

# ДОГОВІР № 4NORD11-05305

про надання гранту

м. Київ

«05 липні 2021 р.

УКРАЇНСЬКИЙ КУЛЬТУРНИЙ ФОНД (далі – Фонд) в особі Виконавчого директора Берковського Владислава Георгійовича, який діє на підставі Положення, з однієї сторони, та Фізична особа-підприємець Воробей Володимир Георгійович (далі – Грантоотримувач), що діє на підставі реєстрації в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань від 05.06.2006 за № 2415000000016809, з іншої сторони (далі – Сторони), уклали цей Договір про таке.

## I. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

Фонд надає Грантоотримувачу на умовах, визначених цим Договором, грант для реалізації культурно-мистецького проекту «Школа фінансового менеджменту “Фінанси креативу”» (далі – Проект), опис та мінімальні технічні вимоги до якого наведено у проектній заявці та у кошторисі Проекту згідно з додатками 1 та 2 до цього Договору, а Грантоотримувач реалізує Проект на умовах, визначених цим Договором.

## II. СТРОКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ

1. Грантоотримувач реалізує Проект до 30 жовтня 2021 року включно з періодом підготовки та надання Фонду пакету звітної документації відповідно до пункту 3 цього Розділу.

2. Проект реалізується згідно з робочим планом реалізації Проекту, визначеним у розділі XI проектної заявки.

3. Для підтвердження реалізації Проекту Грантоотримувач надає Фонду змістовий звіт про виконання Проекту (додаток 3), звіт про надходження та використання коштів для реалізації Проекту (додаток 4) з копіями первинних бухгалтерських документів.

4. Датою завершення реалізації Проекту є день підписання Фондом акта про виконання Проекту.

### **ІІІ. СУМА ГРАНТУ, ГРАФІК ПЛАТЕЖІВ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ**

1. Загальна сума гранту становить 685 500 грн. 00 коп. (шістсот вісімдесят п'ять тисяч п'ятсот гривень 00 копійок) без ПДВ.

2. Фонд надає суму гранту частинами (траншами) у розмірі та у строки, визначені графіком платежів згідно з додатком 5 до цього Договору.

3. У разі невиконання або часткового виконання співфінансування Проекту зі сторони Грантоотримувача та/або партнера по співфінансуванню, у проектах де співфінансування є обов'язковою умовою, Фонд зменшує суму гранту пропорційно до зменшення суми співфінансування. Якщо часткове невиконання співфінансування не впливає на граничні обов'язкові пропорції співфінансування проекту, визначені Фондом, ця норма не застосовується.

4. Перерахування коштів здійснюється в безготіковій формі у національній валюті України шляхом переказу на розрахунковий рахунок Грантоотримувача.

### **ІV. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН**

1. Грантоотримувач має право на реалізацію Проекту відповідно до умов цього Договору.

2. Грантоотримувач зобов'язується:

1) відповідати за будь-якими зобов'язаннями, покладеними на нього цим Договором;

2) не отримувати прибутку від гранту (крім випадків реалізації проектів, пов'язаних із кіновиробництвом);

3) реалізувати Проект у строки, визначені у пункті 1 розділу ІІ цього Договору;

4) надавати фінансові документи, які підтверджують співфінансування Проекту з інших джерел, у разі надання Фондом гранту на умовах співфінансування;

5) у разі якщо реалізацію Проекту буде припинено чи не завершено протягом дії цього Договору, у триденний строк повідомити Фонд про такі обставини. У строк, що не перевищує 10 календарних днів з моменту настання таких обставин, документально підтвердити всі витрати, здійснені за рахунок суми гранту, та повернути Фонду невикористану частину суми гранту;

6) зберігати бухгалтерську документацію по Проекту протягом трьох років з моменту підписання акту про виконання Проекту;

7) самостійно врегульовувати правовідносини з третіми особами, які пов'язані з виникненням (набуттям) прав на об'єкти авторського права і (або) суміжних прав, використанням таких об'єктів, розпорядженням майновими правами і охороною майнових прав на ці об'єкти, а також охороною особистих немайнових прав відповідно до вимог Закону України 'Про авторське право і суміжні права';

8) відповідно до чинного законодавства України не допускати наявності у Проекті (продукті Прєкту) пропаганди війни, насильства, жорстокості, фашизму і неофашизму, закликів, спрямованих на ліквідацію незалежності України, розпалювання міжетнічної, расової, релігійної ворожнечі, приниження нації, неповаги до національних і релігійних святинь, а також наркоманії, токсикоманії, алкоголізму та інших шкідливих звичок, матеріалів порнографічного характеру.

### 3. Фонд має право:

1) ознайомлюватися з первинною документацією, пов'язаною з реалізацією Проекту;

2) вимагати від Грантоотримувача будь-які документи, інформацію та пояснення щодо його дій, пов'язаних з виконанням цього Договору та реалізацією Проекту;

3) використовувати безоплатно та на власний розсуд всі документи та інформацію, отримані в процесі реалізації Проекту, якщо таке використання відповідає існуючим правам інтелектуальної та промислової власності;

4) здійснювати контроль та моніторинг реалізації Проєкту, у тому числі за місцезнаходженням Грантоотримувача та/або за місцем фактичної реалізації Проєкту.

4. Фонд зобов'язується:

- 1) надавати організаційно-методичну допомогу Грантостримувачу;
- 2) контролювати порядок виконання цього Договору, дотримання строків, правильність, обґрунтованість та цільове використання гранту.

## **V. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН**

1. Сторони відповідають за своїми зобов'язаннями в межах, визначених чинним законодавством України.

2. Фонд не несе відповідальності за завдані Грантоотримувачем збитки, а також збитки, спричинені третім особам.

3. Фонд не несе відповідальності за невиконання Грантостримувачем своїх зобов'язань перед третіми особами.

## **VI. ПРАВО ВЛАСНОСТІ ЩОДО РЕАЛІЗОВАНОГО ПРОЄКТУ**

1. Право власності, майнові права, права на премислову та інтелектуальну власність, що виникають в результаті реалізації Проєкту, належать Грантоотримувачу, якщо інше не визначено Грантостримувачем або чинним законодавством.

2. Грантоотримувач гарантує Фонду право використовувати безоплатно та на власний розсуд всі документи та інформацію (результати досліджень), отримані в процесі реалізації Проєкту, якщо таке використання відповідає існуючим правам інтелектуальної та промислової власності.

3. Грантоотримувач використовує всі можливі засоби для популяризації Проєкту, який фінансується за підтримки Фонду. З цією метою рекламні матеріали, офіційні повідомлення, звіти та публікації, продукт, виготовлений у результаті реалізації Проєкту, мають містити інформацію про те, що Проєкт реалізовано за фінансової підтримки Фонду, з використанням символіки Фонду.

4. Усі публікації Грантоотримувача, що стосуються Проекту, у будь-якій формі та в будь-який спосіб (включаючи мережу Інтернет) мають містити застереження про те, що їх зміст не є офіційною позицією Фонду.

## **VII. ДОПУСТИМІ ВИТРАТИ**

1. Сторони домовились, що фактичні витрати мають відповідати принципам раціонального управління фінансами, бути відображені в бухгалтерському обліку Грантоотримувача та відповідати витратам, передбаченим у кошторисі Проекту, форму якого наведено у додатку 2 до цього Договору.

2. Сторони домовились, що неприпустимими є такі витрати:

придбання товарів, виконання робіт, надання послуг, що не пов'язані з реалізацією Проекту;

витрати по оплаті посередницьких послуг;

витрати по оплаті товарів, робіт і послуг, які були вже або будуть профінансовані за рахунок інших джерел до або після підписання цього Договору (подвійне фінансування);

витрати, пов'язані з реалізацією проектів, які мають на меті отримання прибутку;

витрати на утримання установ, організацій, в тому числі тих, що є учасниками проектів;

витрати на підготовку проектної заявки для подання на конкурсну програму Фонду;

витрати на проведення капітальних ремонтних робіт, проведення будівельних робіт, розробку у проектно-кошторисної документації;

витрати (замовлення товарів, робіт, послуг), які здійснюються між пов'язаними особами, відносини між якими можуть впливати на умови, або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють (за винятком витрат на оплату винагороди членів команди);

інші витрати, Інструкціями для заявників по програмам та витрати здійснені не за призначенням.

### **VIII. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ТЕХНІЧНИЙ КОНТРОЛЬ**

1. Грантоотримувач веде належний бухгалтерський облік та звітує перед Фондом в процесі реалізації Проекту в порядку, передбаченому цим Договором.
2. На вимогу Фонду Грантоотримувач зобов'язаний надати всю несбідну фінансову документацію щодо Проекту.

### **IX. ДОСТРОКОВЕ РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ**

1. У разі істотних порушень умов цього Договору, визначених Законом України «Про Український культурний фонд», його може бути розірвано за заявою Фонду в односторонньому порядку.
2. Рішення Фонду про розірвання цього Договору приймається за наявності факту істотного порушення його умов.
3. У разі дострокового розірвання цього Договору внаслідок використання будь-якої частини гранту не за призначенням або з порушенням чинного законодавства Грантоотримувач зобов'язаний протягом 20 календарних днів з дня отримання повідомлення про розірвання цього Договору в односторонньому порядку повернути у повному обсязі перераховані Фондом кошти.

### **X. ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ (ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ)**

1. У разі виникнення форс-мажорних обставин Сторони звільняються від своїх зобов'язань за цим Договором. Форс-мажорними обставинами визнаються усі обставини, визначені Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні».
2. У разі настання таких обставин кожна зі Сторін має повідомити іншу у письмовій формі протягом 5 календарних днів.

## **XI. ПОРЯДОК ВИРІШЕННЯ СПОРІВ**

1. Тлумачення умсв цього Договору здійснюється відповідно до норм чинного законодавства України.

2. Усі спори або розбіжності, що випливають із умов цього Договору або пов'язані з цим Договором та його тлумаченням, дією, пристиненням або його розірванням, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами. У разі якщо Сторони не можуть дійти згоди шляхом переговорів, такі спори вирішуються у порядку, визначеному чинним законодавством України.

## **XII. ІНШІ УМОВИ**

1. Цей Договір набирає чинності з дня його підписання Сторонами та діє до «31» грудня 2021 року, але у будь-якому випадку до повного виконання Сторонами своїх зобов'язань.

Зміни до цього Договору зносяться шляхом укладення додаткових договорів.

2. У разі зміни уповноваженої особи Сторони невідкладно повідомляють одна одну.

3. Обмін інформацією відбувається між Сторонами будь-якими можливими та прийнятлими засобами зв'язку.

4. Електронне повідомлення вважається отриманим Стороною-одержувачем в день його успішного відправлення. Відправлення вважається неуспішним, якщо Сторона, яка його направляє, отримує повідомлення про те, що воно не було відправлено. У цьому разі Сторона, яка направляє повідомлення, має негайно відправити його ще раз за будь-якими іншими відомими та попередньо визначеними адресами, зазначеними у пункті 6 цього розділу.

5. Кореспонденція, що направляється Сторонами з ~~використанням~~ послуг поштового зв'язку, вважається отриманою Стороною в установленому законодавством порядку.

6. Контактні особи:

1) контактна особа Фонду:

Проектний відділ Українського культурного фонду

01010, м. Київ, вул. Лаврська, 10-12

+38 044 504-22-66

[programa.nord@ucf.in.ua](mailto:programa.nord@ucf.in.ua)

2) контактна особа Грантоотримувача:

Іртаєва Юлія Володимирівна;

7. Грантоотримувач вживає всіх необхідних заходів для запобігання випадкам, коли неупереджене та справедливе здійснення цього Договору конфліктує з особистими інтересами (інтересами членів родини), інтересами економічного характеру чи будь-якими іншими подібними інтересами (далі – Конфлікт інтересів).

8. Про будь-який випадок, що містить або може привести до Конфлікту інтересів під час виконання цього Договору, Грантоотримувач зобов'язується негайно повідомити Фонд у письмовій формі.

9. Фонд та Грантоотримувач зобов'язуються дотримуватись ксифіденційності щодо інформації та змістових матеріалів Проєкту, які стали відомі під час виконання цього Договору.

10. У разі якщо правила і процедури для Грантоотримувачів вимагають проведення публічних закупівель, такі правила і процедури мають відповідати національним або міжнародним стандартам та принципам прозорості, пропорційності, ефективного фінансового управління, рівного ставлення і відсутності дискримінації.

11. Грантоотримувач погоджується, що будь-які персональні дані, зазначені у цьому Договорі, обробляються Фондом відповідно до Закону України «Про захист персональних даних».

12. Договір складено українською мовою у двох примірниках (по одному для кожної зі Сторін), що мають однакову юридичну силу.

### ХІІІ. ДОДАТКИ ДО ДОГОВОРУ

Невід'ємними частинами цього Договору є додатки до нього, а саме:

додаток 1 – проектна заявка;

додаток 2 – кошторис Проекту;

додаток 3 – змістовий звіт про виконання Проекту;

додаток 4 – звіт про надходження та використання коштів для реалізації

Проекту;

додаток 5 – графік платежів.

### XIV. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

#### **Фонд**

Український культурний фонд

Юридична адреса:

01601, м. Київ, вул. І. Франка, 19

Адреса для листування:

01010, м. Київ, вул. Лаврська, 10-12

ЄДРПОУ: 41436842

Банківські реквізити:

Назва банку/філії: ГУДКСУ у м. Києві

Р/р: UA608201720343110001000000458

Тел.: +38 (044) 504-22-66

#### **Грантоотримувач**

ФОП Воробей Володимир Георгійович

Юридична адреса:

79040, Львівська обл., м. Львів,

вул. Різьб'ярська, буд. 3, кв. 4

Адреса для листування:

79005, м. Львів, вул. Шота Руставелі 12,

а/с 509

ЄДРПОУ: 2845007151

Банківські реквізити:

Назва банку/філії: АТ КБ "Приватбанк"

Р/р: UA923052990000026001041006719

Тел.: +38 067 670 01 06

Виконавчий директор



В.Г. Берковський

ФОП



В.Г. Воробей

УКРАЇНСЬКИЙ  
КУЛЬТУРНИЙ  
ФОНД

Додаток 1

до Договору про надання гранту № 4NORD11-05305  
від «05» липня 2021 р.

Сезон: Грантовий сезон 2021

Програма: Навчання. Обміни. Резиденції. Дебюти

Лот: ЛОТ 1. Освітні програми

Конкурс: Індивідуальний

Заявка: 4NORD11-05305

**Назва проекту: Школа фінансового менеджменту  
“Фінанси креативу”**

## Візитна картка

### Назва проекту

Школа фінансового менеджменту “Фінанси креативу”

### Назва проекту англійською мовою

Finance for Creatives - Financial Management School for Creative Professionals

### Географія реалізації проекту

#### Населений пункт

Україна

### Початок проекту

2021-07

### Кінець проекту (включно із фінальним звітуванням)

2021-10-30

### Тривалість проекту в місяцях

4

### Пріоритетний сектор

культурні та креативні індустрії

ФОЛ Воробєєв В.І.  5.7.

**Формат проекту**  
онлайн

**Основний продукт**  
Освітня програма

**Ключові слова за напрямами**  
креативне підприємництво  
незформальна/інформальна освіта

**Конкурсна програма**  
Навчання. Обміни. Резиденції. Дебюти

**Лот**  
ЛОТ 1. Освітні програми

**Тип проекту**  
Індивідуальний

## **Інформація про контактну особу**

**Прізвище, ім'я та по-батькові**  
Іртаєва Юлія Володимирівна

**Телефон**

**Електронна пошта**

**Функції в проекті**  
Грантовий менеджер

## **Загальна інформація про проект**

### **Коротка інформація про проект**

Мета проекту – підвищити компетентності фінансового управління бізнесом/організацією представників креативних індустрій. Проект є логічним продовження дослідження “Фінансування креативних індустрій” за підтримки УКФ. Навчальна програма націлена на представників бізнесів

Фото Варфоломій В.П. 

креативних індустрій, громадських організацій, що генерують дсхід, та установ культури, що прагнуть диверсифікувати свою бізнес-модель (30 організацій). Унікальность програми полягає у її фокусі та дизайні - глибинному пропрацюванню компетентностей фінансового менеджменту, розробці спеціальних навчальних об'єктів та додатковому консультуванні від тренерів програми. Напрацювання проекту будуть у вільному доступі (навчальні об'єкти, методичні рекомендації, воркшоп для зацікавлених викладачів/тренерів) для використання у ЗВО, ОПБ, організаціях неформальної освіти з метою покращення мистецької освіти в Україні.

### **Коротка інформація про проект англійською мовою**

The project aims to improve financial management competencies of the creative industries professionals. The project follows on the previous UCF-supported project "Creative Industries Financing". The training programme would engage creative entrepreneurs, cultural organizations, and municipal institutions (30 organizations). The programme is unique in its focus on the financial management function, development of learning objects, and provision of consulting support. Project's outputs (curriculum description, learning objects, workshop recording) will be made available for use by the interested Universities, business support organizations, informal education providers etc. free of charge. Thus, the project will contribute to art education development.

### **Запитувана сума від УКФ (у гривнях, відповідно до Бюджету)**

685500

### **Загальний бюджет проекту**

685500

### **Сума співфінансування**

0

### **Перелік джерел співфінансування та сума їх співфінансування (окрім Фонду)**

#### **Джерело співфінансування та сума**

0.

### **Сума реінвестиції**

0

ФОП Воробей В.Т.

5.7.

## **Партнери проекту**

### **Партнер**

Агенція економічного розвитку "PPV Knowledge Networks" (PPV)  
<https://www.ppv.net.ua/uk>

### **Чи використовуються у проекті результати/об'єкти інтелектуальної діяльності?**

Так

### **Чи врегульовані майнові та немайнові права авторів та їх правонаступників на використання результатів / об'єктів інтелектуальної діяльності, що використовуватимуться у проекті, згідно з Законом України «Про авторське право і суміжні права»?**

Так

## **Інформація про організацію-заявника**

### **Повне найменування організації-заявника**

Фізична особа-підприємець Воробей Володимир Георгійович

### **Повне найменування організації-заявника англійською мовою**

Privat entrepreneur Vorobey Volodymyr

### **Код ЄДРПОУ**

2845007151

### **Активне посилання на установчий документ (Статут, Положення, інше) на вебсайті Міністерства юстиції України або на іншому вебресурсі**

385532113278

### **Організаційно-правова форма**

Фізична особа-підприємець

### **Вид діяльності організації-заявника за КВЕД, що відповідає напряму програми/ЛОТ-у**

85.59, 63.99, 70.22

### **Дата реєстрації організації**

2006-06-05

Фото Воробей В.Г.  5.7.

**Юридична адреса організації**

79008, Львівська обл., місто Львів, вулиця Різьб'ярська, будинок 3, квартира 4

**Поштова адреса організації**

79005, м. Львів, вул. Шота Руставелі 12, а/с 509

**Область (відповідно до юридичної адреси)**

Львівська

**Тип населеного пункту**

Містc

**Назва населеного пункту (відповідно до юридичної адреси)**

Львів

**Активне посилання на сайт та (або) сторінки у соціальних мережах**

<https://www.facebook.com/vorobey>

**Прізвище, ім'я та по-батькові керівника організації**

Воробей Володимир Георгійович

**Телефон керівника організації**

**Електронна пошта керівника організації**

**Чи притягався керівник організації коли-небудь до кримінальної відповідальності?**

Ні

**Чи притягався керівник організації-заявника до адміністративної відповідальності за порушення законодавства у сфері запобігання та протидії корупції, або чи має судимість, незняту чи непогашену у встановленому законом порядку?**

Ні

**Зазначте кінцевого бенефіціарного власника / власників організації-**

**заявника із вказанням громадянства**

Воробей Володимир Георгійович

ФОП Воробей В.Г.  Б.Р.

**Чи притягався (-лися) кінцеві бенефіціарні власник (-и) організації коли-небудь до кримінальної відповідальності?**

Ні

**Чи є відкриті судові провадження стосовно організації-заявника на момент подання заявки?**

ні

**Наявність матеріально-технічної бази для виконання проекту**

Немає

Власні кошти - 130939,10 грн.

залучені кошти - 892665,00 грн.

**Чи подавалася Ваша організація на конкурси Фонду в попередні роки у ролі заявника?**

Так. Так, 2 проекти у 2020 році.

Проект "Фінансування креативних індустрій" [https://www.ppv.net.ua/uk/works\\_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries](https://www.ppv.net.ua/uk/works_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries) був підтриманий

Інший - "Інструменти культурної політики" не був підтриманий.

**Чи є цей проект продовженням або наступним етапом проекту, реалізованого за підтримки УКФ?**

Так. Так, даний проект є продовженням проекту "Фінансування креативних індустрій", що реалізовувався у 2020 році.

[https://www.ppv.net.ua/uk/works\\_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries](https://www.ppv.net.ua/uk/works_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries)

**Чи цей проект (повністю чи частково) подавався на інші конкурси підтримки з коштів державного чи місцевих бюджетів?**

Ні

**Чи реалізовували проекти за підтримки Фонду у попередні роки?**

Так. Проект "Фінансування креативних індустрій" (2020 р.)

[https://www.ppv.net.ua/uk/works\\_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries](https://www.ppv.net.ua/uk/works_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries)

Проект № 3CAN31-5305

Заявник

Бюджет - 896 100,00 грн.

**Приклади успішно реалізованих проектів за підтримки інших донорів**

ФОП Воробей В.І.  Б.П.

## **протягом останніх трьох років**

### **Проект**

Проект "Фінансування креативних індустрій" за підтримки УКФ [https://www.ppv.net.ua/uk/works\\_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries](https://www.ppv.net.ua/uk/works_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries)

### **Детальний опис проекту**

#### **Обґрунтуйте актуальність проекту для культурного контексту або міста, або села, або області, або країни в ретроспективі останнього десятиліття**

Дослідження "Фінансування креативних індустрій" (<https://info.ppv.net.ua/finance-for-creative-industries/>), проведеного у рамках програми Аналітика культури у 2020, партнером якого була агенція PPV Knowledge Networks у 2020 році, показало, що велика проблема з боку сектора креативних індустрій полягає у браку компетентностей фінансового управління бізнесами, організаціями та установами. Брак бізнес-компетентностей – це проблема і для молодих, і досвідчених підприємців креативних індустрій. Результати опитування випускників Creative Enterprise Programme (молоді підприємці) показали, що найбільш проблемними компетенціями є ті, які пов'язані із залученням фінансування, розрахунком потреб у кредитах, складанням фінансових планів і управлінням грошовими потоками.

Результати структурованих інтерв'ю у ході проекту показали, що більш досвідчені оператори креативних індустрій (підприємці, бізнеси, організації, установи, тощо, далі - ОКІ) стикаються з тими самими проблемами. Саме тому вони або вдаються до посилення своїх компетентностей фінансового управління шляхом неформальної освіти/самоосвіти, або ж залучають відповідного фахівця.

Ряд інших досліджень, які проводив подавач або дс яких був залучений, також свідчать про брак компетентностей фінансового управління на рівні цілої організації. До прикладу, дослідження за підтримки УКФ "Стан розвитку ринку дизайну в Україні" (2019, [http://bit.ly/Ukrainian\\_Design\\_Monitoring\\_PPV](http://bit.ly/Ukrainian_Design_Monitoring_PPV)), чверть власників агенцій, які взяли участь в опитуванні у рамках проекту, не до кінця розуміють свої бізнес-моделі. Представники індустрії дизайну також часто не знають, як правильно виставляти ціну на свої послуги, а тому орієнтуються на те, скільки може заплатити клієнт і виставляти ціну інтуїтивно замість того, щоб керуватися об'єктивними критеріями.

Дослідження ринку дизайну Львова (2019, [http://bit.ly/LDMS\\_PPV](http://bit.ly/LDMS_PPV)) за підтримки British Council показало, що однією з ключових потреб агенцій

Фото Воробей В.П. 5.11.

дизайну є достатній рівень бізнес-компетентностей менеджерів, що також включають і компетентності фінансового управління.

“Дослідження музичного ринку України та його зовнішньоекономічних перспектив” за підтримки УКФ показало суттєвий брак фінансових компетентностей і серед представників музичної індустрії (2020, <https://soundbuzz.com.ua/uk/musicmarketua-ua>). Лише 20% виконавці змогли впевнено сказати, що їхніх бізнес-компетентностей є достатньо для ефективної роботи в індустрії.

З огляду на переосмислення креативних індустрій з парадигми “мистецтво заради мистецтва” у парадигму економічного та піприємницького мислення, достатній рівень компетентностей фінансового управління у креативних індустріях стає невід’ємною складовою успішної роботи. Пропонована навчальна програма є логічним продовження дослідження “Фінансування креативних індустрій” (<https://info.ppv.net.ua/finance-for-creative-industries/>), адже має на меті покращити компетентності фінансового управління бізнесами.

Ще одним важливим фактором, що робить проект актуальним для українських представників КІ, є зміна підходу державної політики до фінансування установ культури. Багато установ перейшли під юрисдикцію новоутворених адміністративно-територіальних одиниць, які повинні вирішити, що робити з такими установами (бібліотеки, музеї тощо) - і надалі дофінансовувати (якщо на те громада має спроможність), закрити як економічно невигідні або ж намагатися знайти нові форми фінансування. Тому представники установ культури мусять шукати нові способи та джерела фінансування - не тільки гранти чи спонсорів, але й намагатись монетизувати свої продукти та послуги. З огляду на такий виклик, представники установ культури також є частиною прямої цільової аудиторії проекту: вони зможуть покращити свої навички фінансового управління, віднайти можливі бізнес-моделі та затребувані продукти, що генеруватимуть дхід і дозволять мати більш стало та диверсифіковане фінансування, зменшити залежність від фінансування з боку громади та грантової підтримки, яка часто є нестабільною.

### **Як проект реалізує пріоритети обраної конкурсної програми/ЛОТу?**

Пропонована програма відповідає такому пріоритету ЛОТу:

створення проектів в галузі мистецької освіти, що розвивають фахові компетентності спільноти за напрямками:

- менеджмент культурних проектів;
- інформаційні технології в культурі та мистецтві;
- бізнес-процеси та бізнес-моделі в культурних та креативних індустріях;

*Фото Воробей В.П. 5.11.*

- монетизація культурно-мистецької діяльності;
- стратегії управління культурними інституціями.

Проект безпосередньо реалізує пріоритет лоту з розвитку фахових компетентностей з бізнес-процесів та бізнес-моделей в культурних та креативних індустріях та монетизації культурно-мистецької діяльності. Проект має на меті привернути увагу до важливості компетентностей фінансового управління у контексті мистецької освіти. Наразі ця складова є недорозвинутою у системі формальної освіти, а неформальна освіта поки не пропонує продуктів, які б були цільовому направлені саме на фінансові компетентності в організації (а не просто проектно) для представників КІ. Крім цього, напрацювання проекту будуть доступними для використання в освітніх інституціях та організаціях (через напрацювання навчальних об'єктів як одного з результатів цього проекту) й таким чином допоможуть покращити складову фінансової освіти у рамках мистецьких спеціальностей.

**Обґрунтуйте важливість проекту для організації-заявника (та вашого партнерства за наявності), з огляду на основні / стратегічні напрями діяльності організації-заявника (та організації-партнера за наявності)**

Подавач (ФОП Воробей) є сертифікованим тренером програми Creative Enterprise та засновником агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks, яка виступатиме партнером проекту. Оскільки пропонований проект є фактичним продовженням проекту УКФ 2020 року “Фінансування креативних індустрій”, за аналогією до нього, подавачем є ФОП Воробей, а партнером проекту - PPV Knowledge Networks. Такий підхід вже апробований та показав свою результативність.

PPV Knowledge Networks (PPV) - це агенція економічного розвитку, що надає послуги бізнесам та організаціям, а також розвиває міжсекторальні зв'язки. Серед клієнтів компанії бізнеси, українські та міжнародні організації, органи влади та установи.

Практика креативної економіки вже впродовж кількох років займається підвищення спроможності українських креативних індустрій, у тому числі шляхом розвитку бізнес-компетентностей, наприклад:

Проект Creative Spark - ініціатива Британської Ради, направлення на покращення підприємницьких навичок.

Проект ReHERIT - проект націлений на переосмислення практик роботи із матеріальною культурною спадщиною, у тому числі шляхом напрацювання аналітичних матеріалів-рекомендацій та проведення тренінгів про ефективне управління культурною спадщиною, у тому числі фінансове.

ФОП Воробей В.Г.  5.7.

Creative Enterprise Programme - навчальна програма про підприємництво у креативних індустріях британських агенцій nestlé та British Council. PPV є партнером програми у Львові, а директор агенції (подавач) - сертифікованим фасилітатором програми (понад 600 випускників з 2015 року).

Агенція є інвестором бренду іграшок lislis, бренду об'єктів інтер'єрного дизайну grid/, платформи свідомої підтримки культури YoKu та простору Business Hub.

PPV є Центром інформаційної підтримки бізнесу у Львові, членом Мережі Центрів інформаційної підтримки бізнесу (Мережа ЦІПБ) та асоційованим членом European Creative Business Network (ECBN).

Таким чином, пропонований проект відповідає стратегічним напрямкам організації, а також допоможе поділитися наявним досвідом та знаннями із ОКІ та запропонувати освітній продукт, якого бракує на ринку.

### **Чому проект є унікальним?**

Зміна підходів до розуміння культурних та креативних індустрій як до сектора економіки сприяла переосмисленню організацій культури як таких, що можуть комерціалізувати своїх продукти та послуги, пропонувати їх на ринку та генерувати грошові потоки. Звідси й виникла потреба у набутті та розвитку компетентностей фінансового управління у креативних індустріях. Оскільки формальна мистецька освіта не надає належних знань, та задовольнити попит на навчальні продукти для посилення фінансових компетентностей взялися організації та ініціативи неформальної освіти. Протягом останніх років на ринку з'являється багато нових та вдосконалених освітніх продуктів, розроблених конкретно під креативні індустрії, проте вони мають ряд специфічних характеристик та деяких недопрацювань.

До прикладу, УКФ у рамках програми "Н.О.Р.Д." підтримав чимало навчальних програм, спрямованих на підвищення компетентностей фінансового управління. До прикладу, "Креативна молодь змінить Україну" (2020) містить блок про складання бюджетів проектів та фандрейзинг, International Creative Law & Business Studios (Міжнародні правові та бізнес студії для креативних індустрій) (2019 та 2020) також містить блок про бізнес-компетентності тощо. Втім, ці проекти лише побіжно розглядають фінансове управління, фокусуються не на фінансовому управлінні цілюс організацією (прибутковою чи неприбутковою), а на фінансовому менеджменті окремих проектів чи напрямів роботи. Саме тому пропонована навчальна програма відміняється від проектного підходу до фінансового управління у КІ, а натомість фокусується на фінансах в організації (фокус на фінансову

ФОЛ Воробей В.Г.

Б.П.

функціє в організаціях, не на проект, процес чи продукт). Інша відома в Україні програма Creative Enterprise (<https://www.britishcouncil.org.ua/creativeenterprise>) фокусується на розвитку підприємницьких компетентностей загалом і включає лише відносно невеликий блок про фінансове управління, який завжди викликає жвавий інтерес та включення учасників. Такий дизайн програми не дозволяє достатньо глибоко пропрацювати тему фінансового менеджменту, а лише дати загальні поняття та обмежений інструментарій. Програма також передбачає залучення тільки одного представника від бізнесу, що знижує ймовірність інтеграції набутих знань у практичну роботу. Ще один недолік програми - вона передбачає залучення тільки представників приватного сектора, у той час коли представники громадського та державного секторів також мають потребу у підвищенні своїх компетентностей фінансового управління.

Entrepreneurship in Creative Industries - навчальна програма у рамках проекту Creative Spark - також передбачає розвиток підприємницьких представників креативних індустрій (у тому числі базовий інструментарій фінансового управління), проте програма є профорієнтаційною, а компонент фінансового управління дуже обмежений.

Загалом ринок неформальної освіти для представників пропонує програми для розвитку компетентностей фінансового управління, проте ці програми розраховані на підприємців-початківців та часто є проектно-орієнтованими (нешодавній приклад - Шкola фінансів для менеджер\_ок культурних проектів (<https://www.facebook.com/events/1851362188353057/?ti=ls>) від ГО "Інша освіта"). Крім цього, більшість програм (як безкоштовних, так і платних) розраховані на представників бізнесів, а тому ГО, які генерують дохід, та установи культури, які вже або потенційно можуть монетизувати свою роботу, не є їхньою цільовою аудиторією, хоч мають велику потребу у такому навчанні.

Інше важливе спостереження - брак навчальних програм для більш досвідчених підприємців. Таких програм вкрай бракує, особливо безкоштовних. Програми з фінансового управління, які пропонують ЗВО (наприклад, Львівська бізнес-школа та Київська школа економіки) та організації підтримки бізнесу (у т.ч. у рамках програм EU4Business або USAID Competitive Economy Programme), є загальними і не враховують специфіку креативних індустрій.

Пропонована програма "Фінанси креативу" має на мені заповнити виявлені прогалини:

Вона базується на цілісному підході до управління фінансами в організації (фінанси як функція), а не проектному підході.

ФОП Воробєй В.Р.  Б.Р.

Вона глибоко перепрацьовує необхідні навички фінансового управління, не лише побіжно їх розглядає як частину бази знань та вмінь підприємця. Вона враховує інтереси і молсдих підприємців, і більш досвідчених. Вона є безкоштовною навіть для більш досвідчених підприємців. Програми для просунутих рівнів, як правило, є платними.

Вона фокусується саме на моделях фінансування та специфіці креативних індустрій, а не лише надає загальні знання та інструменти.

Вона передбачає залучення кількох людей (не менше двох) з бізнесу/ організації/установи, що збільшує ймовірність інтеграції набутих знань та навичок у реальну роботу

Вона передбачає залучення ОКІ з усіх секторів - приватного, громадського та державного/комунального.

Вона передбачає двосторонній контакт між тренерами та учасниками навчальної програми, учасники також матимуть можливість отримати індивідуальні консультації з експертами у рамках навчальної програми.

Програма передбачає логічний зв'язок між креативною складовою діяльності (мистецька, креативна цінність) та бізнес-цінністю продуктів, які створюють організації КІ. Передбачається, що у рамках програми було розроблено та надано інструментарій для розробки продуктів (комерціалізація) творчими організаціями, для ціноутворення відповідно до прямої та непрямої цінності продуктів, формати налагодження продажів у каналах продажу, які є специфічними та часто відмінними від каналів традиційних бізнесів, інструменти аналізу маржинальності продуктів та прийнятності каналів тощо. Така прив'язка традиційних бізнес-інструментів до специфіки креативних індустрій робить цю програму унікальною. Вона добре доповнюватиме наявні загальнобізнесові програми або програми з культурного менеджменту, розвиваючи ті навички, з якими стикається підприємці креативних індустрій у поточній діяльності.

### **Чому проект є інноваційним?**

Проект є інноваційним за змістом, оскільки тема фінансового менеджменту у креативних індустріях не представлена на ринку освітніх послуг та освітніх можливостей.

Проект також є інноваційним за формою, адже передбачає не лише стандартний формат модульного навчання, але дає можливість учасникам навчальної програми отримати індивідуальні експертні консультації та зворотній зв'язок від тренерів, які мають великий досвід саме у сфері креативних індустрій.

Крім цього, проект є інноваційним з точки зору цільових аудиторій. Попри те, що навчальна програма фокусується на компетентностях фінансового управління, вона охоплює не тільки цільову аудиторію підприємців, але й

Фото Воробей В.О.  Б.П.

представників громадського та державного сектору, робота яких рідко асоціюється з комерціалізацією продуктів. Сам дизайн програми (міксовані групи) також допоможе учасникам програми по-іншому подивитися на свої організації, запозичити підходи та знання з інших сфер (Peer-learning) та встановити контакти з потенційними партнерами, клієнтами чи підрядниками серед учасників програми (networking).

Проект передбачає створення навчальних об'єктів (learning objects), наприклад шаблонів бюджетів, моделей розрахунку маржинальності у каналах продажу або алгоритму вибору організаційно-правової конфігурації діяльності (ФОП+ГО, ФОП+КУ тощо), саме для креативних індустрій і для українського контексту. Ці навчальні об'єкти зможуть використовуватись іншими надавачами освітніх послуг, у т.ч. закладами мистецької освіти, провайдерами неформальної освіти, учасниками партнерств Creative Spark (<https://www.britishcouncil.org/programmes/education/creative-spark>). Підготовка таких навчальних об'єктів є інновацією проєкту, оскільки навчальні програми рідко оприлюднюють гств до використання навчальні об'єкти.

## **Основна мета проєкту**

Мета проєкту – підвищити компетентності фінансового управління бізнесом/організацією представників креативних індустрій

## **Цілі проєкту**

### **Ціль**

Напрацювати комплексний курс для розвитку фінансових компетентностей представників креативних індустрій.

### **Завдання**

1. Розробка загальної логіки програми (flow) на основі попередньої запропонованих блоків «Продукт», «Бізнес-модель», «Бізнес-планування», «Ціноутворення», «P&L, Cash Flow», “Податки / юридичні форми / облік / правове толе”. 2. Розробка методики проведення та навчальних об'єктів для рівня «Базовий» 3. Розробка методики проведення та підготовка навчальних об'єктів для рівня «Пресунутий» – бриф для тренерів, спільно з тренерами презентація та навчальні об'єкти

## **Результат 1**

1.1. Розроблена загальна логіка програми – 1 документ

## **Результат 2**

ФОП Воробей В.Т.  6.11.

2.1. Розроблена методика курсу «Базовий» - 1 документ 2.2. Розроблений бриф для тренерів – 1 документ 2.3. Розроблені навчальні об'єкти – 1 пакет матеріалів (не менше 5 об'єктів) Результат 3. 3.1. Розроблена методика курсу «Просунутий» - 1 документ 3.2. Розроблений бриф для тренерів – 1 документ 3.3. Розроблені навчальні об'єкти – 1 пакет матеріалів (не менше 5 об'єктів)

### **Індикатори досягнення результатів**

Для завдання 1:

Загальна логіка програми – 1 документ

Для завдання 2:

Методика курсу «Базовий» - 1 документ

Бриф для тренерів – 1 документ

Навчальні об'єкти – 1 пакет матеріалів (не менше 5 об'єктів)

Для завдання 3:

Методика курсу «Просунутий» - 1 документ

Бриф для тренерів – 1 документ

Навчальні об'єкти – 1 пакет матеріалів (не менше 5 об'єктів)

Попередня апробація створеного курсу з текстовою групою не передбачається, проте це буде компенсовано peer-review на етапі погодження між тренерами та методистом

### **Ціль**

Проведення навчальної програми «Фінанси креативу»

### **Завдання**

1. Відбір учасників для рівня «Базовий» та «Просунутий» 2.

Проведення навчальної програми 3. Збір та опрацювання зворотного зв'язку від учасників програми

### **Результат 1**

1.1. Створено анкету для відбору учасників – 1 документ 1.2. Відібрано учасників навчальної програми – по 30 учасників (з 15 організацій) для кожного рівня

### **Результат 2**

2.1. Проведено 6 модулів для рівня «Базовий» 2.2. Проведено 6 модулів для рівня «Просунутий» 2.3. Проведено консультаційні сесії учасників з експертами - учасники використали не менше 2/3 заявленого часу 3.1. Проведено анкетування серед учасників програми – мін 10 отриманих анкети від кожного рівня (мін 20 анкет загалом) 3.2. Підготовлено

Фото Воробей В.Р.  5.11.

внутрішній звіт за результатами анкетування - 1 текстовий документ

### **Індикатори досягнення результатів**

Анкета для відбору учасників – 1 документ

Учасники навчальної програми – по 30 учасників (з 15 організацій) для кожної рівня

6 модулів для рівня «Базовий»

6 модулів для рівня «Просунутий»

Консультаційні сесії учасників з експертами - учасники використали не менше 2/3 заявленого часу

Анкетування серед учасників програми – мін 10 отриманих анкети від кожної рівня (мін 20 анкет загалом)

Внутрішній звіт за результатами анкетування - 1 текстовий документ

### **Ціль**

Напрацювання методичних рекомендацій для викладачів дисциплін, пов'язаних з креативними індустріями (для представників формальної та неформальної освіти)

### **Завдання**

1. Розробка/адаптація методології та навчальних об'єктів рівня «Базовий» для використання у роботі зі студентами – врахування зворотного зв'язку студентів, оформлення матеріалів для зручного користування 2. Проведення публічної онлайн-презентації методичних напрацювань з елементами воркшопу, мін 20 викладачів ЗВО, організацій підтримки бізнесу та організацій неформальної освіти з усієї України

### **Результат 1**

1.1. Розроблено мін 5 навчальних об'єктів на основі програми курсу «Базовий» з урахуванням зворотного зв'язку від учасників 1.2. Створено методологічні рекомендації щодо застосування напрацювань проекту в інших навчальних умовах - 1 документ

### **Результат 2**

2.1 Проведено відкриту онлайн-презентацію розроблених навчальних об'єктів, залучено мін 20 освітян

### **Індикатори досягнення результатів**

Мінімум 5 навчальних об'єктів на основі програми курсу «Базовий» з урахуванням зворотного зв'язку від учасників.

ФОП Воробей В.Т. 

Методологічні рекомендації щодо застосування напрацювань проекту в інших навчальних умовах - 1 документ.

Відкрита онлайн-презентація розроблених навчальних об'єктів, залучено мінімум 20 освітіян

### **Опишіть у кількісних та якісних показниках пряму цільову аудиторію проекту**

Власне учасники навчальної програми:

Молоді представники креативних індустрій (випускників мистецьких спеціальностей), які вже вийшли на ринок, проте відчувають брак фінансових компетентностей для ефективної роботи. Не самозайняті, а намагаються будувати сталу організацію. Можуть працювати як бізнес (критерій відбору - 3+ постійно зайняті людини), як громадська організація, яка успішного комерціалізує свої продукти та послуги, або як установа культури (державна або комунальна), що вже намагається або планує монетизувати свою роботу і шукає ефективну бізнес-модель. Вони мають базове розуміння ведення бізнесу та фінансового управління, не мають налагодженої системи фінансового управління (немає усталеної форми фінансового планування та звітності).

Очікувана кількість подавачів конкурсного відбору - 40 ОКІ

Планована кількість учасників навчальної програми серед цієї цільової групи - 15 ОКІ

Більш досвідчені підприємці у сфері креативних індустрій (випускників мистецьких спеціальностей), чиї бізнеси/організації/установи активно зростають або вже є сталими. Вони потребують покращення своїх компетентностей для підвищення спроможності задля подальшого масштабування та зростання, вони прагнуть покращити фінансові результати своєї роботи. Вони вже мають достатній рівень фінансових компетентностей (на відміну від попередньої групи, вони мають установлену форму фінансового планування та звітності), проте прагнуть розвиватися задля зростанні їхньої справи/організації/установи.

Очікувана кількість подавачів конкурсного відбору - 20 ОКІ

Планована кількість учасників навчальної програми серед цієї цільової групи - 15 ОКІ

Викладачі мистецьких спеціальностей (формальна та неформальна освіта) Представники закладів вищої освіти, організацій підтримки бізнесу (зокрема креативних бізнесів та креативного підприємництва) та

ФОП Воробей В.Г. 59.

організацій неформальної освіти, які зацікавлені у вдосконаленні своїх навчальних програм та використанні нових навчальних матеріалів та впровадженні нових освітніх продуктів, зокрема й щодо фінансових компетентностей своїх студентів. Втім, вони часто стикаються із браком матеріалів, які можна було б інтегрувати у свої курси.

Очікувана кількість представників групи, залученої до воркшопу - 20 осіб

Кількісний показник осіб, які безпосередньо братимуть участь в навчанні - 60 осіб (по 30 осіб на кожен рівень)

### **Опишіть у кількісних та якісних показниках опосередковану (непряму) аудиторію проекту**

Представники креативних індустрій, які безпосередньо не беруть участь у навчальні програмі, але зацікавлені у розвитку своєї бізнесів/організацій/ установ - понад 5 тисяч

Викладачі ЗВО, ОПБ та організацій неформальної освіти, які не брали участі у воркшопі, але зацікавлені у покращенні своїх навчальних програм - приблизно 100 людей

Студенти ЗВО та організацій неформальної освіти - через викладачів та поширені навчальні матеріали можуть покращити свої знання фінансового управління - понад 10 тисяч випускників щороку

Відвідувачів/користувачі установ культури, які зацікавлені у їхній роботі та розвитку - понад 50 тис людей на рік

### **Яким чином були визначені їх культурні потреби, інтереси?**

Потреби прямої та непрямої аудиторії у підвищенні компетентностей фінансового управління та поширенні таких знань бути визначені під час:

Профільних досліджень (вже згадані “Фінансування креативних індустрій”, “Стан розвитку ринку дизайну в Україні”, “Дослідження ринку дизайну Львова”, “Дослідження музичного ринку України та його зовнішньоекономічних перспектив” тощо)

Професійних заходів, наприклад, “Креативна Україна” та Creative Spark Policy Forum (<https://www.britishcouncil.org.ua/programmes/education/creative-spark/policy-forum-2020>), зустрічей партнерств Creative Spark Індивідуальних зустрічей із стейкхолдерами

Спільніх ініціатив та проектів. PPV Knowledge Networks є партнером проекту на програму підтримки секторальної політики “Мережа розвитку бізнес-компетентностей для креативних індустрій”, де подавачем є ДЕРЖАВНЕ АГЕНТСТВО УКРАЇНИ З ПИТАНЬ МИСТЕЦТВ ТА МИСТЕЦЬКОЇ ОСВІТИ (<https://sectoral.minregion.gov.ua/sectorals/bd0a0210-238e-11eb-ba4a-b356ee544eea?>

*ФОП Воробей В.Г.*  6.7.

fbclid=IwAR2vgn5MygNH90pVG678elU44NYwcpLJgicQfxZ9czGEj3BSpmiYCqyNR34)

**У який спосіб кінцеві результати проекту будуть задовольняти (повністю або частково) культурні потреби та інтереси обраної (их) аудиторій?**

Пряма цільова аудиторія:

Учасники навчальної програми - завдяки отриманій інформації та консультації покращують своїх компетентності фінансового менеджменту та зможуть їх застосовувати задля розвитку своїх бізнесів/організацій/ установ

Викладачі ЗВО та організацій неформальної освіти - зможуть інтегрувати розроблені в рамках проекту матеріали та рекомендації, а також знання отримані під час воркшопу у свою викладацьку роботу - таким чином покращити якість навчальних програм. Представники ОПБ та неформальної освіти зможуть запустити нові освітні програми (на комерційній основі) або інтегрувати модулі з фінансового управління до своїх існуючих програм (спонукатиме до впровадження освітніх форматів саме з фінансового управління)

Непряма цільова аудиторія:

Представники креативних індустрій, які безпосередньо не беруть участь у навчальні програмі - завдяки інформаційній складовій проекту краще зрозуміють важливість навичок фінансового управління, зможуть використовувати розроблені в рамках проекту матеріали (зокрема навчальні об'єкти) та рекомендації задля самоосвіти.

Викладачі ЗВО та організацій неформальної освіти, які не брали участі у воркшопі - зможуть використовувати розроблені в рамках проекту матеріали та рекомендації задля покращення якості своїх навчальних програм.

Студенти ЗВО та організацій неформальної освіти - отримають кращі знання з фінансового управління бізнесами/організаціями/установами

Відвідувачів/користувачі установ культури, які зацікавлені у їхній роботі та розвитку - зможуть і надалі користуватися вже наявними та новими культурними продуктами

**Хто є зацікавленою стороною (ами) проекту (особи чи інституції, які можуть – безпосередньо чи опосередковано, позитивно чи негативно – впливати на проект чи бути під впливом проекту)? Зазначте, у який спосіб та використовуючи які інструменти будете працювати з ними**

Зainteresовані сторони: ОКІ (з приватного, державного, громадського сектора) безпосередньо зацікавлені у наявності доступу до пропонованого навчального продукту, адже це посилює їхні компетентності та допоможе

ФОП Воробей В.Г. 

покращити свої фінансові результати. Мають позитивний та прямий вплив на проект (наповнення та дизайн програми має на меті задоволити їхні потреби), ча них також спрямована сама навчальна програма, результати її напрацювань та комунікаційна складова проекту загалом. Подавач має доступ до власних та зовнішніх каналів комунікацій з ОКІ - від груп випускників Creative Enterprise Programme до пабліку РРВ та пабліків лідерів суспільної думки. ЦОВВ (Мінкульт, Міносвіти, Державне агентство України з питань мистецтв та мистецької освіти, Мінекономіки), ОМС (органи місцевого самоврядування) - зацікавлені у покращенні фінансових компетентностей представників креативних індустрій та посиленні навчальних програм з цією метою. Сама навчальна програма є результатом їхнього прямого впливу (чітко виявлення зацікавленості у подібних начальних продуктах). Група може позитивно прямо чи опосередковано впливати на проект (поширювати інформацію через свої канали, рекомендувати ЗВО та організаціям неформальної освіти користуватися напрацюваннями проекту/брать участь у воркшопі). Основний інструмент роботи - інституційна та особиста комунікація (подавач має усі необхідні контакти та активно включений у розробки політик на національному, регіональному та місцевому рівнях). ЗВО, організації/ініціативи неформальної освіти - зацікавлені у покращенні своїх навчальних програм. Вони є під впливом проекту, адже Ціль 3 проекту направлена на покращення навчальних програм формальної та неформальної освіти. Інструменти роботи - пряме залучення до воркшопів, поширення результатів та напрацювань проектів на низ у рамках комунікаційної складової проекту. Міжнародні проекти, організації та ініціативи (British Council, House of Europe, Goethe-Institut Ukraine, KEY) - направлениі на посилення сектора креативних індустрій в Україні, у тому числі завдяки освіті. Можуть позитивно впливати на проект (наприклад, поширювати інформацію про набір учасників навчальної програми), так і бути під його впливом (використовувати напрацювання проекту у своїй роботі). Основний інструмент роботи - інституційна та особиста комунікація (подавач має усі необхідні контакти та активно співпрацює з усіма організаціями).

**Які ключові повідомлення, яких спікерів буде обрано для поширення інформації про проект серед прямої (их) цільової (их) аудиторії (її), опосередкованої аудиторії, потенційних партнерів, широкої аудиторії?**  
Ключові повідомлення: Від бюджетів проектів до фінансів організацій. Креативні індустрії повинні відходити від сухо проектного підходу до розуміння фінансів. Натомість вони повинні впроваджувати більш сталі та наскрізні практики фінансового управління. Фінансами креативу треба

Фото Воробей В.І.  БЛ.

управляти. Порядок у фінансах - можливість творити. Кращі фінансові компетентності допомагають отримати кращі фінансові результати. Без постійного навчання та удосконалення компетентностей фінансового управління неможливий ріст та розвиток організацій. Заробляти - це добре. Установи культури можуть і навіть повинні віднаходити нові фінансові моделі, які б дозволяли їм не просто утримувати себе, але й розвиватися. Без фінансового менеджменту креативу не буде. Фінансові компетентності повинні стати невід'ємною складовою навчальних програм мистецької освіти, формальної та неформальної. Без них неможлива нормальна робота на ринку. Потенційні спікери (лідери суспільної думки, які повертають увагу до програм): Тренери програми (Володимир Воробей, Альона Калібаба, Катерина Ушакова) Галина Григоренко, Голова Державного агентства з питань мистецтв Ярослав Петраков, директор директорату культурної політики МКП менеджери програм підтримки KI British Council, House of Europe, Goethe Institute. Ірина Соловей, керівниця Garage Gang Тетяна Фішук, директорка з комунікацій Всі.Свої (фешн) Анастасія Білецька, директорка MAENO Ukraine (дизайн середовище - продуктів та предметний дизайн) Олександр Трегуб, засновник та директор Projector (графічний дизайн)

**Які методи комунікації (відео, аудіо контент, промо кампанії в соціальних мережах, амбасадори, тощо) та канали комунікації (вебсайт проекту, соціальні мережі тощо) будуть залучені під час реалізації проекту?**

Комуникаційна стратегія проекту передбачає такі етапи:

Етап 1 (Перед початком навчальної програми).

Етап 1.1. Медіа-кампанія для привернення уваги до використання інструментів фінансового менеджменту - "на ти з фінансами у креативних індустріях".

Ціль:

Привернення уваги безпосередньою цільової аудиторії – потенційних учасників навчальної програми – стимул заповнити реєстраційну анкету Привернення уваги непрямої цільової аудиторії до важливості розвитку компетентностей фінансового управління.

Канали:

- Facebook-реклама
- Власні ресурси подавача (сайт партнера PPV Knowledge Networks info.ppv.net.ua, пости у соцмережах, цільові розсилки)
- Публікації на безкоштовних ресурсах, наприклад, Громадський простір, Гурт, профільні спільноти у соцмережах (група випускників програми

ФОП Воробей В.Т.  5.11.

Creative Enterprise, канали в telegram учасників заходів Creative Spark)

Етап 2 (під час проведення навчальної програми) Підтримка уваги та залученості учасників навчальної програми

Канали:

Закрита група у facebook – публікація додаткових навчальних матеріалів, комунікація інших можливостей, спілкуванням учасників та тренерів у міжмодульні періоди

Чат – для оперативної комунікації під час модулів (платформа обрана разом з учасниками - messenger, telegram, whatsapp etc).

Створення форми інтересу до програми з боку нових потенційних учасників (форма на сайті програми, сцінка інтересу до участі у програмі на комерційній основі тощо)

Етап 3 (після завершення навчальної програми, за результатами ТІ).

Комунація результатів програми, важливості фінансових компетентностей для представників КІ

Етап 3.1. Комунація результатів проекту до опосередкованих аудиторій як свідчення важливості фінансових компетентностей для представників креативних індустрій

Канали:

Публікації на безкоштовних ресурсах, наприклад, Громадський простір, Гурт, профільні спільноти у соцмережах

Власні ресурси подавача (сайт info.ppv.net.ua, пости у соцмережах, цільові розсылки)

Спільнота Creative Spark

Група та канали спільноти випускників Creative Enterprise

Етап 3.2. Привернення уваги безпосередньої цільової аудиторії – викладачів мистецьких спеціальностей – стимул вносити елементи фінансової грамотності до своїх курсів та зареєструватися на пропонованій всркшоп

Канали:

Власні ресурси (сайт, пости у соцмережах, цільові розсылки)

Публікації на безкоштовних ресурсах, наприклад, Громадський простір, Гурт, osvita.ua, профільні спільноти у соцмережах (зокрема освітніх програм підтримки ЄС)

Етап 4 (після завершення всіх активностей проекту) - внутрішня оцінка результативності проведеної кампанії, підготовка медіа-звіту

**Які засоби масової інформації будуть висвітлювати реалізацію та результати проекту (вкажіть назви засобів масової інформації та кількість публікацій/матеріалів, які заплановані)?**

Фото Воробей В.О.  5.0.

Відповідно до комунікаційні стратегії:

Етап 1 (перед безпосереднім початком навчальної програми):

Публікації на безкоштовних ресурсах, наприклад, Громадський простір, Гурт, профільні спільноти у соцмережах

Кількість публікацій - не менше 3

Етап 2 (під час проведення навчальної програми) не передбачає залучення ЗМІ.

Етап 3 (після завершення навчальної програми)

Публікації на безкоштовних ресурсах, наприклад, Громадський простір, Гурт, Освітній портал ор.ua, профільні спільноти у соцмережах - задля

привернення уваги аудиторії викладачів. Кількість публікацій - не менше 3

Етап 4 (після завершення всіх активностей проекту) не передбачає залучення ЗМІ.

**Яких кількісних та якісних показників ви плануєте досягти в результаті виконання інформаційної складової проекту?**

Етап 1 (Перед початком навчальної програми).

Етап 1.1. Медіа-кампанія для привернення уваги до використання інструментів фінансового менеджменту - "на ти з фінансами". Кількісний показник для публікації - не менше 10 тисяч унікальних користувачів (охоплення).

Якісні показники для 1 етапу:

Пряма цільова аудиторія потенційних учасників програми повідомлена про можливість участі у програмі та основну цінність програми.

Опосередкована цільова аудиторія краще розуміє цінність компетентностей фінансового управління

Етап 2 (під час проведення навчальної програми).

Якісний показник - учасники навчальної програми є поінформованими про хід навчальної програми (дати, час, тематичні блоки, можливості для консультацій).

Кількісний показник: 30 бізнесів/організацій/станов

Якісний показник - зібрани контактні дані не менше 10 потенційних учасників, які заінтересовані у програмі.

Фото Воробей В.І. 2021

Етап 3 (після завершення навчальної програми, за результатами ІІ).  
Комунікація результатів програми, важливості фінансових компетентностей для представників КІ

Етап 3.1. Комунікування результатів проекту до опосередкованих аудиторій як свідчення важливості фінансових компетентностей для представників креативних індустрій

Якісний показник - опосередкована цільова аудиторія краще розуміє цінність компетентностей фінансового управління

Кількісний показник - не менше 5 тисяч унікальних користувачів

Етап 3.2. Привернення уваги прямої цільової аудиторії – викладачів мистецьких спеціальностей – стимул вносити елементи фінансової грамотності до своїх курсів та зареєструватися на пропонований воркшоп

Якісний показник - викладачі мистецьких спеціальностей поінформовані про важливість розвитку компетентностей фінансового управління у рамках своїх навчальних програм

Кількісний показник - охоплено не менше 50 викладачів мистецьких спеціальностей (ЗПО, ОПБ, спіраторів неформальної освіти), не менше 20 учасників зареєструвалися на воркшоп

Етап 4 (після завершення всіх активностей проекту) - внутрішня оцінка результативності проведеної кампанії, підготовка медіа-звіту

Якісний показник - медіазвіт охоплює всі етапи комунікаційної кампанії, містить список всіх публікацій та загадок, дає оцінку про кількісні та якісні показники

Кількісний показник - 1 медіазвіт

Під час промо-кампанії - мін 3 безкоштовні публікації

По завершенню проекту - 3 безкоштовні публікації

Впродовж всього проекту - тублікації на приватних сторінках у соцмережах тренерів та учасників навчальної програми - не менше 5

Щонайменше 8 постів протягом усього проекту від основного ФБ-пабліка

### **Яких довгострокових результатів вдається досягнути завдяки реалізації проекту? Що буде підтвердженням досягнення мети проекту?**

Ми очікуємо, що учасники навчальної програми будуть імплементувати набуті знання у своїх організаціях і надалі їх використовувати у роботі. Крім цього, вони можуть ділитися цими знаннями з колегами та іншими представниками сектору та заохочувати їх так само посилювати свої компетентності фінансового управління. Підтвердженням цього буде висока оцінка таких параметрів як прикладний характер навчання, можливість застосувати набуті знання учасниками (або безпосереднє вирішення

Фот Воробей В.Г. 5.11.

певного питання під час програми, наприклад, перегляд цінової політики) та бажання рекомендувати програму іншим від учасників програми. Джерело інформації - анкети учасників після завершення програми. У рамках програми також передбачена розробка теорії зміни та зідговідні індикатори для періодів у 6 та 12 міс після завершення програми (за межами проекту УКФ, але подавач планує провести таку оцінку ефективності самостійно).

Підтвердження досягнення мети проекту буде також більший інтерес ОКІ до освітніх можливостей посилення компетентностей фінансового управління на рівні цілої організації. Індикатором буде кількість зголосень / запитів на проведення додаткових наборів програм та кількість постів від учасників програми або заінтересованих ОКІ. Індикатори - кількість статей та постів серед ОКІ щодо тематик фінансового управління.

Іншим довгостроковим результатом буде більш активне впровадження компонента фінансового управління бізнесом/організацією у навчальні програми формальної та неформальної освіти, викладачі будуть використовувати напрацьовані матеріали у своїй роботі. Індикатором буде готовність впроваджувати / використовувати навчальні об'єкти, розроблені у рамках проекту, учасниками вокршопу (ЗВО, ОПБ та оператори неформальної освіти).

### **Опишіть соціальну (суспільну) цінність результатів проекту**

Підвищення фінансових компетентностей допоможе КІ в Україні стати спроможнішими, зараднішими та самодостатнішими. Компетентності з фінансового менеджменту напряму впливають на рівень виживання бізнесів або сталість організацій культури, - проект сприятиме цьому. Комуникаційно, проект також приверне увагу суспільства до економічного впливу та знеску КІ в економіку, сприятиме дискурсу про культуру та КІ не як об'єктів постійної грантової або державної інституційної підтримки, а як учасників ланцюгів вартості з великим невикористаним потенціалом в Україні. Такий внесок проект сприятиме позитивному іміджу культури загалом у період, коли сектор потребує підтримки і змагається з іншими секторами економіки за обмежені ресурси держави. Демонстрація бажання змінюватись, шукати нові економічні моделі, думати фінансовими категоріями, допоможе підсилити позиції КІ у загальнокомуникаційному полі.

Проект може покращити якість мистецької освіти, тим самим зробити випускників більш конкурентоздатними на ринку праці та спроможними створювати та розвивати власні бізнеси, організації, очолювати установи та ефективно ними управляти. Проект приверне увагу сператорів освіти до важливості включати компоненти фінансової освіти у свої програми, тим

Фото Воробей В.Г.  5.11.

самим забезпечивши формування попиту на матеріали самого проекту, навчальні об'єкти та саму програму.

**Яким чином буде забезпечений вільний доступ до напрацювань та / або кінцевих результатів проекту?**

Пряма цільова аудиторія - учасники навчальної програми та воркшопу - матимуть доступ до навчальних матеріалів, що зберігатимуть на хмарному сховищі і опісля завершення програми та зможуть продовжувати ними користуватися для власних потреб. Матеріали та рекомендації навчального рівня "Базовий" можуть бути вільно використаними після завершення проекту на безкоштовних засадах та будуть розміщені на сторінці проекту (на інформаційному порталі PPV Knowledge Networks info.ppv.net.ua). Від 15 до 30 учасників (2 представників зможуть брати участь від однієї організації-учасника). Грантоотримувач зобов'язується надати записи до Фонду. Надання матеріалів у вільний доступ буде додатково погоджено з тренерами

**Чи передбачає діяльність за проектом подальший розвиток та функціонування отриманих за результатами проекту продуктів та на яких засадах (самоокупності, фінансування з державного або місцевого бюджету, грантової чи спонсорської підтримки тощо)?**

Матеріали та рекомендації навчального рівня "Базовий" можуть бути вільно використаними після завершення проекту на безкоштовних засадах.

Програма та змістове наповнення рівня "Просунутий" може потенційно бути трансформований у комерційний самоокупний навчальний продукт та подаватиметься на грантове фінансування у рамках програми EU4Business та діяльності Мережі ЦІПБ. Під час самого проекту планується надати можливість заінтересованим у програмі сторонам залишити свої контактні дані, будуть зібрані їхні очікування та відкритість до участі у програмі на комерційних засадах. У випадку, якщо кількість таких запитів буде достатньою, подавач розгляне можливість проведення програми на комерційній основі регулярно, - самостійно, без грантової підтримки.

**Як організація-заявник планує ділитися здобутим досвідом з іншими організаціями? Чи планується створення партнерств з іншими організаціями, поза межами проекту?**

Заявник планує викласти у вільному доступі розроблені навчальні матеріали та рекомендації рівня "Базовий", які можуть використовувати ЗВО та організації/ініціативи неформальної освіти у своїй роботі (наприклад, Creative Spark, ініціативи Держмистецтв, Мережа ЦІПБ, ECBN ). Планований у рамках воркшоп сприятиме інформуванню інших організацій про

*ФОП Воробей В.Г.  Б.Л.*

розроблені та доступні матеріали (очікувана кількість учасників воркшопу - 20). Створення нових партнерств та спільне проведення/розширення навчальної програми можливе у рамках інших проектів, якщо надійде конкретний запит/з'явиться можливість додаткової підтримки.

## **Команда проекту (основні виконавці)**

### **ПІБ члена команди**

Мочарська Любов Миколаївна

### **Роль у проекті**

Проектний менеджер

### **Перелік основних обов'язків**

Загальне управління проектом; Організація поточної діяльності, включаючи контроль строків виконання проекту та окремих його складових частин/завдань; Постановка цілей проектній команді; Участь у відборі виконавців по тендерній процедурі; Координація роботи тренерів; Підготовка звітності; Комунікація з Фондом щодо посутнісних аспектів

### **Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

60%

### **Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

Понад 20 років досвіду роботи в проектному та грантовому менеджменті як фрілансера.

18 років досвіду роботи із проектами транскордонного співробітництва ЄС

4 роки досвіду роботи із проектами DFID (Department for International Development, UK)

12 років досвіду роботи із проектами ARDEI (Agency for Regional Development and European Integration)

Головні проекти за останні роки:

2020 по сьогодні "Школа організацій з розвитку підприємництва".

Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України». Посада в проекті - експерт та ментор у темі проектного менеджменту

2020 проект "Фінансування креативних індустрій". Донор: Український культурний фонд. Посада в проекті – асистент менеджера.

2020 проект "Можливості та механізми створення міських фондів".

ФОП Воробей В.Р.  БП

Донор: Український культурний фонд. Посада в проекті – асистент менеджера.

2018 – 2021 проект «Спільна ініціатива Мазовецької спеціалізованої лікарні в Остроленці та Львівської обласної дитячої клінічної лікарні «ОХМАТДИТ» для підвищення доступності медичних послуг в області сучасної хірургії». Донор: Програма з транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014-2020. Посада в проекті – проектний менеджер.

2014 – 2017 проект «Залучення спільноти до процесу планування міських просторів. Донор: Європейський Союз. Посада в проекті: проектний менеджер.

2014 – 2017 проект ECOPRESSWOOD. Донор: Європейський Союз, 7 Рамкова програма. Посада в проекті – проектний менеджер.

2013 - 2015 проект «РОЗВИТОК КУРОРТІВ ГОРНЕЦЬ-ЗДРУЙ ТА МОРШИН - ШАНС НА АКТИВІЗАЦІЮ ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКОГО ПРИКОРДОННЯ» № IPBU.01.02.00-18-353/11-00. Донор: Програма з транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2007-2013. Госада в проекті – проектний менеджер.

2010-2011 проект «Збереження та стале використання тристденних ресурсів Українських Карпат». Донор: Світовий фонд дикої природи, Програма Дунай-Карпати (WWF-DCP). Посада в проекті – проектний менеджер.

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір цивільно-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

**ПІБ члена команди**

Іртаєва Юлія Володимирівна

**Роль у проекті**

Грантовий менеджер

**Перелік основних обов'язків**

Допомога проектному менеджеру в організації поточної діяльності; Ведення документації за проектом, підготовка документів для здійснення своєчасного і безперебійного документообігу всередині проекту; Підготувка документів для проведення тенддерних процедур; Участь у підготовці презентацій за проектом та інших робочих документів; Допомога у підготовці фінальної звітності; Комунікація з Фондом щодо

*Іртаєва Ю.В.* *57*

технічних питань; Виконання інших доручень проектного менеджера

**Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

50%

**Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

Досвід організації заходів - 6 років

Досвід проектного менеджменту - 5 років

Досвід грантового менеджменту - 3 роки

Грантовий супровід проектів:

2020 по сьогодні "Школа організацій з розвитку підприємництва"

Проект реалізовується за фінансової підтримки Програми USAID

«Конкурентоспроможна економіка України» civitta.com.ua

2020 проект «Payscious - промоція підтримки культури індивідуальними внескодавцями».

Проект реалізовується за фінансової підтримки Посольства Німеччини в Україні [facebook.com/Payscious](https://www.facebook.com/Payscious)

2019 – по сьогодні проект «ReHERIT: Спільна відповіальність за спільну спадщину»

Проект реалізовується за фінансової підтримки Європейського Союзу з 2018 по 2021 рік. [reherit.org.ua](http://reherit.org.ua)

2019 – по сьогодні проект «Світ Карпатських Розет - Заходи із збереження унікальності культури Карпат» Проект реалізовується за фінансової підтримки Європейського Союзу у рамках Програми транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2014-2020.

2019 проект “Моніторинг розвитку дизайну в Україні”

Проект реалізовувався за фінансової підтримки Українського культурного фонду. [Ucf.in.ua](http://ucf.in.ua)

Координація проектів:

«Адвокація для розвитку торгівлі»

Проект реалізовувався за фінансової підтримки Європейського союзу.

<http://old.bc-club.org.ua/advokatsiia-dlia-rozvytku-torhivli.html>

Фото Вадим В.Т.  5.11.

## **«Trends of small business: Lviv»**

Проект реалізовувався за фінансової підтримки USAID в рамках програми "Лідерство в економічному врядуванні" (ЛЕВ).

[http://cld.bc-club.org.ua/TRENDS\\_OF\\_SMALL\\_BUSINESS\\_LVIV\\_REGION.html](http://cld.bc-club.org.ua/TRENDS_OF_SMALL_BUSINESS_LVIV_REGION.html)

## **«Новий Відлік – 3»**

Проект реалізовувався за фінансової підтримки Міжнародного фонду "Відродження" <http://old.bc-club.org.ua/novyy-vidlik-3.html>

## **«Національна платформа бізнес взаємодії»**

Проект реалізовувався за фінансової підтримки Уряду Об'єднаного Королівства Великої Британії та Північної Ірландії, що діє через Міністерство з міжнародного розвитку (DFID) <https://bc-club.org.ua/bc-club/nacionalna-platforma-biznes-vzaemodiji.html>

«Зміщення самозабезпечення внутрішньо переміщених осіб та громад, що постраждали від конфлікту в Україні. Розвиток самозайнятості та мікропідприємництва серед ВПО та мешканців Львівської області»

Проект реалізовувався за фінансової підтримки Уряду Федеративної Республіки Німеччина, що діє через Німецький Банк Розвитку (KfW)

<https://bc-club.org.ua/events/biznesnavchannja--finansova-dcpomoga2018050178.html>

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір цивільно-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

## **ПІБ члена команди**

Леус Оксана Ярославівна

## **Роль у проекті**

Бухгалтер

## **Перелік основних обов'язків**

Організація та ведення всіх ділянок бухгалтерського та податкового обліку згідно до вимог чинного законодавства України та Дніпра;

Коректне оформлення первинної бухгалтерської документації;

Правильне і своєчасне відображення всіх господарських операцій;

Контроль цільового використання коштів проекту; Забезпечення відповідності всіх транзакцій українському законодавству, податковому кодексу та внутрішнім політикам; Підготовка та подача бухгалтерських звітів у встановлені терміни; Методична допомога проектній команді з

*Фрол Воробей В.Т.* *5.11*

питань бухгалтерського обліку, контролю, звітності; Забезпечення коректності ведення та гравильності відображення показників в програмі 1С

**Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

30%

**Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

Досвід роботи бухгалтером з 2004 року:

- 6 років досвіду роботи головним бухгалтером у бюджетних організаціях.
- 10 років досвіду роботи головним бухгалтером у комерційних організаціях.
- 8 років досвіду роботи у неприбуткових організаціях.

Досвід роботи у грантових проектах:

2019 – по сьогодні проект «Спільна ініціатива Мазовецької Спеціалізованої Лікарні в Остроленці та Львівської обласної клінічної лікарні «ОХМАТДИТ» для підвищення доступності медичних послуг в області сучасної хірургії» фінансований Європейським Союзом. Надання послуг фінансового менеджера.

2019 проект «Інструменти розвитку бізнесу Львівської області» який реалізовувався Департаментом економічної політики Львівської обласної державної адміністрації за рахунок коштів Державного бюджету України, отриманих від Європейського Союзу у рамках виконання Угоди про фінансування Програми підтримки секторальної політики. Надання послуг фінансового менеджера.

2019 проект «Моніторинг розвитку дизайну в Україні», фінансований Українським культурним фондом. Надання послуг бухгалтера.

2018 - по сьогодні проект "Creative Spark", фінансований Британською радою. Надання послуг фінансового менеджера.

2018 - по сьогодні проект "ReHERIT: Спільна відповіальність за спільну спадщину", фінансований Європейським Союзом. Надання послуг фінансового менеджера.

2016 проект "Створення Дорожньої карти", фінансований Програмою USAID «ЛІДЕРСТВО В ЕКОНОМІЧНОМУ ВРЯДУВАННІ». Надання послуг фінансового менеджера.

2015 – 2017 проект "Залучення громади до просторового планування міст", фінансований Європейським Союзом. Надання послуг фінансового менеджера

ФОП Воробей В.І.  57.

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір юридично-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

**ПІБ члена команди**

Лісний Ігор Юрійович

**Роль у проекті**

Менеджер з комунікації

**Перелік основних обов'язків**

Розробка кінцевої комунікаційної стратегії проекту та контент-плану; Втілення комунікаційної стратегії та моніторинг результатів публікації у соціальних мережах та інших медіа-ресурсах; Підготовка публікацій; Комунація з учасниками навчальної програми

**Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

35%

**Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

З 2018 року надання послуг менеджера з комунікації в проектах на фрілансі. Досвід надання послуг менеджера з комунікації проектів та роботи з медіа 5 років. Основні компетенції:

- комунікаційні стратегії,
- управління онлайн-активами,
- розробка комунікаційних та маркетингових матеріалів,
- контент-менеджмент
- навики роботи з різними соціальними мережами, знання трендів, розуміння потреб різних цільових аудиторій.

Додаткова інформація – надання послуг дизайнера (підготовка матеріалів до публікацій, дизайн графічних матеріалів, розробка та графічне наповнення презентацій, дизайнування промо матеріалів). 2018 - по теперішній час проект "ReHERIT: Спільна відповідальність за спільну спадщину" фінансованого Європейським Союзом в рамках програми Підтримки громадянського суспільства, органів місцевої влади та прав людини в Україні. Менеджер з комунікації

2018 - по теперішній час Центр інформаційної підтримки бізнесу у м. Львові.

Менеджер з комунікації

Ігор Вадим Вікторович  
5.12.

2018 - по теперішній час Агенція економічного розвитку «PPV Knowledge Networks». - Менеджер цифрових комунікацій

2018 - 2019 Арт Форум, м. Львів. Менеджер з комунікації виставкового простору

2016 Виставковий проект "Петриківський рушник", Софія Київська, Київ. Менеджер з комунікації

2016 Парк «Знесіння» (в рамках проекту Lviv Young Project). Менеджер з комунікації.

2014 - 2016 проект Petrykivka.dp.ua, Петриківка, Дніпро, Львів. Менеджер з комунікації

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір цивільно-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

**ПІБ члена команди**

Воробей Володимир Георгійович

**Роль у проекті**

Тренер

**Перелік основних обов'язків**

Затвердження остаточної канви навчальної програми; Розробка змістового наповнення модулів; Розробка навчальних об'єктів; Проведення навчальних модулів, зворотній зв'язок з учасниками. Модулі «Ціноутворення» та «Організаційно-правові форми»

**Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

100%

**Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

Виконавчий директор агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks (Львів, з 2008 р.). З 2015 р. команда практики креативної економіки агенції реалізувала понад 20 проектів, зокрема впровадила формат програм Creative Enterprise в Україні, розробила кейси та бізнес-моделі для креативних індустрій (ЄС, 2018), провела дослідження ринку дизайну в Україні (УКФ, 2019), фінансування креативних індустрій (УКФ, 2020), гендерних аспектів розвитку креативних індустрій в Україні, Азербайджані, Вірменії та Грузії (British Council, 2018), розробила модель

*Фото Воробей В.Г. *

міських фондів культури (УКФ, 2020), провела дослідження стану ринку дизайну Львова (British Council, 2019), з 2018 р. Разом з британськими партнерами працює у програмі Creative Spark (British Council), агенція розробляла аналітичні матеріали у рамках проекту з місцевої культурної спадщини ReHERIT (з 2018) та реалізовувала інші проекти. Команда PPV провела стратегічні сесії, надала менторський супровід або проконсультувала безпосередньо понад 30 креативних бізнесів. У 2020 р. PPV було консультантом УКФ з розробки стратегії Фонду до 2030р. Агенція провела кілька масштабних заходів (Creative Economy Days 2017, 2018) та щокварталу проводить Creative Industries Talks (проведено 14 заходів). PPV є інвестором Business Hub у Львові (з 2018), бренду дерев'яних іграшок lislis (з 2015), бренду об'єктів інтер'єрного дизайну grid/ (2018-2019) та сервісу свідомої підтримки культури YoKu (з 2020). PPV є асоційованим членом European Creative Business Network (ECBN) та членом Мережі Центрів інформаційної підтримки бізнесу (Мережа ЦІПБ).

Володимир виступав як менеджер проектів, автор, тренер, фасилітатор та консультант у проектах агенції PPV. Володимир також був тренером з бізнес-компетентностей у програмі Culture & Creativity EC (British Council, 2015-2017) в Україні, Білорусі та Вірменії, з 2018 р. він є акредитованим фасилітатором програми Creative Enterprise та провів 5 тренінгів програми, є розробником та тренером профорієнтаційної програми Entrepreneurship in Creative Industries, тощо.

Володимир має диплом спеціаліста (фінанси та кредит) економічного факультету ЛНУ, має досвід роботи в Німеччині, Ісландії, Нідерландах та Бельгії. Є членом Наглядових рад Теплого Міста (з 2014) та Promprylad.Renovation (з 2020). Співзасновник Urban Space 500

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір юридично-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

**ПІБ члена команди**

Калібаба Альона

**Роль у проекті**

Тренер

**Перелік основних обов'язків**

Затвердження остаточної канви навчальної програми; Розробка

Фото Воробей В.Т.  5.7.

змістового наповнення модулів; Розробка навчальних об'єктів;  
Проведення навчальних модулів, зворотній зв'язок з учасниками. Модулі  
«Продукт» та «Бізнес-планування»

**Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

100%

**Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

2016 – донині: SELab: акселератор для соціальних підприємців.

Співзасновник, методолог програми, ментор

2016 – донині: Creative& Co-working spaces “Chasopys”. Директор та управляючий партнер

2016 – донині: “Уер” мережа академічних бізнес -інкубаторів. Член правління, програмний експерт та ментор

2017 – по нині: Creative Enterprise Programm by British Council.

Сертифікований фасилітатор програми

2016 – 2018: Корпоративний акселератор для технологічних стартапів. Співзасновник, розробник навчальної програми, експерт

2012- 2015: Happy Farm business incubator (Ua-USA). Керівник навчальної програми

2003-2010: Child Well-being Fund -Ukraine. Програмний менеджер

1997-2001: Youth NGO “Compass Club”. Програмний менеджер

**Освіта**

Ліцей «Наукова Зміна»

Київський національний університет культури і мистецтв: Спеціаліст менеджменту культурних та масових заходів (1996-2001)

Академія соціальної роботи та праці: соціальна робота (2003-2004)

**Додаткове навчання**

Council of Europe: Training program for trainers, Strasbourg, 2004

Lean circles: Advanced training for trainers – Lean methodology, USA, 2014

Mashav: Israel Ministry of International affairs. Development of small and medium entrepreneurship, Israel, 2016

**Ключова Експертиза**

Бізнес моделювання, дослідження та визначення цільової аудиторії, масштабування для стартапів та смб

Пошук інвестицій та due diligence компанії

Менеджмент та побудова бізнес процесів

Розробка освітніх та акселераційних програм (запуск 5 бізнес акселераторів в різних індустріях з 2012-2018)

*Фото Володимір В.І. Іванов 5.11.*

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір юридично-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

**ПІБ члена команди**

Ушакова Катерина

**Роль у проекті**

Тренер

**Перелік основних обов'язків**

Затвердження остаточної канви навчальної програми; Розробка змістового наповнення модулів; Розробка навчальних об'єктів; Проведення навчальних модулів, зворотній зв'язок з учасниками; Модулі «Бізнес-модель» та «Фінансове планування та аналіз»

**Зайнятість у проекті (у відсотковому співвідношенні до зайнятості за основним місцем роботи або у інших проектах)**

100%

**Відповідний досвід (коротка біографічна довідка, не менше 800 знаків)**

2020р. листопад – грудень: Автор, бізнес-тренер, ментор секторальної програми з трансформації деревообробного бізнесу, агенція «PPV Knowledge Networks» в рамках ініціативи EU4Business.

2020р. липень – грудень: Розробник, фасилітатор практикумів, ментор, автор методичних матеріалів проекту «МРІЙ! ПЛАНУЙ! ДІЙ!», Донецька торгово-промислова палата за сприяння проекту USAID «Економічна підтримка Східної України».

2020 р. січень – березень: Розробник і фасилітатор практикумів «Управління зростанням онлайн бізнесу» та «Старт в e-commerce» для МСП у 3 містах Запорізької області, ГО «Світло» в рамках проекту «Запоріжжя e-trade» за підтримки USAID

2019 р. травень – червень: Співавтор і бізнес-тренер практикуму «Управління зростанням бізнесу» для малого і середнього бізнесу, агенція «PPV Knowledge Networks» в рамках ініціативи EU4Business.

2018 р. липень – грудень: Співавтор та бізнес-тренер курсу «Бізнес стратегія», «Школа бізнесу «Нова Пошта».

2018 р. – теперішній час: Фасилітатор щорічного бізнес форуму для МСП «Business case study» за підтримки ЄБРР у рамках ініціативи ЄС EU4Business, м.Київ, м.Вінниця.

ФОП Воробей В.Т.  57

2018 р. – теперішній час: Ведуча фінансової та тимбілдингової гри «Cash Flow» у корпоративному та індивідуальному форматі.

2017 р. – теперішній час: Підприємець на маркетплейсі Etsy. Автор, методолог і бізнес-тренер освітніх програм зі створення та розвитку e-commerce бізнесу на маркетплейсі Etsy.

2016 р. – теперішній час: Акредитований фасилітатор в Україні, співрозробник онлайн версії програми, ментор програми Creative Enterprise Ukraine, British Council, House of Europe

2016 р. – теперішній час: Автор і ведуча коучингової гри для планування проектів, тимбілдингу та роботи з багатофакторними задачами «Dixit у коучинг форматі» у корпоративному та індивідуальному форматах.

2016 р. – теперішній час: Фасилітатор стратегічних та креативних сесій. Провела близько 60 стратегічних, фасилітаційних та креативних сесій для компаній з різних сфер бізнесу: виробництво, IT, телекомунікації, фінанси, агро, реклама, видавнича справа як для локальних, так і для міжнародних компаній.

2015 р. – теперішній час: Консультант з управління та розвитку бізнесу для МСП, executive coach, ментор. Спеціалізація: розробка стратегії розвитку компаній та супровід її реалізації, управління кризами, управління змінами, масштабування бізнесу, налагодження бізнес-процесів, прийняття управлінських рішень.

2011 – 2014: Управляючий директор, діджитал агенція «Liquid7» (штат ~50 людей), група компаний Agama Communications, комунікаційний холдинг Atlantic Group (AGL) (~600 людей)

2011 – 2012: Управляючий директор, інтернет медіа агенція «Mediacom» (штат ~20 людей), група компаний Provid Group, комунікаційний холдинг Atlantic Group

2006 – 2010: New Business Director, група компаний «Talan Group» (Talan Communication, Pleon Talan, Clever Force), (~100 людей) – група компаний Agama Communications, комунікаційний холдинг Atlantic Group

2004 – 2005: Senior Account Manager, група компаний Provid Group, комунікаційний холдинг Atlantic Group

2003 – 2004: Account Manager, Talan Communications, BTL агенція (~20 людей), група компаний Provid Group, комунікаційний холдинг Atlantic Group

2002 – 2003: Account Executive, агенція інтегрованих комунікацій

ФОП Воробей В.Т 5.7.

«Prospects Ukraine» (~40 людей), група компаній «Prospects Group»

**ДОСЯГНЕННЯ:**

«Менеджер року» та «Директор року», Atlantic Group (штат ~ 600 людей).

Переможець у рейтингу «Marketing Media Review» «35 до 35. Найкращі фахівці рекламно-комунікаційного ринку України».

Багаторазсвій володар Effie Awards Україна, міжнародний конкурс маркетингової ефективності.

«Вибір рекламодавця» за рейтингом Всеукраїнської Рекламної Коаліції.

**ОСВІТА:**

2020 р., тренінгова компанія Наталії Карпової

«Фасилітація в умовах невизначеності», «Нестандартні методи фасилітації»

2018г., Міжнародна інтегральна коучинг школа «Живое дело»

Ресертифікація «Професійний коуч за стандартами ICF та ECF».

2016р., тренінгова компанія Наталії Карпової

Сертифікація «ToP фасилітатор», «Модератор стратегічних сесій»

2015 – 2016г., Міжнародна інтегральна коучинг школа «Живое дело»

Сертифікація «Професійний коуч» за стандартами ICF (International Coaching Federation) та ECF (European Coaching Federation)

1996-2001, Київський національний університет імені Т. Шевченка  
Магістр міжнародної економіки

**Форма фінансових стосунків із організацією-заявником (фізична особа - підприємець, договір цивільно-правового характеру, трудовий договір, волонтер, інше)**

фізична особа - підприємець

**Опишіть внутрішні ризики, що можуть вплинути на реалізацію проекту та шляхи їх мінімізації**

Командні ризики - випадіння членів команди з огляду на об'єктивні обставини (у т.ч. через захворюваність на COVID-19 та його наслідки) та неможливість у короткі терміни знайти заміну. Шлях мінімізації - перед початком проекту сформувати пул експертів, які б могли долучитися до проекту та замінити когось із членів команди (можливість залучити інших фасилітаторів програми Creative Enterprise).

Технічні ризики - нестабільний зв'язок, можливі збої у роботі технічних засобів зв'язку та онлайн-сервісів. Шляхи мінімізації - залучення підрядника для забезпечення технічної реалізації проекту, створення

*Фото Воробей В.В. 5.7.*

бекапів матеріалів та напрацювань проекту, наявність альтернативного способу комунікації команди тренерів та учасників.

Ризик актуальності контенту. Зважаючи на мікс учасників (від дизайнерів одягу до комунальних музей), ситуативні вправи та кейси можуть бути не актуальними для тих чи інших учасників. Шляхи мінімазації - підготовка різних варіантів кейсів, прикладів, ситуативних вправ та перед заповнених шаблонів для різних груп, які визначатимуться під час набору / відбору. Використання можливості розподілу групи на підгрупи у Zoom, робота у групах з іншими учасниками аналогічного профілю діяльності (абс аналогічних викликів).

Ризик неможливості застосування знань. У навчальних програмах часто виникають ситуації, коли учасник програми отримує необхідні знання, але середовища в організації не готове до сприйняття змін, або не розуміє потребу у змінах, що призводить до згасання мотивації та втрати впливу програми. Шлях мінімізації - залучення двох представників / учасників від однієї організації як вимога участі. Таким чином, створюється замінність компетентностей на інституційному рівні (з'являється інша/інший, хто розуміє).

Ризики включеності. Онлайн середовище ставить ризики низького рівня залученості учасників навчальної програми, відпадання та випадання учасників. Способи мінімізації - враховувати у методиці необхідність використання інтерактивних способов навчання, роботу з шаблонами та формами (що дозволяє онлайн-формат як найкраще, особливо для тематики програми), донесення інформації про потребу включеності під час відбору та у матеріалах учасника (формування очікувань).

Рівень онлайн грамотності та стан ІТ інфраструктури. Деякі учасники можуть не володіти навичками роботи у групах, не володіти інструментарієм (особливо miro), можуть мати проблеми з потужністю ноутбуків (особливо держ сектор). Шляхи мінімізації - перевірка з учасниками (чек-лісти), проведення технічного навчання інструментарію (за потреби).

### **Опишіть зовнішні ризики, що можуть вплинути на реалізацію проекту, та шляхи їх мінімізації**

Епідеміологічні - захворюваність на COVID-19 та його наслідки серед членів команди, підрядників та залучених до проекту учасників. Шляхи мінімізації - переведення активностей в онлайн, планування проекту із відповідним запасом часу на виконання активностей.

Сезонні - низьке залучення прямої цільової аудиторії через сезонний чинник відпусток (пік проекту припадає на липень-вересень). Шлях мінімізації - створення резервного списку учасників.

Низьке зацікавлення прямої цільової аудиторії - потенційні учасники

Фото Воробій В.П.  52

навчальної програми/воркшпів можуть мати нижчий, ніж очікуваний інтерес до участі. Шлях мінімізації - грамотно побудована інформаційна кампанія з чіткими повідомлення, що доноситимуть цінність програми для прямої цільової аудиторії.

### **Які інструменти внутрішнього моніторингу реалізації проекту ви будете застосовувати?**

Діаграма Ганта/календарний план проекту з прописанням відповідальних за процеси/активності- розроблений перед початком проекту, передбачатиме запас часу для активностей - контроль з боку проектного менеджера за вчасністю виконання активностей та за потреби коригування календарного плану.

Прописання процесуальних цілей проекту (із врахуванням розробленого календарного плану). Регулярні перевірки відповідності графіку за – за потреби – коригування графіку чи пришвидшення відповідних процесів. Регулярні робочі зустрічі команди проекту. Моніторинг проміжний результатах роботи тренерів та підрядників для раннього виявлення потенційних проблем та тенденцій/інформації, що потребуватимуть додаткового вивчення.

Засоби онлайн-комунікації (пошта, месенджери) - для інформування всієї команди про результати зустрічей/окремих активностей проекту та оперативної комунікації.

Теорія зміни - під час першої робочої зустрічі тренерів та команди проекту буде напрацьована канва теорії зміни (theory of change), яку використовуватиме команда проекту, де будуть визначені не лише очікувані безпосередні результати під час реалізації програми, але й очікувані індикатори зміни через 6 та 12 міс після завершення програми. Будуть напрацьовані відповідні форми опитування. Такий інструмент дозволить вимірювати вплив програми на організації-учасники.

### **Моніторингова інформація**

#### **Кількість чоловіків у команді проекту**

2

#### **Кількість жінок у команді проекту**

5

#### **Кількість людей віком від 17 до 34**

1

Фот Воробей В.Г.  БЛ

**Кількість людей віком від 35 до 50**

5

**Кількість людей віком від 51 до 60**

0

**Кількість людей віком від 61 до 70**

1

**Кількість людей віком старше 71**

0

**Кількість працюючих пенсіонерів**

1

**Кількість людей з інвалідністю серед команди проекту**

0

**Чи передбачає ваш проект залучення волонтерів? Напишіть кількість, якщо ні або не впевнені – поставте 0**

0

**Чи передбачає ваш проект залучення у якості аудиторії або учасників ветеранів АТО? Напишіть кількість, якщо ні або не впевнені – поставте 0**

0

**Чи передбачає ваш проект залучення у якості аудиторії або учасників тимчасово переміщених осіб? Напишіть кількість, якщо ні або не впевнені – поставте 0**

0

**Чи передбачає ваш проект залучення у якості аудиторії дітей із малозабезпечених сімей, дітей-сиріт? Напишіть кількість, якщо ні або не впевнені – поставте 0**

0

**Чи передбачає ваш проект залучення у якості аудиторії людей з інвалідністю? Напишіть кількість, якщо ні або не впевнені – поставте 0**

0

**Чи планується при реалізації проекту використовувати різні методи**

Фото Воробей В.Г.  50

**енергозбереження?  
важко відповісти**

**Чи враховуватимуть меседжі вашого проекту принципи толерантності  
відповідно до Декларації принципів толерантності ЮНЕСКО?**

Так

## **Декларація доброчесності**

**Я, шляхом підписання проектної заявки, відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010 р. № 2297-УІ надаю згоду Українському культурному фонду на обробку моїх особистих персональних даних.**

Так

**Я, ознайомившись з Порядком проведення конкурсного відбору проектів Українського культурного фонду та Інструкцією для заявників даної програми, з вимогами Законів України «Про авторське право і суміжні права», «Про запобігання корупції» та з «Порядком повідомлення про конфлікт інтересів, що виник під час проведення конкурсного відбору та фінансування проектів за підтримки Українського культурного фонду», розуміючи правила проведення конкурсного відбору та вимоги до заявників, маючи мотивацію надати повну та достовірну інформацію щодо запланованого проекту, не перебуваючи у стані конфлікту інтересів в рамках оголошених конкурсів, та усвідомлюючи свою відповідальність за неправдивість поданих даних, прошу прийняти проектну пропозицію моєї організації до розгляду на фінансування Українським культурним фондом.**

Так

**В розрізі та з урахуванням норм Закону України «Про санкції» та рішень Ради національної безпеки і оборони України щодо застосування і скасування персональних спеціальних, економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій) відносно громадян та юридичних осіб та з метою отримання гранту інституційної підтримки, цим гарантійним листом, шляхом підписання проектної заявки, підтверджую відсутність прямих та опосередкованих контактів із представниками (юридичними та фізичними особами ) держави-агресора Російською Федерацією з 2014 року до цього часу.**

Так

*Фот Воробей В.Г.*

*5.1.*

## Декларація добroчесності

Я, ознайомившись з Порядком проведення конкурсного відбору проектів Українського культурного фонду та Інструкцією для заявників даної програми, з вимогами Законів України «Про авторське право і суміжні права», «Про запобігання корупції» та з «Порядком повідомлення про конфлікт інтересів, що виник під час проведення конкурсного відбору та фінансування проектів за підтримки Українського культурного фонду», розуміючи правила проведення конкурсного відбору та вимоги до заявників, маючи мотивацію надати повну та достовірну інформацію щодо запланованого проекту, не перебуваючи у стані конфлікту інтересів в рамках оголошених конкурсів, та усвідомлюючи свою відповідальність за неправдивість поданих даних, прошу прийняти проектну пропозицію моєї організації до розгляду на фінансування Українським культурним фондом.

Я, шляхом підписання проектної заяви, відповідно до Закону України «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010 р. № 2297-УІ надаю згоду Українському культурному фонду на обробку моїх особистих персональних даних.

Я підтверджую, що не отримую іншої фінансової підтримки на витрати, які покриває УКФ.

ПІБ Грантоотримувача

Підпись

Дата заповнення

Воробей В.Г.



Грантоотримувач:



**УКРАЇНСЬКИЙ  
КУЛЬТУРНИЙ  
ФОНД**

Додаток № 2

до Документу про підключення  
№ УКФРН-ІІЗОІ  
від " 1" липні  
2021 року

Назва конкурсної программи:  
Назва ЛОТ-у:  
Назва Заявника:  
Назва проекту:  
Дата початку проекту:  
Дата завершення проекту:

Навчання.Обміни.Резиденції  
ЛОТ 1. Освітні програми

ФОП Воробей В.Г.

Школа фінансового менеджменту "Фінанси креативу"

липень 2021

жовтень 2021

Організація-донор	Фінансування проекту, в %%	Фінансування проекту, Сума в грн.
<b>РОЗДІЛ I НАДХОДЖЕННЯ</b>		
1. Український культурний фонд	100,00%	685 500,00
2. Співфінансування* :	0,00%	0,00
2.1. Кошти організацій-партнерів (повна назва організації)	0,00%	0,00
2.2. Кошти державного та місцевих бюджетів (повна назва організації)	0,00%	0,00
2.3. Кошти інших донорів (повна назва організації)	0,00%	0,00
2.4. Кошти інших донорів (повна назва організації)	0,00%	0,00
2.5. Власні кошти організації-заявника	0,00%	0,00
3. Розібставці (доход отриманий від реалізації книж, книтів, програм та інших культурно-мистецьких продуктів, що створюватимуться в рамках проекту)	0,00%	0,00
Відсоток до розподілу і "Надходження"	100,00%	685 500,00

\*За наявності співфінансування Грантоотримувач самостійно вирішує, на які статті витрат іде співфінансування.

Керівник

(посада)

Воробей В.Г.

(ПБ)

## Кошторис витрат проекту

Назва Заявника: ФОП Воробей В.Г.

Школа фінансового менеджменту "Фінанси креативу"

Дата початку проекту: липень 2021

Дата завершення проекту: жовтень 2021

Рядок: Статья: підстать я Пункт:	№	Найменування витрат	Одиниця вимірю	Витрати за рахунок гранту УКФ			Витрати на відповідно до заявки			Витрати на відповідно до заявки			Планові витрати відповідно до заявки	Кількіс ть/ Період	Вартість за одиницею, грн.	Загальна сума, грн. (=8*9)	Кількіс ТЬ/ Період	Вартість за одиницею, грн.	Загальна сума, грн. (=11*12)	Загальна планова витрат по проекту,	Число витрат по проекту,	Загальна сума, грн. (=7+10+13)
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15				
<b>Розділ:</b> <b>ІІ ВИТРАТИ:</b>																						
Стаття:	1	Винагорода членам команди проекту																				
Підстать	1.1	Оплата праці штатних працівників організації, залучених під час реалізації					0,00				0,00								0,00			
Пункт:	1.1.1	Повне ПІБ, посада (роль у проекті)	місяців				0,00				0,00								0,00			
Пункт:	1.1.2	Повне ПІБ, посада (роль у проекті)	місяців				0,00				0,00							0,00				
Пункт:	1.1.3	Повне ПІБ, посада (роль у проекті)	місяців				0,00				0,00							0,00				
Підстать	1.2	За трудовими договарами				0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.2.1	Повне ПІБ, посада (роль у проекті)	місяців			0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.2.2	Повне ПІБ, посада (роль у проекті)	місяців			0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.2.3	Повне ПІБ, посада (роль у проекті)	місяців			0,00				0,00								0,00				
Підстать	1.3	За договарами ЦПХ				0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.3.1	Повне ПІБ, зазначені конкретну назву послуг/виконання робіт	місяців			0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.3.2	Повне ПІБ, зазначені конкретну назву послуг/виконання робіт	місяців			0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.3.3	Повне ПІБ, зазначені конкретну назву послуг/виконання робіт	місяців			0,00				0,00								0,00				
Стаття:	1.4	Соціальні внески з оплати праці (нарахування ЕСВ)				0,00				0,00								0,00				
Пункт:	1.4.1	Штатні працівники				0,00		0,22		0,00		0,22		0,00					0,00			
Пункт:	1.4.2	За строковими трудовими договарами				0,00		0,22		0,00		0,22		0,00					0,00			
Пункт:	1.4.3	За договарами ЦПХ				0,00		0,22		0,00		0,22		0,00					0,00			
Підстать	1.5	За договарами з ФОП				12,00		4 666,66		449 000,00		0,00						449 000,00				
Пункт:	1.5.1	Лесю Євгенія Юрійовича. Бухгалтер	місяців			4,66		16 666,66		0,00		0,00						16 666,66				

Обґрунтування та деталізація витрат (згідно з обсягом заявки для заповнення)

Загальна планова витрати

Число витрат по проекту

Загальна сума, грн.

Відповідь В.В.

2021

Законодавства України та Донбасу.

Правильне і своєчасне відображення всіх господарських операцій;

Коректне оброблення первинної бухгалтерської документації;

Забезпечення відповідності всіх транзакцій контракту проекту;

Податковому кодексу та внутрішнім політикам;

Підготовка та подача бухгалтерських звітів у встановлені терміни;

Методична допомога проектній команді з питань бухгалтерського обліку;

Забезпечення коректності ведення та правильності відображення показників в програмі 1С.

Пункт:	1.5.2	Монарська Любов Миколаївна - проектний менеджер	Місяців	4,00	7 000,00	28 000,00	0,00	0,00	<b>28 000,00</b>	Зайнятість в проекті 60%. Загальне управління проектом Організація поточної діяльності, включаючи контракті строків виконання проекту та скрімків його складових частин/завдань Постановка цілей проектної команди Участь у виборі виконавців по тендерний процедури Координація роботи тренерів Підготовка вчителів Комунікація з фондом щодо поступничих аспектів
Пункт:	1.5.3	Іригасова Катя Володимирівна Грантовий менеджер	Місяців	4,00	6 000,00	24 000,00	0,00	0,00	<b>24 000,00</b>	Зайнятість в проекті 50%. Допомога проектному менеджеру в організації поточної діяльності Ведення документації за проектом підготовка документів для здійснення своєчасного і безперебійного доставлення до виконавця та/або іншому підприємству Участь у підготовці презентації за проектом та інших робочих документів Допомога у підготовці фінансової звітності Комунікація з фондом щодо технічних питань Виконання іншими діячами проектного менеджера
Пункт:	1.5.4	Лісний Ігор Юрійович. Менеджер з комунікації	поступа	1,00	21 000,00	21 000,00	0,00	0,00	<b>21 000,00</b>	Зайнятість в проекті 35%. Розробка кінцевої комунікаційної стратегії проекту та концепт-плану Втілення комунікаційної стратегії та моніторинг результатів публікації у соціальних мережах та інших медіа ресурсах Моніторинг видовідності матеріалів проекту до розробленого бренду буку Комунікація з учасниками навчальної програми.Період надання послуг: червень - жовтень 2021 року
Пункт:	1.5.5	Воробйов Володимир Георгійович. Тренер	Місяців	3,00	10 000,00	120 000,00	0,00	0,00	<b>120 000,00</b>	Підготовка програмами та синхронізація з методистом проекту 13.4 РД на кожного експерта. Рівень оплати тренерів мотивованих іншим професійним досвідом, рівнем компетентності та складності завдання. На кожного тренера: • Підготовка тренінгового модуля (навчальні підказки до теми, контент презентацій, підготовка практичних завдань для роботи у групах та індивідуальних завдань, пошук та адаптація прикладів), 4 модуля. Разом - 8 робочих днів. • Проведення тренінгової програми (4 модуля, 1 модуль - 4 год. оплачані роботи, 4 год підготовки до проведення - адаптація матеріалів, координація з методистом, чистка матеріалів тощо + 1 година проговорення з методистом за результатами після модуля). Разом - 4,4 робочих дні. • Синхронізація тренінгової програми - узгодження наскрізної логіки програми з методистом та загальним логіком програм (у т.ч. спільні робочі зустрічі окремих модулів та програм загалом та надання рекомендацій з покращенням методики та програм). 1 робочий день. • Варість робочого дня тренера - 9 тис. грн. Варість відвідувань Creative Enterprise Ukraine British Council, програма Академія культури підера House of Europe).
Пункт:	1.5.6	Капібара Аліона, тренер	Місяців	3,00	40 000,00	120 000,00	0,00	0,00	<b>120 000,00</b>	Підготовка програмами та синхронізація з методистом проекту 13.4 РД на кожного експерта. Рівень оплати тренерів мотивованих іншим професійним досвідом, рівнем компетентності та складності завдання. На кожного тренера: • Підготовка тренінгової програми - 2 робочих дні на підготовку матеріалів кожного навчального модуля (навчальні підказки до теми, контент презентацій, підготовка практичних завдань та роботи у групах та індивідуальним завдань, пошук та адаптація прикладів), 4 модуля. Разом - 8 робочих днів. • Проведення тренінгової програми (4 модуля, 1 модуль - 4 год. оплачані роботи, 4 год підготовки до проведення - адаптація матеріалів, координація з методистом, чистка матеріалів тощо + 1 година проговорення з методистом, 3,4 робочих дні після модуля). Разом - 4,1 робочих дні. • Синхронізація тренінгової програми - узгодження наскрізної логіки програми з методистом та загальним логіком програм (у т.ч. спільні робочі зустрічі окремих модулів та програм загалом та надання рекомендацій з покращенням методики та програм). 1 робочий день. • Варість робочого дня тренера - 9 тис. грн. Варість відвідувань Creative Enterprise Ukraine British Council, програма Академія культури підера House of Europe).

Борей В.Н.

Борей В.Н.

Борей В.Н.

Пункт:	1.5.7	Ушакова Катерина, тренер	місця	3,00	40 000,00	120 000,00											120 000,00
Підготовка програмами та синхронізації з методистом проекту 13.4 РД на кожного експерта. Рівень оплати тренера мотивований хімі професійним досвідом, рівнем компетентності та складності завдання.																	
На кожного тренера.																	
Пункт:	2.1	Витрати пов'язані з відрядженнями (для штатних працівників)				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстарт:	2.1.1	Вартисть проїзду (для штатних працівників)				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	2.1.1	Вартисть квитків (3 деганізаційної маршруту і працівцем відрядженої особи)			шт.												
Пункт:	2.1.2	Вартисть квитків (3 деганізаційної маршруту і працівцем відрядженої особи)			шт.												
Пункт:	2.1.3	Вартисть квитків (3 деганізаційної маршруту і працівцем відрядженої особи)			шт.												
Підстарт:	2.2	Вартисть проїздання (для штатних працівників)				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	2.2.1	Рахунки з готелів (з вказаним прізвищем відрядженої особи)			дoba												0,00
Пункт:	2.2.2	Рахунки з готелів (з вказаним прізвищем відрядженої особи)			дoba												0,00
Пункт:	2.2.3	Рахунки з готелів (з вказаним прізвищем відрядженої особи)			дoba												0,00
Підстарт:	2.3	Добоzi (для штатних працівників)				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	2.3.1	Добоzi, вказати ПІБ (роздрахунок на відряджену особу)			дoba												0,00
Пункт:	2.3.2	Добоzi, вказати ПІБ (роздрахунок на відряджену особу)			дoba												0,00
Пункт:	2.3.3	Добоzi, вказати ПІБ (роздрахунок на відряджену особу)			дoba												0,00
<b>Всього по статті 1 "Винагорода членам команди":</b>																	
Стаття:	2	Витрати пов'язані з відрядженнями (для штатних працівників)															
Підстарт:	3.1	Обладнання та нематеріальні активи															
Пункт:	3.1.1	Обладнання, інструменти, інсигнат, підручники для використання (до при реалізації проекту грантотримувача				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	3.1.2	Найменування інструменту (з деталізацією технічних характеристик)			шт.												0,00
Пункт:	3.1.3	Найменування інвентаря (з деталізацією технічних характеристик)			шт.												0,00
Підстарт:	3.2	Нематеріальні активи, які необхідні до придбання для використання їх при реалізації проекту грантотримувача															
Пункт:	3.2.1	Програмне забезпечення (з деталізацією технічних характеристик)			послуга												0,00

*Роберт Воробейт І.О.Т.*

Неподготовані видатки за позичку з бюджету України

57.

Пункт:	3.2.2	Інші нематеріальні активи	послуга	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 3 "Обладнання і нематеріальні активи":</b>								
Стаття:	4	Витрати пов'язані з операцією		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	4.1	<b>Оренда приміщень</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.1.1	Адреса орендованого приміщення, із зазначенням метражу, годин-членді (літ)	кв.м (годин, літ)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.1.2	Адреса орендованого приміщення, із зазначенням метражу, годин-членді	кв.м (годин, діб)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.1.3	Літера орендованого приміщення, із зазначенням метражу, годин-членді	кв.м (годин, діб)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	4.2	<b>Оренда техніки, обладнання та інструменту</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.2.1	Найменування техніки (з деталізацією технічних характеристик)	шт. (літ)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.2.2	Найменування автомобіля (з деталізацією технічних характеристик)	шт. (літ)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.2.3	Найменування інструменту (з деталізацією технічних характеристик)	шт. (літ)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	4.3	<b>Оренда транспорту</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.3.1	Оренда легкового автомобіля (з зазначенням маршруту, кількості годин)	км (годин)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.3.2	Оренда вантажного автомобіля (з зазначенням маршруту, кількості годин)	км (годин)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.3.3	Оренда автобуса (з зазначенням маршруту, кількості годин)	км (годин)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	4.4	<b>Оренда сучасно-постановочних засобів</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.4.1	Найменування (з деталізацією технічних характеристик)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.4.2	Найменування (з деталізацією технічних характеристик)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.4.3	Найменування (з деталізацією технічних характеристик)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	4.5	<b>Інші обсяги оренди</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.5.1	Найменування (з деталізацією технічних характеристик)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.5.2	Найменування (з деталізацією технічних характеристик)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	4.5.3	Найменування (з деталізацією технічних характеристик)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 4 "Витрати пов'язані з операцією":</b>								
Стаття:	5	Витрати учасників проекту, які беруть участь у заходах проекту та не отримують оплату праці та/або винагороду		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	5.1	<b>Послуги з харчування</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.1.1	Послуги з харчування (річний/квартальний/піврічний/узвар, брильні)	учасн.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.1.2	Послуги з харчування (спеціалізовані/річний/квартальний/брильні)	учасн.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.1.3	Послуги з харчування (спеціалізовані/більше чверть року-брильні)	учасн.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	5.2	<b>Витрати на проїзд учасників заходів</b>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.2.1	Вартість квитків (з деталізацією маршруту і привезеним особи, що відрідається)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.2.2	Вартість квитків (з деталізацією маршруту і привезеним особи, що відрідається)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.2.3	Вартість квитків (з деталізацією маршруту і привезеним особи, що відрідається)	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Б.П.

Б.П.

Б.П.

Б.П.

Підстатті	5.3	<b>Витрати на проживання учасників</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.3.1	Рахунки з готелів (з вказаним привіщем відряженій особи)	добра	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.3.2	Рахунки з готелів (з вказаним привіщем відряженій особи)	добра	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	5.3.3	Рахунки з готелів (з вказаним привіщем відряженій особи)	добра	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 5 "Витрати учасників проекту, які беруть участь у заходах проекту та не отримують оплату праці та/або винагороду"</b>				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Стаття.	6	Матеріальні витрати	Основні матеріали та сировина	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Підстатті	6.1										
Пункт:	6.1.1	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.1.2	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.1.3	Найменування	шт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стаття:	6.2	<i>Носії, накопичувачі</i>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.2.1	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.2.2	Найменування	шт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.2.3	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стаття:	6.3	<i>Інші матеріальні витрати</i>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.3.1	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.3.2	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	6.3.3	Найменування	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 6 "Матеріальні витрати":</b>				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Стаття:	7	Поліграфічні послуги	послуга	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.1	Розрізка брендуку									
Пункт:	7.2	Нанесення логотипів	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.3	Друк брошур	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.4	Друк буклетів	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.5	Друк листівок	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.6	Друк плакатів	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.7	Друк банерів	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.8	Друк інших роздаткових матеріалів	шт	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.9	Послуги копірайтера	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.10	Інші поліграфічні послуги	шт.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	7.11	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ЕСВ) розраху "Поліграфічні послуги"		0,22	0,00	0,22	0,00	0,22	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 7 "Поліграфічні послуги":</b>				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стаття:	8	Видавничі послуги									

*Ляшко В.І.*

*Борисов В.І.*

Пункт:	8.1	Послуги коректора	послуга	1,00	1 500,00	1 500,00	0,00	0,00	1 500,00	Послуги коректора необхідні для підготовки методичних матеріалів у рамках Цпл 3. Тариф - 50 грн за 1800 збп. очікуванні обсяг редагування - 54 тисяч знаків
Пункт:	8.2	Послуги верстки	сторінка		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	8.3	Друк книг	екземпляр		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	8.4	Друк журнала	екземпляр		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	8.5	Інші витрати (вказати назву послуги)	екземпляр		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	8.6	Соціальні внески за дільничні ЦПХ з підрядниками (ССВ) розділу "Видавничі		0,22	0,00	0,22	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 8 "Видавничі послуги":</b>		1,00		1 500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 500,00	
Стаття:	9	Послуги з просування								
Пункт:	9.1	Фотогrafiaciя			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	9.2	Відеографiaciя			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	9.3	Рекламні витрати (плата за рекламу в соцмережах)	послуга	1,00	5 000,00	5 000,00	0,00	0,00	5 000,00	Реклама буде здійснюватися в соціальних мережах Фейсбук та Інстаграм, у варіанті цє послуги входить написання проєкту текстів, розробка рекламних картиноок, написання таргетингу на цільову аудиторії, тестиування рекламних форматів (пост, банер, про ролу у публі, вступна в сторінка, каптурчик)
Пункт:										Рекламна кампанія розраховується з фрорули — 2,5 дол. за одного запущеного участника (середня вартість ліда на основі даних рекламного кабінету фб) — планується запуснення до 70 учасників, рахіть суми підє на оплату з написання промо-текстів та розробку відхильів.
Пункт:	9.4		послуга						0,00	0,00
Пункт:	9.5		шт.						0,00	0,00
Пункт:	9.6	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ССВ) розділу "Послуги з		0,22	0,00	0,22	0,00	0,22	0,00	0,00
<b>Всього по статті 9 "Послуги з просування":</b>		1,00		5 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5 000,00	
Стаття:	10	Створення web-ресурсу								
Пункт:	10.1	Витрати зі створення сайту (зазначити конкретну назву послуги відповідно до			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	10.2	Витрати зі створення сайту (зазначити конкретну назву послуги відповідно до			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	10.3	Витрати зі створення сайту (зазначити конкретну назву послуги відповідно до			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	10.4	Витрати з обслуговування сайту	місяців		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	10.5	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ССВ) розділу "Створення web-ресурсу":		0,77	0,00	0,77	0,00	0,77	0,00	0,00
<b>Всього по статті 10 "Створення web-ресурсу":</b>		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стаття:	11	Придбання методичних, навчальних, інформаційних матеріалів, в т.ч. на електронних носіях інформації								
Пункт:	11.1	Найменування методичних, навчальних, інформаційних матеріалів	шт.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пункт:	11.2	Найменування методичних, навчальних, інформаційних матеріалів	шт.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Всього по статті 11 "Придбання методичних, навчальних, інформаційних матеріалів в т.ч. на електронних носіях інформації":</b>		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стаття:	12	Послуги з перекладу								

Іван Воробій 8

Іван Воробій 8

Іван Воробій 8

Іван Воробій 8

Пункт:	12.1	Усний переклад (синхронний/послідовний, з якої на яку мову)		година		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	12.2	Літературний переклад (зазначити, з якої на яку мову)		сторінка		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	12.3	Редагування письмового перекладу		сторінка		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	12.4	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ГСГ) розділу "Підприємства по етапами 12 "Погодив з перевіреною":	0,22		0,00	0,22		0,00	0,22	0,00		0,00		0,00
<b>Всього по етапами 12 "Погодив з перевіреною":</b>			0,00		0,00	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
<b>Стаття:</b>	<b>13</b>	<b>Інші прямі витрати</b>												
<b>Підстатті</b>	<b>13.2</b>	<b>Аренда/стратегічні витрати</b>				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.1.1			місяць		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.1.2			місяць		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.1.3			місяць		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.1.4	Аудиторські послуги		послуга		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.1.5	Юридичні послуги		послуга		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.1.6	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ГСГ) розділу "Погодив комп'ютерною обробкою, мониторку, зв'язання	0,00		0,00	0,22	0,00	0,22	0,00	0,22	0,00	0,00		0,00
<b>Підстатті</b>	<b>13.2</b>	<b>Погодив комп'ютерною обробкою, мониторку, зв'язання</b>				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.2.1	Зв'язаннити конкретну назву послуги відповідно до технічного завдання				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.2.2	Зв'язаннити конкретну назву послуги відповідно до технічного завдання				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.2.3	Зв'язаннити конкретну назву послуги відповідно до технічного завдання				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.2.4	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ГСГ) розділу "Погодив	0,22		0,00	0,22	0,00	0,22	0,00	0,22	0,00	0,00		0,00
<b>Підстатті</b>	<b>13.3</b>	<b>Витрати на послуги страхування</b>				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.3.1	Вказати предмет страхування				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.3.2	Вказати предмет страхування				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Пункт:	13.3.3	Вказати предмет страхування				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
<b>Підстатті</b>	<b>13.4</b>	<b>Інші прямі витрати</b>				15,00		230 000,00	0,00	0,00		0,00		230 000,00
Пункт:	13.4.2	Поступи методиста		послуга	1,00	30 000,00	30 000,00		0,00		0,00		30 000,00	Поступа включає підготовку технічного завдання для тренерів, розробку остаточної тачні синхронізацію програми із тренерами, участь у створенні навчальних об'єктів.
Пункт:	13.4.6	Організація проведення навчальних модулів для рівнів «Базовий» та «Просунутий»	модуль	17,00	2 000,00	21 000,00		0,00		0,00		0,00		24 000,00
														Організація проведення онлайн - модулів для рівня "Базовий" 18 є модулів онлайн-менеджера "Триваліті" Триваліті 4 год, почесн. Поступа включає оплату Вартість Міс = 1500 грн Вартість Зооп = 1500 грн Вартість технічного супроводу 1 модуля (4 години) = 1 750 грн * 12 модулів = 21 000 грн

  
  


Пункт:	13.4.7	Організація проведення індивідуальних консультацій з експертами	послуга	1,00	156 000,00	156 000,00		0,00	156 000,00
		Індивідуальні консультації 4 РД-13 тис.=52 тис/1 експерт з експертами, що надаватимуть рівень оплати експертів мотивований хім професійним досвідом, рівнем компетентностей та складності заявлення. 1 РД експерта для проведення фахових консультацій = 13 000 грн. очкувана сума на завдання експертів кожного з експертів для компонентів консультування - 4 РД. Стандартна ринкова оплата послуг експертів такого рівня - 500 доларів США за робочий день у приватно та зокрема за контрактну плату. Ми плачуємо заплачено підприємству "СІМ МАРТ" 500 доларів за робочий день "Умова конвертована у приватно та зокрема за контрактну плату. Ми плачуємо заплачено підприємству, яким має виступати експерт, які будуть надавати консультації. Будуть обрані спільну проектну комісію та запланеним підрядником							
Пункт:	13.4.8	Розробка методичних рекомендацій для викладачів дисциплін, поєднаних з креативними індустріями, по язичках з креативними індустріями	послуга	1,00	20 000,00	20 000,00		0,00	20 000,00
		1. Поступованием індустріями (для представників формальної та інформальної освіти). Поступованием індустріями (для представників формальної та інформальної освіти). 1. Розробка адаптації методології та навчальних обєктів рівня «Базовий» для використання у роботі зі студентами – викладачами та завданнями також використання у основі програми курсу «Базовий» з 2. Розробка міні-навчальних обєктів на основі програми курсу «Базовий» з урахуванням зворотного зваженого відгуку від учасників 3. Створення методологічних рекомендацій щодо застосування напрацювань проекту в інших навчальних умовах - 1 документ							
Пункт:	13.4.10	Соціальні внески за договорами ЦПХ з підрядниками (ССВ) родзину "нічи прямі	послуга	0,22	0,00	0,22	0,00	0,22	0,00
<b>Всього по статті 13 "Нічи прямі витрати":</b>		<b>15,00</b>		<b>230 000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>230 000,00</b>
<b>Всього по розділу II "Витрати":</b>				<b>665 500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>685 500,00</b>	
<b>РЕЗУЛЬТАТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ</b>				<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Воробей В.Г.  
(ПІБ)

Керівник  
(посада)