلكترونية لترى إذا قاموا بمنح الهبات بشكل محلي.

التمويل عن طريق طلبات منح

من الأرجح أن المؤسسات الخاصة، والمنظمات الثنائية والمتعددة الأطراف، والحكومات تشكل المصادر الرئيسية للتمويل في دولتك. معظم هذه المؤسسات تطلب تعبئة إستمارة طلب مفصلة للمنحة المطلوبة. الخطوة الأولى التي يجب أن تقومين بها، قبل الاتصال مع هذه المؤسسات، هي دراسة كاملة للإجراءات الخاصة بطلب منحة والمعايير الخاصة بهذه المؤسسة أو تلك. فالفهم الجيد لمراحل وعملية مراجعة الطلبات الخاصة بهذه المؤسسات، سوف تساعدك في تحديد الهدف من مساعيك للتمويل.

الصندوق العالمي يدرك بأن التمويل المحلي هو أكثر إستعداداً لتقديم الدعم للمجموعات الجديدة والتي تعمل على الصعيد الجذري أو المجموعات الريفية، بينما يميل الممولون العالميون للتركيز على جمعيات متوسطة أو كبيرة ومتطورة بشكل كبير. تشمل الأمثلة على ممولين محليين الجمعيات الدينية، السفارات الأجنبية أو القنصليات، صناديق نسائية مناطقية أو فروع حكومية محلية. أما الممولون على نطاق أوسع فيشملون متبرعون مثل اليونيسيف، الاتحاد الأوروبي، أو وكالة المعونة الأمريكية (USAID). إن تأمين المنح من مؤسسات تبرع يمكن أن يشكل تحدياً، خصوصاً للجمعيات الصغيرة، ولكن المهمة ليست مستحيلة.

تطبيق التمويل بشكل عملي

نجح أعضاء ال CAHPA، وهي مجموعة صغيرة في ساحل العاج، في المفاوضة على منطقة حرة في متجر كبير لبيع أعمالهم الفنية. لقد عملوا بجهد ليرتّبوا لقاءً مع مدير المتجر الكبير. أخيراً عندما حظوا بفرصة للتحدث معه، عرضوا قضيتهم، جمعيتهم والأسباب لدعم رسالتهم عن طريق بيع أعمالهم الفنية. هذا الموقع الحر سيوفر عليهم

كوني جاهزة

إليك بعض النصائح العملية لتحضير طلب المنحة

الخطوة الأولى لكتابة الطلب:

تعلم عن الممول

هل تعلمي أنه يجب على الكثير من الممولين إعطاء مبالغ معينة من المال كل سنة؟ في الحقيقة، أنت تساعد عليهم على القيام بعملهم عند تزويدهم ببرنامج فعال والذي يمكنهم من إستثمار أموالهم. لكن، أغلب الممولين يطلب منهم القانون الداخلي والإدارات منح المال للمواضيع أو القضايا المقررة من قبل المؤسسين. يرفض الممولين بسرعة الطلبات التي لا تلائم مع المعايير المقررة.

هنالك أنواع من الأسئلة التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار عند البحث عن ممولين للمستقبل وهي:

- ما هي أولويات وبرنامج الممول؟
- هل تتناسب وتتلائم إهتمامات الممول مع نشاطات وأهداف المجموعة؟
- هل قدم الممول في السابق منحاً لمشاريع مشابهة لمشاريعك؟
- لإسم من يجب تقديم إستمارة الطلب؟
- ما هي المواعيد النهائية لتقديم الطلب؟

الخطوة الثانية لكتابة الطلب:

حضري نفسك لعرض العمل

إن التقدم لطلب منحة يتعدى فقط كتابة الطلب. يجب أن تكون جمعيتك، بما فيها جهازها الإداري وجهازها المالي، بأفضل حال حتى تتمكني من التعبير بشكل واضح عما تقومين به، كيف تقومين به، ولماذا. لكي تقومين بعرض قضيتك بشكل قوي من أجل أن تبيني أن جمعيتك تستحق الحصول على الدعم، عليك أخذ الأسئلة التالية بعين الإعتبار:

- هل رسالتك، أهدافك، وخطتك واضحة؟

مصادر ممكنة للتمويل

- ❖ مؤسسات مجتمعية / جماهيرية
- كنائس/ مساجد / معابد وجمعيات فرعية
- جمعيات صدقة محلية/قومية
- جمعيات خدمة محلية
- ❖ جمعيات حكومية
- وكالات حكومية : فدرالية/ الولاية/ المدينة
- سفارات محلية (صناديق مساعدات شخصية/ مشاريع صغيرة لبرامج مساعدة)
- ❖ صناديق نسائية
- ❖ مؤسسات خاصة
- ❖ جمعيات تنمية ثنائية الأطراف
- ❖ جمعيات متعددة الأطراف
- ❖ الأمم المتحدة ووكالات منتسبة

عناصر عينية لبعض مفاتيح طلب المنحة

معلومات اتصال:

اسم الشخص المسؤول، الجمعية، العنوان، البريد الإلكتروني، الهاتف، الفاكس، الموقع الإلكتروني.

تلخيص عام:

تلخيص الطلب، ويشمل هدف المشروع وأهمية المنحة المطلوبة.

الفحوى:

وصف لمواضيع مهمة تؤثر على مجتمعك المحلي ولماذا يعتبر هذا المشروع ضرورياً.

وصف المشروع:

خطوات تنفيذ المشروع، ويشمل: أهداف ونشاطات قياسية، تدخل المستفيدين، الوقت، الجمعيات المتعاونة، خطط التقييم.

وصف الجمعية:

إذا كنت تقدمين الطلب لمنحة عامة (ليست موجهة لمشروع معين)، صفي جمعيتك ونشاطاتها بشكل واسع، وفسري كيف ستقوي هذه المنحة جمعيتك بشكل كامل.

الميزانية:

المبالغ المطلوبة، تكاليف المشروع. إشمل مواردي ومصادر أخرى للتمويل. حددي العملة المتداولة والمستعملة في ميزانيتك.

معلومات أخرى:

تاريخ جمعيتك، بناء وتركيباتها، كفاءات الطاقم، الرسالة، الانجازات السابقة، المركز القانوني.

- كيف تفيد رسالتك المجموعات التي تخدمينها في مجتمعك؟
- ما هي تركيبة المجموعة إدارياً، وما هو دور ومهمة كل شخص ومسؤولياته؟
- هل لديك مجموعة من الأشخاص يقدمون لك النصائح (مثل مجلس إداري)، الدعم والتفكير الإستراتيجي (هيئة مديرات أو مستشارات)؟ هل لدى هؤلاء الأشخاص المهارات والاتصالات التي تحتاجينها لتقديم عملك؟
- ما هي المهارات المناسبة لطاقمك وللمتطوعات الرئيسيات؟
- هل شملت في جمعيتك أشخاصاً من الناس اللذين تأثروا بأنفسهم من العمل الذي تقومين به؟
- هل لجمعيتك برنامج وأسس مالية متينة وإجراءات تقريرية؟
- ما هي الانجازات الأخيرة لجمعيتك؟
- هل جمعيتك مرتبطة بجمعيات محلية أو عالمية لها نفس الأهداف؟

الخطوة الثالثة لكتابة الطلب:

إبن قضية متينة لمشروعك

المشروع القوي هو المشروع الذي له علاقة قوية برسالة الجمعية. البرنامج أو المشروع الذي تبحثين له عن تمويل، يجب أن يكون جزءاً من إستراتيجيتك الإجمالية لتجسيد ومعالجة مواضيع مجتمعك. هذا سيؤكد أن مشروعك ورسالتك متينان ومرتبطين ارتباطاً وثيقاً.

عندما يقيم الممولون مشروعاً ما، فهم عادة ما يصبون إهتمامهم على كيفية إفادة المشروع للمجتمع. وبما أنك جمعية تبحث عن سبل مواجهة وتلبية إحتياجات المجتمع بشكل خاص، فإن جمعيتك هي في وضع فريد تستطيع فيه أن تقرر ما هي الإستراتيجيات الأكثر تأثيراً في هذا المضمون. صلي في طلبك بين المعرفة التي تملكها جمعيتك للتحديات معينة التي يواجهها مجتمعك مع الاستراتيجيات التي قامت جمعيتك بتطويرها لتحسين الوضع.

سوف تساعدك الأسئلة التالية في بناء التدعيم لمشروعك أو لجمعيتك ككل:

- ما الذي تريدان تحقيقه من مشروعك؟

- كيف وبواسطة من سينفذ البرنامج، ما هي أدوارهن ومسؤولياتهن؟
- من هم الأشخاص المستفيدين من المشروع، كيف سيتم دمجهم في المشروع؟
- أين ستقام نشاطات المشروع؟
- متى سينتهي إتمام نشاطات المشروع؟
- ما هو الواقع السياسي/ الإقتصادي/ الإجتماعي العام الذي يحيط عملك وكيف يعتبر هذا العمل فريداً من نوعه؟
- كيف يمكنك إلقاء الضوء على أهلية وإنجازات جمعيتك، وقادتك، وامتطوعيتك التي ستأتي بها إلى المشروع أو النشاط؟
- كيف ستقوم هذه المنحة التمويلية بإحداث الاختلاف في جمعيتك؟

الخطوة الرابعة لكتابة الطلب:

تحضير الميزانية

تخمن الميزانية التكاليف اللازمة لإدارة مشروعك أو إدارة الجمعية والمدخولات الضرورية لإتمام العمل. أحيانا يطلب الممولون نوعين من الميزانيات: **التنظيمية** أو **الميزانية العملية، وميزانية المشروع** (أنظر أسفله).

قد تكون الميزانية بسيطة أو معقدة وهذا يتعلق بنشاطاتك. تساعد الميزانية الممولين على فهم كيفية تنظيم وإدارة المشروع المقترح. يهتم الممولون بالأمر التالي عند مراجعة الميزانيات:

- هل ميزانيتك العامة واقعية؟
- كيف تخططين لاستخدام منحهم؟
- هل تتوافق الميزانية مع نشاطات المشروع؟
- ما هي مصادر المنح الأخرى للمشروع؟

عندما تقدمي تقريراً في نهاية فترة المنح، يقارن ممولك بين الميزانية المستلمة مع الطلب ومبالغ المال التي تم صرفها فعلياً. يجب توضيح أي اختلاف بين الميزانية المقترحة والمدخولات الفعلية وتفسير الفروق.

أنواع الميزانيات

ميزانيات تنظيمية تشمل المدخولات والمصروفات الضرورية لجميع نشاطات جمعيتك، وتشمل نفقات عامة وإدارية. الميزانيات التنظيمية (يمكن اعتبارها أيضاً ميزانيات عملية) تشمل عادة فترة 12 شهراً، حسب سنتك المالية. تشمل الميزانيات التنظيمية ما يلي: إستئجار، خدمات، معاشات ونفقات سفر.

ميزانيات المشاريع تحسب بموجب التكاليف المتعلقة ببرنامج أو مشروع معين. هذه الميزانيات تغطي فترة من الوقت، من فترة البدء بالمشروع حتى إتمامه. إذا كان مشروعك عبارة عن برنامج تدريبي، فعينة التكاليف يمكن أن تشمل: رسوم للمتدربين، معدات ومواد مطبوعة، إيجار مقر أو إستخدام معدات، وتكاليف السفر.

ماذا لو لم ينشر الممول دليل تقديم الطلبات؟

عادة، الموقع الإلكتروني أو دليل تقديم الطلب المعن الخاص بتمويل الجمعية هما مصدران أساسيان للمعلومات حول الطلب وعملية مراجعته. لكن إن لم تكن هنالك معلومات ملائمة، فكري في كتابة رسالة إستعلام بسيطة (1-3 صفحات) للمتبرع المستقبلي. هذه الرسالة يجب أن تعرض بشكل واضح ومقتضب الهدف من الطلب وتتعلم عن معايير التمويل ودليل تقديم الطلب. هذه الرسالة توفر الوقت في تحضير طلب كامل لممول والذي قد يكون مرشحاً غير ملائماً للدعم.

مساهمات غير مالية

إن عملية جمع المنح غير المالية لها قيمتها لجمعيتك ولمشروعك. مثال على ذلك، يمكنك الحصول على مساعدة تقنية من السفارة بدل المال. يستطيع أصحاب المشاريع التجارية التبرع بحاسوب، جوائز أو أثاث مكتب. يمكن للفرد أن يقدم مشروبات ووجبات مجانية لمناسبة تعرضينها. خصصي قيمة مالية تقديرية للتبرعات الغير النقدية التي تحصلين عليها وسجليها في ميزانيتك كمصدر للدعم. هذا يوضح للممول، أنه بالرغم من أنك لم تحصلي على تبرعات نقدية كبيرة، فإن مجتمعك يدعم جمعيتك بطرق أخرى.

أفكار إضافية للتمويل

- في بداية هذا القسم، أكدنا أن هنالك استراتيجيات تمويل كثيرة. لقد قدمنا أمثلة عديدة لهذه الاستراتيجيات، بعضها إستعمل من قبل الصندوق العالمي للنساء ومن قبل مانحيننا. إليك قائمة أخرى تعرض طرقاً إضافية لتأمين التمويل لجمعيتك أو لزيادة التمويل الحالي.
- **تعاوني مع جمعيات أخرى.** خلال تشاركك مع جمعيات أخرى تستطيعين تطوير مشاريع مشتركة التي يمكنها إستمالة منحة داعمة أكبر من التي ستؤمنينها بنفسك إن عملت لوحدها.
 - **أطلب دوماً عاماً للمنحة.** تساعدك منح الدعم العامة (تسهيلات تمويل عملية أو مصروفات البرنامج) للاستجابة لتحديات غير متوقعة أو مواجهة التكاليف المرتبطة بإدارة مكتبك أو التمويل الذي لم تستطع منح المشروع تغطيته.
 - **أطلب منحة لعدة سنوات.** إن طلب منحة شاملة والتي تدفع لسنتين أو ثلاث سنوات يمكنها زيادة استقلاليتك المالية وتقليل عمل البحث عن منح. إذا قام الممول بمنحك المال في السابق، يمكنه أيضاً الالتزام بمنحك لعدة سنوات.
 - **بناء وقف.** يمكن للجمعيات الأكثر نضوجاً أن تستكشف إمكانية حشد جزء من الموارد وإستثمارها لكسب فائدة مالية وبناء الأمان المؤسسي طويل المدى. حضري نفسك لتحديات إستراتيجية التمويل بالتحدث أولاً مع الممولين الحاليين ومع الجمعيات الشريكة التي استطاعت بنجاح تأسيس وقف.

كلمة أخيرة

لم يشك مطلقاً الصندوق العالمي للنساء بقدرة النساء على القيادة وتغيير مجتمعهن، بالرغم من التحديات التي يواجهنها في حياتهن الخاصة والميدان العام. وقد كان هذا الإيمان القوة الموجهة وراء عملنا لأكثر من عشرين سنة مضت.

كمنظمة التي أيضاً تحتاج لأن تجمع المال، نشعر بفخر أن نشارك تجربتنا في التمويل مع مجموعات أخرى تقوم بعمل مشابه. نحن نفهم الإحتياج لمصادر تمويلية أكثر من أجل تطوير حقوق النساء حول العالم، التحديات للوصول إلى مصادر تمويل جديدة، والمكافآت التي تأتي من المثابرة والعمل الصعب.

نأمل أن يكون هذا الدليل الخاص بالتمويل أداة مساعدة لك، ونحن نشجعك للمشاركة بقصص حول نجاحاتك وتحدياتك الخاصة بالتمويل. نأمل الاستمرار بالتعلم من تجاربك.

مصادر التمويل على الإنترنت

لائحة بصفحات فيها معلومات عن عدة ممولين

Africa Grantmakers' Affinity Group (AGAG):

www.africagrntmakers.org/index.asp?PageURL=24

Association of Women's Rights in Development (AWID) منظمة حقوق النساء في التنمية

www.awid.org/forum/fundraising_information.htm

التقرير الذي أعدته منظمة حقوق النساء في التنمية في 2006 "أين تذهب الأموال المخصصة لحقوق النساء؟" باللغة العربية

http://www.awid.org/Arabic_Where_is_the%20Money_for_Womens_Rights.pdf

The Foundation Center

<http://foundationcenter.org>

International Human Rights Funders Group (IHRFG) – Funders Director

<http://www/hrfunders.org/funders/funder.php?op=list>

The International Network of Women's Funds (links to 17 + regional women's funds):

<http://www.inwf.org/links.html>

لائحة ببعض المنظمات التمويلية (علماً أن لكل منها أولويات محددة ومناطق جغرافية أيضاً، لذلك يجب مراجعة الصفحات قبل الإتصال به)

American India Foundation: www.aifoundation.org

American Jewish World Service: www.ajws.org/index.cfm

The Asia Foundation: www.asiafoundation.org

Astraea Lesbian Foundation for Justice: www.astraeafoundation.org

The Firelight Foundation: www.firelightfoundation.org

The Ford Foundation: www.fordfound.org

Fund for Global Human Rights: www.globalhumanrights.org

Global Greengrants Fund: www.greengrants.org

Oak Foundation: www.oakfnd.org

Open Society Institute: www.soros.org

The Sigrid Rausing Trust: www.sigrid-rausing-trust.org

The Urgent Action Fund: www.urgentactionfund.org