



вул. Січових Стрільців 37-41, 5-й поверх, м. Київ, 04053  
тел.: +380 44 360 52 42  
e-mail: [office@ti-ukraine.org](mailto:office@ti-ukraine.org)

**ПОЛІТИКА ЗІ ЗБОРУ КОШТІВ ТА ПОЖЕРТВ  
«ТРАНСПЕРЕНСІ ІНТЕРНЕСНЛ УКРАЇНА»**

Київ 2017

## ***Сфера застосування***

Ця політика насамперед стосується осіб, що уповноважені діяти з метою збору коштів та управління пожертвами в Трансперенсі Інтернешнл Україна (ТІ Україна): Правління, Виконавчого Директора, Операційного Директора та Фандрейзера.

Рекомендації, наведені нижче, також стосуються кожного члена команди ТІ Україна, найманого, залученого в якості експерта або консультанта або будь-кого іншого, хто в якийсь момент бере участь у зборі коштів для організації.

## ***Мета***

Мета цього документа — визначити позицію ТІ Україна щодо практики збору коштів та зафіксувати стандарти та процедури, що застосовуються під час збору коштів та управління пожертвами.

## **Стаття 1. Загальні положення**

1.1 Трансперенсі Інтернешнл Україна фінансується з різних джерел, таких як фонди, міжнародні організації, державні агенції, бізнес та окремі громадяни.

1.2 Пожертви, гранти та інші джерела надходжень дозволяють ТІ Україна боротися з корупцією. ТІ Україна забезпечує отримання фінансування, необхідного для підтримки цієї важливої роботи. Надійне і різноманітне фінансування дозволяє ТІ Україна підтримувати власну незалежність, захищати свою репутацію та ефективно діяти.

1.3 Політикою ТІ Україна є згода на прийняття запропонованої підтримки від будь-якого донора (грошима або іншим чином), якщо така згода не вплине на її незалежність у досягненні своєї мети або не поставить під сумнів її доброчесність або репутацію.

1.4 ТІ Україна може отримувати фінансування від бізнесу. Це не вказує на схвалення політики або попередньої діяльності компанії-благодійника. ТІ Україна може зробити запит, щоб корпоративні благодійники підписали зобов'язання про дотримання принципів доброчесності перед отриманням фінансування від компанії.

1.5 ТІ Україна фіксує всі пожертви на суму понад 1 000 євро та публічно розкриває їх, включно зі згадуванням у Річному звіті та на вебсайті організації. ТІ Україна не приймає підтримку від компаній, які були помічені у корупційних діях, за винятком тих випадків, коли компанія може довести, що відбулося порушення корпоративної політики, і це порушення було розглянуто поважним чином, і що корпоративна політика була змінена для запобігання подібним випадкам у майбутньому.

1.6 Якщо існує значний ризик того, що отримання фінансування від певного джерела поставить під сумнів незалежність ТІ Україна або завдасть значної шкоди репутації ТІ через публічну асоціацію зі донором, то у такому випадку фінансування з цього джерела не буде прийняте ТІ Україна. Ухвалення рішення у випадках, які викликають сумніви чи побоювання, відбувається на засіданні Правління ТІ Україна, яке розглядає дане питання та приймає рішення щодо прийнятності такого фінансування голосуванням та ухваленням протоколу засідання.

1.7 Будь-яка пожертва ТІ Україна мусить витримати перевірку громадськістю. Донор або благодійник, який був обґрунтовано звинувачений у корупції (наприклад, за рішенням суду), не може очікувати захисту або поблажливості від ТІ Україна.

1.8 Якщо будь-який працівник або член Правління ТІ Україна занепокоєний тим, що існує загроза незалежності або репутації ТІ Україна від очікуваного або вже отриманого фінансування, то дан(і) особа(и) має (мають) вказати на це Виконавчому Директору ТІ Україна.

1.9 Коли розмір фінансування перевищує \$10 000, повинно бути проведене обговорення з Правлінням ТІ Україна.

## **Стаття 2. Загальні принципи та міркування при зборі коштів.**

2.1 Збір коштів слід розуміти як процес накопичення добровільних внесків грошима або іншими ресурсами за рахунок звернення по пожертви до окремих осіб, бізнесу, благодійних фондів або державних агенцій.

### **2.2 Написання грантових заявок:**

2.2.1 Всі проектні заявки мають бути подані англійською, якщо інше не зазначено донором.

2.2.2 Всі варіанти проектних заявок мають бути подані керівником проекту для розгляду фандрейзером принаймні за тиждень до кінцевого строку.

2.2.3 Фандрейзер має ухвалити всіх партнерів проекту разом з Виконавчим Директором.

### **2.3 Подяка:**

2.3.1 Всі донори, що підтримують ТІ Україна, мають бути відзначені в Річних звітах.

2.3.2 Щонайменше один раз на рік листівки з відзначенням внеску донорів мають бути відправлені до донорських організацій, що розташовані в Україні та підтримують ТІ Україна.

2.3.3 Фандрейзер має відправити лист з подякою всім донорам за наявності контактних даних незалежно від розміру внеску.

### **2.4 Комунікація:**

2.4.1 Фандрейзер або керівник проекту мають запрошувати донорів на події, що можуть викликати інтерес або фінансуються відповідним донором та організовані ТІ Україна.

2.4.2 Фандрейзер має простежити, щоб річний та фінансовий звіт, а також інформацію про склад правління, команду, стратегію, програми та проекти було легко знайти на вебсайті організації.

2.4.3 Діяльність зі збору коштів в ТІ Україна відбувається постійно багатьма шляхами. Вони включають, та не обмежуються такими методами: безпосередні зустрічі, звернення про грантову допомогу, заходи для координації з донорами, дні відкритих дверей, краудфандингові кампанії і т.д.

## 2.5 Зловживання впливом та конфлікт інтересів:

2.5.1 Організація не має бути залучена у зловживання впливом або які інші дії, які навіть віддалено можуть видаватися за конфлікт інтересів. Не має значення, яке фінансування при цьому пропонується.

## 2.6 Інше:

2.6.1 Робота фандрейзера не може оплачуватися у відповідності до розміру зібраних коштів.

2.6.2 Документи, які повинні постійно зберігатися фандрейзером: список донорів і контактні дані, список можливих грантів, всі подані грантові звернення з очікуваною датою рішення, список інформації щодо зустрічей з донорами (зобов'язання, потенційні можливості і т.д.).

## **Стаття 3. Рекомендації з краудфандингу**

3.1 Краудфандинг – це практика фінансування проекту або починання за допомогою збору грошових внесків великої кількості окремих осіб або малих суб'єктів господарювання. ТІ Україна бере участь лише в краудфандингу, що ґрунтується на благодійних внесках; благодійникам не можна обіцяти, а вони не можуть очікувати жодних компенсацій.

### 3.2 Головні правила краудфандингу:

3.2.1 Кампанія з краудфандингу, яка сумісна з місією ТІ Україна, може проводитися на вебсайті організації або через партнерські сайти та платформи.

3.2.2 Для краудфандингової кампанії повинен бути відкритий окремий банківський рахунок.

3.2.3 На сайті ТІ Україна повинна бути створена окрема сторінка для підтримки кампанії.

3.2.4 Опис кампанії, очікуваний розмір фінансування та відповідна дата мають бути опубліковані.

3.2.5 Заклики про підтримку кампанії мають бути розповсюджені тільки через поважні джерела та особами або організаціями, які щодо яких немає підозр у корупційних діяннях.

3.2.6 Ім'я та контактні дані особи, відповідальної за краудфандингову кампанію, мають бути опубліковані на відповідній сторінці.

3.2.7 Усі кошти, зібрані краудфандингом, мають бути використані на потреби, які зазначені в описі цієї кампанії або діяльність за статутом.

3.2.8 Звіт про отримані та витрачені гроші має публікуватися щотижня.

3.2.9 Для проведення краудфандингових кампаній ТІ Україна може співпрацювати з українською або міжнародною платформою, в такому випадку використовуються прийняті рекомендації та правила звітування цієї платформи.

#### **Стаття 4. Рекомендації з корпоративного фінансування**

4.1 Корпоративне фінансування — це підтримка, що була отримана через співпрацю з комерційною організацією, яка може надати кошти, навички або інші ресурси для потреб організації.

4.2 Головні правила корпоративного фінансування:

4.2.1 ТІ Україна приймає лише філантропічне спонсорство, де спонсор винагороджується через прес-релізи та визнання у річних звітах і відмовляється від рекламних або комерційних прав, пов'язаних з його внеском.

4.2.2 ТІ Україна також приймає медійне спонсорство, яке дозволяє їй вільно використовувати медіа-ресурси, надані донором, без будь-яких зобов'язань з боку ТІ Україна.

4.2.3 ТІ Україна не приймає будь-якої підтримки, що включає або потребує схвалення продукту.

4.2.4 Якщо запропонована пожертва перевищує \$1000, то фандрейзер має порадитися з Виконавчим Директором про те, чи є прийнятною така пожертва.

4.2.5 Якщо пожертва більше ніж \$10000 запропонована бізнесом або приватною особою, то Правління ТІ Україна має ухвалити, чи є прийнятною така пожертва.

### Стаття 5. Сфери обов'язків

Етап	Правління	Виконавчий Директор	Операційний Директор	Фандрейзер	Менеджер проекту
Ухвалення великих розмірів пожертв	X	X	X		
Збір коштів є одним із головних завдань в організації	X	X		X	
Ведення комунікації з донорами				X	
Зустрічі з донорами		X	X	X	
Постійний моніторинг потенційних можливостей фінансування				X	
Повідомлення членів команди про потенційні можливості фінансування				X	
Попередня розробка проектної заявки, бюджету					X
Приведення чорнового варіанту проектної заявки у відповідність до потреб і пріоритетів донора				X	
Остаточне ухвалення проектної заявки та бюджету перед подачею			X		
Приведення чорнового варіанту проектної заявки у відповідність до потреб і пріоритетів донора				X	
Підготовка та подача проектної заявки на розгляд донора				X	
Подальше спілкування з донорами				X	