



Organizacijama u zajednici u nastajanju, koje često vode mlade žene ili trans mlade osobe, nije uvijek lako pristupiti tradicionalnim izvorima finansiranja. Vjerovatno će biti nekih zahtjeva od strane donatora koje neće biti lako ispuniti.

Neki zajednički izazovi & Kako im pristupiti

Čak i ako svi/sve članovi/članice omladinske grupe mogu imati mnogo godina aktivističkog iskustva iza sebe, kako bi bili uspješni u prikupljanju sredstava, ponekad vaša organizacija mora da postoji **najmanje 5 ili više godina** i da ima iskustvo/istoriju podrške od strane donatora. Nažalost, u nekim slučajevima postoji nepovjerenje od nekih institucionalnih donatora da omladinske organizacije i organizacije u zajednici mogu upravljati sredstvima i ispuniti zahtjeve u pogledu izvještavanja. Donatore takođe nije lako uvjeriti da novouspostavljene organizacije imaju kapaciteta da realizuju planirane aktivnosti. Međutim, neki fondovi su specifično usmjereni na podršku novouspostavljenim grupama (pogledajte dio dokumenta dolje za više detalja)! Druga opcija je da razmotrite **partnerstvo** sa više uspostavljenih organizacija sa iskustvom u pristupu fondovima kako biste proveli zajedničke aktivnosti i aplicirali za finansijsku podršku zajedno.

Često će donatori zahtijevati da je vaša organizacija **registrovana** kako bi primila finansijsku podršku, međutim, neke grupe/kolektivi/mreže biraju da ostaju **neformalne iz mnogih razloga**. Ovo može biti vezano za njihove politike, ili uzrokovano problemima korupcije ili sigurnosti unutar zemlje u kojoj djeluju. Jedan od načina prevazilaženja ovog problema, je pronalazak **'fiskalnog sponzora'** – iskusnije organizacije kojoj vjerujete, koja bi primila sredstva u vaše ime. Ovo je uobičajena praksa na mnogim mjestima i može biti sjajan način saradnje sa drugom organizacijom. Nemojte zaboraviti da pripremite Memorandum o razumijevanju sa vašim fiskalnim sponzorom.

Neki od donatora pružaju samo ograničenu podršku za specifične projekte. Nemojte se plašiti sa sezalazete za **'institucionalnu podršku'** koja će pokriti vaše osnovne **operativne troškove**, jer svi moramo da obrazujemo i ubijedimo više donatora o vrijednostima institucionalne podrške. Institucionalna podrška je

opšta podrška vašoj organizaciji, koja nije ograničena ili nužno vezana za specifičan projekat. Može pokriti troškove osoblja, rente prostora ili bilo koje druge troškove vezane za vaš rad. Pogledajte dio dokumenta koji se odnosi na resurse.

Kada se prijavljujete za podršku kod donatora, može se desiti da od vas traže da obezbjedite **preporuku**. Čak i ako ste nova organizacija, važno je da imate nekog ko vjeruje u vas i ko može potvrditi iskustvo i vještine članova/članica vaše grupe. Nemojte podcjenjivati važnost dobre preporuke. Ukoliko niko ne može dati preporuku za vašu grupu, tražite preporuke za pojedince/pojedinke u grupi sa naglaskom na vještine svake osobe i sposobnosti da pokrenu novu grupu i usmjere je **naprijed**.

Bez obzira na sve prepreke koje mogu ograničavati omladinsku organizaciju u zajednici da imaju pristup tradicionalnijim izvorima finansiranja – dinamični, fleksibilni i dostupni fondovi zaista postoje. Dolje u dokumentu se nalazi lista nekih primjera omladinskih i ženskih fondova – pored ovih postoje i mnogi drugi. Uvijek pirajte druge organizacije od kojih donatori primaju podršku kako bi mogli proširiti svoje mreže.

Alternativni načini mobiliziranja resursa

Često je naš rad jako zavisn od priliva novca od velikih stranih agencija iz razvijenijih zemalja. Znamo da može biti teško da pristupite sredstvima tradicionalnih donatorskih agencija, i uvijek je korisno da se usmjerite na alternativne načine prikupljanja sredstava.

Kao aktivistička organizacija, posvećeni ste radu na pitanjima nejednake raspodjele moći, izazivanju stereotipa, i izgradnji progresivnih zajednica. Ne zaboravite da primjenite ove vrijednosti u procesu namicanja sredstava! Mobiliziranje resursa je po svojoj prirodi politički i značajan proces. Pristupanje donatorima koji otvoreno ne izjavljuju da podržavaju novouspostavljene grupe kroz institucionalnu podršku je još uvijek važna strategija ne samo u pravcu proširivanja resursa, već i zalaganja za uključivanje donatora i odgovornosti unutar pokreta. Napišite koherentna kratka pisma donatorima kako biste ih pitali da li bi razmotrili finansiranje organizacije vašeg tipa i koristite ključne poruke o tome "šta, kako i zašto" vaša grupa/organizacija djeluje, kao i zašto je važno podržati organizacije poput vaše, u smislu šireg pokreta i postizanja standarda ljudskih prava.

Zdrav budžet je znak snažne podrške – i onaj koji je finansiran od strane vaše vlastite zajednice je čak i snažniji jer pokreće ljude da doprinesu društvenim promjenama! Osim toga, istraživanje je pokazalo da donatori pojedinci (naročito žene)



mogu ponekad biti najkorisniji i najodrživiji izvori finansiranja. Čak iako oni mogu donirati mnogo manje iznose, oni pokazuju tendenciju davanja doprinosa kroz mnogo duži vremenski period. Dok 'doniranje' u nekim kontekstima može biti posmatrano 'novim' ili 'stranim', pokušajte se usmjeriti na načine na koje vaša zajednica već ima kulturu i istoriju davanja – iako to može biti na različite načine i oblike, kao doniranje vremena ili robe, više nego doniranje novca.

Naravno, javno finansiranje zavisi od situacije bezbjednosti u vašoj zemlji, kao i od toga da li želite da se angažujete u proces javnog namicanja sredstava, kao i da li finansijski sistemi u vašoj zemlji uspostavljeni na način da dozvoljavaju online doniranje.

Neki od pristupa za razmatranje

Članstvo i namicanje sredstava prema afinitetima

Namicanje sredstava od vaših članova/članica je prilično tradicionalna praksa, ali može pružiti redovnu i pravovremenu podršku. Uspostavljanje programa članstva za vaše podržavatelje vam omogućava da dosegnete veliku mrežu putem [mjesečnog doniranja](#) i [doniranja na kraju godine](#) (ne zaboravite [liste značajnih donatora](#)). Namicanje sredstava prema afinitetima je metoda koja okuplja ljude koji dijele nešto zajedničko. Ovo je jedan od najboljih i najisplativijih načina da prikupite neke osnovne resurse za vašu organizaciju, ne samo finansijske, već i ljudske resurse, kancelarijski prostor, opremu, i dr. Angažovanje ljudi koji podržavaju isti cilj i širenje informacija putem vaših prijatelja/prijateljica i kolega/kolegica, i drugih kontakata. Istraživanje pokazuje da je u usponu namicanje sredstava u okviru grupa ljudi koji dijele interesovanja, ukazujući da su ljudi više motivisani da doniraju kada vide da drugi ljudi u okviru njihove mreže takođe doniraju. Drugim riječima, davanje može biti divno zarazno! [Krugovi davanja](#) su u porastu: oni okupljaju grupu posvećenih osoba koje žele namicati sredstva za određeni cilj. Vi možete započeti vaš vlastiti krug davanja i podržite ljude da razmisle o kreativnim načinima da mobilizirate resurse za vaš rad.

Online namicanje sredstava, društveni mediji, Crowd Founding Platforme Društveni mediji čine odličan alat za pristup mnogim ljudima u različitim dijelovima svijeta koji mogu podržati vašu organizaciju i poslati vašu poruku, bez potrebe da investirate mnogo finansijskih resursa. Kreiranjem efikasne kampanje namicanja sredstava korištenjem različitih digitalnih medija možete informisati ljude o vašem radu. Možete kreirati vašu kampanju namicanja sredstava i prikazati vaš rad u formi koja brzo šalje vašu poruku. To je odličan način da se istaknete u masi i prikupite neke resurse. Online crowdfunding je novi popularni trend, i korisno je da pročitate o različitim dostupnim platformama i pronađete onu koja odgovara vašim potrebama i vrijednostima. Na primjer, [Indiegogo](#) ostaje jedna od najpopularnijih crowdfunding platformi, i koriste je poslovni inovatori, umjetnici i društveni aktivisti. U međuvremenu, [Catapult](#) se nametnuo kao platforma isključivo usmjerena na ženska ljudska prava, dok je [Fundly](#) fokusirana na društveno dobro. Međutim, zapamtite da kao i ostale strategije,

[crowdfunding nije uvijek savršen sistem](#) i može još uvijek zahtijevati dosta vremena i napora.

Ukoliko imate sredstva ili možete koristiti ljudske resurse u vašoj zajednici, kreirajte web stranicu na kojoj takođe možete koristiti alat Donirajte. Postoje neki [besplatni izvori kako to učiniti korištenjem besplatnih web platformi](#). Isplati se sredstvo čine društvene mreže kao što su Facebook, Twitter i dr. na kojima možete instalirati alat za doniranje i promovirati vašu kampanju namicanja sredstava. Važno je da imate na umu da ova metoda može biti komplikovanija nego što mislite. Na primjer, ukoliko je potrebno da imate odvojen bankovni račun koji je vezan za online donacije a samo jedna banka ima mogućnost ove usluge, vaše opcije mogu biti ograničene. Važno je da proverite uslove i realnosti vašeg konteksta i razgovarate sa drugim organizacijama, kako biste utvrdili da li je online namicanje sredstava metoda koja će vam odgovarati!

Organizovanje događaja za namicanje sredstava

Možete pokušati organizovati događaje za namicanje sredstava u vašoj zajednici ili učestvovati na zajedničkom događaju gdje možete predstaviti vaš rad, upoznati druge o radu vaše organizacije, okupiti ljude koji su uključeni u rad na istim ciljevima i informisati ih o tome kako mogu podržati vaš rad. Imajte na umu da je jedna od karakteristika koja najviše definiše rad donatora danas (naročito, mladih osoba) da žele biti uključeni kada doniraju. Radi toga, budite kreativni i pozivajte druge da se uključe, bilo da ćete organizovati flash mob, plesnu zabavu ili uređivanje bašti u zajednici! Samo imajte na umu da ovo može tražiti neke dodatne troškove i resurse. Jedan od primjera događaja malih troškova je buvlja pijaca, gdje članovi/članice mogu prodavati njihove vlastite stvari ili stvari njihovih prijatelja/prijateljica ili porodica, ili pozvati/prikupiti donacije u robu koju možete prodati.

Inovatorstvo, generisanje prihoda i finansiranje od strane privatnog sektora Ukoliko vaša organizacija namiče novac putem proizvoda koje proizvodite, možete ih takođe predstaviti na vašim događajima za namicanje sredstava, putem online kampanje, i prikupiti resurse i na taj način. Možete se takođe osloniti na inovatorstvo drugih i tragati za partnerstvima u okviru privatnog sektora. Na primjer, pogledajte [Buy1Give1](#). Možete takođe razmotriti da kontaktirate lokalne biznise ili veće kompanije koje rade u vašim zajednicama, i pozovete ih da doniraju novac, robu ili usluge. Na primjer, za događaje, ukoliko ostvarite partnerstvo sa lokalnim prodavnicama hrane, možda možete dobiti svu hranu koja vam je potrebna za događaj besplatno? Ili prodavnica ima program donacija u okviru kojeg kupci mogu izabrati da doniraju mali dio kusura vašoj organizaciji.

Neke organizacije mogu pokrenuti vlastiti biznis kako bi podržale svoj rad. Na primjer, [Nasawiya](#) u Libanonu je neprofitni aktivistički prostor koji vode volonterke/volonteri i sav novac koji prikupe ide na finansiranje važnih inicijativa za socijalnu pravdu. Drugi primjer je [Bahay Ni Isis](#), prijateljski prostor za žene koji pruža smještaj, prostorije za sastanke i radionice, konferencije i događaje na Filipinima. Pokretanje

ovih projekata generisanja prihoda će zahtijevati značajne resurse samo po sebi, stoga imajte na umu da dobro predstavite ovu ideju nekom od vaših glavnih donatora koji mogu osigurati početnu podršku.

Različiti oblici resursa koje trebate namaknuti

Nekada su nam potrebni resursi koji nisu samo finansijski, i oni su tu oko nas, ali mi ne znamo uvijek najbolje načine kako da ih osiguramo. Kada je u pitanju izgradnja kapaciteta i znanja vaše organizacije, postoje besplatni online izvori koje možete koristiti da se obučite u raznim oblastima, kao i da dobijete vodiče i alate koji mogu koristiti vašoj organizaciji. Možete takođe pokušati da koristite ekspertizu vaših feminističkih aktivistica u zajednici, da vam pomognu da izgradite kapacitete vaše organizacije, tako što će jednostavno podijeliti svoje znanje. Većini organizacija je potrebno više ljudskih kapaciteta, tako da možete dobiti podršku od volontera/volonterki. Imajte na umu da se ove osobe trebaju osjećati dijelom vaše grupe/organizacije i imaju koristi kroz proces učenja. Nekim grupama neće biti tako teško da osiguraju besplatan prostor u svojoj zajednici, samo kroz istraživanje koji su najbolji načini da se to postigne, ili da podijele prostor sa drugom feminističkom organizacijom. Možete koristiti društvene mreže da tražite resurse direktno od vaše zajednice, na primjer kompjuter ili digitalnu medijsku opremu.

Podijelite vještine – članovi grupe i njihovi prijatelji/prijateljice/porodica imaju vještine koje mogu međusobno razmijeniti i koristiti u radu. Na primjer, članovi/članice grupe mogu napraviti DIY postere, banere, brošure i dr. koje možete koristiti tokom akcija (umjesto da trošite mnogo novca na štampu).

Zapamtite:

1. Namicanje sredstava i mobilizacija resursa predstavljaju ključni dio vašeg rada i održivosti.
2. Ne zaboravite da obezbjedite budžet za vaše aktivnosti namicanja sredstava i resurse koji će biti neophodni, jer namicanje sredstava traži značajno vrijeme i energiju.
3. Kada aplicirate za grantove od ženskih fondova i drugih progresivnih donatora, razmotrite uključivanje budžetske linije za namicanje sredstava, tako da možete kontinuirano izgrađivati svoje kapacitete i iskustvo u ovoj oblasti, kao i da pokažete svojim donatorima da ste posvećeni ovim aktivnostima!
4. Uvijek je korisno da imate strategiju namicanja sredstava/alat za koji tražite finansiranje i kako da dostignete taj iznos sredstava koja su vam potrebna.
5. Razmišljajte o dokumentovanju svakog koraka vašeg rada korištenjem digitalnih medija koji će prenjeti vašu poruku na brz način i upoznati druge sa vašim radom i zašto je važan. Ovo će učiniti vaš rad transparentnijim.
6. Konačno, svi ovi savjeti i prijedlozi su usmjereni da vas inspirišu! Dosta resursa je usmjereno prema publici u Sjevernoj Americi, i mi smo zainteresovane da čujemo vaše primjere i savjete širom svijeta!

Translated by: Aleksandra Petrić, Foundation United Women Banja Luka, Bosnia and Herzegovina

Resursi

Razumijevanje institucionalne podrške i politike namicanja sredstava

- AWID. Zaljevanje lišća, izgladnjivanje korijena <http://www.awid.org/Library/Watering-the-Leaves-Starving-the-Roots>
- Globalni fond za žene, Povjerenje u žene http://www.globalfundforwomen.org/storage/documents/where-we-stand/gfw_gensupport.pdf
- Starr, Kevin. "Samo im dajte novac: Moć i zadovoljstvo neograničenog finansiranja". Stanford pregled socijalne inovacije. 3. avgust, 2011. http://www.ssireview.org/blog/entry/just_give_em_the_money_the_power_and_pleasure_of_unrestricted_funding

Opšti resursi o namicanju sredstava

- AWID. Gdje je novac za ženska prava? <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Fondovi za NVO-e. Grantovi i resursi za održivost <http://fundsformgos.org>
- Grassroots institut za namicanje sredstava, trening <http://www.grassrootsfundraising.org/why-gift/political-framework>

Crowdfunding

- Catapult. <http://www.catapult.org>
- Crowd Crux. Top 10 Crowdfunding stranica za neprofitne organizacije. <http://www.crowdcru.com/top-10-crowdfunding-sites-for-nonprofits>

Fondovi za žene

- Međunarodna mreža fondova za žene <http://www.inwf.org/womens-funds>
- Ženska mreža za finansiranje <http://www.womensfundingnetwork.org>

Fondovi za mlade

- Alert Fund for Youth <http://www.alertfunds.nl/>
- Solidarity Fund XminusY <https://xminy.nl/englis/>
- The Free Child Project <http://www.freechild.org/funds4progress.htm>
- The Global Fund for Children <https://www.globalfundforchildren.org>
- The Inspiring Enterprise <http://www.inspiringenterprise.rbs.com/inspiring-youth/grant-funding/the-2014-fund>
- UN Habitat Urban Youth Fund <http://www.unhabitatyouthfund.org/Default.aspx>