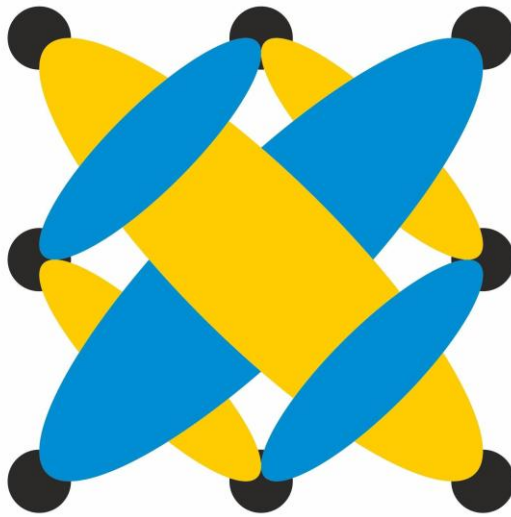


ЗАТВЕРДЖЕНО:
Черговими Загальними зборами
ГО “ТИ ПОТРІБЕН УКРАЇНІ”
протокол
№ 06/01/2026 від 06.01.2026 року



ФАНДРЕЙЗИНГОВА СТРАТЕГІЯ
ГРОМАДСЬКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ “ТИ ПОТРІБЕН УКРАЇНІ”
(КОД ЄДРПОУ 40112590)
НА 2026 - 2028 РОКИ
(далі - Стратегія, Організація)

1. ВСТУП

Ця Стратегія розроблена Організацією на основі **Стратегічного плану на 2026-2028 роки (далі - Стратегічний план)** і виступає інструментом його виконання.

Зміст Стратегії побудовано:

- а) Відповідно до **мети, місії та візії Організації**, відображених у Стратегічному плані;
- б) Відповідно до **стратегічних цілей**, відображених у Стратегічному плані;
- в) На основі результатів проведення **SWOT- та PESTLE-аналізів**, відображених у Стратегічному плані.

2. ТЕРМІНОЛОГІЯ

2.1. Терміни у цій Стратегії вживаються у наступному значенні:

- **Донори** - у розумінні цієї Стратегії з урахуванням положень чинного законодавства України юридичні особи-благодійники, у тому числі нерезиденти, за рахунок фінансування яких Організація здійснює реалізацію напрямків своєї статутної діяльності.
- **Стратегічні фандрейзингові цілі** – це наміри, виражені у кількісно-якісних показниках, які відображають обсяги та ефективність залучення Організацією фінансових ресурсів і які мають бути досягнуті останньою до завершення періоду стратегічного планування (три роки).
- **Період стратегічного планування** - це проміжок часу тривалістю три роки, протягом якого Організація має досягти поставлених перед собою поставлених стратегічних фандрейзингових цілей.

3. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЇ

- 1) **Диверсифікація доходів:** не покладатися на одне “основне” джерело доходу, натомість, комбінувати використання одночасно декількох таких джерел, ефективність використання яких дозволяє Організації повноцінно провадити свою статутну діяльність.
- 2) **Інституційний розвиток:** постійне нарощування компетенції команди Організації не тільки у залученні фінансових ресурсів для провадження її статутної діяльності, а й у реалізації напрямків вказаної діяльності (юридичний супровід неприбуткових установ і організацій (далі - **ІГС**, до яких відносяться громадські об'єднання, релігійні, благодійні організації, творчі і професійні спілки та їх об'єднання, асоціації, організації роботодавців та їх об'єднання, органи самоорганізації населення, інші неприбуткові установи та організації, легалізовані відповідно до законодавства України) та волонтерської діяльності; правоосвіта у вказаній сфері тощо).
- 3) **Прозорість та аудит:** підтримувати довіру громадськості та окремо взятих заінтересованих осіб (стейкхолдерів) до цілей, правил і методів управління фінансовими ресурсами в Організації шляхом періодичного публікування відповідних звітів, аудиту фінансової звітності (за необхідності) тощо.

4. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ФАНДРЕЙЗИНГУ

4.1. Організація визначає для себе наступні стратегічні фандрейзингові цілі:

- 4.1.1. Збільшити обсяг фінансових ресурсів (бюджету) Організації;
- 4.1.2. Забезпечити сталість фінансування діяльності Організації у цілому;
- 4.1.3. Залучити грантове фінансування і забезпечити його сталість (повторність);
- 4.1.4. Диверсифікувати джерела фінансування діяльності Організації;
- 4.1.5. Сприяти розширенню і розвитку команди Організації.

5. ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

5.1. Джерела залучення фінансових ресурсів

5.1.1. Організація планує системне використання наступних джерел залучення фінансових ресурсів:

- **Грантове фінансування** - основне джерело;
- **Благодійні пожертви** (завдяки підвищенню присутності Організації в інформаційному просторі очікується зростання кількості благодійних пожертв від фізичних та юридичних осіб);
- **Проведення благодійних заходів** (наприклад, проведення аукціонів побачень з експертами, розіграшів юридичних послуг, проведення сніданків/бранчів з лідерами думок/експертами тощо);
- **Соціальне підприємництво** (надання оплатних послуг ІГС та волонтерам);
- **Корпоративне (бізнес) фінансування** (залучення бізнесу (у тому числі локального малого та середнього) для фінансування окремих проєктів чи заходів Організації).

5.2. Концепція залучення грантового фінансування (“Donor message box”). “Теорія (логіка) змін” для донорів

5.2.1. Проблема:

ІГС і волонтери в Україні працюють в умовах:

- застарілості, неузгодженості і прогалин у чинному законодавстві України;
- особливого адміністративного і фіскального контролю з боку органів державної влади;
- відсутності системної юридичної підтримки ІГС і волонтерів (недостатність фахової вузькопрофільної експертності фахівців, перевага консультування над сприянням у практичному вирішенні проблем, юридичним менторством тощо);
- ризику застосування до ІГС і волонтерів заходів юридичної відповідальності, “блокування” діяльності, втрати донорського фінансування, репутації тощо.

Більшість ІГС і волонтерів не мають “власних” юристів або ресурсів для забезпечення власного системного правового супроводу.

5.2.2. Основне припущення (Assumption):

Якщо ІГС і волонтери матимуть доступ до системної, практичної та своєчасної юридичної підтримки, то:

- зменшаться юридичні ризики провадження їх діяльності в Україні;
- ІГС і волонтери у повному обсязі дотримуватимуться законодавства України;
- ІГС і волонтери збережуть довіру донорів;
- ІГС і волонтери повністю зосередяться на досягненні своєї мети, а не на пошуку способів задоволення потреб у фаховому юридичному супроводі.

5.2.3. Рішення / Втручання (Intervention):

Організація виступає юридичним хабом для ІГС і волонтерів і забезпечує повний цикл їх юридичної підтримки, а саме:

- правоосвіту для ІГС і волонтерів;
- юридичний супровід діяльності ІГС і волонтерів;
- захист прав і законних інтересів ІГС і волонтерів.

5.2.4. Грантове фінансування Організації донором:

- зменшує юридичні ризики для ІГС і волонтерів;
- дозволяє ІГС і волонтерам зосередитись на власній діяльності;
- підсилює стійкість громадянського суспільства в Україні.

5.2.5. Організація має реальну можливість ефективно використати грантове фінансування, оскільки володіє наступними перевагами (“Value proposition”):

- **Фокус на ІГС і волонтерах** — ми працюємо виключно з інституціями громадянського суспільства України і маємо вузьку фахову спеціалізацію;
- **Практична юридична експертиза** — реальні кейси, а не лише “теоретичне” консультування;
- **Системний підхід** — повноцінний правовий супровід діяльності ІГС та волонтерської діяльності;
- **Прозорість** — періодичні звіти про діяльність Організації, вимірюваність результатів вказаної діяльності.

5.2.6. Очікувані результати (Outcomes):

а) Короткострокові (до 1 року):

- ІГС і волонтери підвищують власну правову обізнаність;
- Зменшується кількість юридичних помилок і кризових ситуацій у юридичній площині у межах діяльності ІГС та волонтерської діяльності.

б) Середньострокові (1–3 роки):

- Методи діяльності ІГС та волонтерської діяльності стають більш зрозумілими, прогнозованими і передбачуваними у юридичному контексті;
- Зростає довіра донорів до українських ІГС;
- Формується правова культура серед ІГС і волонтерів.

в) Довгострокові (3+ роки):

- Юридична стійкість ІГС і волонтерів в Україні;
- Посилене громадянське суспільство в Україні;
- Подальший розвиток демократичних інститутів в Україні.

5.2.7. Вплив (Impact):

Юридично захищені та обізнані ІГС і волонтери забезпечують безперервну підтримку соціально-економічного відновлення і розвитку на місцевому, регіональному і загальнонаціональному рівнях в Україні, зміцнюють українське громадянське суспільство, ефективно і прозоро використовують грантове фінансування.

6. ПРОЦЕДУРА ЗДІЙСНЕННЯ ФАНДРЕЙЗИНГУ

6.1. Усі фандрейзингові активності Організації здійснюються на основі цієї Стратегії, а також **Фандрайзингового плану (Додаток 1 до Стратегії) (далі - План)**.

6.2. Реалізацію Стратегії та Плану здійснює фандрайзер, який є членом команди Організації.

6.3. Фандрайзер:

- орієнтований на досягнення стратегічних цілей фандрейзингу та визначених показників ефективності (KPI);
- на постійній основі здійснює моніторинг актуальних можливостей залучення фінансових ресурсів за різними джерелами;
- виконує необхідні функції для залучення фінансових ресурсів (пропозиція ідей, реалізація активностей, підготовка проектних пропозицій, грантових заявок тощо);
- може пропонувати альтернативні джерела та методи залучення фінансових ресурсів, які не передбачені Стратегією;
- аналізує успішність активностей відповідно до визначених KPI, надає пропозиції щодо вдосконалення фандрайзингової діяльності Організації.

6.4. Організація та координація діяльності фандрайзера, оцінка результатів його діяльності здійснюються Головою Організації.

У разі, якщо Голова Організації виступає фандрайзером, організація та координація його діяльності, а також оцінка результатів вказаної діяльності здійснюється Загальними зборами Організації.

7. МОНІТОРИНГ ТА ОЦІНКА ВИКОНАННЯ СТРАТЕГІЇ

7.1. Фандрайзер відповідає за моніторинг індикаторів виконання Стратегії (KPI), а Голова Організації здійснює фінальну оцінку різних етапів виконання Стратегії.

У разі, якщо Голова Організації виступає фандрайзером, він відповідає за моніторинг індикаторів виконання Стратегії (KPI), а Загальні збори Організації здійснюють фінальну оцінку різних етапів виконання Стратегії.

7.2. Головні індикатори виконання Стратегії (KPI):

- Обсяги фінансових активів Організації на місяць і на рік;
- Відсоток повторного отримання фінансування від окремих донорів;
- Обсяги використання окремих методів/форм залучення фінансових ресурсів (кількість зустрічей, заходів тощо).

7.3. Очікувані результати:

- Організацією активно використовуються різні джерела залучення фінансових ресурсів;
- Активний розвиток проекту Правовий інкубатор "The lawyers for NGOs", а також інших проектів у сфері правового супроводу діяльності ІГС і волонтерів, їх правоосвіти протягом періоду стратегічного планування;
- Фінансові активи Організації **складають до 1 000 000 грн/рік**.
- Збільшено кількість клієнтів і бенефіціарів Організації, які отримують юридичну допомогу.

ФАНДРЕЙЗИНГОВИЙ ПЛАН
на виконання Стратегії
(далі - План)

Даний План є базовим та відображає стратегічні фандрейзингові цілі Організації.

План може деталізуватися завдяки фінансовим показникам та конкретним проектам.

Завдання	Джерела	Спосіб виконання	Результати
Підвищити юридичну обізнаність і захищеність ІГС та волонтерів	Гранти (50%) Благодійні пожертви (20%) Доходи від підприємницької діяльності Організації (30%)	Здійснювати постійний пошук грантових можливостей та підготовку пропозицій. Покращувати присутність Організації в інформаційному просторі.	Збільшено кількість бенефіціарів Організації, які отримують юридичну допомогу.
Розширення обсягів соціального підприємництва	Благодійні пожертви (30%) Доходи від підприємницької діяльності Організації (70%)	Надання платних юридичних послуг ІГС і волонтерам. Покращувати присутність Організації в інформаційному просторі.	Збільшено кількість клієнтів Організації, які отримують юридичну допомогу.
Залучення нових джерел фінансування, у тому числі донорського	Гранти на організаційний розвиток (50%) Благодійні пожертви (20%) Доходи від підприємницької діяльності Організації (30%)	Реалізація Стратегії з використанням закладених у ній методик і підходів.	Апробовано і використовуються різні джерела залучення фінансових ресурсів.