

THE ABRAAJ GROUP AND DALIA ASSOCIATION

Pilot of a Multi-stakeholder Partnership for Community Sustainability

The Abraaj Group committed \$2,500 per year for 3 years to establish “The Abraaj Group Fund” at Dalia Association (2011)

- **Civil Society:** Dalia Association proposed establishment of “The Zawiya Village Philanthropy Fund” in Salfet Governorate, West Bank using \$1,500 from The Abraaj Group to match locally-raised contributions from Zawiya village, (2011)
- ↓
- **Diaspora:** The Village Fund Committee won the confidence of members of their Diaspora living in Brazil who contributed \$1,400 to the fund, respecting the right of local villagers to control use of funds according to their own priorities (2011)
- ↓
- **Civil Society/Private Sector:** Dalia Association offered an additional \$2,000 in matching funds from the Abraaj Group Fund to the Zawiya Village Philanthropy Fund (2012)
- ↓
- **Diaspora:** The Village Fund Committee won the confidence of members of their Diaspora living in Jordan who contributed \$1,000 to the Fund (2012)
- ↓
- **Community:** Local community residents contributed \$500 to the Fund (2012)
- ↓
- **Civil Society/Private Sector:** Dalia Association offered an additional \$2,500 in matching funds from the Abraaj Group Fund to the Zawiya Village Philanthropy Fund (2012)
- ↓
- **Public Sector:** The Village Fund Committee contracted with municipality to collect loan payments at the time electricity bills are paid

Results

Zawiya Village Philanthropy Fund makes twelve loans of approximately \$300 for one year with no interest; all repaid in full (2012)

Zawiya Village Philanthropy Fund makes fifteen loans of approximately \$300 for one year with no interest (2013)



Outcomes (partial list)

- 1 In August 2012, Marwan and Wafa each took loans of \$300 to develop two dunams of family land that wasn't arable. They had received a 1500 Euro grant from a donor to build a retaining wall and level the land, and used the loan to buy agricultural supplies enabling them to produce a harvest that employed two members of the family and fed two families.
- 2 In April, 2013, Nidal and Amal took a loan of \$300 to help tile and renovate an unused building and establish a retail store. An unemployed university graduate, Nida started selling small fashion accessories and used the revenue and private savings to buy clothing, which brought the value of their inventory to over \$1,500.
- 3 In April 2013, Iyad took a loan of \$300 to buy new electronics for his already successful small telephone services business, which is run by his brother while he works as a labourer in Israel. Six months later the value of his business had increased to over \$3,000 and, because of increased visibility and increased demand for new products and services, he is considering opening a second branch.

Impact!

As a result of this multi-stakeholder partnership between The Abraaj Group, Dalia Association, residents of Zawiya Village, the Palestinian Diaspora, and the Zawiya municipality, Zawiya residents:

1. recognize themselves as givers, not just receivers. They increasingly recognize they are worthy of investment from the Diaspora and private sector;
2. benefit from revolving loans, thus capitalizing small community and income-generating projects that improve lives; and
3. are mobilized in projects they conceptualize for their own benefit with the support of their local community through the loan fund.

Success Factors

1. **Existence of patient capital from The Abraaj Capital Group.** Community mobilization can take a long time! Without the incentive of the matching grant, local villagers might not have overcome the barriers to giving.
2. **Dalia Association's credibility and persistence.** Communities that are beaten down by occupation, poverty and violence often don't believe in themselves. Dalia's long-term community relationships help marginalized groups build skills and self-confidence so they can take leadership to address their own problems.
3. **Villagers's initiative.** Zawiya residents worked together well across differences and with their Diaspora and municipality; transparency, professionalism and accountability systems can support efforts for win-win solutions among diverse groups.

Areas for Improvement

- Communication with corporate partners needs to be more frequent and more detailed.
- Reporting on progress and outcomes needs to be standardized.
- Communication with Diaspora partners should be formalized and enhanced.
- Need additional pilots in order to refine and institutionalize learning from this methodology.
- May need to increase amount of loans and/or offer flexible loan sizes.

Dalia Association's objective was to incrementally motivate village residents to pursue opportunities inherent in philanthropy and encourage them to take leadership in mobilizing resources from various sources including their Diaspora and local residents.

مجموعة ابراج و مؤسسة دالية

نموذج من الشراكة بين عدد من اصحاب المصالح لاستدامة مجتمعية

التزمت مجموعة ابراج بتقديم ٢٥٠٠ دولار سنويا لمدة ٣ سنوات لتأسيس «صندوق مجموعة ابراج» لدى مؤسسة دالية (٢٠١١)، حيث قامت دالية برصد المبلغ لدعم المجموعات المحلية داخل القرى بتشجيع تشكيل صندوق القرية، بالمنهجية نظام العطاء.

ومن خلال استطلاع لمجموعة نفذت هذا النموذج كانت النتائج وفق العملية التالية:

- المجتمع المدني: اقترحت مؤسسة دالية تأسيس «صندوق الزاوية للعطاء المجتمعي» في محافظة سلفيت بالضفة الغربية باستخدام ١٥٠٠ دولار من مجموعة ابراج لتعادل مساهمات تم جمعها محليا من قرية الزاوية (٢٠١١)
- الشتات: حظيت اللجنة التي تدير الصندوق من ابناء القرية بثقة مغتربين يقيمون في البرازيل تبرعوا بمبلغ ١٤٠٠ دولار لصالح الصندوق، محترمين حق سكان القرية في استخدام الأموال وفقا لأولوياتهم الخاصة (٢٠١١)
- المجتمع المدني/القطاع الخاص: ايضا عرضت مؤسسة دالية ٢٠٠٠ دولار اضافية من صندوق ابراج لصالح «صندوق الزاوية للعطاء المجتمعي» لمواصلة تغذية الصندوق (٢٠١٢)
- الشتات: كما حظيت ايضا اللجنة على ثقة مغتربين في الاردن تبرعوا بمبلغ ١٠٠٠ دولار للصندوق (٢٠١٢)
- المجتمع: تبرع افراد من مجتمع القرية بمبلغ ٥٠٠ دولار للصندوق (٢٠١٢)
- المجتمع المدني/القطاع الخاص: قدمت مؤسسة دالية ٢٥٠٠ دولار اضافية لتغذية صندوق «العطاء لقرية الزاوية» (٢٠١٢)
- القطاع العام: تعاقدت اللجنة التي تمثل سكان القرية لادارة الصندوق مع البلدية لجمع دفعات القروض في الوقت الذي تدفع فيه فواتير الكهرباء من خلال المحاسب.

النتائج

قدم صندوق «الزاوية للعطاء المجتمعي» ١٣ قرضا سنويا بلا فوائد قيمة كل منها ٣٠٠ دولار تقريبا، تم تسديدها بالكامل (٢.١٢)

قدم صندوق «الزاوية للعطاء المجتمعي» ١٥ قرضا سنويا بلا فوائد قيمة كل منها ٣٠٠ دولار تقريبا (٢.١٣)



المخرجات: (لعينة من المقترضين):

١ في آب ٢٠١٢، أخذ كل من مروان و وفاء قرضا بقيمة ٣٠٠ دولار لاستصلاح دونمين من اراض العائلة لم تكن قابلة للزراعة. وحصلوا على منحة بقيمة ١٥٠٠ يورو من جهة مانحة لبناء جدار استنادي واعادة تسوية الارض، واستخدما القرض لشراء مواد زراعية تمكنهما من انتاج محصول ساهم في تشغيل اثنين من افراد العائلة وتوفير احتياجاتهم المنزلية.

١ في نيسان ٢٠١٣، اخذ نضال وأمل قرضا بقيمة ٣٠٠ دولار للمساعدة في ترميم مخزن غير مستخدم لإنشاء متجر لبيع الملابس. وبدأت نداء، وهي خريجة عاطلة عن العمل، ببيع اكسسوارات واستخدمت العائدات ومدخرات خاصة لشراء الملابس، وزادت قيمة مشروعها الى اكثر من ١٥٠٠ دولار.

١ في نيسان ٢٠١٣، أخذ اياد قرضا بقيمة ٣٠٠ دولار لشراء اجهزة الكترونية لتقوية مشروعه الصغير «محل اتصالات» لبيع الاجهزة الخلوية وغيرها، ويدر المحل شقيقه بينما يشتغل هو عاملا في اسرائيل. وبعد ستة اشهر اصبحت قيمة مشروعه اكثر من ٣٠٠٠ دولار، بسبب زيادة الطلب على مبيعاته، وهو يفكر في فتح فرع آخر في جهة اخرى من القرية.

الأثر الملموس نتيجة المشاهدة:

نتيجة لهذه الشراكة متعددة الاطراف بين مجموعة ابراج ومؤسسة دالية وسكان الزاوية والمغتربين الفلسطينيين وبلدية الزاوية، فان سكان الزاوية شعروا ب:

١. اعترافهم المتزايد لانفسهم بانهم اصبحوا مانحين وليس فقط متلقين للمساعدات، وادراكهم بجدارتهم للاستثمار بالقطاع الخاص والشتات.
٢. الاستفادة من القروض المدورة ويستفيدون من مشاريع صغيرة مدرة للدخل التي تحسن من حياتهم.
٣. تجنيد مشاريع يضعون تصوراتها لأجل منفعتهم، بدعم من مجتمعهم المحلي من خلال صندوق الاقراض.

عوامل نجاح:

١. وجود رأس مال صبور من مجموعة ابراج. لان التعبئة المجتمعية تتطلب وقتا طويلا وبدون تحفيز المجموعات المحلية بمنح مماثلة، يصعب عليهم ان يجتازوا العقبات التي تحول دون العطاء.
٢. مصداقية مؤسسة دالية ومثابرتها. ان المجتمعات المحلية التي ضربها الاحتلال والفقر والعنف لا تملك الثقة بالنفس في كثير من الاحيان. علاقات دالية طويلة المدى مع المجموعات المجتمعية المهمة تساعد على بناء المهارات والثقة بالنفس لأخذ زمام القيادة لمعالجة مشكلاتها.
٢. مبادرة سكان القرى وعمل سكان الزاوية على ايجاد الحلول معا بمساعدة ابناء القرية من المغتربين والبلدية. وايضا الشفافية والمهنية وانظمة المساءلة يمكن ان تدعم الجهود لتحقيق الربح المتبادل بين مجموعات متنوعة.

ولتحسين المجال في "الاستثمار المجتمعي" بالقرية يتطلب:

- ان يكون التواصل مع الشركاء من الشركات دوري ومتكرر وبتفصيل اكثر.
- ان يكون تقديم التقارير حول العمليات والنتائج موحدا اكثر ومن خلال استبيان.
- اضعاف الطابع الرسمي على الاتصالات مع الشركاء في الشتات وتعزيزها.
- الحاجة الى مزيد من الدراسات الاسترشادية لتحسين ومأسسة التعلم من هذه المنهجية.
- قد نحتاج الى زيادة قيمة القروض و/أو تقديم احجام قروض مرنة.

"كان هدف دالية من تغذية الصندوق سنويا لتشجيع سكان القرية على ترسيخ مفهوم العطاء وتشجيع القرية على حشد الموارد من اطراف مختلفة منها مغتربي القرية في الشتات، والسكان المحليين"



مؤسسة دالية

صندوق بريد: ٢٣٩٤، رام الله، فلسطين، خط ارضي: ٩١٢١ ٢٩٨ ٩٧٠٢ +
بريد إلكتروني: info@dalia.ps, www.dalia.ps