



परिवर्तनका लागि कोष संकलन
महिला अधिकार संस्थाहरुका लागि
एक व्यवहारिक निर्देशिका

The Global Fund for Women
222 Sutter St.
San Francisco, CA 94108
USA

Ph. 415.248.4800 Fax. 415.248.4801
www.globalfundforwomen.org

परिचय

सामाजिक परिवर्तनको आन्दोलनलाई मजबुत बनाउँदै लान र ऊर्जा प्रदान गर्न स्रोत परिचलनको महत्वपूर्ण भूमिका हुन्छ, भन्ने कुरा महिलाका लागि विश्व कोषले सधैं बुझेको छ। संसार भरिका महिलाका अधिकारमा टेवा पुऱ्याउने एउटा संगठनको रूपमा सन् १९८७ मा हाम्रो प्रारम्भ भए यता विश्वकोषलाई लाग्यो कि कोष अभिवृद्धि गर्ने प्रकृयालाई चौतर्फी र विश्वव्यापी रूपमा व्यक्ति एवं संगठनहरू आबद्ध भएको एउटा समुदाय निर्माण गर्नमा उपयोग गर्न सकिन्छ। जो संग दिन सक्ने पैसा छ, तिनीहरू र जस्ताई पैसा चाहिएको छ, तिनीहरू बीच समानता, पारस्परिक सद्भाव र विश्वासको जगमा यी मित्रताहरू निर्माण गरेर हामी शक्ति सन्तुलनलाई एकबाट अर्कोमा सार्न चाहन्छौं।

विश्व कोषले सर्वप्रथम १९९५ मा बेजिङ्ग मा भएको “महिला सम्बन्धी चौथो विश्व सम्मेलन” मा महिला, पैसा र सशक्तिकरण” विषयक कार्यशाला आयोजना गरेर कोष अभिवृद्धिमा पहिलो पटक औपचारिक रूपमा नै आफ्नो अनुभव बाँड्यो। यी कार्यशालाहरूमा हामीलाई साथ दिने सहयात्री र साथीहरूलाई प्रदान गर्न हामीले यो सानो “कोष वृद्धि हाते पुस्तिका” प्रस्तुत गर्‍यौं। त्यसबेला देखि विश्वकोषले संसारका प्रत्येक कुना काप्चाका हजारौं महिला समूहसँग यो हाते पुस्तक साभेदारी गरेका छौं। यी समूहहरूले यस पुस्तकलाई आफ्ना-समुदायका अरुहरूलाई बाँडेका छन् भने कहिले काहीं आफ्ना स्थानिय भाषामा अनुवाद गरेर वा सारेर लिएका छन्।

बेजिङ्ग सम्मेलनको एक दशक भन्दा बढी अवधि पछि संसार विभिन्न रूपबाट परिवर्तित भएको छ। महिला अधिकारका सन्दर्भबाट हामी निश्चय नै सफलताहरूलाई औल्याउन सक्छौं : विकासमा महिला अधिकारको महत्वले अति व्यापक मान्यता प्राप्त गरेको छ। राजनैतिक सहभागितामा महिलाहरूको वृद्धि, लिङ्गमा आधारित हिंसाका सम्बन्धमा चेतना अभिवृद्धि र बढी सशक्त कानूनहरू निर्माण भएका छन्। बालिका शिक्षाप्रति अझै बढी प्रतिबद्धता जनाएर, जनताको सबैभन्दा तल्लो स्तरका काम गरेर, राष्ट्रीय स्तरका पारदर्शिता बढाएर भएका महिला आन्दोलनका अथक प्रयासका कारण यी उपलब्धिहरू हासिल भएका छन्। सदैव शान्तिपूर्ण तथा धैर्य पूर्वक कार्य गरेर

महिला अधिकारवादीहरूले यो विश्वलाई आउँदा पुस्ताकालागि वस्न योग्य बनाई रहेका छन्।

त्यसका साथ साथै क्रियाकलापका लागि बेजिङ्ग प्लेटफर्मका उपलब्धिहरू जोगाउन प्रतिबद्ध महिला समूहहरूबाट रेखदेख र सिर्जनशीलताको माग सहितको एउटा नयाँ चुनौति देखापरेको छ। बहुदो सैनिकीकरण, आर्थिक असमानता तथा धार्मिक अतिवादीताले त्यस्ता महिलाहरूको ज्यान लिइरहेको छ जो आफ्ना कार्य गर्न अझै पनि आधारभूत वित्तिय स्रोतहरूका लागि संघर्षरत छन्। जति धेरै महिला समूहहरू हाम्रो समयका मागहरू पूर्ति गर्न कदम अघि बढाइरहेका छन् सामाजिक परिवर्तनका लागि उनीहरूको दृष्टिकोण फूले फलेको र विस्तार भएको छ। महिलाका लागि विश्व कोष त्यस्ता आन्दोलनको साथ दिन प्रतिबद्ध छ जो संसार रुपान्तरणका लागि खडा भएका छन्। हाम्रा संस्थापक सभापति एन्नीफर्थ मुर्केका शब्दमा-“जति सुकै साना निकृष्ट किन नहुन् स्रोतहरू प्रत्येक समुदायमा पहिलेदेखि त्यही नै छन्। हाम्रा कल्याणका लागि ती स्रोतहरूमा पहुँच प्राप्त गर्न हामीले आफैँलाई सशक्त बनाउनु पर्छ। हाम्रो बीसौं वर्ष गाँठका अवसरमा हामीले कोष वृद्धि सम्बन्धी अद्यावधिक गरिएको व्यवहारिक निर्देशिका विश्व महिला आन्दोलनलाई योगदानका रूपमा टक्रयाउँछौं। गान्धीले एकपटक भन्नुभएको छ “यदि कारण मुनासिव छ भने उपाय सुझ्ने नै छ” महिला अधिकार सामाजिक न्याय र परिवर्तनलाई अघि बढाउन पैसा एउटा शक्तिशाली माध्यम हुने छ-हामी तपाँइमा आनन्द प्राप्तिको साथै कोष अभिवृद्धिमा सफलताको कामना गर्दछौं।

कविता एन रामदास,
अध्यक्ष तथाप्रमुख कार्यकारी,
महिलाका लागि विश्व कोष

महिला पैसा र सशक्तिकरण

महिला अधिकारका लागि पैसा

पैसासंगको हाम्रो सम्बन्ध द्वन्द्वात्मक हुन्छ जुन सम्बन्ध हाम्रो यससंगको आफ्नै निजी व्यवहारद्वारा प्रभावित बन्दछ । हाम्रा आफ्ना काममा र संगठनहरूका काममा समन्वयका विन्दुहरूमा, आन्दोलनकारी स्थानहरूमा हामीले यसलाई प्रयोग गर्ने तरिकाअनुसार हामीलाई यसले प्रभाव पार्दछ ।

यसका अलावा, अभाव सम्बन्धी हाम्रो सोचाईले हाम्रो सिर्जनशीलतालाई दबाउँछ र प्रतिस्पर्धा र विभाजन बढाउँछ । अन्ततः हामीले प्रस्ताव गरिरहेका प्रमुख सामाजिक परिवर्तन ल्याउन आवश्यक पर्ने सामूहिक तागतहरूलाई नराम्ररी कमजोर तुल्याउनमा कारगर बन्दछ ।

लिडिया अल्पिजार ड्यूरा, ए डब्लू
आइ. डि. २००६

हरेक मुलुकमा महिलाहरू, यो विश्वले सामना गरिरहेको अति अपरिहार्य र चुनौतीपूर्ण मुद्दाहरू सम्बोधन गर्न एकजुट भएर आइरहेका छन् । ती मुद्दाहरू भनेको हिंसा देखि लिएर वातावरणीय हास अनि गरिवी सम्मका छन् । कुनै समयमा यौन दुर्व्यवहार वा प्रजनन अधिकार जस्ता निषिद्ध विषयहरू बताउन गइरहेका छौं । अहिले पनि जब महिला अधिकारवादीहरू खुलेर बोल्न खोज्दछन् र रकम संकलनको कुरा चल्छ हामी अझै पनि आफूहरूलाई शक्तिहीन नै अनुभव गर्दछौं ।

पैसा भनेको एउटा असजिलो विषय हो र हामी तथा हाम्रा संगठनहरूमा यसबारे द्वन्द्वात्मक धारण राखेका हुन सक्छौं । हामी दाताहरूबाट अनुचित प्रभाव पार्न सक्ने बारे त्रसित बन्न सक्छौं वा कुनै स्रोतहरूबाट रकम स्वीकार्नेबारे कसोकसो ठान्छौं । हामीले दाताका सहयोग स्वीकार्दा पनि उनीहरूलाई उनीहरूको सहयोग कतिको निरन्तर रहन्छ, पुनः सहयोग हुने नहुने बारेमा

सोध्न असजिलो अनुभव गर्छौं । पैसाले हाम्रो सरकारलाई भ्रष्टचारी बनाएको वा धनी र गरीबबीच ठूलो खाडल पार्नमा भूमिका खेलेको देख्दा नरमाईलो अनुभूति हुन्छ । यी सबै कुरा सत्य हुँदा हुँदै पनि महिला सशक्तिकरणको एउटा महत्वपूर्ण साधन पनि हुन सक्ने र महिला र बालिबालिकाहरूको जीवनस्तर सुधार गर्न कार्यक्रमहरू कार्यान्वयन गर्नमा पनि सघाउँछ । अब हामीले हामीमा विद्यमान पैसा सम्बन्धी विरोधास्पद अवधारणालाई हाम्रो कोषवृद्धिको सफलतामा बाधा नदिने कसरी बनाउन सक्छौं त ?

महिलाका लागि विश्वकोष बारे:

महिलाका लागि विश्वकोष स्थापनाको उद्देश्य के हो भने महिला समूहका लागि उपलब्ध स्रोतहरू त्यस्मा पनि विशेष गरेर अति गरिब मुलुकहरूमा त अति नै सीमित थिए । जब एन्नी फर्थ मुर्ने तथा सह-संस्थापकहरू लाउरा लेडरर र फ्रान्सिस किस्लिङ्ग सहित भएर विश्व कोषको स्थापना गरे त्यतिबेला संसारभर नयाँ महिला समूहहरूको उभार भइ रहेका थिए , तैपनि महिलाका लागि पैसाको पहुँच अति नै कम भइरह्यो । त्यसैले कोष वृद्धि गरी महिला समूहलाई अनुदान दिन हाम्रा संस्थापकहरूले महिलाका आवाज बुलन्द पार्न र विश्वभरिका महिला र बालबालिकाहरूका लागि विकल्पहरू उपलब्ध गराउने चाहना गर्नु भयो ।

विश्वकोष १९८७ को जूनमा एन्नी, लाउरा र फ्रान्सिस मिलीले आफ्नै खल्तीबाट केही सय डलर हाली खडा गरिएको थियो । उनीहरू पैसावाल थिएनन्, त्यसैले उनीहरूले सपना साकार पार्न सहयोगिका लागि अनुरोध गरे । छिट्टै नै एकतीस जना मानिसहरू प्रत्येकले ५ हजार डलरका दरले अनुदान गरेर त्यो कदमलाई अघि बढाए । धेरै जसो नयाँ समूहहरू भएकाले कर्मचारी राख्न पैसा थिएन । एन्नी फर्थ मुर्ने संगठनका प्रथम अध्यक्ष बने र शुरुका १८ महिनासम्म स्वयं सेवक (Volunteer) का रूपमा कोष सञ्चालन गरे ।

अविरल रूपमा रकम उठाउँदै जाँदा २० वर्षपछि हामीले आफ्ना स्रोत र क्रियाकलापहरू वृद्धि गर्‍यौं । अहिले विश्वकोष महिला अधिकारका लागि

अन्तर्राष्ट्रिय रुपमै सबै भन्दा ठूलो दातव्य गुठी बनेको छ र प्रति वर्ष संसार भरिका ६ हजार भन्दा बढी संगठनहरूलाई ८० लाख डलर अनुदान रकम वितरण गर्छ ।

विश्व कोषको रकम उठाउने माध्यमहरू दुईवटा सिद्धान्तमा अडेका छन्:

१. महिलाहरूको संगठनका लागि कार्य गर्न पैसा उपलब्ध हुन्छ । उल्लेख भए बमोजिम सोचेका ठाउँमा पुगन र रकम प्राप्त गर्ने कार्य जब चुनौती पूर्ण बन्छ, रकम उठाउने हाम्रा सामूहिक क्रियाकलापहरूले महिला आन्दोलनका लागि नयाँ स्रोत र नयाँ दाताहरू पाउँछन् ।

२. विश्व महिला आन्दोलनलाई दृढो बनाउन अधिकारवादीहरू, दाताहरू र सहकार्य गर्न सहयोगीहरूको जरुरत पर्दछ । कोही कोही दाताहरू अधिकारवादी पनि छन् । धेरै अधिकारवादीहरू दाता पनि छन् । हाम्रो आन्दोलनलाई सुदृढ पार्ने यो संघर्षमा कोष बराबरी साभेदारीका रुपमा सँगसँगै कार्य गरिरहेको छ । हाम्रो अनुभवमा, जति धेरै हामी दाताहरूको फराकिलो सम्पर्क सञ्जाल बनाउनमा, पारस्परिक सद्भाव र विश्वासमा आधारित अधिकारवादी र सहयोगीहरू जुटाउनमा लागि पछौं त्यती धेरै शक्ति गतिशीलताले नयाँ रूप लिन्छ र रकम उठाउने हाम्रो त्रास हराउँदै जान्छ ।

रकम उठाउनका लागि तयारी

सम्भावित दाताहरूलाई तपाईंका आफ्ना प्रमुख सन्देशहरू सहित रकम उठाउने यावत् योजनाहरू विकसित गरी तपाईं र तपाईंको संगठनलाई सफलतापूर्वक रकम उठाउनमा तयारी गर्नु होस् । योजना बनाउँदा तपाईंले तलका प्रश्नहरूलाई र रकम उठाउन सहयोग पुऱ्याउने अति उन्नत तरिकाहरूलाई पनि त्यसमा प्रतिविम्बित गर्न सक्नु हुनेछ ।

● आफ्नो उद्देश्यमा प्रतिबद्ध रहनु होस्:

महिला अधिकारका लागि तपाईंको संगठनको कार्यले के मा जोड दिन्छ ? के कुराले तपाईंलाई आफ्नो समुदायको परिवर्तन गर्नमा उत्साहित बनाउँछ ? सफल रकम संकलनका लागि यो नगरी नहुने विषय हो भनेर दाताहरूलाई विश्वस्त पार्नुपर्दछ । तपाइ यो काम किन गर्नु हुन्छ, किनकि यो अति महत्वपूर्ण छ भन्ने कुरा आफुले पनि राम्रोसँग बुझ्नु पर्ने र अरुलाई पनि प्रष्टसँग बुझाउनु पर्दछ ।

● आफ्नो उद्देश्यमा दाताहरूलाई संलग्न गराउनुहोस्:

सफल रकम संकलन भनेको केवल पैसा उठाउनु मात्र होइन । कोषको चाहना राख्दा तपाईंले आफ्ना उद्देश्यहरूबारे मानिसहरूलाई सुभाब दिइरहनु भएको हुन्छ र उहाँहरूलाई आफ्नो उद्देश्यमा सहभागी गराई रहनु भएको हुन्छ । जुन विषयमा तपाईंले काम गर्ने हो र त्यसमा कसरी सूचनाहरूको साभेदारी गर्न सक्नु हुन्छ तपाईंको त्यस चाहनाबारे पनि दाताहरूलाई बुझाउनु पर्छ ।

सोध्नुहोस्: यदि तपाईं कुनै व्यक्ति वा संस्थाले पैसा देओस् भन्ने चाहना गर्नु हुन्छ, यसबारे सोध्नु होस् । अति कम दाताहरूले मात्र तपाईंको उद्देश्य नै नसोधीकन पहिल्यै सहयोग दिन्छन् । उनीहरूले दिएपछि उहाँहरूलाई छिटो भन्दा छिटो धन्यवाद दिन नविर्सनुहोस् र साथै यस दानले के प्रभाव पार्छ त्यसबारे पनि उहाँहरूलाई जान्ने मौका दिनु होस् ।

आफ्नो वातावरणबारे ज्ञान राख्नुहोस्: तपाईंको समुदायको कानूनी एवं करको स्वरूप तथा संस्कृतको खोजतलास गर्नाले र बुझ्नाले तपाईंको स्थानीय वातावरणमा उपयुक्त हुने रकम संकलनको प्रकृति तय गर्न मद्दत पुग्छ । तपाइले तल उल्लेख गरिएका जस्ता घटनाहरूको सामना गर्नुपर्ने हुन सक्ने छ :

- तपाईंको देशको कानूनमा तपाईंको जस्तो संगठनलाई कुनै प्रकारको रकम उठाउन कानूनले निषेध गरेको हुनसक्छ । तपाईंको क्रियाकलापलाई आवश्यक पर्ने विशेष अनुमति लिनु पर्नेबारे पनि जानकारी राख्नुहोस् ।
- कुनै व्यक्ति वा संगठित संस्थालाई कर छुट हुने अवस्था तपाईंलाई रकम दिन सक्ने एउटा अनुकूल

मौका हुन सक्छ । तपाईंको देशको कर कानून सँग पनि परिचित हुनुहोस् ।

- विभिन्न प्रकारका संचार प्रविधीहरू तपाईंको मुलुकमा प्रयोगमा आएको वा नआएको हुन सक्छ । उदाहरणका लागि; इन्टरनेट सुविधा कुनै मुलुकहरूमा रकम उठाउने एउटा महत्वपूर्ण साधन हुन सक्छ भने अन्यत्र अनलाइन माफत पैसा उठाउन गाह्रो पनि हुन सक्छ ।

एकपटक तपाईंले तपाईंको रकम संकलन वातावरणको सर्वेक्षण गर्नुभयो भने रकम उठाउने सबै भन्दा प्रभावकारी उपाय तय गर्न तपाईं सक्षम हुनु हुनेछ ।

तपाईंको समुदायका स्रोतहरूको पहिचान गर्नुहोस् : जतिसुकै सानो वा गरिब किन नहोस् प्रत्येक समुदायमा स्रोतहरू उपलब्ध हुन्छन् नै । प्रत्येक समुदायसँग आफ्नो भविष्य निर्माण गर्ने एक मुष्ट सम्पत्ति हुन्छ ।

जब तपाईं रकम संकलन गर्न तयार हुनुहुन्छ, सर्वप्रथम समुदायका सदस्यहरू र स्थानीय संख्याहरूका वित्तीय र गैर- वित्तीय वा जिन्सी स्रोतहरू अन्तर्गत कार्यालय सामानहरू, र कुनै कार्यक्रम गर्नलाई खाने कुरा वा स्वयंसेवी कर्मचारीहरूको आवश्यकता पर्न सक्छ । विशेष गरेर परम्परागत रूपमा सीमान्तकृत गरिएका र अधिकार विहीन पारिएका समूहहरूको प्रतिभाको पहिचान गर्नुहोस् र यो समूहलाई तपाईंको काममा संलग्न गराउनुहोस् जसले गर्दा समुदायका सम्पूर्ण सदस्यहरूले तपाईंको संगठनको काममा योगदान पुऱ्याउने मौका पाउने छन् ।

रकम संकलनका योजना विकास गर्नुहोस्:

रकम संकलन योजनाले रकम संकलनका लागि मार्ग निर्देशन गर्छ, जस्मा निम्न कुराहरू पर्छन्:

- समग्र उद्देश्य र लक्षित रकम,
- रकमका सम्भावित स्रोतहरू र प्रत्येक स्रोतका लागि लक्ष्य (सदस्यता, आय उत्पादन गर्ने कार्यक्रमहरू, प्रतिष्ठानहरू, संस्थानहरू, सरकार)

- रकम संकलनका विशेष क्रियाकलापहरू - प्रस्तावको प्रस्तुति, अपिल पत्र प्रेषण, फोन वार्ता, व्यक्ति स्वयंद्वारा भ्रमण
- रकम संकलन कार्यक्रम संचालनको लागि मानिसहरूको नाम र उनीहरू एक एकलाई सुम्पिएको काम
- प्रत्येक कार्यक्रमहरू पूरा हुने एउटा समय सीमा तथा रकम उठ्ति समस्त परियोजना सकिने अन्तिम तिथिमिति ।

स्वयं सेवकहरू परिचालन:

तपाईंका सञ्चालक समितिका सदस्यहरू र कर्मचारीले तपाईंको रकम उठ्ति प्रयासहरूको योजना बनाउँदै र कार्यान्वयन गर्दा सहभागिता जनाउनु पर्छ । रकम संकलनका लागि समय, सिर्जनशीलता, धैर्यता र सहकार्य चाहिन्छ, र यस्तो काम एउटा मात्र व्यक्तिको जिम्मा हुनु हुँदैन । रकम संकलन परियोजनाका लागि जति तपाईं तयार र उत्साहित बन्नु भएको छ त्यति नै लगनशील टोलीका अन्य सदस्यहरू पनि छन् भन्ने निश्चित गर्नुहोस ।

तपाईं आफ्नो रकम संकलन टोली विस्तार गर्न सक्नु हुन्छ, र आफ्नो समुदायबाट स्वयं सेवकहरूको सहयोग मात्र गरी आफ्नो लाभलाई अत्यधिक गराउन सक्नु हुन्छ । स्वयं सेवक उम्मेदवारहरू तपाईं कहाँ आइरहने बाध्यता पर्दैन । जसले तपाईंको उद्देश्यमा टेवा

कोष वृद्धि सम्बन्धी प्रचलित पद्धति:

टेवा, नेपाली महिलाहरूको एउटा कोष हो जसले प्रजातन्त्र र शान्ति निर्माणमा जोड दिन्छ र जो स्थानीय दाताहरूबाट रकम उठाउन स्थानीय सयौं स्वयंसेवकहरूलाई तालीम दिन सफल बनेको छ । स्वयंसेवकहरूले टेवाबाट तालीम एवं शिष्यत्व पाएका छन् र संगठनका लागि सबै मिलेर १५ हजार भन्दा बढी डलर रकम संकलन गरि सहयोग प्रदान गर्दै आई रहेकाछन् ।

पुऱ्याउन र समय दिन सक्छन् त्यस्ता व्यक्तिहरू सक्रियताका साथ खोज्नु होस् र उनीहरूलाई तालीम प्रदान गर्नु होस् ।

यो अवस्था सम्म आइपुग्दा कोष अभिवृद्धिको लागि चाहिने तपाईंको अन्वेषणमा लागि आवश्यक प्रमुख तयारी कदमहरू पूर्ण गरिसक्नु भएको छ । अब रहयो कुरा, पैसा कहाँ छ त ? रकम उपलब्ध हुने स्रोतहरू र कसरी सहयोग माग्ने भन्ने उपायहरूबारे अर्को अध्यायमा खुलाइएका छन् ।

कोष अभिवृद्धि कार्यनीति

कोष अभिवृद्धिका आधारहरू:

कोष अभिवृद्धि क्रियाकलापहरूका लागि अनगिन्ती सम्भावनाहरू छन् । कस्तो कार्यक्रम गर्ने भन्ने कुरा तपाईंको वित्तीय खाँचो, तपाईंका स्रोतहरू (भेटिएका जति मानिसको संख्या, तिनको दक्षता, समय सीमा, तपाईंको कोष अभिवृद्धि प्रारम्भिक बजेट) र तपाईंको यस सम्बन्धी अनुभव । भर्खर शुरु भएको एउटा संगठन जस्तै एक हजार डलर उठाउन खोजिरहेको छ यी दुवैलाई एउटै रणनीति उपयोग हुन सक्दैन । यस अघि उल्लेख गरिए भैं कस्तो प्रकारको कार्यक्रम चलाउने भन्ने कुरा तपाईंको विशिष्ट सन्दर्भ (कर एवं कानूनी संरचना, संस्कृति, राजनीति) ले प्रभाव पार्दछ ।

जुनसुकै कोष वृद्धि क्रियाकलाप तपाईंले चलाउन खोजे पनि यो सम्भन्नुहोस् कि पैसा उठाउनु भनेको अरुहरूसँग सम्बन्ध स्थापित गर्नु हो र त्यसका लागि समय र धैर्यको आवश्यकता पर्दछ । तपाईंका योगदानकर्ताहरूको सञ्जाल बढाउन तपाईंका सञ्चालक समितिका सदस्यहरू, कर्मचारी, स्वयंसेवकहरू साथीहरूलाई सम्मिलित गराउनु होस् । यदि कुनै सम्भावित दाताले तपाईंलाई रित्तो हात फर्कायो भने त्यसको कारण के हो पत्ता लगाउनु होस् । व्यक्तिगत र संस्थागत दाताहरूसँग निस्फिक्रीसँग कुरा गर्न सकिन्छ, र हाम्रा सबै मागहरूका जवाफ उनीहरू नदिन पनि सक्छन् । अर्को शब्दमा भन्नुपर्दा, शुरुमा एक पटक दिएन भन्दैमा तपाईंको कोष वृद्धि प्रयासलाई त्यतिकैमा रोक्नु हुँदैन ।

तल प्रस्तुत गरिएका क्रियाकलापहरूको उद्देश्य कोष अभिवृद्धिका विविध विकल्पहरू तर्फ तपाईंको

कोष वृद्धिका प्रचलित तरिका

HER कोष, हडकडका महिलाहरूको एउटा कोष हो जस्तै महिलाहरूले आयोजना गर्ने खेलकूदका अवसरहरूमा महिलाहरूको अधिकार प्रवर्द्धनका लागि हडकड भलिबल संघसँग कार्यगत साभेदारी गर्दछ । स्वयंसेवकहरूले HER कोषबारे चेतना जागरण गराए र एउटा भलिबल म्याचमा त्यसका समर्थक (fans) हरू बाट एक हजार डलर अनुदान बटुले ।

ध्यानाकर्षण गराउनु हो तर यो सूची पूर्ण सूची भने होइन । जति धेरै प्रकारका दाताहरू तपाईंसँग छन् त्यति नै कम तपाईं कुनै एउटा मात्र स्रोतसँग निर्भर रहेको अनुभव गर्नु हुन्छ । तपाईंको संगठन र समुदायसँग मेल खाने क्रियाकलापहरूलाई राम्रोसँग छानेर तपाईंको स्रोतको वृद्धिमत्तापूर्वक चयन गर्नुहोस् । तपाईंका उद्देश्यका लागि निश्चयात्मक वृद्धि र जोशका साथ कोष वृद्धिमा लागी पर्नुहोस् अनि तपाईंले पैसा उठाउन शुरु गर्नु हुनेछ । सफलतापूर्वक रकम उठाइ रहेका आफूजस्तै समूहहरूसँग टिक्नुहोस् र आफ्नै बुद्धिलाई पनि उपयोग गर्नबाट त्रसित नबन्नुहोस् ।

के म आफैले पैसा दिएको छु ?

जब तपाईं अरूसँग पैसा माग्नु तयार हुनुहुन्छ तपाईंले सबै भन्दा राम्रोसँग चिनेको व्यक्तिबाट शुरु गर्नुहोस् : तपाईं ! तपाईंले यस अघि नै आफ्नो उद्देश्यमा समय र विशेषज्ञता प्रदान गरिरहनु भएको छ तर अरूसँग माग्नु भन्दा पहिले आफूले नै पैसा दिनुहोस् । त्यस किसिमबाट तपाईंले निर्धक्कसँग र इज्जत साथ पैसा माग्नु हुनेछ ।

जब हामी आफै नै दाता भएका हुन्छौं यो छुट्टयाउन गाह्रो पर्दछ कि कुन उद्देश्यलाई सहयोग पुऱ्याउने ? अनि थाहा पाउने छौं हामीले सोचेका उद्देश्यहरू अघि बढाउनमा हाम्रो दान कति शक्तिशाली रहेछ ।

सदस्यता शुल्क उठाउनु होस्:

तपाईंको संगठनले निर्णय गर्न सक्ने कुनै न कुनै रूपबाट समूहको दृष्टिकोण र क्रियाकलापहरूलाई टेवा पुऱ्याउनु सदस्यहरूका लागि महत्वपूर्ण कर्तव्य हुन आउँछ । सदस्यता शुल्क तपाईंको कोष वृद्धि कार्यक्रमको केवल एउटा हिस्सा जस्तो मात्र भएपनि त्यसले नै आम्दानीको एउटा नियमित र सुरक्षित स्रोतको रूप लिने छ । जस्तो दाताहरूले आफूले दिएको दानले परेको प्रभावबारे थाहा पाएर त्यसलाई निरन्तरता दिनेतर्फ बढी विश्वस्त हुन्छन् त्यसरी नै सदस्यताले आफूलाई पुऱ्याएको लाभप्रति तथा संगठन अझै राम्रोसँग व्यवस्थित हुनेछ भन्ने तर्फ जागरुक भएर नै शुल्कहरू बुझाउने हुन्छन् ।

व्यक्तिहरूबाट पैसाबारे कुरा गर्नुहोस्:

कुनै व्यक्ति विशेष दातासँग सम्पर्क गर्नुभन्दा पहिले उनीहरूको सरोकार र दिन सक्ने क्षमताको राम्रो ज्ञान गर्नु पर्दछ । जो अत्यधिक रूपमा तपाईंको काम प्रति रुची देखाउँछ त्यस्ता व्यक्तिहरू तर्फ दृष्टि दिनुहोस् यस्ता व्यक्तिहरूसँगको सम्पर्कका लागि र उनीहरूको सरोकारका विषयहरू थाहा पाउने काममा पर्याप्त समय दिनु होस् । तपाईंको कामको प्रभावबारे अनुगमन र सूचनाको बढी साभेदारी गर्नुहोस् यद्यपि प्रारम्भमा तपाईंको अनुरोधका जवाफ दिनबाट त्यसले व्यक्ति उदासीन रहेको किन नहोस् । तपाईंका दाताहरूलाई तपाईंको उद्देश्यबारे बुझाएर तथा तपाईंको कामको प्रगतिको जानकारी दिएर संलग्न गराउनु होस् । तपाईं वातावरण र स्रोतका आधारमा फोन वार्ता गर्नुहोस्, इमेल पठाउनु होस्, लिखित प्रतिवेदन पठाउनुहोस् परियोजनाको तस्वीर मिलेर हेर्नुहोस्, परियोजना स्थल भ्रमणको आयोजना गर्नुहोस् । परियोजनासँग सम्बन्धित व्यक्तिहरूसँग दाताको भेट गराउनु होस् वा तिनीहरूलाई चियापानमा निमन्त्रण वा कुनै भेटघाट कार्यमा निमन्त्रण गर्नुहोस् जसले गर्दा उनीहरूलाई सामाजिककरण गराउँछ र अरु दाताहरूसँग पनि चिनजान हुन्छ ।

दाताहरूको अनुदानको राम्रो सदुपयोग गरेर र उनीहरूको सहयोग महिमाप्रति कृतज्ञता जनाएर उनीहरूलाई आदर र सत्कार गर्न नभुल्नुहोस् । उदाहरणका लागि तपाईं आफ्नो वेभ साइटमा वा प्रतिवेदनहरूमा वा मुख पत्रहरूमा नयाँ दाताहरूबारे बताउने चाहना गर्न सक्नु हुन्छ । हामी ठान्छौं कि विश्व कोषमा साना ठूला सबै प्रकारका दाताहरूले हाम्रो काममा महत्व राख्छन् । हाम्रो वार्षिक प्रतिवेदनमा दाताहरूको नाम उनीहरूले दिएको रकमको सङ्ग वर्णानुक्रमका आधारमा राख्दछौं ।

तपाईंले रकमका लागि अनुरोध गर्न सक्ने मानिसहरू:

- तपाईं आफैँ
- साथीभाइहरू
- समुदायका सदस्य एवं नेताहरू
- परिवारका सदस्यहरू
- व्यापारीहरू
- तपाईं द्वारा सेवा पाएका मानिसहरू
- विगतमा सहयोग प्रदान गर्नेहरू
- बुद्धिजीवि र प्रवासी जनताहरू (उदाहरणका लागि, तपाईंको मुलुकको मानिस हाल अमेरिका वा यूरोपमा बस्छ तर उनीहरूका आफ्ना स्वदेशका समुदायसँग सम्पर्क छ)
- तपाईंका मुलुकमा आउने पर्यटकहरू जो तपाईंको परियोजना स्थल हेर्न चाहन्छ ।

व्यक्तिहरूबाट अनौपचारिक रूपमा कोषका लागि रकम उठाउने:

- तपाईंको परियोजनामा चाख राख्न सक्ने तपाईंका साथीहरू, परिवारजन र चिनजानका मानिसहरू
- प्रत्येक सम्भावित दातासँग विशेष रकमका लागि अनुरोध गर्ने ।
- भेटघाटको आयोजना गर्ने कि, फोन वार्ता गर्ने वा प्रत्येक व्यक्तिसँग लेखापढी गर्ने त्यो निश्चय गर्नुहोस् ।

- परियोजनाबारे बताउनुहोस् र क्रियाकलाप र त्यसको योगदानको महत्वमाथि जोड दिनुहोस् ।
- उनीहरूसँग सहयोग माग्नु होस् ।
- साना तथा ठूला सबै अनुदानहरूले महत्व राख्छन् भन्ने कुरा ध्यान राख्नुहोस् ।
- उनीहरूको सहयोगका लागि धन्यवाद ज्ञापन गर्नु होस् ।
- कुनै दाताले कुनै प्रकारको जवाफ दिएका छन भने उसँगको निरन्तर सम्बन्ध बनाइ राख्नुहोस् ।

समारोहहरूको आयोजना गर्नुहोस्:

कुनै पनि समारोहहरू रकम संकलन गर्ने माध्यम हुन सक्छन् तर अक्सर गरेर दाताहरू र अन्य व्यक्तिहरूलाई तपाईंको संगठन रहेको समुदायमा सम्पर्कमा ल्याउने कार्यमा यो बढी सफल रहेको पाइन्छ । सबै समारोहहरूमा तत्कालै रकम नउठ्ने हुँदा तिनीहरूले तपाईंको संगठनलाई यसरी बल पुऱ्याउन सक्छन् :

- सम्भावित नयाँ दाताहरूसँग पहुँच बनाएर
- तपाईंको संगठनको यसको आफ्नो समुदायमा पारदर्शिता बढाएर
- तपाईंको हालका दाताहरूसँग सम्बन्ध प्रगाढ बनाएर ।

कोष वृद्धिको व्यवहारिक पद्धति

केन्यामा अवस्थित अर्जेन्ट एक्सन फन्ड अफ्रिकाले नैरोबीमा एउटा सफल कोष वृद्धि समारोहको आयोजना गर्‍यो । यस समूहले समारोहमा भाग लिन व्यापारीहरूलाई निम्त्यायो र समूहलाई उनीहरूका छोरीहरूका सम्मानमा दान दिलायो । यस अभियान स्थानीय दाताहरूमा पुन र समूहलाई वित्तीय सहयोग जुटाउनमा सफल बन्यो ।

समारोहले विभिन्न रूप लिन सक्छ र तपाईंको संगठन वा कार्यक्रम प्रस्तुत गर्ने, तपाईंको उद्देश्य सार्वजनिक गराउने र समुदाय परिचालन गर्ने यो ठूलो अवसर हुनसक्छ । कोष उठाउने उत्सव तपाईंको संगठनले सञ्चालन गरेको स्थानीय आवश्यकताहरूसँग वा

सिर्जनात्मक पहलहरू बनाउने कुराहरूसँग जोडिएको हुन सक्छ तर तिनीहरूले तपाईंका लक्षित समूहलाई विशेष रूपमा उत्साहित बनाउने विषय वा क्रियाकलापहरू समाविष्ट भएको हुनुपर्छ ।

समारोहका दृष्टान्तहरू :

- सामुदायिक रात्री भोज/चियापान समारोह
- साँस्कृतिक कार्यक्रमहरू र परम्परा सहितको उत्सव/चाडपर्व
- लिलामी/चिट्ठा
- नृत्य प्रदर्शन/नाट्य समारोह
- संगीत प्रस्तुति
- औपचारिक पैदल यात्रा, म्याराथन वा अन्य खेलकूद क्रियाकलापहरू
- कलाकार वा स्थानीय नेताहरूको बारेमा भाषण, वक्तव्य बाजी
- तपाईंको समूहको क्रियाकलापहरू र तपाईंका समुदायमा महिलाहरूले सामना गरेको चुनौतीबारे कसैका घरमा भेला भएर छलफल

आय आर्जन क्रियाकलापहरू :

तपाईंको संगठन वा परियोजनाका लागि आयआर्जन गर्न तपाईंले त्यहाँ विक्री गर्न सक्ने वस्तु वा सेवाहरू छन् पहिचान गर्नुहोस् ? वस्तु र सेवा विक्री गर्नु भनेको स्रोत परिचालनको एउटा सिर्जनात्मक उपाय हो । तपाईंले समारोहको एउटा पक्षका रूपमा वस्तुहरूको विक्री गराउन सक्नु हुनेछ । उदाहरणका लागि, बेकरीका सामग्री वा अन्य घरेलु खानेकुरा तपाईंको संगठनले आयोजना गरेको सामुदायिक समारोहमा विक्री गर्न सकिन्छ ।

तपाईंको संगठन एउटा तालीम कार्यशाला वा यसले प्रदान गर्ने परामर्श सेवा वापत शुल्क उठाउन समर्थ हुन सक्छ । उदाहरणका लागि, यदि तपाईंको संगठनले समुदायलाई निशुल्क एच.आइ.भी./एड्स शिक्षा प्रदान गरेको छ भने विशाल कम्पनीले उसको आफ्नै पैसामा तपाईंसँग उनका कामदारलाई एच.आइ.भी./एड्स शिक्षा प्रदान गर्न अनुरोध गर्न सक्छन् ।

को दृष्टान्तमा भै जिन्सी दानले खर्च कम गर्नमा सघाउन सक्छ र कुनै कुनै अवस्थामा त आय आर्जनमा पनि मद्दत पुऱ्याउन सक्छ ।

व्यापारीक प्रतिष्ठानहरूसँग पहुँच :

केही मुलुकहरुमा व्यापारिक प्रतिष्ठान एवं संस्थानहरुले सामुदायिक पहलहरुका लागि आफ्ना सहयोगमा बृद्धि गरिरहेका छन् । तपाईंले आफ्नै समुदायमा व्यापक अनुसन्धान गरेर मुनाफारहित संगठनलाई वित्तीय अनुदान वा जिन्सी उपहार (नगद भन्दा अरुमा मूल्य तिर्ने) प्रदान गर्न सक्ने स्थानीय व्यापारिक प्रतिष्ठानहरु तथा अन्तर्राष्ट्रिय संस्थानहरु भएका पत्ता लगाउन सक्नु हुन्छ ।

कम्पनीहरुबारे अनुसन्धान गर्न तपाईंले उनीहरूसँग सम्पर्क योजना बनाउन अनिवार्य हुन्छ । तपाईं उनीहरुका सम्पर्क सूचना, व्यवस्थापकहरुको नाम र अन्य सार्वजनिक रुपमा उपलब्ध हुन सक्ने जानकारीको एउटा फाइल उठाएर राख्ने चाहना राख्न सक्नु हुन्छ ।

कोष अभिवृद्धिको प्रचलित रीति

आइभोरी कोस्टको एउटा सानो समुदाय सि.ए.एच.पि.ए का सदस्यहरुले हालबाट निर्मित सामग्रीहरुको विक्री गर्न सुपरमार्केटमा एउटा स्वतन्त्र मेलाको सफलतापूर्वक आयोजना गर्‍यो । तिनीहरुले सुपर मार्केटका निर्देशकसँग एउटा सभा बोलाउन ठूलो कसरत गरे । जब तिनीहरुले अन्ततः ऊ सँग भेट गर्ने मौका पाए आफ्नो उद्देश्य, संगठनबारे बताए र ती हस्तनिर्मित सामग्रीहरुको विक्रीबाट आफ्नो उद्देश्यमा टेवा पुग्ने रहस्य पनि बताए । त्यो खुला हाटलाई महंगो शुल्क बुझाउनबाट जोगिए ।

व्यापारिक प्रतिष्ठानहरुले कहिलकहीं नगदको सट्टा जिन्सीमा पनि सहयोग दिने गर्छन् । सि.ए.एच.पि.ए

अनौपचारिक अनुदानका लागि व्यवसायिक प्रतिष्ठानसँग पहुँच :

- व्यवसायिक प्रतिष्ठानका व्यवस्थापकहरुले आफ्नो सहयोग प्रदान गर्नुभन्दा पहिले तपाईंको काम र त्यसबाट कम्पनीको साख बढाउन के गर्न सक्नु हुन्छ भन्ने समेतका विभिन्न प्रश्नहरु सोध्न सक्छन् । तपाईंले कम्पनीका प्रतिनिधिहरूसँग भेट गर्नुभन्दा पहिले नै व्यवसायिक प्रतिष्ठानसँग तपाईंको संगठनले कस्तो प्रकारको साभेदारी स्थापना गर्न सहज ठान्दछ त्यसबारे पूर्ण ज्ञान राख्नु होस् । तपाईंको संगठन संग कम्पनीको मेल भएमा कसरी कम्पनी लाभान्वित हुनेछ, त्यो राम्ररी सम्झाउन तयार भएर आउनु होस् ।
- असल कारोबार भएका कम्पनीहरु यी हुन् भन्ने तपाईंलाई लागेको कम्पनीको छनौट गर्नुहोस् । आफैलाई सोध्नुहोस् : के कम्पनी तपाईंको समुदायको एउटा असल छिमेकी हो ? के तिनीहरुले उचित ज्याला दिन्छन् । के तिनीहरु वातावरणीय दृष्टिले उत्तरदायी छन् ? के तिनीहरुले महिला कामदार उपर समान व्यवहार गर्छन् ? साभेदारी स्थापित गर्नुभन्दा पहिले तपाईंले पत्ता लगाउन चाहेको प्रश्नहरु सबै यिनै हुन् ।
- धेरै अन्तर्राष्ट्रिय कम्पनीहरुले आफ्नो स्थापना कालदेखि नै तिनीहरु संचालित भएका मुलुकमा अनुदान र जिन्सी सहयोग प्रदान गर्छन् । तपाईंका देशमा भएका अन्तर्राष्ट्रिय संस्थानहरुको सूची बनाउनुहोस र तिनीहरुले स्थानीय रुपमा अनुदान दिन्छन् दिँदैनन् उनीहरुको वेभ साइटमा हेर्नुहोस ।

अनुदान प्रस्ताव मार्फत कोष वृद्धि :

निजी प्रतिष्ठानहरू, बहुपक्षीय संस्थाहरू र सरकारी संस्थाहरू नै सम्भवतः तपाईंका मुलुकका प्रमुख लगानीका स्रोतहरू हुन् । यस्ता धेरै जसो संगठनहरूले कुनै माग उपर विचार गर्नुपर्दा एउटा औपचारिक अनुदान-प्रस्ताव खोज्छन् । यी संस्थाहरू सँग सम्पर्क मा जानुपूर्वको पहिलो खुड्किलो तिनीहरूको विशेष मापदण्डहरू अनुदान प्रस्तावका कार्यविधिहरूबारे थाहा पाउनु हो । तिनीहरूका विशिष्ट लगानी प्रकृयाहरू बुझ्नाले तपाईंको कोष अभिवृद्धि प्रयासहरू लक्षित गर्नमा मद्दत पुग्नेछ । विश्वकोषमा हाम्रो अनुभव अनुसार सामान्यतया स्थानीय लगानीकर्ताहरू भर्खर खुलेका वा सवै भन्दा तल्लो तहलाई सहयोग दिन बढी खुल्ला हुन्छन् भने अन्तर्राष्ट्रिय ठूला लगानीकर्ताहरू राम्रोसँग स्थापित भइसकेका, मध्यम कोटीका वा ठूला संगठनहरूलाई दृष्टि दिने गर्छन् । स्थानीय लगानीकर्ताहरूको दृष्टान्त अन्तर्गत धार्मिक संगठनहरू, विदेशी राजदूतावास वा महावाणिज्य दूतावासहरू, क्षेत्रीय महिला कोष वा सरकारका स्थानीय शाखाहरू पर्दछन् । ठूला लगानी कर्ता दाताहरू अन्तर्गत यूनिसेफ, ड्यू, अथवा यू.एस. एड पर्दछन् ।

विशेष गरेर साना संगठनहरूका लागि संस्थागत दाताहरू बाट अनुदान पाउनु चुनौतीपूर्ण हुन सक्छ तर यो असम्भव कार्य भने होइन । अनुदान दरखास्त तयार गर्नका लागि यहाँ केही व्यवहारक उपायहरू छन् ।

प्रस्ताव लेखन चरण १ :

लगानीकर्ता बारेको ज्ञान

के तपाईंलाई थाहा छ, धेरै लगानी कर्ताहरूले हरेका वर्ष एउटा निश्चित रकम दिएकै हुनुपर्छ । वास्तवमा तपाईंले तिनीहरूलाई एउटा प्रभावकारी प्रस्ताव प्रदान गरेर तिनीहरूले लगानी गर्न सक्ने विषयमा उनीहरूलाई आफ्नो काम गर्ने मौका दिएर मद्दत गर्नुहुन्छ । तर कतिपय लगानी कर्ताहरूलाई उनीहरूका नियम कानून तथा समिति अनुसार आफ्नो संस्थापकहरूले तोकिएका उद्देश्य र क्षेत्रमा मात्र पैसा दिनुपर्ने प्रावधान पनि हुन्छ । उनीहरूले तोकिएको

लगानीका सम्भावित स्रोतहरू

- सामुदायिक संगठनहरू
- गिर्जाघर/मन्दिर तथा ती संग सम्बद्ध संगठनहरू
- राष्ट्रीय/स्थानीय दान
- स्थानीय सेवा संगठनहरू
- सरकारी संगठनहरू
- तपाईंका आफ्नै संघीय/राज्य/शहर सरकारी संस्थाहरू
- स्थानीय राजदूतावासहरू -आफैले राखेका कोषहरू/साना परियोजना सहयोग कार्यक्रमहरू)
- महिला कोष
- निजी प्रतिष्ठानहरू
- द्विपक्षीय विकास संगठनहरू
- बहुपक्षीय संगठनहरू
- संयुक्त राष्ट्रसंघ र सम्बन्धित निकायहरू

मापदण्डसँग मेल नखाने प्रस्तावहरू तुरुन्त नै अस्विकृत हुन्छन् ।

सम्भावित लगानी कर्ताहरू बारे खोजतलास गर्दा तपाईंले विचार गर्नुपर्ने प्रश्नहरूका प्रकार निम्नानुसार हुनसक्छन् ।

- लगानी कर्ताका कार्यक्रम र प्राथमिकताहरू के के हुन ?
- के लगानी कर्ताको स्वार्थ तपाईंको समूहको कार्यक्रम र लक्ष्य संग मेल खान्छ ?
- के लगानी कर्ताले तपाईं कै जस्तो परियोजनालाई यसअघि अनुदान प्रदान गरेको छ ?
- दरखास्त फारममा कसलाई सम्बोधन गर्नुपर्छ ?
- अन्तिम मिति कहिलेसम्म छ ?

प्रस्ताव लेखन चरण २ :

तपाईंको कार्य प्रस्तुतीका लागि तयारी रहनुहोस

अनुदानका लागि निवेदन दिनु भनेको प्रस्ताव लेखनभन्दा धेरै टढाको कुरा हो । तपाईंको संगठन, यसको व्यवस्थापन र वित्तीय प्रणाली जस्ता कुराहरूलाई राम्रोसँग मिलाएर राख्नुपर्छ ता कि तपाईंले के गर्ने, कसरी गर्ने, किन गर्ने स्पष्टसँग खुलाउन सक्नुहुन्छ । किन तपाईंको संगठन सहयोग प्राप्त गर्न योग्य छ भन्ने बलियो तर्क पेश गर्न तपाईंले प्रस्ताव लेख्दा निम्न सवालहरू मनन गर्नुपर्छ :

- के तपाईंका कार्य, लक्ष्य , उद्देश्य र योजनाहरू स्पष्ट छन् ?
- कसरी तपाईंको कार्यले सेवा पाउने समुदायलाई फाइदा पुग्छ ?
- तपाईंको सरकारको स्वरूप कस्तो योजनाहरू स्पष्ट छन् ?
- कसरी तपाईंको कार्यले सेवा पाउने समुदायलाई फाइदा पुग्छ ?
- तपाईंको सरकारको स्वरूप कस्तो छ र प्रत्येक व्यक्तिको भूमिका उत्तरदायित्वहरू के के हुन् ?
- तपाईंले सल्लाह, सहयोग र राजनीतिक सोच दिने कोही मानिस छन् (संचालका समिति वा सल्लाहकारहरू) ? के यी मानिसहरूसँग तपाईंलाई चाहिने दक्षता र सम्पर्कहरू छन् जसले तपाईंको कार्यलाई अगाडि बढाउन सकोस ।
- तपाईंका कर्मचारी तथा प्रमुख स्वयं सेवकहरूको सम्बन्धित दक्षताहरू के के हुन् ?
- के तपाईंले आफ्ना संगठनमा यस्ता मानिसहरू समावेश गर्नुभएको छ जसलाई तपाईंले गरेको कामबाट असर पुग्छ ?
- के तपाईंको संगठनको वित्तीय र प्रतिवेदन गर्ने कार्यविधिहरू स्वच्छ छन् ?
- तपाईंको संगठनको सबैभन्दा पछिल्ला उपलब्धीहरू के के छन् ?
- के तपाईंको संगठनको तपाईं जस्तै विचार भएका स्थानीय वा अन्तराष्ट्रीय संगठनहरूसँग सम्पर्क छ ?

प्रस्ताव लेखन चरण ३ :

तपाईंको परियोजनाको एउटा दृष्टि मुद्दा बनाउनुहोस् ।

संगठनको मिसन संग मजबुत सम्बन्ध भएको परियोजना नै वास्तवमा एउटा नगरी नहुने मुद्दा हुन सक्छ । तपाईंले लगानी गर्न चाहेको कार्यक्रम वा परियोजना समुदायका मुद्दाहरू सम्बोधन गर्नका लागि समग्र रणनीतिको एउटा पक्ष हुनुपर्छ । यस्तै पक्का गर्ने छ कि तपाईंको परियोजना र कार्य उद्देश्य मेल खान्छन् ।

जब लगानी कर्ताहरूले कुनै परियोजनाको मूल्याङ्कन गर्छन् तिनीहरूको विशेष चासो परियोजनाले कसरी समुदायलाई लाभ दिन सक्छ भन्ने तर्फ हुन्छ । तपाईं कुनै एउटा समुदायको खास आवश्यकता पुरा गर्ने संगठनका हैसियतले त्यहाँको सन्दर्भमा कस्तो रणनीति बढी प्रभावकारी हुन्छ त्यसको अठोट गर्नुपर्ने एउटा संगीन अवस्थामा तपाईं हुनुहुन्छ । तपाईंको प्रस्तावमा तपाईंको समुदायले सामाना गरिरहेको चुनौतिबारे तपाईंको संगठनसँग ज्ञान भएको कुरा र त्यो स्थिति सुधार्न तपाईंको संगठनले रणनीति समेत विकास गरेको कुरा जोड्नुपर्छ ।

तलका प्रश्नहरूले तपाईंको परियोजना वा संगठनका लागि समग्ररूपमा एउटा विषयवस्तु निरोपण गर्नमा पुग्न सक्ने छ :

- तपाईंको परियोजना मार्फत तपाईंले हासिल गर्न खोजेको कुरा के हो ?
- कसरी र को द्वारा परियोजना कार्यान्वित हुनेछ ; उनीहरूका भूमिका र उत्तरदायित्वहरू के के हुन ?
- परियोजनाबाट लाभान्वित मानिसहरू को हुन ? कसरी तिनीहरूको पहिचाहन र छनौट गरिने छ ; तिनीहरूको संलग्नता परियोजनामा कसरी हुनेछ ?
- परियोजना गतिविधिहरू संचालन हुने स्थल कुन हो ?
- परियोजनाका कामहरू कसरी पूर्ण हुनेछन् ?

तपाईंले काम गर्ने सन्दर्भ कस्तो हो र किन यो विशिष्ट प्रकारको छ ?

- तपाईंको संगठन, यसको नेतृत्व तथा स्वयंसेवकहरूले परियोजनामा ल्याउने विशेष गुणस्तरीयताको तपाईं कसरी प्रकाश पार्नुहुन्छ ?
- लगानी कर्ताको अनुदानले तपाईंको संगठनका लागि कसरी परिवर्तन ल्याइदिन्छ ?

अनुदान प्रस्तावका आदर्श तत्वहरू :

सम्पर्क सूचना:

सम्पर्क व्यक्तिको नाम, संगठन, ठेगाना, इमेल, टेलिफोन, फ्याक्स, वेबसाइट ।

कार्यकारी सारांश :

प्रस्तावको छोटकरी विवरण लगायत परियोजनाको उद्देश्य र रकम माग गरिनुको कारण ।

सन्दर्भ :

तपाईंको स्थानीय समुदायलाई प्रभाव पारिरहेका महत्वपूर्ण विषयहरूको वर्णन तथा परियोजना आवश्यक पर्नाको कारण ।

परियोजनाको विवरण :

परियोजना कसरी कार्यान्वयन गरिने छ भन्ने लगायत:

आँकलन गर्न सकिने लक्ष्य र गतिविधिहरू, लाभसामग्रीहरूको संलग्नता, समयतालिका, सहकार्य गर्ने संगठनहरू, मूल्याङ्कन योजना ।

संगठनको विवरण :

सामान्य सञ्चालन (विशेष किसिमको परियोजना तर्फ लक्षित र नभएको) अनुदानका लागि माग गरिएको भए तपाईंको संगठन र यसका क्रियाकलापहरूको विस्तृत वर्णन र कसरी अनुदानले तपाईंको संगठनहरूलाई समग्ररूपमा सुदृढ बनाउँछ, त्यसबारेको व्याख्या ।

बजेट :

माग गरिएको रकम, परियोजना लागत । तपाईंको आफ्नै र लगानीका अन्य स्रोतहरू समावेश गर्ने । कुन मुद्दामा तपाईंको बजेट बनेको हो, त्यो देखाउने ।

अन्य जानकारी :

तपाईंको संगठनको इतिहास/पृष्ठभूमि, संचालन अख्तियारी को स्वरूप र बनोट, कर्मचारीका योग्यताहरू, उद्देश्य, विगतका उपलब्धिहरू, कानूनी हैसियत ।

प्रस्ताव लेखन चरण ४ :

बजेटको तयारी

बजेटले तपाईंको परियोजना वा संगठन संचालन गर्ने लागत र काम पूर्ण गर्न आवश्यक आयको अनुमान दिन्छ । लगानी कर्ताहरूले कहिलेकाहीं दुईप्रकारका बजेटहरू माग गर्न सक्छन् : संगठनात्मक वा संचालन बजेट र परियोजना बजेट (तलको कोष्ठक हेर्नुहोस्)

तपाईंको क्रियाकलापहरूका आधारमा बजेट साधरण र जटिल हुनसक्छन् । यसले लगानीकर्ताहरूलाई तपाईंले प्रस्ताव गरिरहनुभएको परियोजना कार्यान्वयन र व्यवस्थित हुने छ भन्ने बारे बुझ्न मद्दत पुर्याउँछ । बजेट पुनरावलोकन गर्दा लगानी कर्ताहरूले निम्न कुराहरूमा विचार गर्ने छन् :

- के तपाईंको समग्र बजेट वास्तविक छ ?
- उनीहरूका अनुदानलाई तपाईंले कसरी उपयोग गरिरहनुभएको छ ?
- के बजेटले परियोजना गतिविधि झल्काउँछ ?
- परियोजनाका लागि लगानीका अन्य स्रोतहरू के के छन् ?

जब तपाईंले अनुदान अवधि सकिएपछि प्रतिवेदन पेश गर्नुहुन्छ तपाईंको लगानी कर्ताले तपाईंले प्रस्ताव साथ पेश गरेको बजेट तपाईंले खर्च गरेको खास रकम भिडाउँछ । प्रस्तावित बजेट र वास्तविक खर्चबीच कुनै फरक आयो भने त्यसलाई दर्शाउनु पर्छ र देखिएको परिवर्तनबारे खुलाउनु पर्छ

गरेर १२ महिनाको एउटा अवधिको बजेट प्रतिविम्बित गर्छ । त्यसअन्तर्गत भाडा, सरसामान, तलब र भ्रमण खर्च शीर्षहरू पर्दछन् ।

बजेटका प्रकारहरू :

संगठनात्मक बजेट :

संगठनात्मक बजेटले सामान्य खर्च र प्रशासन खर्चलगायत तपाईंको संगठनको गतिविधिका लागि आवश्यक सम्पूर्ण आम्दानी र खर्च प्रतिविम्बित गर्छ । संगठनात्मक बजेट -जस्ताई संचालनात्मक बजेट पनि भनिन्छ) ले तपाईंको आर्थिक वर्षमा आधारित खास परियोजना बजेटलाई विशेष कार्यक्रम वा परियोजना सँग सम्बन्धित लागतका आधारमा हिसाब गरिन्छ । तिनीहरूले परियोजनाको प्रारम्भदेखि पूर्णतासम्मको एउटा अवधिलाई ओगट्दछन् । यदि तपाईंको परियोजना एउटा तालिम कार्यक्रम हो भने नमूना लागत समावेश हुन सक्छ : तालिम प्रदाताहरूलाई शुल्क, कार्यलय सामग्रीहरू एवं छापिएका सामग्रीहरू, सुविधाहरूको उपयोग र यातायात खर्च ।

यदि लगानी कर्ताले उनीहरूका प्रस्ताव निर्देशिका नछापेको खण्डमा के गर्ने ?

अक्सर गरेर कुनै एउटा खास लगानी कर्ता संगठनको वेबसाईट वा छापिएको दरखास्त निर्देशिका उनीहरूका प्रस्ताव प्रक्रियामा जानकारीका एउटा ठूलो स्रोत हुने छ । तर कुनै त्यस्तो जानकारी उपलब्ध हुन नसकेको खण्डमा सम्भावित दातालाई सम्बोधन गरेर एउटा साधरण (१-३ पेजको) सोधपुछ पत्र लेख्नेतर्फ विचार बनाउनुहोस् । यस्तो पत्र तपाईंको अनुरोधको उद्देश्य र लगानी मापदण्ड तथा दरखास्त निर्देशिकाबारे जानकारी माग्नै संक्षेपमा प्रस्तुत गर्नुपर्छ । यसले यस्तो एउटा लगानी कर्ता जो तपाईंलाई सहयोग गर्ने खालको एउटा राम्रो उमेदवार नहुनसक्छ त्यस्ताका लागि भनेर भएभरको प्रस्ताव लेख्नु पर्दा खेर जाने तपाईंको समयको बचत हुने छ ।

जिन्सी योगदान :

जिन्सी योगदानको लागि कुरा गर्नु तपाईंको परियोजना वा संगठनका लागि महत्वपूर्ण हुन सक्छ । उदाहरणका लागि; तपाईंले कुनै राजदूतावासबाट पैसाको सहा

प्राविधिक सहयोग प्राप्त गर्न सक्नुहुनेछ । कुनै एउटा व्यवसायिक प्रतिष्ठानले कम्प्यूटर, चिठ्ठा पुरस्कार वा कार्यलय फर्निचर दान दिनसक्छ । कुनै व्यक्तिले तपाईंको कार्यक्रमको लागि निशुल्क पेय वा खाद्य पदार्थ दिनसक्छ ।

तपाईंले प्राप्त गर्नुभएको गैर-नगदी दानलाई मौद्रिक मूल्यमा रूपान्तरण गर्नुहोस् र तपाईंको बजेटमा सहयोग स्रोतका रूपमा भन्ने जनाई राख्नुहोस् । यसले लगानी कर्तालाई तपाईंले ठूला नगद दान प्राप्त नगरिरहनु भएता पनि तपाईंको समुदायले तपाईंको संगठनलाई अरुप्रकारले सहयोग गर्दोरहेछ भन्ने देखाउँछ ।

कोष बृद्धिका अन्य थप उपायहरू

यस खण्डको प्रारम्भमा हामीले कोष बृद्धि सम्बन्धी व्यापक रणनीतिहरू भएका कुरामा जोड दिएका थियौं । यी रणनीतिहरूमध्ये कतिपय उदाहरणहरूलाई हामीले साभेदारी गरेका छौं । ती मध्ये कतिलाई विश्व कोषले र दाताहरूले उपयोगमा ल्याएका छन् । तपाईंको संगठनलाई रकम जुटाउन वा भइरहेकालाई अध्यावधिक बनाउन तलका थप उपायहरूको फेहरिस्त हेर्नुहोस् ।

- अन्य संगठनहरूसँग सहकार्य : अन्य संगठनहरू साग साभेदारी गर्नाले तपाईं एकलैले जुटाउन सकेको भन्दा धेरै ठूलो कोष आकर्षण गर्न सक्ने संयुक्त परियोजनाहरू विकसित गर्न समर्थ हुनुहुनेछ ।
- सामान्य सहयोग अनुदानका लागि अनुरोध : सामान्य सहयोग अनुदान (संचालन र कार्यक्रम खर्चका लागि लचिलो कोष) ले तपाईंलाई अचानक आइपर्ने चुनौतीहरूलाई टाल्न वा कार्यलय संचालन गर्ने खर्च पूर्ति गर्न वा परियोजना अनुदान बाहिर कोष बृद्धि गर्नमा मद्दत पुऱ्याउन सक्छ ।
- बहुपक्षीय अनुदानका लागि माग : दुइ/तीन वर्षमा तिर्न सकिने ठूलो अनुदानको माग गर्नाले तपाईंको वित्तिय स्वायत्तता बृद्धि गर्न र अनुदान खोज्दै हिंडनुपर्ने भ्रणभटलाई घटाउँछ । पहिले नै लगानी गरिसकेको दाताले यस्ता बहुवर्षीय प्रतिबद्धता देखाउने सम्भावना रहन्छ ।

● एउटा गुठी खडा गर्नुहोस् :

धेरै पाका संगठनहरूले व्याज आर्जन गर्ने कामा लागनी गर्न र दीर्घकालीन सुरक्षा बनाइराख्ने हेतुले कोष बृद्धिका सम्भाव्यतालाई पत्ता लगाउन खोजीरहेका हुन्छन् । सर्वप्रथम तपाईंको हालको लगानी कर्ता एवं तपाईं सरहका संगठनहरू जो दातव्य गुठी खडा गर्ने काममा सफल भइसकेका छन् उनीहरूसँग कुरा गरेर बढी चुनौतीपूर्ण यो कोष बृद्धि रणनीतिका लागि तयारी हुनुहोस् ।

अन्तिम भनाई

महिलाहरुमा उनीहरु रहेको समाजको नेतृत्व लिन र परिवर्तन गर्न सक्ने क्षमता हुन्छ भन्ने कुरामा महिलाका लागि विश्व कोषले कहिल्यै शंका गरेको छैन यद्यपि तिनीहरुले आफ्ना नीजि जीवनमा एवं लोक समाजमा विभिन्न समस्याहरु भेट्नुपरेको किन नहोस् । यही विश्वास र मान्यताले नै वितेका बीस वर्षका अवधिमा हामीले सम्पादन गरिआएका कामका पछाडि एउटा नियामक शक्तिका रूपमा काम गरिरहेको छ ।

हामी एउटा संगठनको हैसियतले जसले पैसा पनि उठाउँछ कोष अभिवृद्धि सम्बन्धी हाम्रा अनुभवहरु हामी जस्तै काम गर्ने अन्य समूहहरुसँग बाड्न पाउँदा अत्यन्त गौरवान्वित महसुस गर्छौं । सारा विश्वमा महिलाका अधिकारहरुलाई अग्रगामी गति दिने काममा अझै बढी वित्तिय स्रोतहरुको खाँचो रहेका कुरा हामीले बुझेका छौं । साथै, नयाँ लगानीका स्रोतहरु भित्र छिचोलेर पस्नु पर्ने चुनौतीहरु तथा धैर्य एवं कडा परिश्रमबाट प्राप्त हुने परस्पर सम्बन्ध पनि हामीले बुझेका छौं ।

हामीलाई आशा छ यो कोष अभिवृद्धि निर्देशिकाले तपाईंलाई सहयोग प्रदान गर्नेछ र कोष अभिवृद्धि सम्बन्धी सफलताका कथाहरु एवं चुनौतीहरु बाड्न हामी तपाईंलाई हौसला दिन्छौं । तपाईंका अनुभवहरुबाट सधै सिक्किरहन पाइयोस भन्ने हामी आशा गर्दछौं ।

