

كمنظمة قاعدية ناشئة، تقودها في أغلب الأحيان نساء شابات أو شباب وشابات متحولين جنسياً، ليس من السهل الوصول لمصادر التمويل التقليدية. وغالباً ما يكون هناك بعض الاشتراطات من المتبرعين يصعب استيفائها.

🐦 **حتى لو كان كل أعضاء مجموعتكم لديهم خبرة سنوات في النشاط،** أحياناً يُشترط أن تكون المنظمة قائمة لمدة خمس سنوات أو أكثر وأن يكون لديها تاريخ مع المتبرعين لكي تستطيع الحصول على التمويل. وللأسف لا يثق كل المتبرعين دوماً في قدرة المنظمات القاعدية أو الشبابية على إدارة التمويل وتقديم تقارير بالمتطلبات أو لا يمكن إقناع المتبرعين بسهولة بقدرات المجموعة المؤسسة حديثاً على إنجاز العمل. ولكن بعض الصناديق تخصص في دعم المجموعات المؤسسة حديثاً (اطلعوا على الجزء الخاص بالموارد أدناه للمزيد من التفاصيل)! هناك خيار آخر، وهو التفكير في عمل شراكة مع منظمات أكثر استقراراً لها خبرة في الوصول لمصادر تمويل الأعمال الجماعية والتقدم للمنح معاً.

🐦 غالباً ما سيطلب المتبرعون أن تكون منظماتكم مسجلة لكي تحصلوا على التمويل، لكن بعض المجموعات والتعاونيات والشبكات تختار البقاء غير رسمية لعدد من الأسباب. وقد يكون هذا مرتبطاً بتوجهاتهم السياسية أو أمور متعلقة بالفساد والسلامة في البلاد التي يعملون فيها. ومن سبل التعامل مع هذا الأمر، التفكير في إيجاد "راعي مالي" - عبارة عن مؤسسة أكثر رسوخاً تثقون فيها تحصل على التمويل نيابة عنكم. وهذه ممارسة منتشرة في العديد من الأماكن ويمكن أن تكون وسيلة ممتازة للتعاون مع منظمة أخرى. احرصوا على كتابة مذكرة تفاهم مع راعيكم المالي. بعض المتبرعين لا يقدمون سوى دعم مقيد لمشروعات بعينها. لا تخافون من الدفاع عن "الدعم الأساسي" المطلوب لتغطية تكاليفكم التشغيلية الأساسية، فكلنا نحتاج لأن نتعلم ونفنع المزيد من المتبرعين بقيمة الدعم الأساسي. الدعم الأساسي يكون دعماً عاماً لمنظمتكم ليس مقيداً أو مرتبطاً بنشاط معين بالضرورة، ويمكن أن يغطي تكلفة الموظفين أو إيجار المكان أو أي شيء متعلق بالعمل. اطلعوا على المصادر المذكورة أدناه.

🐦 عند تقديم طلب للمتبرعين، يمكن أن يطلب منكم توفير اسم مرجع. وحتى لو كنتم منظمة جديدة، من المهم أن يكون لديكم شخص ما يؤمن بكم ويمكنه الحديث بشكل إيجابي عن خبرات ومهارات أعضاء مجموعتكم. لا تقللوا من أهمية المرجع الجيد. وإن لم يكن هناك مرجعاً لكم، اطلبوا مراجعاً لأفراد المجموعة بالتوكيد على مهارات كل فرد وقدراته للبدء في تأسيس مجموعة جديدة والتقدم للأمام.

برغم كافة المعوقات التي يمكن أن تمنع المنظمات القاعدية الشابة من الوصول لمصادر التمويل التقليدية، هناك مصادر تمويل حيوية ومرنة وسهل الوصول لها. وقد وضعنا أدناه قائمة ببعض الصناديق الشبابية والنسائية، لكن هناك الكثير غيرها. اسألوا دوماً المنظمات المختلفة عن تمويلها حتى تتمكنوا من زيادة شبكاتكم.

طرق بديلة لتعبئة الموارد

غالباً ما يكون عملنا معتمداً بشدة على تدفق الأموال من الوكالات الأجنبية الكبيرة في الدول الأكثر تقدماً. ونعرف أنه قد يكون من الصعب الوصول للتمويل من وكالات التمويل التقليدية، ومن ثم من المفيد دوماً التوجه لسبل بديلة لجمع التبرعات. كمنظمة نشطة، عليكم أن تتناولوا قضايا التفاوت في السلطة وتحدي الصور النمطية وبناء المجتمعات التقدمية. لا تنسوا تطبيق هذه القيم على عملية جمع التبرعات التي تقومون بها. تعبئة الموارد مسألة هادفة وسياسية بطبيعتها. ويبقى التوجه للممولين الذين لا يقولون صراحة إنهم يمولون المجموعات حديثة النشأة بالدعم الأساسي استراتيجياً هامة ليس من أجل توسيع قاعدة مواردكم فقط وإنما أيضاً في الدعوة لانخراط المتبرعين مع الحركة ومسئوليتهم فيها. اكتبوا خطابات موجزة متماسكة للمتبرعين لسؤالهم إن كانوا يفكرون في تمويل مجموعات مثلكم مع توصيل رسائل أساسية بخصوص "ماذا تفعل مجموعتكم وكيف ولماذا" بالإضافة للأسباب التي تجعلكم تظنون أن دعم منظمة مثلكم أمر مهم لبناء الحركة الأوسع وتحقيق معايير حقوق الإنسان.

الميزانية الصحية علامة على الدعم القوي، والميزانية التي تمولها التبرعات النابعة من مجتمعكم أكثر قوة وذلك لأنها تحشد الناس للمساهمة في التغيير الاجتماعي. علاوة على ذلك، أوضحت البحوث أن المتبرعين الأفراد (وخاصة من النساء) يمكن أن يكونوا أحيانا مصادر قيمة ومستدامة للتمويل. ورغم أنهم يتبرعون بمبالغ أقل بكثير، فإنهم عادة ما يميلون للدفع بشكل منتظم ولفترات أطول. ورغم أن التبرع في بعض السياقات قد يبدو جديدا أو غريبا، حاولوا التركيز على السبل التي تمثلت بها ثقافة أو تاريخ مجتمعكم في العطاء رغم أنها قد تأخذ أشكالا وطرق متنوعة مثل تقديم الوقت والسلع بدلا من النقود. وبالطبع يعتمد جمع التبرعات بطريقة عامة وشعبية على الحالة الأمنية في مجتمعكم، لو ستقومون بجمع التبرعات في الطريق العام مثلا أو إن كانت الأنظمة المالية في بلدكم تسمح بالتبرع الإلكتروني.

فيما يلي بعض المناهج المقترحة للتفكير عليها

جمع التبرعات من الأعضاء والمعارف

جمع التبرعات من أعضاءكم ممارسة تقليدية إلى حد ما لكن من الممكن أن يدر دعما منتظما ومنضبطا في توقيتاته. ولو قمتم بعمل برنامج عضوية لدا عميكم، فهذا سيسمح لكم بالوصول لشبكة كبيرة من خلال المساهمة الشهرية أو المساهمة كل نهاية عام (لا تنسوا الإكراميات). جمع التبرعات من المعارف يتعلق بجمع الناس المشتركين في شيء ما معا. وهذا واحد من أفضل السبل وأكثرها فعالية من حيث النفقات لجمع بعض الموارد الأساسية لمنظمتكم ليس فقط الموارد المالية وإنما أيضا الموارد البشرية والمكاتب والمعدات إلخ، وإشراك الناس المرتبطين بنفس القضية ونشر المعلومات عن طريق أصدقائكم وزملائكم وغيرها من العلاقات. وتظهر الدراسات أن جمع التبرعات من الأقران يزداد، وهو ما يعني أن الناس يميلون أكثر إلى العطاء بأنهم يرون الآخرين في نفس شبكاتهم يعطون. بكلمات أخرى، العطاء قد يكون معديا بطريقة رائعة! [دوائر العطاء](#) تزداد وتنتشر، وتجمع أفراد مكرسين أنفسهم لقضية بهدف جمع تبرعات لهذه القضية. يمكنكم أن تبدأوا دائرة العطاء الخاصة بكم ومساعدة الناس على التفكير في طرق مبتكرة لتعبئة الموارد لعملكم.

الجمع الإلكتروني للتبرعات ومواقع التواصل الاجتماعي ومنتديات جمع التبرعات الشعبية

مواقع التواصل الاجتماعي أداة عظيمة للوصول للكثيرين في أماكن مختلفة من العالم يمكن أن يدعمو مجموعتكم وأن يوصلوا رسالتكم بدون استثمار الكثير من الموارد المالية. ويعمل حملة جمع تبرعات فعالة باستخدام وسائل إعلامية رقمية مختلفة يمكنكم إعلام الناس بعملكم. يمكنكم ابتكار حملة جمع التبرعات الخاصة بكم وعرض عملهم بشكل ينقل رسالتكم بسرعة. وهي طريقة عظيمة للانطلاق من قلب الجمهور وجمع بعض الموارد. منتديات جمع التبرعات الشعبية الإلكترونية اتجاه جديد أخذ في الانتشار، ومن المفيد القراءة عن المنتديات المختلفة المتاحة وإيجاد المناسب منها لاحتياجاتكم وقيمكم. على سبيل المثال، إنديجوجو ([Indiegogo](#)) يعتبر أحد أكثر منتديات جمع التبرعات الشعبية شهرة ويستخدمه أصحاب الأعمال التجارية والفنانون والنشطاء الاجتماعيون. وكذلك، كاتابولت ([Catapult](#)) عبارة عن منتدى مكرس فقط لحقوق النساء الإنسانية. بينما يركز فاندلي ([Fundly](#)) على السلع الاجتماعية. لكن تذكروا أن منتديات جمع التبرعات الشعبية، ككافة الاستراتيجيات، ليست مثالية دائما وقد تتطلب الكثير من الوقت والجهد.

إن كان لديكم أموال أو يمكنكم استخدام موارد بشرية في مجتمعكم، صمموا موقع يكون فيه وسيلة للتبرع. هناك مصادر مجانية تبين كيفية عمل هذا باستخدام تصميمات مواقع مجانية. الوسائل الأكثر فعالية من حيث النفقات هي شبكات التواصل الاجتماعي مثل فيس بوك وتويتر حيث يمكنك إدراج أداة تبرع وترويج حملة التبرعات الخاصة بكم. من المهم الوعي بأن هذا قد يكون أكثر تعقيدا مما تظنون. فعلى سبيل المثال، لو كنتم بحاجة لحساب بنكي مستقل لربط التبرعات الإلكترونية ولا يوجد سوى بنك واحد يقدم هذه الخدمة، قد تكون الخيارات المتاحة أمامكم محدودة. من المهم التيقن من الشروط والبنود والحقائق القائمة في سياقكم والحديث مع المنظمات الأخرى لتقرر إن كان جمع التبرعات الكترونيا سيناسبكم.

فاعليات جمع التبرعات

يمكنكم محاولة تنظيم فاعليات لجمع التبرعات في مجتمعكم أو المشاركة في فاعليات مشتركة يمكنكم فيها عرض أعمالكم ونشر المعلومات حول مجموعتكم وتنظيم الناس المنخرطين في نفس القضية أو إطلاعهم على كيفية المشاركة في عملكم. تذكروا أن أحد السمات المميزة للمتبرعين اليوم (وخاصة من الشباب) أنهم يريدون الانخراط حينما يتبرعون. لذلك يجب أن تكونوا مبدعين ومرحبين سواء كانت الفعالية تظاهرة ايمائية مفاجئة أو حفلة راقصة أو جز حشائش الحي بشكل جماعي. لكن تذكروا أن هذا قد يعني بعض الموارد والتكاليف الإضافية. من نماذج الفاعليات منخفضة التكاليف سوق السلع المستعملة حيث يمكن للأعضاء بيع أشياءهم أو أشياء أقاربهم وأصدقاءهم أو أخذ تبرعات من آخرين ثم بيعها في السوق.

الإدارة وتوليد الدخل وتمويل القطاع الخاص

لو كانت منظمتك تجمع تبرعات من منتجات تصنعونها يمكنكم أيضا عرضها في فاعليات جمع التبرعات التي تنظمونها وفي الحملات الإلكترونية وجمع التبرعات بهذه الطريقة أيضا. ويمكنكم أيضا الاعتماد على المهارات الإدارية للتخزين والبحث عن شراكات في القطاع الخاص. على سبيل المثال، اطلعوا على موقع (خذ شيئاً واعط شيئاً) ([Buy1Give1](#)). ويمكنكم أيضا التفكير في الوصول للمشاريع التجارية المحلية أو الشركات الأكبر العاملة في مجتمعاتكم المحلية من أجل التبرع بالأموال أو السلع أو الخدمات. على سبيل المثال، إن كنت مشاركين لمحل بقالة محلي، ربما يمكنكم الحصول على الطعام كله مجانا؟ أو لو كان لدى المحل برنامج تبرعات بحيث يمكن للزبائن اختيار التبرع بنسبة بسيطة من باقي الحساب للمجموعة. بعض المجموعات تبدأ مشاريعها التجارية الخاصة لكي تدعم عملها. على سبيل المثال، **نسوية** في لبنان عبارة عن مساحة نشاط غير هادفة للربح يديرها متطوعون وكل الأموال التي تجمعها تذهب لتمويل مبادرات هامة من أجل العدالة الاجتماعية. من النماذج الأخرى، **باهاي ني إيزيس** وهو عبارة عن مساحة صديقة للنساء توفر إقامة وغرف اجتماعات وأدوات لورش العمل والمؤتمرات والفاعليات في القلبين. البدء في هذه المشروعات المدرة للدخل يتطلب موارد كبيرة أصلا، لذلك لا تنسوا تقديم هذه الفكرة جيدا لأحد المتبرعين الأساسيين لكم بحيث يقوم بتقديم الدعم اللازم للبدء.

أنواع مختلفة من الموارد التي يجب جمعها

أحيانا لا نحتاج لموارد مالية فقط وتكون هذه الموارد موجودة لكننا لا نعرف دوما أفضل طريقة للوصول لها. وحين يتعلق الأمر ببناء القدرات والمعارف الخاصة بمجموعتكم هناك مصادر إلكترونية مجانية متوفرة يمكنكم استخدامها للحصول على تدريب في مجالات معينة وأدلة وأدوات يمكن أن تكون قيمة بالنسبة لمنظمتكم. يمكنكم أيضا أن تستخدموا خبرة الناشطات النسويات الموجودات في مجتمعكم ليساعدوكم في بناء قدرات منظمتكم وذلك بمجرد مشاركتكم المعارف. معظم المنظمات تحتاج المزيد من القدرات الإنسانية، ومن ثم يمكنكم الحصول على مساعدة المتطوعين لكن ضعوا في اعتباركم أن الشخص المتطوع يجب أن يشعر أنه جزء من المجموعة وأن يستفيد بالتعلم.

بالنسبة لبعض المجموعات، قد لا يكون من الصعب الحصول على مساحة مجانية من المجتمع المحلي وذلك بالبحث عن أفضل السبل لتوفير هذا أو بمشاركة منظمات نسوية أخرى. ويمكنكم أيضا استخدام شبكات التواصل الاجتماعي للبحث عن الموارد مباشرة من مجتمعكم مثل المعدات الإلكترونية أو أجهزة الكمبيوتر.

تشاركوا في المهارات

أعضاء المجموعة وأقاربهم وأصدقاءهم لديهم مهارات يمكن أن يعلموها لبعضهم وأن يستخدموها في العمل. على سبيل المثال، يمكن لأعضاء المجموعة أن يصمموا بوسترات أو لافتات أو مطويات يمكن للمرء صنعها بنفسه لكي تستخدم في المظاهرات (بدلا من صرف الكثير من المال على الطباعة).

تذكروا

1. جمع التبرعات وتعبئة الموارد جزء أساسي من عملكم واستدامتكم.
2. لا تنسوا وضع ميزانية مناسبة لأنشطة جمع التبرعات والموارد التي ستحتاجونها وذلك لأنها تستهلك قدرا من الوقت والطاقة.
3. عند التقديم لمنح من صناديق النساء وغيرها من المتبرعين التقدميين، فكروا في تضمين بند في الموازنة من أجل أنشطة جمع التبرعات حتى تستطيعون بناء قدراتكم وخبراتكم باستمرار في هذا الصدد، واطهروا للمتبرعين الذين يتبرعون لكم أنكم ملتزمين بهذا.
4. من المفيد دوماً أن يكون لديكم استراتيجية/أداة لجمع التبرعات للأمور اللاتي تحتاجون جمع التبرعات لها وكيفية الوصول لذلك المبلغ المستهدف.
5. فكروا في كيفية توثيق عملكم في كل خطوة على الطريق عن طريق استخدام الإعلام الإلكتروني الذي سينقل رسالتكم بسرعة ويخبر عدد أكبر من الناس عن العمل الذي تقومون به وأهميته. وهذا سيجعل العمل أكثر شفافية.
6. أخيراً، كل تلك النصائح عبارة عن اقتراحات للاستلهام منها! الكثير من الموارد موجهة للجمهور الشمال أمريكي، ومن ثم نحن مهتمون بإيجاد نماذج ونصائح تخصصكم من حول العالم.

مصادر

فهم الدعم الأساسي وسياسات جمع التبرعات

- AWID (رابطة حقوق النساء في التنمية)، Watering the Leaves, Starving the Roots (ري الأوراق وتجويع الجذور)، <http://www.awid.org/publications/watering-leaves-starving-roots>
- Global Fund for Women (الصندوق العالمي للنساء)، Trust in Women (ثقوا في النساء)، http://www.globalfundforwomen.org/storage/documents/where-we-stand/gfw_gensupport.pdf
- Kevin Starr (كيفين ستار)، Just Give 'Em the Money: The Power and Pleasure of Unrestricted Funding (اعطهم النقود فحسب: سلطة ومنعة التمويل غير المقيد). مجلة Stanford Social Innovation Review. 3 أغسطس 2011، http://www.ssireview.org/blog/entry/just_give_em_the_money_the_power_and_pleasure_of_unrestricted_funding

موارد عامة بخصوص جمع التبرعات

- AWID (رابطة حقوق النساء في التنمية)، Where is the Money for Women's Rights? (أين المال الموجه لحقوق النساء؟) <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Funds for NGOs (تمويل المنظمات غير الحكومية). منح وموارد من أجل الاستدامة <http://fundsforngos.org>
- Grassroots Institute for Fundraising Training (معهد جراسروتس للتدريب على جمع التبرعات) <http://www.grassrootsfundraising.org/why-gift/political-framework>

مبادرات جمع التبرعات الشعبية

- Catapult <http://www.catapult.org>
- Crowd Crux (أهم عشرة مواقع للمنظمات غير الهادفة للربح) <http://www.crowdcru.com/top-10-crowdfunding-sites-for-nonprofits>

صناديق النساء

- International Network of Women's Funds (الشبكة الدولية لصناديق النساء) <http://www.inwf.org/womens-funds>
- Women's Funding Network (شبكة التمويل للنساء) <http://www.womensfundingnetwork.org>

ممولو الشباب

- Alert Fund for Youth (صندوق ألرت للشباب) <http://www.alertfunds.nl/>
- Solidarity Fund XminusY (صندوق XminusY للتضامن) <https://xminy.nl/englis/>
- The Free Child Project (مشروع الطفل الحر) <http://www.freechild.org/funds4progress.htm>
- The Global Fund for Children (الصندوق العالمي للأطفال) <https://www.globalfundforchildren.org>
- The Inspiring Enterprise (المشروع الملهم) <http://www.inspiringenterprise.rbs.com/inspiring-youth/grant-funding/the-2014-fund>
- UN Habitat Urban Youth Fund (صندوق الشباب التابع لبرنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية - الموثل) <http://www.unhabitatyouthfund.org/Default.aspx>