

ДОГОВІР № 573937
про надання гранту

м. Київ

« 15 » жовтня 2019 р.

УКРАЇНСЬКИЙ КУЛЬТУРНИЙ ФОНД (далі – Фонд) в особі в.о. виконавчого директора Жаркової Ірини Віталіївни, що діє на підставі Наказу від 30.08.2019 року № 71-в, з однієї сторони, та Чернівецька міська громадська організація «Бізнес-центр» (далі – Грантоотримувач) в особі Берідзе Анастасії Аркадіївни, що діє на підставі Довіреності від 03.10.2019 року № 1, з іншої сторони (далі – Сторони), уклали цей Договір про таке.

I. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

Фонд надає Грантоотримувачу на умовах, визначених цим Договором, грант для реалізації культурного проекту «Школа-інкубатор для сектору “дизайн та мода”» (далі – Проект), опис та мінімальні технічні вимоги до якого наведено у проектній заявці згідно з додатком 1 до цього Договору, а Грантоотримувач реалізує Проект на умовах, визначених цим Договором.

II. СТРОКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

1. Грантоотримувач реалізує Проект до 08 грудня 2019 року.

2. Проект реалізується поетапно згідно з графіком, визначеним у пункті 11 проектної заявки.

3. Для підтвердження реалізації відповідного етапу Проекту Грантоотримувач надає Фонду проміжний змістовий звіт (додаток 2) та звіт про використання частини суми гранту (додаток 3).

Днем реалізації відповідного етапу Проекту є день підписання Фондом проміжного змістового звіту та звіту про використання частини суми гранту.

4. Для підтвердження реалізації Проекту в цілому Грантоотримувач надає Фонду змістовий звіт (додаток 4) та звіт про використання суми гранту (додаток 5).

Днем реалізації Проекту є день підписання Фондом змістового звіту, звіту про використання суми гранту та акта про виконання Проекту.

III. СУМА ГРАНТУ ТА ГРАФІК ПЛАТЕЖІВ

1. Загальна сума гранту становить 1 548 911 грн. 50 коп. (один мільйон п'ятсот сорок вісім тисяч дев'ятсот одинадцять гривень 50 копійок) без ПДВ.

2. Попередню оплату від загальної суми гранту Фонд перераховує у таких розмірах та у такі строки:

1 084 238 грн. 00 коп. (один мільйон вісімдесят чотири тисячі двісті тридцять вісім гривень 00 копійок) без ПДВ не пізніше ніж до 25 жовтня 2019 року.

3. Фонд перераховує кожен наступну частину попередньої оплати від загальної суми гранту після підписання проміжного змістового звіту та звіту про використання частини суми гранту (у разі необхідності).

4. Фонд перераховує залишок коштів від загальної суми гранту після підписання змістового звіту та звіту про використання суми гранту.

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

IV. 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 II цього Договору;

4) надавати Фонду звіти, передбачені пунктами 3, 4 розділу II цього Договору;

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

6) 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.

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. Фонд зобов'язується:

1) надавати організаційно-методичну допомогу Грантоотримувачу;

2) контролювати порядок виконання цього Договору, дотримання строків, у тому числі проміжних, 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.

VI. ПРАВО ВЛАСНОСТІ ЩОДО РЕАЛІЗОВАНОГО ПРОЕКТУ

1. Право власності, майнові права, права на промислову та інтелектуальну власність, що виникають в результаті реалізації Проекту, належать Грантоотримувачу, якщо інше не визначено Грантоотримувачем.

2. Грантоотримувач гарантує Фонду право 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.

3. Грантоотримувач використовує всі можливі засоби для популяризації Проекту, який фінансується за підтримки Фонду. З цією метою рекламні матеріали, офіційні повідомлення, звіти та публікації мають містити інформацію про те, що Проект 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 (чи його партнерів) та відповідати витратам, передбаченим у кошторисі Проекту, форму якого наведено у додатку 6 до цього Договору.

2. Сторони домовились, що неприпустимими є такі витрати:

оплата заборгованостей Грантоотримувача;

видатки за Проектом, раніше профінансовані з інших джерел;

основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи;

видатки на підготовку проектної заявки;

інші 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 необхідну фінансову документацію щодо Проекту, зокрема виписки за рахунками.
3. Фонд має право проводити технічну перевірку процесу реалізації Проекту, у тому числі за місцезнаходженням Грантоотримувача та за місцем фактичної реалізації 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 умов цього Договору здійснюється відповідно до норм чинного законодавства України.
2. Усі спори або розбіжності, що впливають із умов цього Договору або пов'язані з цим Договором та його тлумаченням, дією, припиненням 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.

ХІІ. ІНШІ УМОВИ

1. Цей Договір набирає чинності з дня його підписання Сторонами та діє до 31 грудня 2019 року.

Зміни до цього Договору вносяться 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 прийнятними 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

programma.network@ucf.in.ua

2) контактна особа Грантоотримувача:

Порчук Марія Дмитрівна, керівник проекту

вул. Печерська, 58000, м. Київ, Україна

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 призвести до Конфлікту інтересів під час виконання цього Договору, Грантоотримувач зобов'язується негайно повідомити Фонд у письмовій формі.

9. Фонд та Грантоотримувач зобов'язуються дотримуватись конфіденційності щодо інформації та змістових матеріалів Проекту, 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 – проміжний змістовий звіт;
- додаток 3 – звіт про використання частини суми гранту;
- додаток 4 - змістовий звіт;
- додаток 5 – звіт про використання суми гранту;
- додаток 6 – кошторис проекту.

ХІV. 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: 35213083000458

МФО: 820172

Тел.: +38 (044) 504-22-66

Грантоотримувач

Чернівецька міська громадська організація
«Бізнес-центр»

Юридична адреса:

58000, м. Чернівці, вул. О. Кобилянської, 20

Адреса для листування:

58000, м. Чернівці, вул. О. Кобилянської, 20

ЄДРПОУ: 22848914

Банківські реквізити:

Назва банку/філії: АТ КБ "ПРИВАТБАНК"

П/р: UA423562820000026007359135001

МФО: 356282

В.о. виконавчого директора



І.В. Жаркова

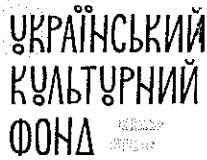
М.П.

Уповноважена особа за довіреністю



А.А. Берідзе

М.П.



Заявка на фінансування в рамках програми «Мережі й аудиторії»

Інструкція для заявника:

- Заповнити заявку в програмі Word (з додатками).
- Роздрукувати в хорошій якості (з додатками).
- Поставити дату, підпис та печатку (у разі наявності) на кожній сторінці та у місцях, відведених на проектній заявці (додатки є частиною проектної заявки).
- Відсканувати в форматі PDF та надіслати одним файлом* (проектна заявка + додатки) через сайт <https://ucf.in.ua/>
*Рекомендуємо оптимізувати PDF-файл (зменшити розмір).
- Оригінал заявки разом з іншими документами аплікаційного пакету надіслати на адресу: вул. Лаврська 10-12 м. Київ, 01010, Український культурний фонд (програма «Мережі й аудиторії»)

Розділ I: Візитна картка проектної заявки

ЛОТИ
(потрібно обрати один варіант)

- Школа культурного менеджменту
 Участь у заходах міжнародних мереж
 Розвиток аудиторії

Тип проекту
(потрібно обрати один варіант)

- індивідуальний проект
 проект національної співпраці
 проект міжнародної співпраці

Сектор культури і мистецтв
(потрібно обрати один варіант)

- візуальне мистецтво
 аудіальне мистецтво
 аудіовізуальне мистецтво
 дизайн та мода
 перформативне та сценічне мистецтво
 культурна спадщина
 література та видавнича справа
 культурні та креативні індустрії

Назва проекту
Школа-інкубатор для сектору «дизайн та мода»

Назва проекту англійською мовою

Incubator school for the sector "design and fashion"

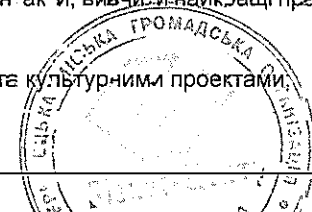
Короткий опис проекту (до 100 слів)

Проект передбачає реалізацію школи культурного менеджменту «Школа – інкубатор для сектору «дизайн та мода» : п'ять чотирьох денних сесій, 150 осіб, 14 областей України)

Активності об'єднують представників сектору «дизайн та мода», допоможуть встановити контакти, вивчити найкращі практики, розробити проектні ідеї.

Цілі:

- ✓ Презентувати методи/засоби, які допоможуть працювати із креативними та культурними проектами;
- ✓ Дізнатися про інновації сектору, ознайомитись із успішними кейсами;
- ✓ Посилити навички проектного менеджменту (сталість проектів);
- ✓ Стимулювати партнерство/мережування між гравцями сектору ККІ.



Дата заповнення

Підпис уповноваженої особи

Місце печатки (у разі наявності)

Заявка на фінансування від Українського культурного фонду, програма «Мережі й аудиторії», 2019

Комунікація
Інновативні методи
Практичні сесії із планування проектів
Сесії з мережування

Короткий опис проекту англійською мовою (до 100 слів)

The project presupposes the cultural management school "Incubator school for the sector "design and fashion" (five 4-days sessions, 150 persons, 14 Ukrainian regions)

The activity will bring together CCI representatives (design & fashion) and help in establishing contacts, learning best practices, developing ideas.

Objectives:

- ✓ to introduce and practice tools helping work with creative and cultural project;
- ✓ to learn innovations in project processes, find out Ukrainian cases;
- ✓ to boost project management skills (sustainable development);
- ✓ to stimulate growth of CCI players collaboration.

The school will involve 16 trainers.

Lectures in:

Project Management
Financial planning
Fundraising
Communication
Innovative methods
Practical classes on projects' planning
Networking

Загальний бюджет проекту (в гривнях)

1 548 911,50

Запитувана сума від Українського культурного фонду (в гривнях)

1 548 911,50

Інші джерела фінансування проекту (окрім гранту Українського культурного фонду)

Місце або місця проведення проекту (міста, регіони, країни)

Україна, 14 регіонів (Чернівецька, Львівська, Дніпровська, Запорізька, Полтавська, Одеська, Хмельницька, Харківська, Івано-Франківська, Вінницька, Криворізька, Київська області та м. Київ)

Усі навчальні заходи за проектом будуть проведені на території Чернівецької області.

Термін реалізації проекту

Дата початку: 3 дати
підписання договору про
надання гранту

Дата завершення
8 грудня 2019 року

Розділ II: Інформація про координатора проекту¹

Прізвище, ім'я та по батькові

Порчук Марія Дмитрівна

Контактні дані

Електронна пошта

Номер телефону

Посада в організації

Керівник

¹ Координатор проекту є представником організації-заявника та контактною особою для Українського культурного фонду для поточних питань.

Дата заповнення

Підпис уповноваженої особи



Місце печатки (у разі наявності)

Розділ IIIа: Інформація про організацію-заявника

Повна назва організації-заявника

Чернівецька міська громадська організація «Бізнес-центр»

Повна назва організації-заявника англійською мовою
Chernivtsi City Public Organization "Business Center"

Прізвище, ім'я та го батькові керівника організації

Марія Порчук

Контакти керівника

Електронна пошта

Номер телефону

Правова форма організації

Громадська організація

Код ЄДРПОУ організації

22848914

Юридична адреса організації

Вул. О. Кобилянської, 20
м. Чернівці 58000

Фізична адреса організації

Вул. О. Кобилянської, 20
м. Чернівці 58000

Гоштова адреса організації

Вул. О. Кобилянської, 20
м. Чернівці 58000

Веб-сайт організації, посилання на сторінки в соціальних мережах

<https://creatives.in.ua>

Розділ IIIб: Інформація про організацію-заявника

Основні/стратегічні напрями діяльності організації

Основними завданнями ЧМГО «Бізнес-Центр», як визначено в Статуті, є організація взаємодії та співпраці між підприємцями, представниками органів влади, громадськими організаціями.

Основними напрямками діяльності ЧМГО «Бізнес-центр» є організація сприяння між секторному партнерству, розвитку малого та середнього підприємництва, впровадження інноваційних послуг для членів та груп територіальної громади.

Здійснено низку проєктів, направлених на розвиток культурних та креативних індустрій, традиційного ремісництва тощо

Обґрунтування відповідності заявленого проєкту основним/стратегічним напрямкам діяльності організації

Заявлений проєкт говною мірою відповідає основним стратегічним напрямкам діяльності організації та є продовженням попередніх проєктів та напрацювань.

Наявність матеріально-технічної бази

Офіс організації-заявника розташований у центрі м. Чернівці, облаштований офісними меблями та технікою (ноутбуки, проектори, принтери, фліпчарт тощо).

Приклади успішно реалізованих проєктів, попередні гранти

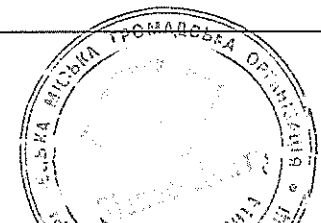
Серед найбільших проєктів, реалізованих протягом останніх 5 років наступні:

2018 – 2020 – проєкт ПДСЕР для МЕСР: практичне впровадження ПДСЕР у напрямку сталого, розумного та енергоефективного міського освітлення в м. Чернівці»

2017 -2018 рр. транскордонний проєкт «Спільний простір для креативних та культурних індустрій», що реалізувався на території Чернівецької та Одеської областей, Республіки Молдова.

2013 – 2015 – транскордонний проєкт «Еко-Карпати: розвиток еко-туризму в прикордонних Карпатах як спосіб покращення конкурентоспроможності економіки»

2012 – 2013 – транскордонний проєкт «Долаючи кордони: розвиток гірського туризму»



Розділ IV: Інформація про організацію-партнера²

Повна назва організації-партнера

Громадська організація «Народна допомога Україна»

Повна назва організації-партнера англійською мовою

NGO "Narodna Doromoha Ukraine"

Прізвище, ім'я та го батькові керівника організації-партнера

Берідзе Анастасія Аркадіївна

Контакти керівника

Електронна пошта

anokhina.anastasiya@gmail.com

Номер телефону

+ 3 8 050 649 18 45

Правова форма організації

Громадська організація

Код ЄДРПОУ організації

22838028

Юридична адреса організації

м. Чернівці, вул. Синагоги 6

Фізична адреса організації

м. Чернівці, вул. Синагоги 6

Поштова адреса організації

м. Чернівці, вул. Синагоги 6

Веб-сайт організації, посилання на сторінку у соціальних мережах

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

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

<https://www.instagram.com/chernivtsifortel/>

Основні напрями діяльності організації

Економічна / соціальна / культурна / інтеграція жінок та їх реалізація в громаді

Організація культурних фестивалів FortelUA для креативних людей, художників, митців, майстрів декоративно-прикладних ремесел

Крафт-хаб "FortelUA" – простір для творчості, розвитку та навчання, локація для культурних, соціальних та екологічних заходів (дорослі / дитячі майстер класи, тренінги, дискусійні заходи, презентації)

Соціальна підтримка вразливих верств населення в Чернівцях (бездомних та груп ризику)

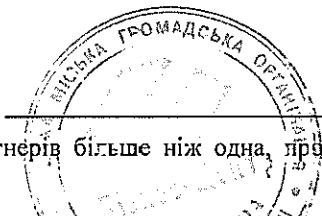
Наявність матеріально-технічної бази та обладнання для реалізації проектів

Організація має власне офісне приміщення, обладнання та офісну техніку, меблі, підключені інтернет та телефонні комунікації, ресурс для оплати комунальних видатків, автомобіль

Приклади найбільш успішно реалізованих проектів, попередні гранти

- 1) Підтримка родин переселенців в м. Чернівці (RefuFam I, RefuFam II, RefuFam III, RefuFam IV) / 2016 – 2019/ Федеральне Міністерство праці, соціального захисту та захисту прав споживачів Австрії
- 2) Культурний та соціальний розвиток громади м. Чернівці / листопад 2018 – травень 2019/ ViaCity Net 3.0/ Nadace Via /Проект впроваджується за фінансової підтримки Фонду Чарльза Стюарта Мотта
- 3) ПОЛІС, Комунікаційна підтримка та залучення громадян до процесу реформи, / серпень – жовтень 2018/ REX
- 4) Посилення економічної активності жінок в житті чернівецької громади /Липень 2017-Лютий 2018/ Проект ПРОМіС та Федерація Канадських муніципалітетів

² Поле не заповнюється у разі відсутності партнерів. У випадку якщо організацій-партнерів більше ніж одна, просимо продублювати Розділ IV для кожної наступної організації-партнера.



Розділ V: Інформація про партнерство(-а)

Обґрунтування вибору організації-партнера (організацій-партнерів)

ГО «Бізнес – Центр» активно співпрацює із ГО «Народна допомога Україна» протягом 10 років.

Організація – партнер була обрана із врахуванням успішного досвіду організації у створенні та розвитку західноукраїнської спільноти представників культурних та креативних індустрій FortelUA, а також досвіду у проведенні навчальних та тренінгових заходів для цільової аудиторії проекту в Україні.

Синергія зусиль та досвіду організації-заявника та організації-партнера посилює розвиток обидвох організацій та забезпечить кращий рівень партнерських взаємовідносин та співпраці в майбутньому

Розподілення ролей в партнерстві

ГО – заявник проекту відповідальна за:

- менеджмент проекту;
- списове та фінансове звітування за проектом;
- дотримання визначеному плану дій та плану моніторингу;
- комунікацію із тренерами та спікерами
- реалізацію заходів проекту.

ГО – партнер проекту, відповідальна за:

- реалізацію заходів проекту;
- логістику (коли культурного менеджменту (локація, перевезення учасників);
- відбір учасників;
- комунікацію із відібраними учасниками;
- проведення сесій з мережування та розробки проектних ідей;
- презентацію власного досвіду в межах тренінгових сесій.

Розділ VI: Детальний опис проекту

1. Актуальність проекту

В останні п'ять років, глобальний ринок товарів та послуг, які надаються креативними індустріями, характеризується безпрецедентно швидкими темпами динамічного розвитку. Креативні індустрії є каталізатором позитивних змін в країнах, що розвиваються завдяки культурним та соціальним аспектам, які посилюють економічний вплив. Креативне підприємництво включає перетворення творчих, технічних та інтелектуальних ресурсів на «креативний продукт» (відео, фільм, дизайн, мода програмне забезпечення, концерт, продукція крафт-брендів тощо). Однак, розвиток цього процесу в Україні стикається із певними викликами, від розуміння ланцюга формування вартості та презентації продукції до збору достовірних даних, браку знань щодо ефективних методів та форм управління проектом, захисту інтелектуальної власності тощо.

Сучасний контекст та економічні реалії вимагають від представників сектору «дизайн та мода» позиціонування та розвитку як особистого бренду / торгової марки / креативного підприємництва. Такий формат забезпечить економічний результат, визнання на рівні України та за кордоном, розширення цільової аудиторії, професійний та творчий розвиток, підтримку з боку потенційних інвесторів. В іншому випадку, спроби творчих людей, представників креативних та культурних індустрій щодо розвитку та просування на українські та міжнародні офлайн та онлайн ринки, залишатимуться неусішними та не підтриманими

Прототипи успішних проектів в секторі «дизайн та мода» розвиваються в Україні стрімко, однак, на справжні бренди / креативні підприємства – торгові марки перетворюються одиниці. Якщо не брати до уваги складову якості та оригінальності працюючих представників цього сектору (вона є досить високою), неуспіх в цій сфері стається через відсутність комплексних знань, брак комунікації та обміну досвідом із колегами (не тільки з інших регіонів, але й з власних міст та областей). Через навчання та мережування автори проекту прагнуть вирішити обидві зазначені проблеми.

Організація-заявник (ГО Бізнес центр) в рамках проекту ЄС «Common Space for Creative and Cultural Industries» має успішний досвід проведення Літньої Школи Креативного Менеджменту, в якій взяли участь 45 представників ККІ з Чернівців, Одеси та Молдови.

Позитивний досвід випускників школи, проектні ідеї та досвід їх реалізації, напрацьовані під час навчання, дають підстави вважати актуальним продовження такої активності на рівні України. Досвід організації-партнера із розвитку західноукраїнської спільноти представників ККІ «FortelUA», організації навчальних заходів, заходів із обміну досвідом, також безпосередньо пов'язаний із сектором культурних та креативних індустрій, на який направлено пропонуваний проект

«Школа-інкубатор для сектору «дизайн та мода» є цікавим та альтернативним рішенням для представників обраного сектору з наступних причин:

- 1) Усі доступні тренінгові та навчальні курси, які можуть бути корисними для представників цього сектору, зазвичай, або фокусуються на ширших темах та цільових аудиторіях (і тоді учасникам доводиться витрачати зусилля для того щоб адаптувати отриману інформацію для свого сектору, а це не завжди можливо на рівні середнього розвитку і майже неможливо на початковому рівні), або такі заходи є досить вузько спрямованими. Так, з досвіду організації-партнера – ефективними є теми «Цільова аудиторія», «Копірайтинг», «Предметна фотографія». Однак участь в такому тренінгу вирішує тільки одну проблему представника сектору, в той час як йому потрібна комплексна база знань. До того ж, конкретні навички складно ефективно застосувати без розуміння таких ґрунтовних тем, як проєктний менеджмент (та проєктне мислення) і фінансове планування. Вважаємо, що спроба об'єднати в навчальній програмі усі ключові аспекти та теми, необхідні для розвитку проєкту сектору культурних та креативних індустрій, є новітньою на рівні України.
- 2) Організація заявник та організація партнер мають досвід організації навчальної діяльності (Літня Школа для представників креативних та культурних індустрій; окремі тренінги для представників ККІ Чернівців та Дніпра («Копірайтинг», «Цільова аудиторія», «Особистий бренд в соціальних медіа», «Предметна фотографія», «Представлення на Etsy»). Усі найкращі попередні напрацювання та фідбек від учасників заходів, зібраний за три роки такої активності, були використані для розробки єдиного курсу школи, роботи з учасниками, надання консультацій та підтримки під час та після завершення проєкту. Оскільки попередній досвід заявника та партнера стосуються роботи в проєкті транскордонного співробітництва та роботи на рівні інших областей України, в даному проєкті у якості спікерів пропонується залучити успішних випускників Літньої Школи, а також фахівців з різних регіонів України, які є ефективними професіоналами в цій галузі та мають чітке розуміння цільової аудиторії та її потреб

2. Мета, цілі та завдання проєкту

Мета даного проєкту - посилення організаційних, професійних та особистих спроможностей гравців українського сектору «дизайн та мода» шляхом навчання в школі культурного менеджменту «Школа-інкубатор для сектору «дизайн та мода»

Цілі проєкту:

1. Стимулювати мережування та співпрацю між представниками проєктів та ініціатив сектору «дизайн та мода» з 14 регіонів України.
2. Надати 150 представникам визначеного сектору знання та навички, необхідні для роботи з культурними та креативними проєктами.
3. Створити передумови для перетворення існуючих проєктів та ініціатив на бренди / торгові марки / креативні підприємництва.

Індикатори:

- 1.1. Кількість мереж та партнерств, започаткованих на регіональному та кросрегіональному рівнях.
- 1.2. Кількість бенефіціарів проєкту, які доєднуються до існуючої західноукраїнської спільноти ККІ «FortelUA».
- 2.1. Мін 150 учасників пройдуть інтенсивний курс навчання, необхідний для розвитку власного бренду / торгової марки / креативного підприємництва.
- 2.2. Мін. 50 найбільш вмотивованих учасників отримають інформаційну та організаційну підтримку при розробці власних проєктів партнерства та мережування.
- 3.1. Мін. 75 випускників школи через рік після завершення проєкту розвиватимуть власну культурну та креативну активність в форматі бренду / торгової марки / креативного підприємництва та будуть презентовані в соціальних медіа, створених в рамках проєкту (сторінка Instagram) та на сторінках соціальних медіа виконавців проєкту.

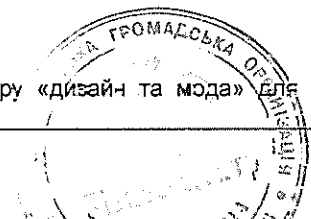
Завдання проєкту

- Розробити програму школи культурного менеджменту «Школа – інкубатор для сектору «дизайн та мода», із обов'язковим включенням наступних блоків: «Управління проєктом. Застосування проєктного підходу для розвитку ККІ»; «Canvas як інструмент фінансового планування. Робота із цільовою аудиторією»; «Краудфандинг. Потенціал, доступний при роботі із українськими та європейськими донорами»; «Інноваційні технології. Українські проєкти сектору «дизайн та мода» на міжнародних платформах»; «Копірайтинг. Власний бренд в соціальних медіа. СММ».
- Провести 5 навчальних чотириденних заходів для 150 учасників, представників сектору «дизайн та мода» з 14 областей України.
- Розробити п'ять оригінальних концептів проєктів співпраці та міжрегіональної взаємодії представників сектору «дизайн та мода».
- Створити он-лайн платформу для комунікації та співпраці випускників школи (сторінка в Інстаграм, навчальна група в ФБ та чат в Телеграм).

3. Результати проєкту

«Короткострокові:

- 1) Проведено п'ять навчальних чотириденних сесій «Школа – інкубатор для сектору «дизайн та мода» для 150 представників з 14 областей України.



Заявка на фінансування від Українського культурного фонду, програма «Мережі й аудиторії», 2С19

- 150 бенефіціарів отримали достатні базові знання та навички для перетворення власних креативних ініціатив на бренди / торгові марки / креативне підприємництво, розвитку таких проектів в умовах сучасного культурного середовища, що буде підтверджено виданими сертифікатами кожному учаснику
- Розроблено г'ять концептів проектів співпраці та міжрегіонального співробітництва в рамках сектору «дизайн та мода».
- Створено он-лайн платформу для підтримки випускників школи, обмну знаннями та інформацією, співпраці, планування подальших ідей та проектів (доступну для усіх учасників навчальної програми), до завершення проекту сторінка та група платформи в соціальних медіа нараховують мін. 1000 підписників та мін. 500 учасників.

Довгострокові

- Успішні випускники програми (мін. 30%), які створили та розвинули власні бренди / торгові марки / креативні підприємства, презентують свій досвід на рівні України та за кордоном. Їх роботу представлено в ЗМІ та соціальних медіа.
- Розроблено та апробовано навчальну методологію, яка може бути використана в подальшому для навчання представників сектору «дизайн та мода». Методологія описана, навчальні матеріали викладені на он-лайн платформі та доступні для будь-якого представника сектору.
- Початківці в галузі відчувають себе не самотніми гравцями, яким бракує мотивації, підтримки та розуміння процесів, натомість легко знаходять інформацію про існуючі мережі та спільноти однодумців та можуть до них долучитися. Якісний показник – дана інформація доступна в мережі інтернет за хештегами розробленими в програмі та наявна на першій сторінці пошукового запиту в Google.

4. Команда проекту (члени організації-заявника та залучені фахівці, за трудовим договором або угодою цивільно-правового характеру, а також ті, хто надає послуги як ФОП)

| Прізвище, ім'я та по батькові кожного члена проектної команди | Функціональні обов'язки в проекті | Відповідний досвід |
|---|---|---|
| Порчук Марія | Координатор проекту | 20 років управління громадською організацією та координації міжнародних проектів Практикуючий бізнес-консультант |
| Берідзе Анастасія | Координатор школи культурного менеджменту | 5 років досвіду керування громадською організацією та менеджменту міжнародних проектів Засновник проекту FortelUA Сертифікований тренер |
| Доготар Ольга | Асистент координатора школи культурного менеджменту | 3 роки досвіду координації навчальних та тренінгових заходів в крафт-хабі FortelUA |
| Глуговська Оксана | Асистент координатора школи культурного менеджменту | 5 років досвіду координації та логістики навчальних заходів, конференцій, семінарів |

5. Робочий план та терміни реалізації проекту

Просимо заповнити Додаток 1 до Проектної заявки.

6. Цільові аудиторії

Прямі ЦА

ЦА 1. Представники сектору «дизайн та мода»: художники, модельєри, графічні дизайнери, дизайнери одягу, дизайнери інтер'єру, стилісти, крафт-бренди, що працюють в секторі моди (прикраси, аксесуари, одяг) тощо). Потреби: професіональне навчання; спілкування із однодумцями; вивчення успішного досвіду колег. Проблеми: брак розуміння процесів, які відбуваються в секторі креативних та культурних індустрій; брак знань та навичок для розвитку власного бренду, торгової марки, креативного підприємництва.

ЦА 2 Креативні та культурні стартапи, які працюють в секторі «дизайн та мода». Потреби: розвиток нових проектів; розширення цільової аудиторії промоція в Україні та за кордоном. Проблеми: брак контактів, брак платформ для комунікації; брак знань про використання інноваційних бізнес-моделей.

ЦА 3 Культурні інституції. Потреби: розвиток інноваційного культурного продукту; популяризація діяльності. Проблеми: брак контактів, брак знань щодо управління проектами та маркетингу; брак професійних мереж співпраці

Дата заповнення

Підпис уповноваженої особи

Місце печатки (у разі наявності)



ЦА 4 Існуючі партнерські мережі проектів та ініціатив сектору «дизайн та мода». Потреби: розширення мережі, залучення нових представників, визнання на загальноукраїнському рівні, інституційний розвиток. Проблеми: відсутність прямого контакту із представниками ширших цільових аудиторій, брак знань про досвід подібних європейських інституцій.

Непрямі ЦА

ЦА 1 Потенційні інвестори для представників сектору «дизайн та мода» (бізнес, приватні особи, донорські установи) Потреби: вкласти кошти / матеріальні інвестиції в цікаві, корисні, якісні проекти сектору «дизайн та мода», отримати економічну вигоду, високі результати, фінансову прозорість підтриманих проектів. Проблеми: обмежений відсоток якісних пропозицій, низька якість пропонуванних проектів, відсутність базових засад фінансового та проектного управління у представників сектору культурних та креативних індустрій

ЦА 2. Експерти. Потреби: залучення до нових професійних партнерських мереж, можливість роботи із різними цільовими групами. Проблема: обмежена кількість платформ для комунікації.

Заходи проекту відповідають потребам та проблемам цільових груп проекту: «Школа-інкубатор для сектору «дизайн та мода» (тренінги, презентації, воркшопи, які допоможуть учасникам отримати необхідні знання та навички та дізнатись про досвід колег із інших областей); створення он-лайн платформи для професійної комунікації, взаємодії, самопрезентації та промоції на рівні України та Європи; ознайомлення учасників із успішним досвідом мережування організації-партнера та розробка концептів проектів мережування із можливістю постійно отримувати зворотній зв'язок та підтримку в процесі реалізації власних ідей після завершення даного проекту.

Представники цільових груп були залучені на етапі підготовки проектної пропозиції (як з боку потенційних учасників та їх сфер цікавості, так і з боку експертів, які надали рекомендації щодо контенту програми). Окрім безпосередньої практичної участі в проекті, вони так само будуть залучені до планованої пост-проектної діяльності (розвиток он-лайн платформи презентація успішних результатів на українських культурних подіях, поширення навчальних матеріалів, промоція успішних мереж партнерств, започаткованих в проекті).

7. Управління проектом та проектні ризики

Зважаючи на короткостроковість даної проектної ініціативи, для забезпечення ефективності моніторингу стану проекту буде проведено підготовчу стратегічну сесію команди проекту на етапі старту, чотири громіжні оцінювальні сесії по завершенні кожного етапу школи, та фінальну стратегічну сесію після завершення усіх активностей проекту.

На етапі старту буде визначено

- 1) Розподіл обов'язків, процеси комунікації із заявниками та відібраними учасниками, комунікація з спікерами та тренерами, логістика проїзду та проживання учасників, логістика організації навчальних подій
- 2) Розроблено пре-тренінгові та пост-тренінгові анкети для учасників школи.

На етапі проміжних сесій буде проаналізовано:

- 1) Анкети учасників попереднього етапу (для внесення можливих та необхідних коректив до програми).
- 2) Розроблений концепт проекту мережування, підтримка активних учасників
- 3) Забезпечення залучення усіх учасників до комунікації на базі створеної он-лайн платформи

На етапі фіналізації проекту буде проаналізовано:

- 1) Досягнення короткострокових результатів (за кількісними та якісними показниками)
- 2) Потенціал проекту (можливості для розвитку, розробки проектних заявок, реалізації спільних проектів)
- 3) Визначення плану розвитку створеної он-лайн платформи

Потенційні ризики:

Фізичні : низька активність потенційних засновників та існуючих представників сектору у визначених областях; обмежена кількість локацій в Чернівецькій області, де можна організувати навчальні заходи; завантаженість експертів та тренерів, необхідних для проведення школи. Шляхи вирішення: зазначені ризики можуть бути мінімізовані завдяки ретельно продуманому плану реалізації проекту та відповідному плануванню впровадження активностей та залученню більшої кількості спікерів та тренерів. Заявник та партнер проекту усвідомлюють можливі фізичні ризики. Вони нівелюватимуться завдяки професійності членів команди проекту, встановленим контактам із експертами та спікерами, постійній комунікації із представниками цільових груп (потенційних учасників навчання).

Природні: оскільки проведення усіх заходів проекту передбачено в осінньо-зимовий період, через погіршення погодних умов можливі проблеми із проїздом учасників із різних регіонів України до Чернівецької області, де буде проведено школу-інкубатор. Щоб мінімізувати цей ризик, команда проекту планує по-перше, вжити усіх заходів щоб забезпечити високий рівень логістики

транспортування команд учасників, та по-друге, контролювати прогноз погоди увесь час впровадження проекту, та у випадку стихійних явищ вчасно повідомити донора та учасників та зробити зміни в плані заходів, якщо це необхідно.

Політичні: оскільки країна перебуває у стані неоголошеної війни на Сході, важко передбачити політичні події, які можуть вплинути на проектну діяльність, однак вони не виключені. У випадку будь-яких політичних криз, які стосуватимуться проектної діяльності, команда проекту поставить до відомо донора щоб разом обрати найкращий варіант рішення та докладе усіх зусиль, якщо проблему можна буде вирішити на місцевому політичному рівні завдяки надійному та стабільному досвіду співпраці із органами місцевого самоврядування як організації заявника, так і партнера.

Економічні: у зв'язку із нестабільною економічною ситуацією, навіть за такий короткий проміжок, як два місяці проекту можна очікувати подорожчання цін на послуги, які пов'язані із реалізацією проекту. Цьому ризику можна запобігти шляхом укладання відповідних угод про надання послуг на старті проекту та фіксацією вартості послуг в договорах.

Соціальні: комунікаційні проблеми між представниками різних областей України; недовіра по відношенню до потенційних колег та партнерів із інших регіонів при розробці проекту. Даний ризик може бути мінімізований за умови встановлення належної попередньої комунікації між учасниками кожного етапу школи та докладання максимальних зусиль організаторів для створення доброзичливої та відкритої атмосфери під час навчання та умов для неформального спілкування.

Головною передумовою успішної реалізації проекту є злагоджена команда робота виконавців, оскільки проект передбачає організацію чисельної кількості подій в досить обмежених часових рамках. Таку роботу буде забезпечено шляхом складання детального плану активностей, постійної комунікації між виконавцями проекту та учасниками навчання, моніторингом процесу реалізації проекту, залученням волонтерів.

8. Інформаційний супровід та комунікаційна стратегія проекту

При розробці комунікаційної стратегії, автори проекту, передусім, ґрунтувалися на проблемах, які ми хочемо вирішити через активності проекту

Проблема № 1 – в Україні стрімко зростає кількість проектів, ініціатив, стартапів сектору «дизайн та мода», які є розробниками або виконавцями оригінальних проектних ідей, однак не мають підтримки та розуміння ані серед найближчого оточення, ані від колег та однодумців (з якими немає контакту та можливості обміну досвідом). За досвідом роботи організації-партнера, в Чернівецькій області кількість таких творчих ініціатив – близько 1000. Тільки 200 з них є достатньо активними та роблять спроби просування офлайн та онлайн. Тільки 25 з них досягли певного рівня розвитку, на якому можна позиціонувати себе як бренд / торгову марку / креативне підприємництво.

Така слабка позиція не дає представникам зазначеного сектору застосувати проектний підхід до розвитку своєї активності, масштабувати свою діяльність. Ті, хто починає рухатися в цьому напрямку самостійно, роблять типові помилки (на кшталт помилкове позиціонування, некоректно розроблені повідомлення для аудиторії, що унеможливиле розвиток проекту).

В поодиноких випадках, коли представники сектору вже мають власний бренд / торгову марку / креативне підприємництво, його засновнику / засновникам критично не вистачає бази знань, ґрунтовної та конкретної інформації, необхідної для розвитку, можливості обміну досвідом, ідеями та, взагалі, спілкування із колегами із інших регіонів України.

Виходячи із того, що організація – партнер має досвід співпраці із представниками креативних індустрій із Вінниці, Хмельницького, Львова, Дніпра, Києва, Одеси та фідбеку, отриманого від колег із інших регіонів за п'ять років роботи, ситуація в Чернівцях є типовою для більшості регіонів України.

Проблема № 2

Представники цільової аудиторії, які потребують навчання, організаційного та професійного розвитку, частіше за все, мають досить обмежені можливості. Зокрема, можливо пройти тренінговий курс із розвитку (наприклад, особистий бренд, власна справа), однак такі курси є достатньо широко орієнтованими. Тобто, отримані знання та навички доведеться адаптувати до власної ніші. Зробити це без підтримки складно, а для новачків та початківців – майже неможливо.

Рішення, яке пропонує цей проект – чотирьох денний навчальний інтенсив «Школа – інкубатор для сектору «дизайн та мода», який включає усі базові компоненти, необхідні для ефективного розвитку секторів учасників, та був розроблений із врахуванням потреб та побажань представників визначеного сектору.

Зважаючи на вищевикладене, наша комунікаційна кампанія буде спрямована на наступні цільові аудиторії:

| Завдання | Цільова аудиторія | Повідомлення | Канал | Активність |
|---|---|--|---|--|
| Поширити інформацію про проект та шкслу культурного менеджменту «Школа-інкубатор для сектору «дизайн та мода» на загальнонаціональному рівні. | Засоби масової інформації (національні та регіональні), зацікавлені представники сектору. | Старт проекту підвищить спроможності розвитку та забезпечить мережування та створить платформу для об'єднання представників сектору з 14 регіонів України. | Національні та регіональні телеканали (1+1, Інтер, Україна) Провідні радіостанції 14 регіонів. | Репортаж про старт школи на національних та регіональних телеканалах Розміщення рекламних аудіо роликів в ефірі |

Заявка на фінансування від Українського культурного фонду, програма «Мережі й аудиторії», 2019

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>Актуалізувати необхідність та доцільність заповнення анкет на участь в школі серед м.н. 3600 потенційних зацікавлених учасників з 14 визначених областей України</p> | <p>Представники сектору «дизайн та мода», креативні стартапи, культурні інституції, ГО, спілки, асоціації, які працюють в секторі «дизайн та мода»</p> | <p>Цінність участі в школі в тому, щоб отримати власний шанс на розвиток, підвищити свій рівень завдяки професійним спікерам та презентованим успішним прикладам, здобути можливість мережування та співпраці із колегами</p> | <p>Facebook Instagram (органічне та оплачене охоплення), ГУРТ, Громадський простір</p> | <p>регіональних радіостанцій. Гости – анонси з посиланням на google – анкету в коментарях та особистих повідомленнях</p> |
| <p>Надати 150 учасникам школи максимум знань та навичок, достатніх для розвитку власного бренду / торгової марки / креативного підприємництва та спонукати їх до мережування та розробки мін 5 концептів проєктів міжрегіональної співпраці</p> | <p>Учасники п'яти навчальних сесій</p> | <p>Отримай знання та навички → застосуй їх практично → створи та розвивай власний проєкт → змінюй життя інших Започатковані мережі співпраці роблять нас сильними та життєздатними</p> | <p>Персональна та м.ж персональна комунікація в рамках школи культурного менеджменту Промопродукція проєкту (роздаткові матеріали) Facebook, Instagram, e-mail</p> | <p>Биступи тренерів, спікерів, організаторів навчальних сесій / неформальне спілкування Сесії із мережування Папір для нотаток, еко-сумки. Пост-тренінгова підтримка експертами та спікерами, Створення та розвиток сторінок та груп в соціальних медіа для подальшої онлайн-комунікації учасників</p> |
| <p>Мін. 10 представників успішних українських проєктів та індустрій сектору «дизайн та мода» будуть обізнані про діяльність учасників навчання.</p> | <p>Фестивалі Виставки Ярмарки Арт-хаби Творчі коворкінги</p> | <p>«Дизайн та мода» в Україні потужно розвиваються Завдяки «Школі - Інкубатору», кількість успішних стартапів в Україні в секторі «дизайн та мода» зросла мін. на 10 %.</p> | <p>Розробка та друк публікації та електронного каталогу учасників «Школи інкубатора»</p> | <p>Надсилання каталогу на адреси ЦА та особисте представлення на інших спільних заходах поза рамками проєкту.</p> |
| <p>Мін 20 учасників навчання отримали фінансову підтримку завдяки краудфандингу, донорському фінансуванню або інвестиціям з боку бізнесу за рік після завершення проєкту</p> | <p>Платформи краудфандингу Донорські інституції Бізнес</p> | <p>Українські культурні та креативні проєкти – майбутнє, яке варто підтримати Цінності сектору «дизайн та мода»: творчість, якість, новація, екологічність / соціальна складова.</p> | <p>Школа - інкубатор Соціальні медіа Телебачення Радіо</p> | <p>Навчальна сесія із фандрейзингу Консультації в групі та он-лайн платформі, публікація корисних матеріалів, відео, оглядів, статей, персональні консультації Презентація існуючого успішного досвіду Підготовка та поширення</p> |

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | | | | аналітичної інформації про рівень продажів успішних представників сектору на світових онлайн платформах |
|--|--|--|--|---|

Спікери для поширення інформації:
Команда проекту

ЗМІ

Телеканал 1-1
Телеканал Інтер
Інформаційна агенція ACC
Медіа-простір Шпальта
Газети «Версії», «Чернівці»
Телеканал Буковина
Радіо 10, П'ятниця, Хіт FM, Люкс FM
Телеканал ТВА

Лідери думок

Альона Калібаба
Анна Гулевська
Леся Ярошенко
Юрій Лопатинський
Ніка Рудакова

9. Сталість проекту

Завдяки проекту, 150 представників сектору «дизайн та мода» підвищать власний рівень знань та навичок, отримають нові можливості для розвитку шляхом мережування із колегами. Заявники припускають, що в результаті буде розроблено мін. 5 концептів проєктів міжрегіональної співпраці та започатковано 5 партнерських мереж. В проєкті буде розроблено та запущено он-лайн платформу для комунікації учасників, обміну досвідом та розробки спільних ініціатив забезпечено отримання менторської підтримки в процесі розвитку власних проєктів (на момент завершення проєкту - закрита група в Facebook (мін. – 200 учасників), сторінка в Instagram (мін. – 200 підписників), чат для спілкування в Telegram (мін. – 200 підписників). Таким чином, буде створене комфортне середовище для зростання та розвитку учасників проєкту (в тому числі економічного), мережування, залучення нових учасників, участі в міжнародних проєктах та ініціативах. В довгостроковій перспективі, проєкт приверне увагу ключових стейкхолдерів та ширших аудиторій до розвитку сектору в Україні.

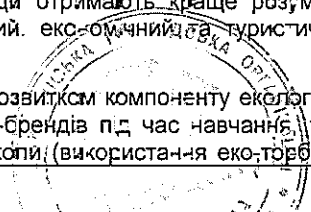
Сталість даного проєкту буде забезпечена за наступними напрямками.

Фінансова сталість. Фінансова сталість буде забезпечена на рівні бенефіціарів проєкту. Учасники школи, після завершення проєкту, матимуть кращі здібності в сфері менеджменту та бізнес-планування процесів, і, таким чином, вищі ймовірності покращити фінансові результати. Випускники Школи-Інкубатору розроблять ідеї та концепти проєктів, які можуть бути реалізовані за підтримки як українських донорів (в тому числі УКФ), так і європейських програм фінансування культурних та креативних проєктів. Розроблена в проєкті он-лайн платформа стане також майданчиком для промоції учасників проєкту та простором для обміну ідеями та започаткування нових проєктів.

Інституційна сталість буде забезпечена завдяки посиленню партнерства організації заявника та організації партнера в Чернівецькому регіоні, посиленню існуючої мережі FortelUA, започаткуванню п'яти нових партнерських мереж, створених учасниками школи, та створенню он-лайн платформи як майданчику для подальшої підтримки, навчання, обміну ідеями та мережування як учасників проєкту, так і інших представників цільової аудиторії (сектору «дизайн та мода») з усіх регіонів України, які зможуть догучатися після завершення проєктної діяльності.

Політична сталість. Завдяки промоції заходів проєкту в Чернівецькому регіоні та запрошенню представників органів місцевого самоврядування на презентаційні заходи проєкту, представники міської влади отримають краще розуміння потенційного впливу сектору культурних та креативних індустрій на місцевий культурний, економічний та туристичний розвиток.

Екологічна сталість. Розвиток ККІ та їх продукція часто є безпосередньо пов'язаною із розвитком компоненту екологічної свідомості. Тому проєкт передбачає як презентацію та поширення досвіду успішних еко-брендів під час навчання, так і максимальне включення заходів з формування екосвідомості на усіх етапах реалізації школи (використання еко-товарів)



замість пластикових папок для роздаткових матеріалів, м'який заклик до учасників щодо відмови від використання паперових стаканчиків під час кави-пауз, мінімальне використання паперу під час навчальних сесій).

10. Інша інформація

Просимс заповнити Додаток 2 до Проектної заявки

Декларація добросовісності та підпис керівника організації-заявника

Я, ознайомившись з Порядком проведення конкурсного відбору проектів Українського культурного фонду та Інструкцією для заявників «Інклюзивне мистецтво», з вимогами Законів України «Про авторське право і суміжні права», «Про запобігання корупції» та з «Порядком повідомлення про наявність/відсутність реального та/або потенційного конфлікту інтересів, що виник під час організації 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.

Прізвище, ім'я та по-батькові керівника організації-заявника (прописом)

Беріззе Анастасія Аркадіївна

Дата заповнення

Підпис

Згода на обробку персональних даних

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.

Прізвище, ім'я та по батькові керівника організації-заявника (прописом)

Беріззе Анастасія Аркадіївна

Підпис та дата

Прізвище, ім'я та по батькові координатора проекту (прописом)

Беріззе Анастасія Аркадіївна

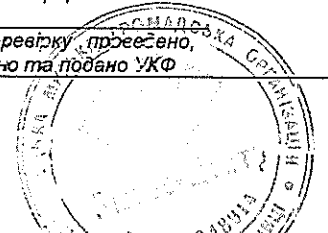
Підпис та дата

Додаток 1.

Робочий план та терміни реалізації Проекту «Школа-інкубатор для сектору «дизайн та мода»

1. Робочий план та термін реалізації проекту є обов'язковим Додатком до Заявки.
2. Заповнюється відповідно до потреб проекту, що подається на грант від УКФ

| Захід, вид діяльності (можуть змінюватися в залежності від змісту проекту) | 10.2019 | 11.2019 | 12.2019 | Відповідальний член команди | Показники перевірки виконання заходу | Бюджет заходу (грн) |
|--|---------|---------|---------|--|---|---------------------|
| 1. Оформлення договірних відносин з членами команди | | | | Порчук М.Д. | Укладені угоди LGTX | 279990 |
| 2. Підготовка заходу | | | | | | 1003260 |
| 1) Відбір учасників | | | | Берідзе А., Доготар О. | Заповнені анкети Google Forms Аналіз анкет Списки учасників | |
| 2) Оренда приміщень | | | | Глуговська О. | Укладені угоди щодо оренди приміщень, необхідних для впровадження проекту | |
| 3) Оренда транспорту | | | | Берідзе А. Глуговська О. | Укладені угоди щодо оренди транспорту для перевезення команд учасників проекту | |
| 3. Проведення заходу | | | | | | 191100 |
| 1) Підготовча сесія | | | | Порчук М.Д. Берідзе А.А. Глуговська О.В. Доготар О.В. | Списки учасників на початку Акти виконаних робіт із тренерами / спікерами Фото / відео фіксація Драфти розроблених концептів проєктів Протоколи підготовчої, оцінювальної та фінальної моніторингової сесії | |
| 2) 1-ий етап школи | | | | | | |
| 3) 1-ша оцінювальна сесія | | | | | | |
| 4) 2-ий етап школи | | | | | | |
| 5) 2-га оцінювальна сесія | | | | | | |
| 6) 3-ий етап школи | | | | | | |
| 7) 3-тя оцінювальна сесія | | | | | | |
| 8) 4-ий етап школи | | | | | | |
| 9) 4-та оцінювальна сесія | | | | | | |
| 10) 5-ий етап школи | | | | | | |
| 11) Фінальна оцінювальна сесія | | | | | | |
| 3. Інформаційний супровід | | | | | | 790000 |
| 1) Презентація проекту для медіа | | | | Порчук М. Берідзе А. | Мін. 5 інформаційних матеріалів (статей, новин тощо) в регіональних медіа, які висвітлюють старти проекту | |
| 2) Створення та розвиток групи в ФБ | | | | Берідзе А. Доготар О | Станом на 8.12.2019, зарплатна навчальна робоча група в ФБ нараховує мін. 200 осіб | |
| 3) Створення та наповнення сторінки в Інстаграм | | | | Берідзе А. Доготар О | Станом на 8.12.2019, сторінка в Інстаграм має мін. 200 підписників, пости про заходи проекту публікуються мін двічі на тиждень, сторіз – мін. тричі на тиждень | |
| 4) Створення та підтримка чату в Телеграм | | | | Берідзе А. Доготар О | Станом на 8.12.2019, чат в Телеграм нараховує мін. 200 підписників, інформація публікується мін. 1 раз на тиждень | |
| 5) Інформування про заходи проекту на сторінках організації заявника та партнера | | | | Доготар О. | Щотижня, протягом проекту, публікується мін 2 пости про роботу школи та мін 3 сторіз | |
| 4. Підготовка звітності | | | | | | 45 525 |
| 1) Підготовка фінансового звіту | | | | Порчук М.Д. | Фінансовий звіт сформовано та подано УКФ | |
| 2) Підготовка змістового звіту | | | | Порчук М.Д. Берідзе А. | Змістовий звіт сформовано та подано УКФ | |
| 3) Підготовка висновку аудитора | | | | Аудитор, визначений УКФ | Аудиторську перевірку проведено, висновок написано та подано УКФ | |



Додаток № 6
до договору про надання гранту
№ 573967 від 15 травня 2019 року.



Програма «Мережі й аудиторії»

Назва організації-заявника: Чернівецька міська громадська організація «Бізнес-центр»

Назва проекту: Школа - інкубатор для сектору "Дизайн та мода"

| | Організація-донор | Фінансування проекту, в % | Фінансування проекту, Сума в грн. |
|------|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| | РОЗДІЛ I НАДХОДЖЕННЯ | | |
| 1 | Український культурний фонд | 100,00% | 1 548 911,50 |
| 2 | Співфінансування* : | | |
| 2.1. | Кошти організації-партнерів | | |
| 2.2. | Кошти місцевих бюджетів | | - |
| 2.3. | Кошти інших інституційних донорів | | - |
| 2.4. | Кошти приватних донорів | | - |
| 2.5. | Власні кошти організації-заявника | | - |
| | Всього | | 1 548 911,50 |



Берізде А.А. /за довіреністю/

Кошторис витрат по Гранту (плановий/фактичний)
 Ізакції-заявника: Чернівецька міська громадська організація «Бізнес-центр»
 Школа - Інкубатор для сектору "Дизайн та мода"

| № | Найменування витрат | Одиниця виміру | Витрати за рахунок гранту УКФ | | | | | Загальна планова сума витрат по проекту, грн. (=6+9+12+15) | ПРИМІТКИ |
|------------------------------------|---|------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------|----------------------------|---|--|----------|
| | | | Планові витрати відповідно до заявки | | | Загальна сума, грн. (=4*5) | 7 | | |
| | | | Кількість/Період | Вартість за одиницю, грн | 5 | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | | |
| II Витрати: | | | | | | | | | |
| 1 Оплата праці | | | | | | | | | |
| 1.1 Штатні працівники | | | | | | | | | |
| a | Повне ПІБ, посада | місяців | - | - | - | - | - | | |
| 1.2 За трудовими договорами | | | | | | | | | |
| a | | | | | | | | | |
| 1.3 За договорами ЦПХ | | | | | | | | | |
| a | Порчук М.Д., менеджер проекту | місяців | 38,00 | 131 000,00 | 229 500,00 | 229 500,00 | | | |
| b | Берідзе А.А., адміністратор школи | місяців | 1,50 | 12 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | | | |
| b | Берідзе А.А., адміністратор школи | місяців | 1,50 | 10 000,00 | 15 000,00 | 15 000,00 | | | |
| b | Догогар О.В., асистент | місяців | 1,50 | 8 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 | | | |
| г | Глуговська О.В., асистент | місяців | 1,50 | 8 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 | | | |
| г | Тренер з проектного менеджменту | тренінгова сесія | 2,00 | 10 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | | | |
| д | Тренер з проектного менеджменту | тренінгова сесія | 1,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | | | |
| е | Тренер з проектного менеджменту | тренінгова сесія | 1,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | | | |
| є | Тренер з фінансового планування | тренінгова сесія | 1,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | | | |
| ж | Тренер з фінансового планування | тренінгова сесія | 2,00 | 5 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | | | |
| и | Тренер з фінансового планування | тренінгова сесія | 1,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | | | |
| є | Спікер з фандрейзингу | тренінгова сесія | 1,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | | | |
| ж | Спікер з фандрейзингу | тренінгова сесія | 1,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | 5 000,00 | | | |
| з | Спікер з фандрейзингу | тренінгова сесія | 2,00 | 5 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | | | |
| и | Тренер з комунікації | тренінгова сесія | 2,00 | 6 500,00 | 13 000,00 | 13 000,00 | | | |
| і | Тренер з комунікацій | тренінгова сесія | 3,00 | 6 500,00 | 19 500,00 | 19 500,00 | | | |
| ї | Спікер з візуального представлення бренду | тренінгова сесія | 5,00 | 4 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | | | |



Handwritten signature and date: 23.08.2019

| | | | | | | | | | | |
|--|--|------------------|-----------|--------------|-------------------|-------------------|--|--|--|---|
| й | Тренер з предметної фотозйомки | тренінгова сесія | 2,00 | 4 000,00 | 8 000,00 | 8 000,00 | | | | |
| к | Тренер з предметної фотозйомки | тренінгова сесія | 3,00 | 4 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 | | | | |
| л | Тренер з продажів на міжнародних платформах | тренінгова сесія | 2,00 | 4 000,00 | 8 000,00 | 8 000,00 | | | | |
| м | Тренер з продажів на міжнародних платформах | тренінгова сесія | 3,00 | 4 000,00 | 12 000,00 | 12 000,00 | | | | |
| ідрозділу 1 "Оплата праці": | | | | 38,00 | 131 000,00 | 229 500,00 | | | | |
| 2 Соціальні внески | | | | | | | | | | |
| 2.1 | Соціальні внески з оплати праці | місяців | 1,50 | 33 660,00 | 50 490,00 | 50 490,00 | | | | |
| а | Оплата праці (угоди ЦПХ) | місяців | 1,50 | 33 660,00 | 50 490,00 | 50 490,00 | | | | |
| ідрозділу 2 "Соціальні внески": | | | | | | | | | | |
| 5 | Витрати пов'язані з орендою | | | | | | | | | |
| 5.1 | Оренда приміщення | | 40,00 | 22 950,00 | 459 000,00 | 459 000,00 | | | | |
| а | Туристичний комплекс в Чернівецькій області, 360 кв.м. | дiб | 20,00 | 19 950,00 | 399 000,00 | 399 000,00 | | | | Проживання учасників навчання та членів команди під час проведення тренінгових сесій школи "Інкубатор КК(І)". Розрахунок: 5 груп * 4 доби * 35 осіб * 570 грн (вартість за одну особу) |
| б | Тренінгова зала, 100 кв.м | дiб | 20,00 | 3 000,00 | 60 000,00 | 60 000,00 | | | | Тренінгова зала, яку буде використано для проведення усіх навчальних заходів проекту. Розмір зали - мін. 100 м кв. Кількість днів - 20 (4 дні * 5 сесій). Вартість оренди зали за один день, за попередніми розрахунками - 3000 грн. 20 днів * 3 000 грн. = 60 000 |
| 5.2 | Оренда техніки, обладнання та інструменту | | 60,00 | 3 500,00 | 70 000,00 | 70 000,00 | | | | |
| а | Оренда мультимедійного проектора | днів | 20,00 | 700,00 | 14 000,00 | 14 000,00 | | | | Вартість оренди проектору за один день - 700 грн., 20 днів * 700 грн. = 14 000 грн. |
| б | Оренда екрану | днів | 20,00 | 500,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | | | | Вартість оренди екрану за один день - 500 грн., 20 днів * 500 грн. = 10 000 грн. |
| в | Оренда ноутбук (5 шт.) | днів | 20,00 | 2 300,00 | 46 000,00 | 46 000,00 | | | | Ноутбук (5 шт.) будуть використані під час навчальних сесій із вивчення бізнес-моделі Canvas, роботи із ЦА, презентації ККІ на міжнародних платформах. Група (за осіб) буде поділена на 5 груп по 6 осіб, із порахунку один ноутбук для групи. Вартість оренди ноутбук на один день - 500 грн. 5 ноутбуків * 500 грн. = 2 500 грн. 2300 грн. * 20 днів = 46 000 грн. |
| 5.3 | Оренда транспорту | | 15 563,00 | 175,00 | 463 890,00 | 463 890,00 | | | | |
| а | Оренда мікроавтобуса (проїзд персоналу проекту на локацію школи) | км | 600,00 | 25,00 | 15 000,00 | 15 000,00 | | | | 5 поїздок персоналу (мікроавтобусу) в лва боки, орієнтовна відстань однієї поїздки - 30 км, орієнтовна вартість оренди мікроавтобуса за 1 км по області - 25 грн. 5 поїздок * 30 км * 25 грн = 15 000 грн. |
| б | Оренда автобуса (проїзд учасників 2 сесії) | км | 4 830,00 | 30,00 | 144 900,00 | 144 900,00 | | | | 1 сесія (три групи із Одеси, Запоріжжя, Полтави по 10 осіб) Відстань Одеса - локація заходу (в обидві сторони) = 1350 км, відстань Запоріжжя - локація заходу (в обидві сторони) = 1780 км, відстань Полтава - локація заходу (в обидві сторони) = 1700 км. Всього = 4830 км. Орієнтовна вартість оренди автобуса для перевезення групи з 10 осіб = 30 грн. за 1 км. 4830 км * 30 грн. = 144 900 грн. |
| в | Оренда автобуса (проїзд учасників 1 сесії) | км | ? 384,00 | 30,00 | 71 520,00 | 71 520,00 | | | | 2 сесія (три групи із Львова, Дніпра, Чернівців по 10 осіб) Відстань Чернівці - локація заходу (в обидві сторони) = 60 км, відстань Львів - локація заходу (в обидві сторони) = 600 км, відстань Дніпро - локація заходу (в обидві сторони) = 1774 км, відстань Львів - локація заходу (в обидві сторони) = 2384 км. Орієнтовна вартість оренди автобуса для перевезення групи з 10 осіб = 30 грн. за 1 км. 2384 км * 30 грн. = 71 520 грн. |
| г | Оренда автобуса (проїзд учасників 3 сесії) | км | 3 448,00 | 30,00 | 103 440,00 | 103 440,00 | | | | 3 сесія (три групи із Хмельницького, Києва, Харкова по 10 осіб) Відстань Хмельницький - локація заходу (в обидві сторони) = 374 км, відстань Київ - локація заходу (в обидві сторони) = 1060 км, відстань Харків - локація заходу (в обидві сторони) = 2014 км, відстань Рівного = 3448 км. Орієнтовна вартість оренди автобуса для перевезення групи з 10 осіб = 30 грн. за 1 км. 3448 км * 30 грн. = 103 440 грн. |
| д | Оренда автобуса (проїзд учасників 4 сесії) | км | 2 239,00 | 30,00 | 67 170,00 | 67 170,00 | | | | 4 сесія (три групи із Вінниці, Івано-Франківська, Кривого рогу по 10 осіб) Відстань Вінниця - локація заходу (в обидві сторони) = 567 км, відстань Івано-Франківськ - локація заходу (в обидві сторони) = 212 км, відстань Харків - локація заходу (в обидві сторони) = 1400 км. Всього = 2239 км. Орієнтовна вартість оренди автобуса для перевезення групи з 10 осіб = 30 грн. за 1 км. 2239 км * 30 грн. = 67 170 грн. |
| е | Оренда автобуса (проїзд учасників 5 сесії) | км | 2 062,00 | 30,00 | 61 860,00 | 61 860,00 | | | | 5 сесія (три групи із Тернопілля, Луцька, Києва по 10 осіб) Відстань Тернопіль - локація заходу (в обидві сторони) = 336 км, відстань Луцьк - локація заходу (в обидві сторони) = 666 км, відстань Київ - локація заходу (в обидві сторони) = 1060 км, відстань Рівного = 2064 км. Всього = 2064 км. Орієнтовна вартість оренди автобуса для перевезення групи з 10 осіб = 30 грн. за 1 км. 2064 км * 30 грн. = 61 860 грн. |
| 5.4 | Оренда сценічно-постановочних засобів | | | | | | | | | |

Handwritten signature and notes:
 11.05.2023
 11.05.2023
 11.05.2023

| | | | | | | | | | | |
|---|---|-----------|-----------|------------|-----|-----|--|--|------------|---|
| a | Найменування (з деталізацією технічних характеристик) | | | | | | | | - | |
| 5.5 | Інші об'єкти оренди | - | | | | | | | - | |
| a | Найменування (з деталізацією технічних характеристик) | | | | | | | | - | |
| підрозділу 5 "Витрати пов'язані з орендою": | | 15 663,00 | 26 625,00 | 992 890,00 | | | | | 992 890,00 | |
| 6 | Витрати на харчування та напої | | | | | | | | | |
| 6.1 | Вид харчування або назва заходу або сніданок/обід/вечеря/кава-брейк | 20,00 | 17 500,00 | 70 000,00 | | | | | 70 000,00 | |
| a | Послуги з харчування, 1 сесія, 35 осіб | 4,00 | 3 500,00 | 14 000,00 | ДІБ | | | | 14 000,00 | 3 500 грн. на добу - витрати на харчування учасників програми на один день. 4 доби * 3500 грн. (з розрахунку 100 грн. на одну людину) = 14 000 грн. |
| б | Послуги з харчування, 2 сесія, 35 осіб | 4,00 | 3 500,00 | 14 000,00 | ДІБ | | | | 14 000,00 | 3 500 грн. на добу - витрати на харчування учасників програми на один день. 4 доби * 3500 грн. (з розрахунку 100 грн. на одну людину) = 14 000 грн. |
| в | Послуги з харчування, 3 сесія, 35 осіб | 4,00 | 3 500,00 | 14 000,00 | ДІБ | | | | 14 000,00 | 3 500 грн. на добу - витрати на харчування учасників програми на один день. 4 доби * 3500 грн. (з розрахунку 100 грн. на одну людину) = 14 000 грн. |
| г | Послуги з харчування, 4 сесія, 35 осіб | 4,00 | 3 500,00 | 14 000,00 | ДІБ | | | | 14 000,00 | 3 500 грн. на добу - витрати на харчування учасників програми на один день. 4 доби * 3500 грн. (з розрахунку 100 грн. на одну людину) = 14 000 грн. |
| д | Послуги з харчування, 5 сесія, 35 осіб | 4,00 | 3 500,00 | 14 000,00 | ДІБ | | | | 14 000,00 | 3 500 грн. на добу - витрати на харчування учасників програми на один день. 4 доби * 3500 грн. (з розрахунку 100 грн. на одну людину) = 14 000 грн. |
| підрозділу 6 "Витрати на харчування та напої": | | 20,00 | 17 500,00 | 70 000,00 | | | | | 70 000,00 | |
| 7 | Матеріальні витрати | | | | | | | | | |
| 7.1 | Основні матеріали та сировина | | | | | | | | | |
| a | Найменування | | | | | шт. | | | | |
| 7.2 | Носії, накопичувачі | | | | | | | | | |
| a | Найменування | | | | | шт. | | | | |
| 7.3 | Інші матеріальні витрати | 280,00 | 970,00 | 20 100,00 | | | | | 20 100,00 | |
| a | Еко-сумки для учасників навчання | 100,00 | 100,00 | 10 000,00 | | шт. | | | 10 000,00 | У вартість однієї екосумки входить вартість виготовлення та нанесення логотипу Програми |
| б | Маркери для роботи із фліпчартом | 10,00 | 250,00 | 2 500,00 | | уп. | | | 2 500,00 | |
| в | Ручки для учасників | 150,00 | 10,00 | 1 500,00 | | шт. | | | 1 500,00 | |
| г | Реквізит для предметної фотозйомки | 10,00 | 500,00 | 5 000,00 | | шт. | | | 5 000,00 | |
| д | Папір (А1) | 10,00 | 110,00 | 1 100,00 | | шт. | | | 1 100,00 | |
| підрозділу 7 "Матеріальні витрати": | | 280,00 | 970,00 | 20 100,00 | | | | | 20 100,00 | |
| 8 | Поліграфічні послуги | | | | | | | | | |
| 8.1 | Послуги із виготовлення: | 1 151,00 | 2 110,00 | 27 000,00 | | шт. | | | 27 000,00 | |
| a | Виготовлення макетів | 1,00 | 2 000,00 | 2 000,00 | | шт. | | | 2 000,00 | |
| б | Друк буклетів | 1 000,00 | 10,00 | 10 000,00 | | шт. | | | 10 000,00 | Буклети міститимуть інформацію про проєкт, про сутність школи, про можливість мережування, про організації, пір впроваджують проєкт. Буклети буде поширено серед учасників школи (із можливістю подальшого поширення в регіонах) - Буклети також буде поширено серед прямих та непрямих ЦА проєкту). |
| в | Друк роздаткових навчальних матеріалів та сертифікатів для учасників програми | 150,00 | 100,00 | 15 000,00 | | шт. | | | 15 000,00 | Роздаткові навчальні матеріали для учасників програми розробляються згідно рекомендацій тренерів та експертів та містять ключові положення лекцій, виступів та презентацій та сертифікат про завершення школи. Вартість друку, оформлення та переплетіння одного примірника - 100 грн. Кількість необхідних примірників - 150 шт. (за кількістю учасників навчання). Брошура А4 (кольоровий друк). Папір крейдований 130 г/м ² . Друк: повно-кольоровий, 4+4. Криплення: на 2 скоби. |
| підрозділу 8 "Поліграфічні послуги": | | 1 151,00 | 2 110,00 | 27 000,00 | | | | | 27 000,00 | |
| 9 | Послуги з просування | | | | | | | | | |

Handwritten signature and stamp:
Учасник програми
 А.А. Забоженіє
 СІЛКА
 ТІНЬКО
 ГОЛОВА ПЕРШОГО ЗАДАЧНИКА

| | | | | | | | |
|---|---|-----------|-------|-----------|-----------|---|---|
| а | фото-, відеофіксація | послуга | 5,00 | 12 000,00 | 60 000,00 | 60 000,00 | 1 послуга фото- та відеофіксації навчальних заходів школи культурного менеджменту передає дві години роботи фотографа кожного дня роботи школи (10 годин всього), вартість години роботи фотографа - 500 грн. 10 годин * 500 грн = 5 000 грн. та дві години роботи відеографа кожного дня роботи школи (всього - 10 годин), вартість години роботи відеографа - 700 грн. 10 годин * 700 = 7 000 грн. Вартість послуги всього: 5 000 грн. (фотофіксація) + 7 000 грн. (відеофіксація) = 12 000 грн. Всього передається надання 5 послуг (згідно кількості тренінгових сесій) |
| б | рекламні витрати | регіон | 13,00 | 1 200,00 | 15 600,00 | Видатки на рекламу передаються витрати на розміщення рекламного роликів про старт школи та запис учасників на радіо, у 13 регіонах України (витрати на рекламу у Чернівецькому регіоні є недоцільними), з розрахунку вихід трьох двадцятисекундних виходів на провідній реадіостанції регіону протягом тижня, вартість розміщення реклами - 1200 грн. на регіоні. | |
| в | SMM, SO (SEO) | послуга | 1,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | Видатки на дану статтю передаються запуск рекламних публікацій про старт та роботу школи в соціальних мережах (Facebook та Instagram) з розрахунку 720 грн на регіон, іпр, за попередніми підрахунками, забезпечить охоплення аудиторії розміром мін. 10 000 в кожному регіоні. | |
| підрозділу 9 "Послуги з просування": | | | | | | | |
| 10 Створення веб-ресурсу | | | | | | | |
| а | Витрати зі створення сайту | | | | | | |
| підрозділу 10 "Створення веб-ресурсу": | | | | | | | |
| 11 Придбання методичних, навчальних, інформаційних матеріалів, в т.ч. на електронних носіях інформації | | | | | | | |
| а | Найменування методичних, навчальних, інформаційних матеріалів | шт | | | | | |
| підрозділу 11 "Придбання методичних, інформаційних матеріалів, в т.ч. на електронних носіях інформації": | | | | | | | |
| 12 Послуги з перекладу | | | | | | | |
| а | Усний переклад | година | | | | | |
| підрозділу 12 "Витрати з перекладу": | | | | | | | |
| 13 Адміністративні витрати | | | | | | | |
| а | Бухгалтерські послуги | послуга | 1,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | |
| б | Аудиторські послуги | послуга | 1,00 | 25 000,00 | 25 000,00 | 25 000,00 | |
| підрозділу 13 "Адміністративні витрати": | | | | | | | |
| 14 Інші прямі витрати | | | | | | | |
| 14.1 Послуги комп'ютерної обробки, монтажу, зведення | | | | | | | |
| а | Монтаж відео про роботу школи | шт. | 1,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | Видатки за цією статтею передаються виготовлення 6 роликів (1-го - 10 хвилинного про роботу проекту, та 5-ти - п'ятихвилинних, про кожен етап проведення школи). Загальний ролик - 3000 грн., один короткий ролик 1400 грн. 3000 грн + (1400*5) = 10 000 грн. | |
| 14.2 Витрати на послуги страхування | | | | | | | |
| а | Вказати предмет страхування | шт. | | | | | |
| 14.3 Виданчічі послуги | | | | | | | |
| а | Послуги коректора | екземпляр | | | | | |
| 14.4 Інші прямі витрати | | | | | | | |
| а | Розрахунково-касове обслуговування | місяць | 1,50 | 221,00 | 331,50 | 331,50 | |



Серієв А.А. за зовіреністю.

| | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|---------|------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---|
| 6 | Виготовлення та монтаж фотозони | послуга | 1,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | Передбачається виготовлення та монтаж фотозони, дерев'яної, пофарбованої розбірної конструкції, із декоративними елементами (хештегами програми та УЖФ) та іншими елементами візуалізації, розмір конструкції - 3 x 3 м |
| підрозділу 14 "Інші прямі витрати": | | | | | | | | | |
| о розділу II "Витрати": | | | | | | | | | |
| | | | | 28 221,00 | 28 221,00 | 28 331,50 | 28 331,50 | 28 331,50 | 28 331,50 |
| | | | | 1 548 911,50 | 1 548 911,50 | 1 548 911,50 | 1 548 911,50 | 1 548 911,50 | 1 548 911,50 |
| АТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ | | | | | | | | | |



Директор А.А. (за зобов'язанням)