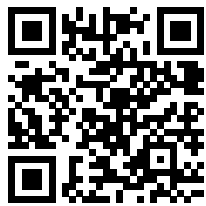
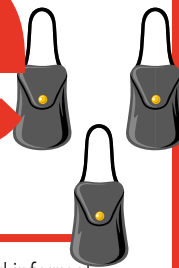


creative Sumy



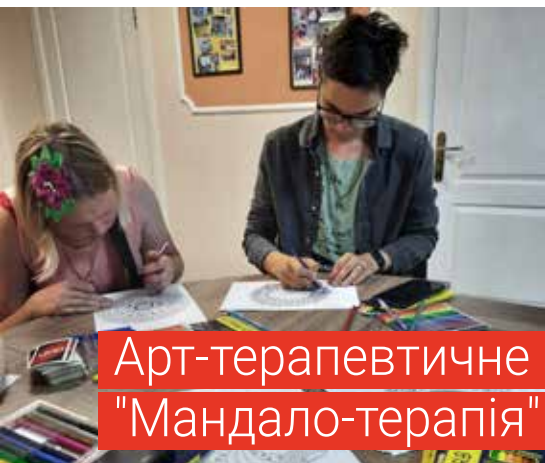
Creative Hub "Sumy", initiated by the NGO "Club Chance", is an integration platform for formal and informal public initiatives in Sumy city, and other stakeholders with the aim of developing the public sector in the community of the city, region, and Ukraine in general. Increasing the level of knowledge, abilities, and skills of public activists for most active and ambitious public initiatives.



ор
у

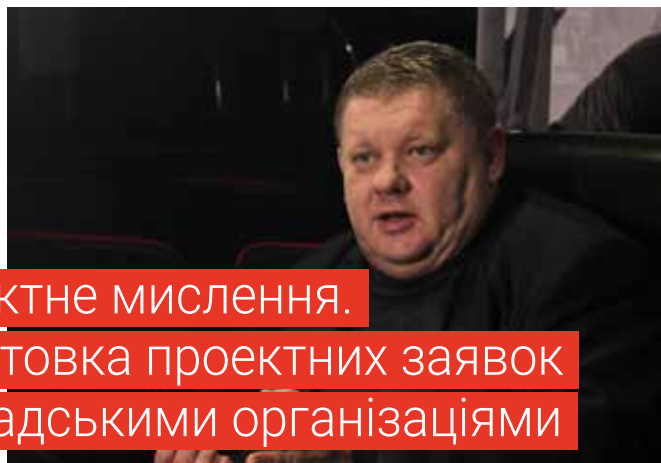
Інформаційний бюлетень громадської організації Клуб "Шанс"

червень-липень №1, 2023 рік



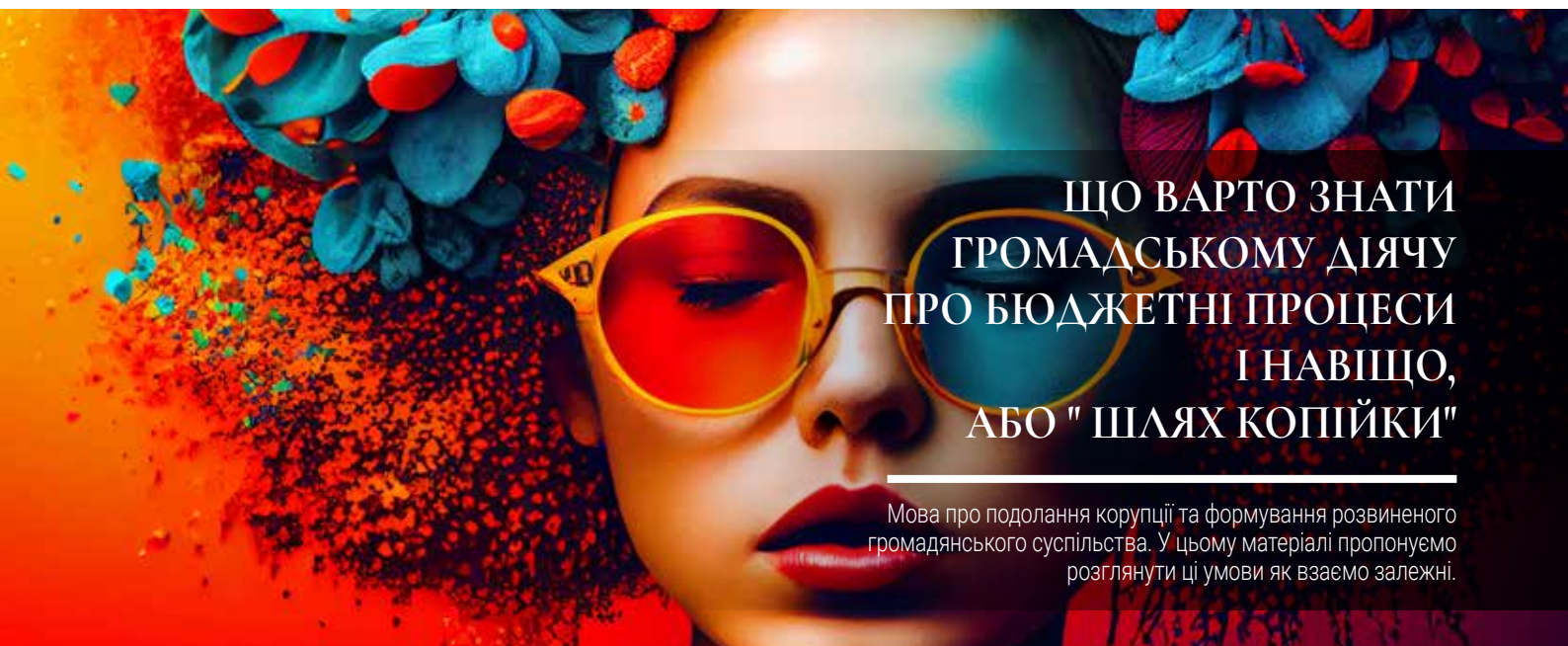
Арт-терапевтичне заняття "Мандало-терапія"

Головним завданням заняття було, показати учасникам, як за допомогою звичайного аркуша паперу, олівців, фломастерів, можна поринути у світ позитивних думок, у свій багатограний внутрішній світ.



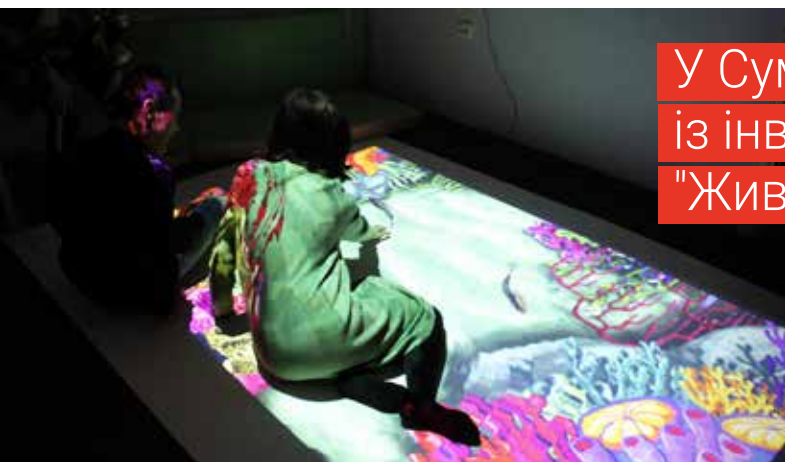
Проектне мислення. Підготовка проектних заявок громадськими організаціями

Пропонуємо вам робочий зошит, інструкцію, алгоритм, шпаргалку, poradnik для тих, хто відповідально вирішив пройти непростий, але цікавий, корисний і захоплюючий шлях державного "грантоїда".



ЩО ВАРТО ЗНАТИ ГРОМАДСЬКОМУ ДІЯЧУ ПРО БЮДЖЕТНІ ПРОЦЕСИ І НАВІЩО, АБО "ШЛЯХ КОПІЙКИ"

Мова про подолання корупції та формування розвиненого громадянського суспільства. У цьому матеріалі пропонуємо розглянути ці умови як взаємо залежні.



У Сумах для людей із інвалідністю встановили "Живу підлогу"

У Сумах громадська організація "Феліцитас" працює із 1994 року, згодом на її базі відкрили реабілітаційний центр змішаного типу для людей із інвалідністю внаслідок інтелектуальних порушень "Сприяння".

В рамках проекту "Інституційна підтримка креативного Хабу "Суми", ініціатором якого виступає громадська організація "Клуб Шанс", ми впроваджуємо:

1. тренінгово-навчальну допомогу формальним і неформальним громадським об'єднанням міста Суми в розвитку власних спроможностей через роботу "Школи демократичного лідерства", розробку методологічних матеріалів, зйомку відео;
2. психо-соціальну підтримку постраждалим від наслідків війни сім'ям (жінкам та дітям) через проведення групових занять в арт-терапевтичних класах та організацію сімейних вікендів.

Метою "Школи демократичного лідерства" є підвищення стійкості громадських організацій у Сумах, збільшення їхніх можливостей у побудові горизонтальних зв'язків, у відносинах з донорами, ЗМІ, владою, зворотніх зв'язків з жителями громад, покращення знань із підготовки проектних заявок на фінансування.

Метою проведення групових занять із психосоціальних консультацій є надання людям, які зазнали стресу від війни, внутрішнього переселення необхідної психологічної підтримки та допомоги у освоєнні навичок самопізнання, саморегуляції, покращення психо-емоційного благополуччя родин у період воєнного часу.

Цільова аудиторія проекту: 1) громадські активісти, які хочуть і можуть ініціювати масштабні соціальні проекти у Сумах, вбудовувати стійкі мережі, які залучають великі групи волонтерів, а також 2) інша група людей, які постраждали внаслідок воєнних дій, переважно діти до 18 років та жінки всіх вікових категорій, які потребують психосоціальних групових консультацій.

Within the framework of the project "Institutional support of the Creative Hub "Sumy", initiated by the NGO "Club Chance", we are implementing:

1. training and educational assistance to formal and informal public associations in Sumy city in the development of their own capabilities through the work of the "School of Democratic Leadership", development of methodological materials, filming of videos.
2. psycho-social support for families affected by the consequences of war (women and children) through group classes in art therapy classes and organization of family weekends.

The goal of the "School of Democratic Leadership" is to increase the resilience of NGOs in Sumy city, to increase their opportunities in building horizontal connections, in relations with donors, mass media, authorities, feedback connections with hromada's residents, and improving knowledge of preparing project applications for funding.

The purpose of conducting group classes on psychosocial counseling is to provide people who have experienced stress from war and internal resettlement with the necessary psychological support and help in mastering the skills of self-knowledge, self-regulation, and improving the psycho-emotional well-being of families during wartime.

The target audience of the project: 1) NGOs activists who want and able to initiate large-scale social projects in Sumy city hromada, build sustainable networks that attract large groups of volunteers, as well as 2) another group of people who suffered as a result of military actions, mainly children under 18 years of age and women of all ages in need of psychosocial group counseling.

Інформаційний бюлетень був підготовлений в рамках проекту "Інституційна підтримка креативного Хабу "Суми", який реалізує громадська організація "Клуб ШАНС" (м.Суми) у 2023 році.

Ця підтримка є частиною зусиль, спрямованих на допомогу партнерським громадам України у розміщенні ВПО та піклуванні про цих людей, яка здійснюється в рамках проекту "Програма ЄС Міцні Регіони – Спеціальна програма підтримки України", що співфінансується Євро-

пейським Союзом та Федеральним міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) та реалізується GIZ Ukraine.

An Information bulletin was prepared within the framework of the project "Institutional support of the Creative Hub "Sumy", which will be implemented by the non-governmental organization "Club CHANCE" (Sumy) in 2023.

This assistance is part of the effort aimed at helping partner hromadas in hosting IDPs and providing them with respective services. It is carried out within the framework of the project "EU4ResilientRegions – Special Assistance Programme Ukraine", which is co-financed by the European Union together with the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) and implemented by the Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

Зміст цього видання належить виключно до відповідальності громадської організації "Клуб ШАНС" і не обов'язково відображає погляди Європейського Союзу, Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) і Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

The content of this publication on this activity is, however, the sole responsibility of NGO "Club Chance" and do not necessarily reflect the views of the European Union, the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) and the Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

ПРОЕКТНЕ МИСЛЕННЯ. ПІДГОТОВКА ПРОЕКТНИХ ЗАЯВОК ГРОМАДСЬКИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Віктор Бобиренко,
експерт з комунікаційних стратегій,
спеціально для літньої "Школи демократичного лідерства-2023",
яка була організована ГО "Клуб Шанс" (м. Суми)

Привіт! Якщо ти читаєш цей текст, значить ти маєш якесь відношення до такого процесу чи явища, як конкурс проектів інститутів громадянського суспільства.

А вірніше саме що не є пряме відношення, адже ти або представник організатора конкурсу проектів, або його партнер, або (і якщо чесно, ми на це розраховуємо найбільше) – учасник і переможець цього конкурсу.



Ким би ти не був, ми, колектив авторів, безмежно щасливі, що читаючи і працюючи з цим матеріалом, певний час ми будемо з тобою "на одній хвилі" і разом робитимемо корисну справу!

Отже! Пропонуємо вам робочий зошит, інструкцію, алгоритм, шпаргалку, поради для тих, хто відповідально вирішив пройти непростий, але цікавий, корисний і захоплюючий шлях державного "грантоїда" (це так про вас думають ті хто, не

дуже орієнтуючись в проектній діяльності та її значенні, не маючи власного досвіду і не прагнучи його здобути, впевнені у своїй експертності і праві на критику, ну коротше кажучи – заздрники))).

Але яка нам до них справа? Нам своє робити, і робити якісно!

Отже, запрошуємо у цікаву подорож!

Легкий вступ

Згадайте ту ситуацію, коли Ви придбаєте нову техніку і відкривши упаковку, дістаєте, вмикаєте і користуєтеся, будучи фактично впевненим у тому, що все знаєте про її функції і роботу, і читати інструкцію то зайве. Як говорив герой дитячого мультфільму "Ну подумаеш труба! Нажимай да дуй!".

Впевнені, що рівень розвитку та освіти сучасних громадських діячів майже відповідає такому підходу до

справи. Особливо коли мова йде про проектну діяльність. І варто сказати, що частково такий підхід виправдано. Адже, якщо Вашим основним видом активності є саме громадська робота, тоді Ваші ідеї, ініціативи і активності в першу чергу матимуть вираз у проектній діяльності: розробці, написанні, поданні і реалізації проектів. І ті громадські активісти, які "давно в темі", впевнені, що про проекти вони знають все! В колі "заядливих" бюрократів і чиновників (а часто і серед депутатів) Вас саме за таку

проектну діяльність будуть називати "грантоїдом".

АЛЕ! Згадайте, навіть якщо Ви тисячу разів користувалися якимсь дивом техніки, настає момент, коли все ж таки доводиться зазирнути в інструкцію (щось зламалося, чомусь перестала працювати, працює, але не так, дає не той результат тощо). Так і з проектною діяльністю: бувають різні ситуації, в решті решт різні донори, які призводять до різних умов написання і реалізації проектів.

Тому ми вирішили спробувати створити щось на кшталт

типової інструкції з написання проектів. Ми чудово розуміємо, що даний продукт не буде абсолютним та досконалим. Адже у кожного донора, громадського активіста, організатора конкурсу свій досвід, і в даному напрямку цей досвід доволі розширений, а головне — безмежний. Тому ми, окрім того, що пропонуємо Вам скористатися цим набором підказок, залучаємо до спільного доопрацювання цієї, сподіваємося корисної, брошури!

"Інструкція з написання проектів та сприяння їх успішній реалізації"

І почнемо ми з невеличкого "АЛЕ"! Перш ніж розповісти Вам, що таке "проект" і з чим його їдять, варто розповісти невеличкі секрети. Назвемо їх рецептами успіху Вашого проекту!

Умовно розподілимо весь успіх проекту на відсоткові співвідношення:

49% "Сам проект" — тут все зрозуміло. Якість написання, відповідність тематиці та пріоритетам конкурсу, лаконічність та точність викладання думки, реалістичність реалізації, заходи та засоби досягнення мети, відповідність кошторису, обрання цільової аудиторії, результативні показники — все це складові основного продукту, який Ви виносите на розсуд експертам. Тому лівова доля успіху перепадає на те, як та під яким "соусом" Ви "подасте" основну страву. Але! Як і в гарному/негарному ресторані, успіх вечора залежить не лише від самої їжі, так і у проектній діяльності, досягаючи успіху, варто враховувати й інші чинники.

17% "Реноме організації" — це історія. Історія успіху, діяльності, перемоги Вашої організації. Якщо ця історія цікава і насичена — донор скоріше захоче з Вами співпрацювати. Якщо Ви — "нікому невідомий провінційний артист", навряд чи Ваш талант ("проект") стане цікавим акулам шоу-бізнесу (донорам)! Але і тут є певні особливості. У разі, якщо Ви пода-

єте заявку до міжнародного/недержавного (небюджетного) фонду (донору) — бажано це робити дійсно від досвідчених та позитивно "засвічених" організацій. Якщо Ваша не з таких, зверніться за допомогою до дружніх, але "стреляних" організацій. До тих, хто може похизуватися успішними проектами та роботою з фінансовими ресурсами. Якщо ж Ви працюєте з бюджетним донором, тут скоріше можливий варіант підтримки "молодих", але там обсяги коштів менші, а звітність і механізми їх реалізації важчі. Проте, робота з бюджетом — це безцінний досвід і чудова нагода для недосвідчених організацій почати будувати своє реноме. Знову ж таки, звертайте увагу на тематику та пріоритети конкурсу.

17% "Резюме керівника". Сюди варто ще додати — резюме керівника та експертів, тренерів, виконавців заходів проекту. Думаємо, що довго цей пункт пояснювати не потрібно. Просто звертайте увагу на те, хто саме та з якою професійною біографією буде виконувати Ваш проект. Хто

саме буде його захищати у разі публічного захисту. Обирайте правильно правильні фігури. Отже, бути амбітними на шляху проектонаписання безумовно варто. Але пам'ятайте, амбіції грають в "плюс" лише коли вони виправдані.

17% "А судді хто?". Дана складова сигналізує Вам на наступне. Подаючи проектну заявку, поцікавтеся про склад комісії, що буде приймати рішення. Добре було б не лише навести певні довідки, але й намалювати собі психологічні портрети. Якщо, наприклад, Ви знаєте, що серед експертів є представники галузі освіти, не намагайтеся їм розповідати, що лише Ви знаєтеся на вихованні дітей. Або, якщо членом комісії є люди гуманітарної сфери, не "валіть" їх макро-економічними розрахунками та математичними формулами.

Коментуючи цю складову ми закликаємо Вас бути справжніми психологами, а іноді, навіть, фізіологами.

Ще одна невеличка порада у цьому розділі. Не варто робити ставку на те, що Ви когось із членів конкурсної комісії

знаєте особисто. Повірте, частіше саме цей фактор зіграє в мінус, а не в плюс. Особливо коли організатором конкурсу є орган влади.

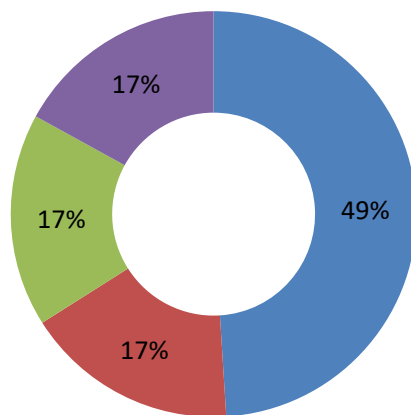
Ну а тепер мова піде про сам продукт нашої спільної праці.

По-перше, давайте визначимося, що таке **проект**. Вірніше, давайте створимо спільне бачення щодо визначення значення слова "**проект**".

Ми пропонуємо таку інтерпретацію:

ПРОЕКТ — це послідовність дій в часі та просторі. Все просто. Послідовність цих дій (окремих заходів) передбачає їх пов'язаність між собою. А це значить, що вони мають бути об'єднані спільною метою. Тому, "**мета проекту**" — це один із основних і обов'язкових елементів будь якого проекту! Ураховуючи те, що дії, як ми домовилися, розтягнуті в часі та просторі, то логічним є те, що окрім мети, проект повинен мати якийсь план цих дій, із зазначенням дат та місць. Розумною термінологією це називається "**хід реалізації проекту**", або "**план проекту**".

Складові успіху проекту



- Сам проект
- Реноме організації
- Резюме керівника
- "А судді хто?"

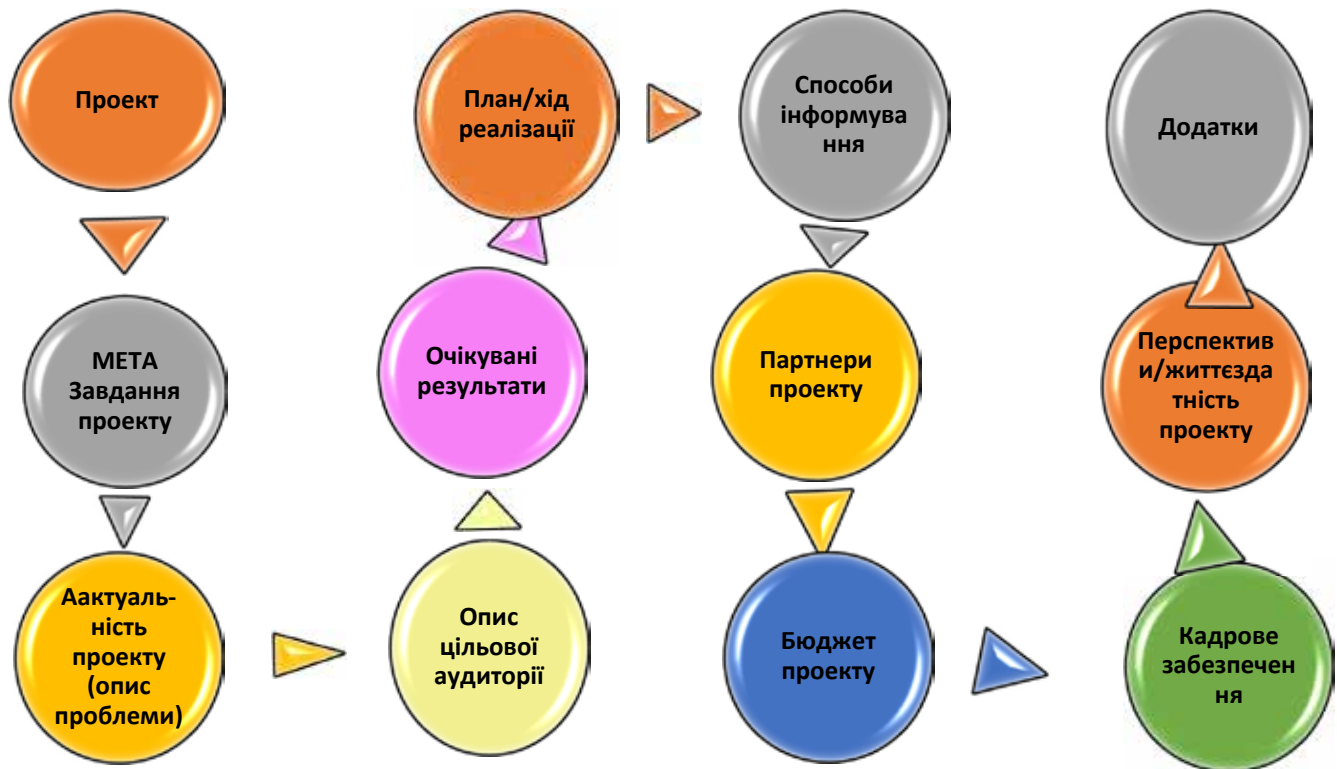
Також, виконання будь яких дій приводить до якогось результату, тому і розділом будь якого проекту є опис його **"результатів"**. Окрім того, слід розуміти, що Ваш проект в 99% будуть читати вперше, а тому в описовій частині Ви маєте розказати про що саме Ваш проект, довести, що він є по-

трібним та цікавим. Зазвичай ця інформація викладається у таких розділах, як: **"анотація", "актуальність", "опис"**. Обов'язково пам'ятайте, що Ваш проект – це не просто хаотичні дії, це дії та заходи спрямовані на вирішення проблеми певної цільової аудиторії! Тому: **"опис проблеми та опис цільової ау-**

диторії" проекту – це обов'язкові розділи для написання!

Але, щоб не зупинятися на кожному кроці хаотично, згадуючи, що може вимагатися під час написання проекту, пропонуємо Вашій увазі скористатися певною схемою, що в більшій мірі відображає та узагальнює основні вимоги до

написання проектної заявки, що є притаманними для всіх донорів. А уже далі більш детально ми розповімо, як кожен із складових цієї схеми оформити максимально вірно та грамотно.



1. МЕТА проекту

Мета – це по суті один із ключових розділів. Він, зазвичай, прописується 1 реченням. І здавалося – це зовсім не важко. Проте! Часто найважче в одне речення вкласти всю суть проекту! І часто, саме цей розділ – найпідступніший, бо часто його прописують невірно. Мету часту плутають з шляхами та формами роботи, які будуть застосовуватися для досягнення цієї мети. Не варто, також, в меті проекту розписувати покроковий план дій або детальний опис. Для цього є інші розділи. Не варто писати кілька цілей відразу. Ви не Гай Юлій Цезар. Можливо Вам вдасться в одному проекті убити двох зайців, але не більше це точно!

Далі ми наведемо приклади успішно і невірно прописаної мети, щоб стало більш зрозуміло.

☒ "Розробка та виготовлення збірки методичних матеріалів на тему "Як написати проект та зробити його успішним" для громадських організацій області.

☒ Підвищення рівня обізнаності та спроможності інститутів громадянського суспільства шляхом розробки, виготовлення та розповсюдження збірки методичних матеріалів на тему "Як написати проект та зробити його успішним" та проведення серій відповідних тренінгів для них.

Для зручності надаємо стислий перелік слів, якими може починатися опис мети проекту: *підвищення/зниження, сприяння, збільшення/зменшення, подолання, розвиток, поліпшення* ну і т.д. і т.п.

2. Завдання проекту

В цьому розділі потрібно чітко, але більш детально розписати те, що Ви зробите відповідно до мети. Не плутайте цей розділ з ходом/планом реалізації. Тобто, "відбір учасників", "проведення табору" – це заходи в рамках проекту, а от "охоплення тренінговим навчанням", "вивчення рівня зацікавленості аудиторії", "підвищення рівня умінь, знань та навичок", "проведення дослідження" тощо – це завдання.

3. Актуальність проекту. Опис проблеми.



По-перше, зауважимо, що часто розділи "актуальність" і "опис проблеми" є двома окремими в апікаційній формі. Але якщо, навіть, немає окремого пункту "опис проблеми", рекомендуємо про це написати в пункті про актуальність. Адже по великому рахунку Ваш проект, особливо коли мова йде про соціальні проекти (а молодіжні саме такими і є), автоматично мається на увазі, що Ваш проект покликаний вирішити якусь проблему або поліпшити стан справ в чомусь, чи десь. Про це далі.

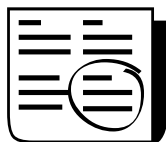
Актуальність. Про що має йтися у цьому розділі? Щоб вірно написати його, Ви маєте розуміти для чого і для кого Ви це робите. Уявіть, Ваш проект потрапив в руки одному із членів конкурсної комісії, або людині, яка технічно має опрацювати

всі проекти подані на конкурс. Що один, що інший окрім Вашого, має ще прочитати не один десяток таких проектів, і не факт, що Ваш проект потрапить до їх рук першим. Як Ви вважаєте, чи буде у когось бажання (а часто – і фізичні можливості) читати багато тексту і мандрувати стежками Вашої фантазії? Впевнено стверджуємо – Ні! Проте, доволі часто, саме в анотації, або стислому описі намагаються віднайти максимальну інформацію про проект. Тому вважайте, що цей розділ – це трейлер до Вашого проекту. Тут Ви маєте максимально конкретно викласти що, для кого, навіщо і як ви плануєте зробити. За обсягом цей розділ не повинен перевищувати 1/2 – 2/3 сторінки. За змістом – тезово, без так званих "взвесься – розвесься" і "о том, как космические корабли бороздят просторы нашей вселенной". Ми розуміємо, що Ви максимально обширно прагнете донести свою точку зору! Але краще зробіть це під час публічного захисту (якщо такий передбачено). Знаєте, як досвідчені режисери масових

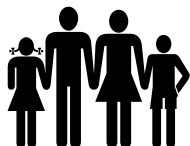
заходів класифікують варіанти фінальних пісень? Вони можуть бути, або "соплі по екрану", або "маршем по вухах"! Так от, опис/актуальність Вашого проекту – це "маршем по вухах"!

Важлива підказка (як в даному розділі, так і в розділі "опис проблематики проекту"): щоб бути більш переконливими та показати свою компетентність в питанні (проблемі) пишть за правилом "менше букв – більше цифр". Тобто, використовуйте цифрові статистичні дані. Наступним розділом, на який будуть максимально звертати увагу експерти та члени комісії – кошторис! А там важливо розуміти, що кошти Ви просите виходячи з якихось конкретних розрахунків. І ще одне: можливо член комісії і не буде повністю компетентним у темі саме Вашого проекту, але він, як людина розумна (переважно), буде розуміти, що одним проектом не можливо врятувати всіх! Тому конкретизуйте і прив'яжуйтеся до статистики!

4. Опис проблеми проекту



Фактично рекомендації до попереднього розділу чудово підійдуть і для цього. Варто додати, що описуючи проблему, не потрібно "наганяти страху" і "давити на сльозу". Пам'ятайте, Ваш проект читають не зовсім безглузді люди. Часто – це досвідчені громадські діячі і експерти. Вони "шарять в темі". Не глобалізуйте, але і не зводьте проблему проекту до "відсутності лампочки у під'їзді". Будьте максимально наближеними до реалій. Також, варто враховувати пріоритети донора. Ваш проект може по суті і формам діяльності підлягати під кілька пріоритетів, але описуючи проблематику, враховуйте пріоритет саме даного конкурсу. Ну наприклад, за формою організації проект полягає у проведенні наметового табору. Але! Це може бути "тренінги з питань протидії торгівлі людьми, що проводяться в умовах наметового табору", а може бути "наметове таборування, як спосіб облаштування платформи для неформальної освіти молоді". Все залежить від тематики і пріоритетів донора!



5. Опис цільової аудиторії проекту.

Що така (чи хто такі) цільова аудиторія проекту? Власне, це ті люди, для яких і заради яких Ви придумали і вирішили реалізувати проект. Під час опису цього розділу варто врахувати кілька моментів. По-перше: учасники (цільова аудиторія) проекту можуть бути безпосередніми та опосередкованими. Безпосередні

учасники це ті, які будуть точно задіяні до участі у проекті і під кількістю яких будуть розраховані більшість статей витрат за кошторисом. Опосередковані учасник – це ті люди, які отримають певний соціальний ефект чи користь від вашого проекту, але які не будуть брати участь у його основних заходах. Знову ж таки – "козиряйте" цифрами, а не абстрактними фразами. Будьте конкретними.

Приклади

☑ Учасниками проекту "Тренінги з адаптації" стануть старшокласники загальноосвітніх шкіл України."

В чому помилка: Скільки старшокласників? Всіх шкіл? В Україні дуууже багато шкіл, а старшокласників в них ще більше. Ви дійсно охопити всіх??? "Не верю!". Ефективним є тренінг для групи максимум 25 осіб!



Результати проекту

Довготривалі

Короткотривалі

Кількісні

Якісні

☑ Учасниками проекту "Тренінги з адаптації" стануть 96 старшокласників з 8 областей України (по 12 з кожної області), що будуть відібрані шляхом проведення попереднього анкетування та конкурсу есе на тему "Яким я бачу своє майбутнє".

Думаємо різниця очевидна і зрозуміла.

Описуючи цільову аудиторію **ОБОВ'ЯЗКОВО** опишіть, яким чином Ви відбиратимете учасників, чому саме стільки? Що Ви робитимете, якщо не наберете стільки учасників, скільки запланували? Не пи-

шіть загальні фрази "ми охопимо проектом усіх дітей пільгових категорій"! Запам'ятайте – не можливо врятувати всіх!!! Якщо навіть Ви не опишете це в текстовій частині проекту, будьте готові відповісти на це питання, адже це дійсно важливо. По-перше, донор має бути впевненим, що учасники дійсно відповідають меті, змісту проекту. По-друге, підхід до відбору безпосередніх учасників повинен бути обґрунтованим таким чином, щоб була впевненість у цільовому використанні коштів.

6. Очікувані результати.

Результати проекту є невід'ємною його частиною. Адже, коли ми щось хочемо зробити, шукаємо для цього ресурси, використовуємо їх, в першу чергу варто в своїй голові тримати одне із головних, на нашу думку, питань: "Щоб що???"

Власне відповідь на це питання і є результатами Вашого проекту. Але ми спробуємо про це написати не настільки примітивно і стисло.

Щоб простіше було орієнтуватися, пропонуємо Вам схему класифікації результатів проекту.

Тобто, коли Ви пишете свій проект, його мету і завдання, коли плануєте вирішити певну проблему, і при цьому Ви просите у донора кошти (або інші ресурси) на реалізацію цілей та завдань, Ви маєте чітко розуміти, яким чином Ви переконаєтеся самі і доведете донору, що кошти витрачені ефективно, а мету досягнуто. І саме ці моменти мають відображатися у Ваших результатах. Короткострокові результати мають відображати фактичне виконання завдань проекту.

Наприклад: якщо ви плануєте провести тренінги для 60 студентів, то **короткостроковим** результатом стане "охоплення навчанням 60 осіб з числа студентської молоді". А от **довгостроковим** – "підвищення рівня комунікації серед студентського самоврядування та адміністрації ВНЗ" (якщо тема тренінгів була комунікацій").

Кількісні показники логічно мають характеризуватися цифровими значеннями і бути тісно переплетені з кошторисом проекту. Тобто, якщо Ви передбачали витрати кошти на друк 1000 буклетів, то і кількісним результатом має стати "Розроблено, виготовлено та розповсюджено 1000 буклетів серед старшокласників обраних областей на тему "Моя майбутня професія" (прив'язка до теми – як приклад).



Якісні показники відображають результат мети проекту, характеристику отих чарівних слів, з яких може починатися мета. Тобто, якісним результатом проекту може стати "підвищено рівень знань студентів перших курсів щодо адаптації під час першого року навчання у ВНЗ та проживання у новому місці", або "створено систему моніторингу якості реалізації молодіжної політики" ну і таке інше.

Ви будете виглядати компетентно, якщо зазначите ще і методику виміру показників, або моніторинг результатів. Ну щодо кількісних зрозуміло, а щодо якісних, Ви можете провести анкетування до та після реалізації проекту, можна провести фокус-групи, дослідження, он-лайн опитування тощо. А ще варто наводити аргументи щодо життєздатності проекту після його завершення (це і є довготривалим результатом по суті).

Знову ж таки звертаємо Вашу увагу – не будуйте нерéalних планів! Краще менше, але краще!).

7. План або хід реалізації проекту



А от цей розділ саме для того, щоб чітко розписати заходи проекту. Щоб Вам було легше це робити – орієнтуйтеся на просту схему. Весь хід реалізації проекту (будь якого) поділяється на етапи:

Підготовчий

Основний

Заключний

На **підготовчому** етапі Ви: створюєте оргкомітет, відбираєте та формуєте групи учасників, анонсуєте про проект, замовляєте місце проведення та підготовлюєте його, розробляєте макети поліграфії тощо.

Під час **основного** етапу Ви реалізовуєте основний вид діяльності: проводите тренінг, табір, похід, фестиваль, виготовляєте та розповсюджуєте інформаційну продукцію, показуєте виставу, проводите дослідження тощо.

Заключний етап в переважній більшості представляє собою звітування про проект. Ви готуєте творчі, фінансові, моніторингові звіти. Ви, також, можете промоніторити ефективність вашого проекту шляхом анкетування учасників. Ви проводите заключні звітні заходи (прес-конференції, круглі столи тощо).



8. Способи інформування/ медійний план

Щоб Вам було більш зрозуміло про що писати в цьому розділі, спробуємо пояснити навіщо це робити. А далі, розкажемо, як це робити краще, сучасніше та ефективніше.

По-перше, для бюджетних донорів, таких як ми (хоча, власне, і для небюджетних також) важливо показувати (це навіть є вимогою чинного законодавства), що бюджетні, а вірніше публічні кошти, тобто кошти платників податків, витрачаються чесно, цільово, ефективно, прозоро. Тобто, якщо Ваш проект підтримано фінансово за рахунок коштів бюджету будь-якого рівня, не просто бажано, а потрібно показувати, що ці кошти використовуються за призначенням, тобто що проект відбувається, і відбувається саме

так, як передбачено. Одним із дієвих способів це довести і є інформування громадськості про його початок, хід та результати.

Більш того, підписуючи угоду про співпрацю з бюджетним донором, Ви зобов'язані будете повідомляти про початок Вашого проекту, дати та місце проведення основних заходів, запрошувати представників і донора, і незалежної громадськості для моніторингу успішності проекту.

Це все в більшості і для того, щоб довести – бюджетні кошти виділено не дарма і використані за призначенням. А для таких донорів, як. Наприклад, ми, це зайвий аргумент для того, щоб лобювати виділення бюджетних коштів на підтримку Ваших проектів у наступному році.

По-друге, інформування громадськості про Ваш проект може дійсно допомогти Вам із

пошуком учасників (на підготовчому етапі), залучити партнерів та привабити спонсорів. Зрештою, Ваша діяльність і Ваша організація завдяки якісному інформуванню забезпечить свою життєздатність і спроможність, а можливо і стане джерелом прибутку, або дасть життя новим проектам.

Тобто в цьому розділі Вашої проектної заявки Вам потрібно у вигляді плану розповісти, як, в який спосіб, через які джерела Ви будете інформувати про всі етапи проекту і що це дасть. Тут було би добре докласти лист-підтримки від якогось із ЗМІ.

В цьому робочому зошиті Ви зможете знайти окремий розділ від професійного СММ-щика щодо порад про ефективні інформаційні кампанії. Впевнені – вони точно стануть Вам у нагоді!



9. Партнери проекту

Тут не будемо зупинятися довго, адже все доволі зрозуміло. Для наглядності наведемо приклад.

Автор одного з проєктів, який займається розробкою різних програм для комп'ютерів та телефонів, запропонував проєкт суть якого полягала в навчанні вчителів шкіл шукати, опановувати та активно та ефективно користуватися різними цифровими інструментами для того, щоб більш якісно, сучасно і доступно організувати навчальний процес для дітей в онлайн режимі. Як на нашу думку – ідея супер, а головне – на часі. Але так само всі розуміли, що цільова аудиторія – вчителі – це доволі специфічна група. До них, по-перше, потрібен грамотний підхід (ну подумайте як воно – вчити вчителів), а по-друге, щоб проєкт реально відбувся повинні бути певні дозвільні моменти мінімум від керівництва закладів освіти, максимум – від органу, який координує освітній процес на відповідному рівні. Проте, автор проєкту з впевненістю заявляв, що його ідея унікальна, і лише він здатен самотужки її реалізувати. А відтак – партнерства він не лише

не потребує, але й категорично уникає. Здогадайтеся якою була доля цього проєкту?

Отже, Вашу професійність та серйозність намірів однозначно підкреслить наявність в проєкті партнерів у вигляді різних установ та організацій. І навіть якщо Вам здається, що таких партнерів не може бути, це не так. Адже ми майже на 100% впевнені, що Ваша громадська організація не має настільки потужний ресурс, щоб покривати всі потреби проєкту. А це і приміщення, і кадри, і інформація, і матеріальна база і багато іншого.

Ну а якщо говорити про професійно якісні проєкти, то Ви на стадії планування повинні передбачати партнерство. І це буде свідченням, а вірніше гарантією якості та реалістичності Вашої ідеї.

Але при цьому, не забувайте, якщо Ви заявляєте у Вашій проєктній заявці про партнерство, Ви маєте це підтвердити відповідними листами – підтримки. Наприклад, коли досвідчені ГОшки подають проєкти на участь у великих міжнародних грантових конкурсах, великим плюсом до проєкту є лист-підтримки від якогось державного органу.

10. Кадрове забезпечення

Ми не помилилися! І не переплутали! Ми свідомо після 9-го розділу публікуємо 11-й. Чому? Бо найцікавіше ("БЮДЖЕТЕ (або КОШТОРИС) ПРОЕКТУ") хочемо залишити на останок! І не тому, що мова йтиме про гроші, а тому, що слід привернути додаткову увагу на те, яким чином їх можна використовувати і як зробити це ефективно.

Але зараз пару слів про кадровий потенціал, чи кадрове забезпечення Вашого проєкту.

Про це ми уже трішечки говорили, коли розповідали Вам про складові успіху проєкту (пам'ятаєте "реноме проєкту"). Отже сподіваємось Ви зрозуміли, що підтвердження професійності основних виконавців і залучених відповідно до тематики і змісту фахівців є край важливим компонентом.

Щоб Вам було легше орієнтуватися як саме писати цей розділ, згадайте, чи зверніться до розділу "План реалізації проєкту". Саме там Ви описували конкретні практичні заходи та відповідальних за них. А значить саме від них можна відштовхуватися, щоб розуміти, які фахівці Вам потрібні і



хто буде виконувати ту чи іншу функцію.

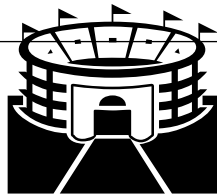
При цьому, майте на увазі, якщо для реалізації якогось з етапів головним є функція, яку має виконувати той чи інший виконавець, головне зазначити, що саме такий спеціаліст буде залучений. Наприклад, якщо основною формою роботи в проєкті є байдарковий сплав і наметовий табір, Ви обов'язково маєте передбачити залучення до команди кадрів медика, інструктора та кухара. При цьому для експертів не буде важливим персоналії цих фахівців. Головне, щоб Ви обов'язково таких передбачили і залучили.

А якщо основними заходами, наприклад, будуть конкретні тематичні тренінги, чи лекції, тут важливим буде залучити тренерів чи експертів, які мають досвід, статус, репутацію у відповідній сфері. А значить, описуючи кадрову спроможність, важливо не лише залучити таких фахівців, а і називати хто саме буде виконувати цю роль. При цьому бажано (а іноді обов'язково) потрібно докласти резюме цих фахівців.



11. Життєздатність, або перспективи проекту

Працюючи з цим розділом Ви повинні розуміти наступне. Переважно проектна діяльність для Вас скоріше за все буде пов'язана із соціальними ініціативами, тобто Ваші проекти повинні мати якесь соціально важливе значення чи вирішувати якусь проблему. Для цього донор планує на-



дати Вам фінансовий ресурс. Але надаючи ресурс, тобто вкладаючись у Вашу ідею, донор в певному розумінні є інвестором. А для будь якого інвестора важливо розуміти, що вкладені ним інвестиції у майбутньому будуть працювати, після того, як цей інвестор

припинить свою ресурсну підтримку. Це, власне, є однією із особливостей саме проектної діяльності – здатність ідеї чи результатів проекту жити і приносити користь після завершення періоду основного чи базового фінансування.

В іншому випадку, якщо таку життєздатність чи перспективу не показати, Ваш проект буде схожим на захід, тобто якусь важливу, але одноразову активність.

А ви ж пам'ятаєте, що проект – це послідовність дій в часі та просторі. А коли Ви щось плануєте, на старті дайте відповідь на ключове питання – "Щоб що?"

Отже, коли Ви заповнюватиме цей розділ, Ви уже будете розуміти (зробите логічний висновок), що основне в проектній діяльності не отримати ресурс, а зробити так, щоб цей ресурс міг працювати після свого завершення.



12. Додатки

Ну тут навіть не витрачати мемо Ваш час. Сюди Ви докладаєте **ОБОВ'ЯЗКОВО** все, що просить донор (наприклад: копії установчих документів, історію організації, резюме керівника проекту та основних виконавців), та **БАЖАНО** інші документи, що підтверджують Вашу спроможність цей проект реалізувати (фото і відео з попередніх подібних проектів, листи підтримки тощо).

13. Бюджет проекту



Нарешті поговоримо про найцікавіше. Про те, через що Вас – шановні громадські діячі, часто називають "грантоїдами"! Далі мова йтиме про гроші. Яким чином формувати кошторис проекту, як робити розрахунок, і які, власне, статті витрат включати, щоб донор захотів дати Вам ці гроші!

Особливу увагу ми хочемо приділити співпраці з бюджет-

ним донором, адже ті громадські організації, які мають досвід роботи з бюджетними грошима автоматично підвищують свою спроможність, бо це певна "школа життя". Тому в цьому розділі хочемо озвучити такі особливості на прикладі сфери молодіжної політики (ну бо саме в цій сфері конкурси проектів є найпопулярнішими серед державних донорів).

Спочатку озвучимо певні загальні характеристики і правила.

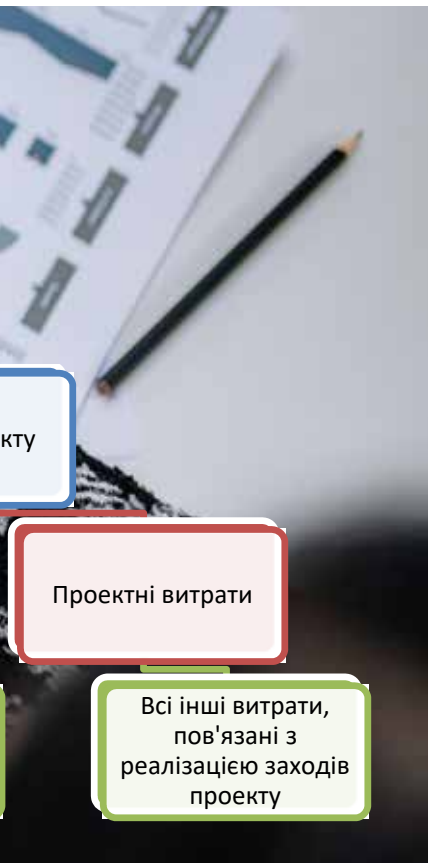
- ◆ Бюджет проекту має бути логічним відображенням мети, завдань і очікуваних результатів! Це ми пояснювали.
- ◆ Краще, якщо бюджет проекту буде розписано де-

тально із розрахунками, аніж загальними цифрами. Не полінуйтеся, пропишіть, як в школі, яким чином Ви рахували ту чи іншу статтю витрат.

- ◆ Дружня порада: хай Ваш загальний бюджет проекту буде прописаний без заокруглень. Тобто, згадайте старий маркетинговий хід: 1000 грн. – це ОГО!, а от 999,99 грн. – це "Ура, знижка!"
- ◆ Будь який донор (частіше як обов'язкову вимогу) просить показати власний внесок організації в проект. Ми точно просимо! Часто зазначається відсоток цього внеску (для проектів, що Ви подаватимете на наші конкурси –

цей відсоток становить не менше 15).

Але! Формуючи цю частину бюджету Ви маєте розуміти, що власний внесок не обов'язково повинен мати грошовий вираз. Ну наприклад, якщо Ваша організація має певну кількість туристичного обладнання, Ви сміливо можете писати це у власний внесок, але прорахувати це у грошовому еквіваленті. Частіше за все у звітних документах донор буде



просити підтвердження власного внеску (документальне) (Ми – будемо!).

Власне, у нормативному документі, що регламентує проведення конкурсів проектів за рахунок бюджетних коштів прямо так написано (цитуюмо): "Переможець конкурсу, який отримав фінансову підтримку за рахунок бюджетних коштів, бере участь у співфінансуванні програми (проекту, заходу) в розмірі **не менше 15 відсотків** загальної суми коштів, необхідних для виконання (реалізації) програми (проекту, заходу).

Внесок для виконання (реалізації) програми (проекту, заходу) може здійснюватися переможцем конкурсу, який отримав фінансову підтримку за

рахунок бюджетних коштів, як **матеріальні чи нематеріальні ресурси, у тому числі як разові, періодичні, цільові внески та відрахування засновників і членів, оплата вартості приміщення, техніки, обладнання, проїзду."**

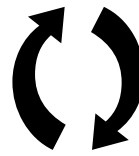
Тому, хай Вас ці 15% не лякають. Це не обов'язково мають бути гроші напряму. І знову ж таки, саме цей розділ кошторису Вашого проекту тісно пов'язаний з розділом "Партнери проекту", адже саме надання організаціями певних ресурсів для Вашого проекту, що складатимуть 15% бюджету проекту, і будуть прикладом партнерства.

На завершення ліричного відступу про власний внесок, наведемо приклад того, яким чином робити не варто.

На участь в одному із конкурсів подала пропозицію одна громадська діячка поважного віку (ну а що, ми ж працюємо і з молоддю, і з тими, хто працює для молоді, тому вік – це не показник). Вона принесла проект написаний від руки, і довго розповідала про геніальність власної ідеї. І коли організатори запитали про власний внесок, пані впевнено, і навіть дещо здивовано відповіла: "Ну як який власний внесок??? 1 мільйон гривень! Ну як що це буде? Так я оцінюю свій власний труд, свою творчість, свій креатив!" І не посперечаєшся ж!)

Йдемо далі. Щоб нам було легше орієнтуватися – представляємо Вашій увазі певну схему формування бюджету проекту. Зауважимо, що ця схема є логічною, але не типовою. Так, для Конкурсів, що проводяться за бюджетні кошти, зазвичай не притаманні Адміністративні витрати, натомість як для Міжнародних донорів проект є абсурдним, якщо цих витрат не має. Цей "феномен", напевно, є відголоском пострадянського режиму...нажаль. Але ми впевнено крокуємо до того, щоб бути рівнозначними донорами!

Адміністративні витрати



Коли Ви громадський діяч – керівник проекту, Ви, напевно, витрачаєте немало часу для того, щоб цей проект відбувся. Тобто Ви – працюєте. А в цивілізованому суспільстві робота має оплачуватися. А якщо Ви – відповідальна громадська організація, ще й з певним досвідом, Ви маєте усвідомлювати, що не варто мішати "мух з котлетами", тобто не можливо якісно і проект реалізовувати, і здійснювати фінансову діяльність в рамках проекту (укладати договори, набирати "платіжки", здійснювати перерахунок коштів через банківські установи, робити звіти і вчасно їх подавати тощо). Цим має займатися бухгалтер з "клепкою в голові", якому теж варто платити. Тому до адміністративних витрат належить заробітна плата як мінімум керівнику і бухгалтеру проекту. Нагадаємо – міжнародні донори розуміють це і готові за це платити в межах виділених коштів. Наша держава, поки що, переконана, що ця діяльність – є яскравим проявом ентузіазму і має здійснюватися виключно на волонтерських засадах.

Теж саме (ну щоб не витрачати Ваш час) відбувається із витратами, спрямованим на оренду офісу і його утримання. Міжнародний донор за це готовий платити, бюджетні Конкурси сприймуть це, як власний внесок.

Іноді до адміністративних витрат також відносять витрати на відрядження, які не пов'язані з проектною змістовною діяльністю. Ну, наприклад, це можуть бути відрядження для навчання у донора, чи підписання договору про співпрацю, чи звітування.

Проектні витрати



Проектні витрати – це витрати, що пов'язані конкретно із заходами в межах Вашого проекту. Не часто у Конкурсах (чи то за гриві, чи то за долари/євро) донор готовий платити за такі статті, як придбання чогось глобального (так звані капітальні видатки), або, наприклад за ремонти чи будівництво (хоча є і такі Конкурси). Але! Частіше за все Конкурси мають соціальне спрямування і статті витрати там відповідні. Власне, ми є організатором саме таких конкурсів і в цьому посібнику проводимо інструктаж саме для нашої цільової аудиторії.

Щоб легше було зорієнтуватися на що саме Вам просити гроші, пропонуємо перелік тих статей та норм, які можуть бути проплачені за рахунок бюджетних коштів. Чому так? Бо найближчий реальний і стабільний Конкурс проектів в якому Ваша організація може спробувати сили – це державні, обласні, місцеві конкурси проектів у сфері молодіжної політики та національно-патріотичного виховання. І повірте – якщо Ви навчитесь працювати з бюджетними грошима, всі інші конкурси для Вас будуть – "квіточка і насіннячко"!



Перелік та норми основних статей витрат, що можуть бути підтримані в галузі "МОЛОДЬ" за рахунок бюджетних коштів.

1. Оплата послуг залучених спеціалістів (з нарахуваннями): передбачаються тільки для оплати послуг спеціалістів, що залучаються для підготовки, реалізації проекту (заходу) на підставі цивільно-правових договорів. Чесно – за бюджетні кошти це головний біль! (див. тему "**Адміністративні витрати**").

Звісно, Ви можете таку статтю витрат передбачати. Але, Вам, Вашій ГОшці потрібно мати більш-менш тямущого юриста чи кадровика, щоб грамотно укласти цю угоду ЦПХ. Фактично, Ви будете приймати людей на роботу на час реалізації проекту, а значить – зобов'язані, навіть на зовсім невеликий період та за зовсім невеликі гроші дотримуватися трудового законодавства. Закладаючи кошти на такі статті витрат Ви повинні не лише грамотно розрахувати вартість, знову ж таки з урахуванням норм законів і тарифів про працю, але й передбачити кошти на відрахування (податки) із заробітної плати.

2. Витрати на проїзд. Ця стаття передбачає, що Ви плануєте в межах проекту їздити автобусами чи потягами, або так планують їздити учасники Ваших проектних заходів. І в рамках проекту Ви можете компенсувати вартість квитків. При цьому, є правило: вартість квитків компенсується лише за наявності **оригіналів** проїзних документів, лише в межах України, окрім квитків на потяги Хюндай, Інтерсіті, вагонів СВ та Люкс класів.

3. Добові. Сьогодні це фіксована законодавством України сума, що становить 300.0 грн./людину/добу. Не більше, не менше!

Ця стаття витрат може сплачуватися тоді, коли проект передбачає, що його учасники поїдуть в інший населений пункт на участь у певних заходах.

Цікавий факт: до кінця грудня 2021 року сума добових в Україні становила 60 грн., а не 300 грн.))

4. Харчування учасників.

Ті, хто має досвід роботи з бюджетними грошима в молодіжній сфері цю статтю витрат "полюбують" особливо! Знаєте чому? Бо уже багато – багато років молодь на заходах харчують із розрахунку 123 грн./людину/добу (а для таборів, походів, вишколів, сплавів 86,10 грн./людину/добу). Це в тому випадку, якщо програма Вашого проекту щодня розрахована зранку і до 22.00 год.

При цьому, для сплати саме послуг з харчування Вам необхідно буде укласти договір з надавачем такої послуги, підписати акт виконаних робіт і докласти меню, де ці "шикарні" 123 грн/людну/день будуть розписані на сніданок-обід-вечерю.

Доречі, саме на прикладі цієї статті витрат настав час озвучити одне із головних правил бюджетного фінансування проектів та заходів.

Звучить воно так: "Спочатку ми дітей годуємо, а тоді купуємо продукти"))).

Мається на увазі, що бюджетні кошти, особливо ті, що передбачені на оплату послуг, сплачуються лише ПОСТФАКТУ. Тобто, спочатку Ви реалізуєте проект, і лише потім (і то не відразу, а протягом місяця в кращому випадку) відбувається оплата. Ви маєте про це знати, пам'ятати і попереджати надавачів послуг.

З товарами ситуація дещо інша, їх можна (якщо це обґрунтовано) придбавати ДО проекту, але і це трапляється не часто.

5. Проживання учасників.

Ця стаття витрат сплачується, як послуга і є доволі зрозумілою. Чи встановлені норми? Так, на сьогодні проживання учасників проектів може приплачуватися із розрахунку не більше 900 грн./людину/добу.

І тут звертаємо увагу на оди нюанс: якщо захід проекту у Вас триває 3 дні, то харчуємо учасників ми три дні, а живуть вони 2 доби!

6. Оренда приміщення, території, споруд, місця проведення проекту, обладнання та апаратури тощо.

Це також послуга. Розраховується вона, зазвичай, або погодинно, або поденно.

Але є один момент: за рахунок бюджетних коштів можна сплачувати лише оренду, але не суборенду.

7. Художнє оформлення місць проведення заходу.

Така стаття також має місце бути. Сплачується, як послуга. Розраховується, зазвичай, як вартість за послугу.

І в кошторисі бажано, а в договорі обов'язково Ви (чи вірніше надавач цієї послуги) повинні розписати специфікацію: що саме входить в ці 15000 грн.

8. Оплата транспортних послуг.

Поширена стаття витрат. За рахунок бюджетних коштів Ви можете сплачувати в рамках проекту погодинні чи покілометрові транспортні послуги. **Не оплачуються** паливно-мастильні матеріали та простої транспортного засобу.

Але коли які послуги передбачати?

Якщо в рамках проекту, який відбувається в м.Львів, Ви хочете возити учасників (а їх, наприклад, 60) на екскурсії по м.Львів, Ви в кошторисі передбачаєте погодинний розрахунок.

Якщо ж в рамках проекту, передбачено, що 100 учасників зберуться в Києві і будуть їхати із Києва, наприклад, в Бучу, передбачаємо уже покілометровий розрахунок:

9. Оплата поліграфічної продукції.

Зрозуміла стаття. Тут Ви можете передбачати будь що, що буде друкуватися. Це можуть бути банери, роздаткові матеріали, щось (блокноти, сумки, футболки) з логотипом проекту, якісь методички, буклети тощо. Розраховується, зазвичай, як вартість за одиницю на кількість одиниць. Зрозуміло, якщо це банер проекту, то його ми друкуємо один. Якщо це роздатка, її ми друкуємо по кількості учасників.

Передбачаємо, також, друк зайвих парочку примірників для звіту.

Обов'язково макети поліграфічної продукції повинні містити або назву (лого) донору, або назву проекту, а краще і перше, у друге.

Поліграфічна продукція – це товар. Тому для сплати і звітування ви оформлюєте до-

говір, накладну і додаєте відомість видачі цієї продукції.

10. Інформаційні послуги.

Тут мова йде про послуги, що включають у себе витрати на доведення інформації до споживачів з метою задоволення їх інформаційних потреб шляхом поширення аудіо-, відеоматеріалів, друкованої продукції у засобах масової інформації та інших інформаційних джерелах, у тому числі на носіях зовнішньої реклами з виготовлення інформаційних матеріалів.

В переважній більшості за цією статтею витрат планують зйомку та виготовлення відео продуктів (роликів, фільмів).

Розрахунок здійснюється, переважно, за 1 хвилину.

11. Придбання канцелярських, господарчих, швидкозношуваних товарів, медикаментів та перев'язувальних матеріалів.

Також, думаємо, зрозуміла стаття витрат. Розрахунки проводяться так, як і в попередньому пункті. Документи аналогічні.

Єдиною особливістю, напевно, є те, що якщо Ви передбачаєте придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів (наприклад для проведення вишколу), у вас в команді має бути медик.

12. Придбання призів та сувенірів.

Здавалося б, чудова стаття витрат. Адже Ваші ідеї часто передбачають проведення активностей, де будуть переможці. І їх хочеться чимось заохотити. Але в цій статті витрат є суворі обмеження і встановлені норми для проектів і заходів

різних рівнів. Вони наведені в таблиці нижче.

Також, кошти на придбання заохочувальних призів передбачаються з урахуванням фінансових можливостей у розмірах, установлених для III особистого місця, із застосуванням коефіцієнта 0,9 (це 36 грн.) Кількість таких призів не може перевищувати 10 відсотків кількості учасників, які виборюють першість.

Видатки для придбання подарунків, пам'ятних сувенірів для учасників масових проєктів, заходів, присвячених відзначенню свят, ювілейних дат, урочистих подій, визначаються відповідно до норм, установлених для заохочувальних призів, та з урахуванням фінансових можливостей.

13. Прокат костюмів, одягу.

Стаття витрат оформлюється, розраховується і звітується, як послуга. Тому зупинятися не будемо. Все доволі стандартно.

14. Інші витрати, що обумовлені специфікою проведення конкретного проєкту чи заходу (зокрема: звуко, світлотехнічне, сценічне забезпечення, інформаційно-консультативні послуги, послуги з фото та відео зйомки тощо).

Все передбачити неможливо, але тут зазначимо про одну статтю витрат, яка особливо цікавить досвідчених громадських діячів.

Серед "грантоїдів" вона звучить, як гонорари!

І дійсно, для небюджетних донорів це абсолютно прийнятна, адекватна і виправдана стаття витрат, якщо Ви для Вашого проєкту потребуєте

послугу експерта, тренера, інструктора, яка надається разово. І для цього немає потреби в укладанні угоди ЦПХ.

В історії з бюджетними проєктами таке теж можливо. Такі послуги, зазвичай, і зазначаються, як "інші" і можуть звучати, як "інформаційно-консультативні послуги з проведення тренінгу", або "послуги інструкторів/тренерів".

Розраховуються, як правило, як вартість за годину.

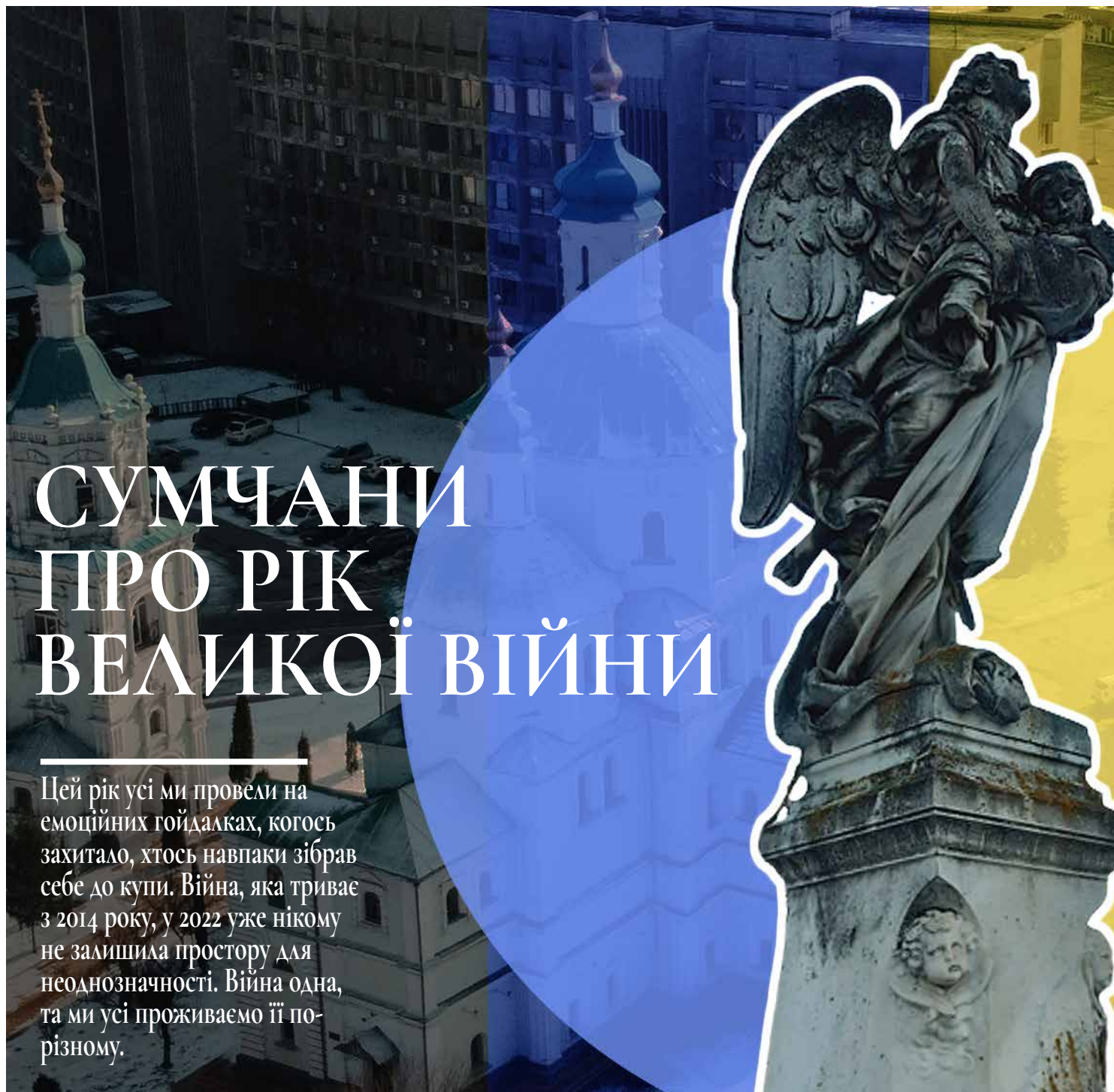
Важко визначити якою має бути вартість цієї години. Зазвичай у калькуляцію закладають: підготовку тренера, його доїзд, проживання, харчування, роботу (але тоді квитки, проживання і харчування в кошторисі не розраховується на тренера окремо). Іноді користуються законодавчими нормативами погодинної оплати праці працівників всіх сфер і видів економічної діяльності. Розрахунок там доволі важкий, але на сьогодні це близько 200 грн/год. (але це без урахування дороги, харчування у проживання).

Фактично це і є найбільш розповсюджені статті витрат під час реалізації проєктів різних форматів. Всі розрахунки за кожною і статей варто робити детально, ураховуючи кількість людей, днів, кілометрів, годин, штук тощо.

Власне, це напевно і все, що ми хотіли Вам розповісти у цій "інструкції". Сподіваючись на те, що Ви дійшли до кінця нашої спільної праці, і розуміючи, що це лише сподівання, ми хоча б повіримо, що Ви, як і експерти, читатимете хоча б це й висновок.

На останок ми зазначимо: Ви маєте розуміти, що сісти і написати проєкт – це час, і це не просто. Але це час, витрачений не дарма. Бо в першу чергу – це досвід. А досвід – це штука, яку не купиш за гроші, але, як відомо, і не "проп'єш". Тому! Ви маєте розуміти і вірити, що стукаючи в більшу кількість дверей, шанс, що Вам відкриють теж збільшується. Пишіть і подавайте проєкти на участь у різних конкурсах, і врешті решт – десь та й "вистрілить". А отримавши перемогу один раз – далі Вам буде важко зупинитися! Перемагай той, хто мріє! Ну і Україна, звісно!

Для учасників, що виборюють першість за особисті місця	Міжнародні	Всеукраїнські	Місцевого рівня (рекомендовано)
I місце	до 200	до 100	до 80
II місце	до 160	до 80	до 60
III місце	до 120	до 60	до 40
За місця за участю команд (груп)	Міжнародні	Всеукраїнські	Місцевого рівня (рекомендовано)
I місце	до 300	до 200	до 160
II місце	до 200	до 160	до 120
III місце	до 150	до 120	до 80



СУМЧАНИ ПРО РІК ВЕЛИКОЇ ВІЙНИ

Цей рік усі ми провели на емоційних гойдалках, когось захитало, хтось навпаки зібрав себе до купи. Війна, яка триває з 2014 року, у 2022 уже нікому не залишила простору для неоднозначності. Війна одна, та ми усі проживаємо її по-різному.

Ольга Панфілова поспілкувалася з кількома сумчанами про те, як вони зустріли 24 лютого, як прожили цей рік, та що допомогло їм залишитися при здоровому глузді.

Олеся Боровик:
не вірилося, що все побачене – правда

Про повномасштабне вторгнення дізналася десь о 5 ранку із чату журналістів. Тоді про перші прильоти написала колега із Харкова. Потім уже в стрічці новин

прочитала про наступ на Сумщині. Як людина я не знала, що робити. Як журналістка – також. Редакційного завдання не було. Тому я зібралася й пішла в офіс. Зателефонувала оператору й ми поїхали містом дивитися, що відбувається. Люди масово виїжджали із Сум, скрізь суцільні затори.

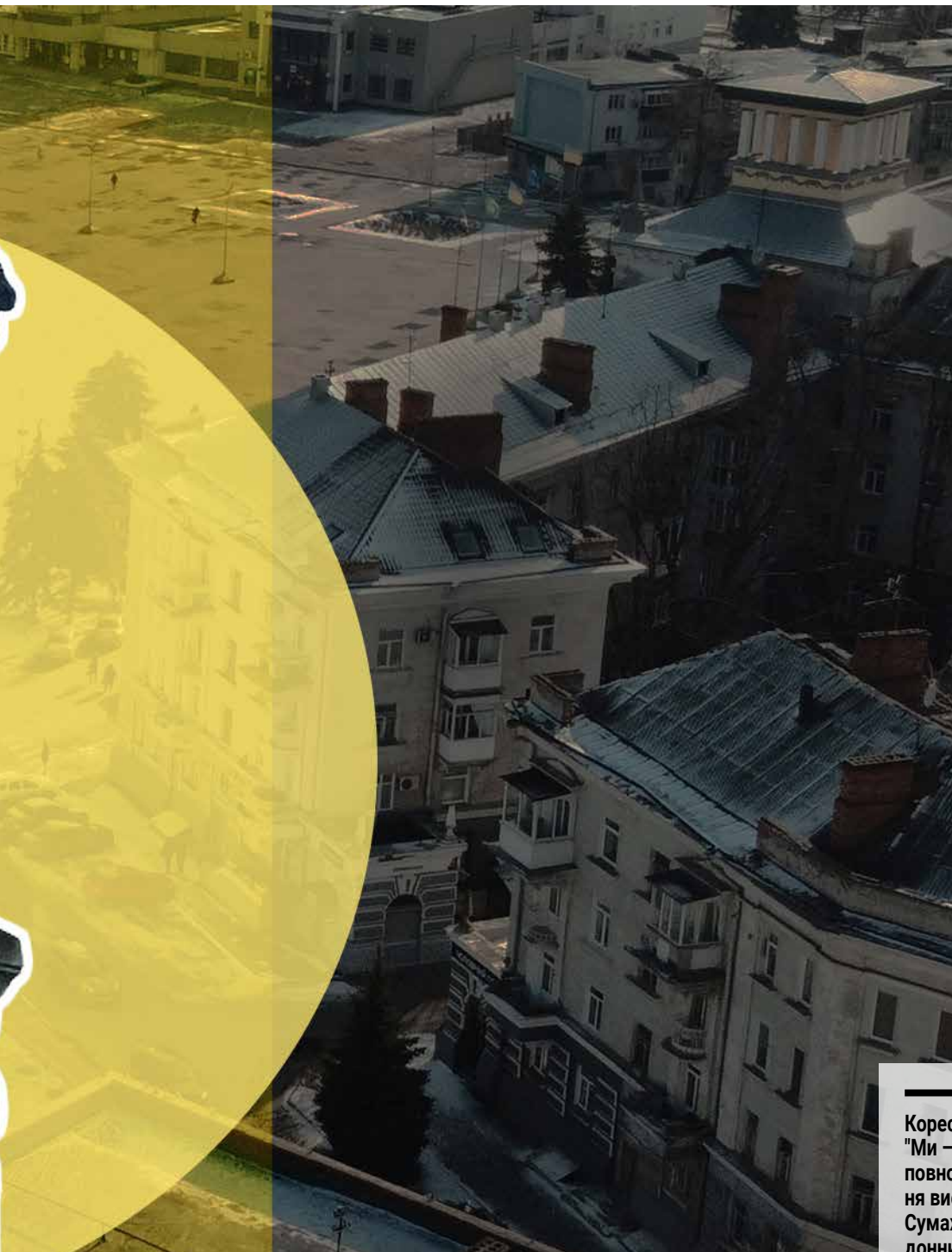
А далі почалися нескінченні виходи у прямий ефір. Буквально щогодини я мала давати інформацію, хоча сама нею цілком не володіла. Ми чули вибухи, звуки перестрілок, щось казали люди, щось з'являлося у чатах. Було важко розібратися, що відбувається. Тоді ще не нала-

штували зв'язок із Сумською ОВА, яка надалі повідомляла новини.

Пам'ятаю, як 24 лютого ввечері ходила перевірити, чи не вивісили на площі Незалежності російський прапор, бо така інформація з'явилася у деяких джерелах.

Навчилася не плакати

Ми були свідками бою на Білопільській. Виїжджали на Роменську до блокпосту росіян, та вони направили у нашу сторону автомат, щоб ми розвернулися. Тоді я не усвідомлювала всієї небезпеки,



У Тростіянці заїхали на базу ДСНС і мені було ніяково ставити питання, бо ці чоловіки, побачивши машину із червоним хрестом, просто плакали. Вони хотіли говорити, але не були готові показувати на камеру сльози. Брали за руку і водили місцями, де вони жили, розповідали, що відбувалось. Тоді мені хотілось якомога більше зафіксувати на відеокамеру. Ми ходили містом і не знали, чи це безпечно, чи немає розтяжок. Хотілося все показати, залишити на майбутнє, як доказ.

Кореспондентка каналу "Ми – Україна". Від початку повномасштабного вторгнення висвітлювала ситуацію в Сумах та обстріли прикордонних громад. Кавалерка ордена "За заслуги" III ступеня.

бо для кожного з нас це було чимось новим.

Перший раз після деокупації області ми виїхали у складі гуманітарної групи до Тростіянця. Дорога була страшною: кругом вирвані відбійники, не було впевненості, що на узбіччі немає мін. Я їхала з камерою і все знімала. Не вірилося, що все побачене – правда. Тростіянець раніше був для мене містом відпочинку, фестивалів і красивої природи. А ми побачили розбитий центр і обгорілі будинки. Не знаю, чи було побачене для мене шоком, бо до цього ми уже бачили руйнування на Веретенівці і Роменській. Бачили загиблих.



Я навчилася не плакати. Навіть, коли хочеться. Особливо важко, коли гинуть діти, а тобі потрібно виходити у прямий ефір. Спочатку ми знімали все, показували і загиблих у тому вигляді, у якому вони були. Та і як замилити зображення, якщо всі включення відбувалися наживо.

Перші рази, коли ми виїжджали у прикордонні села, російяни ще іноді невеликими групами перетинали кордон. Там завжди страшно, ти пишеш інтерв'ю, а над тобою літає дрон і ти не знаєш, чий він. Ми їздили щодня. Найстрашніше мені на польових дорогах зі знаками "міни" на узбіччях. Але там живуть люди. Певний час мені навіть соромно було приїжджати

у бронезилеті, бо якась бабуся там живе без нього.

Зараз люди хочуть більше розповісти, поділитися своїми думками та переживаннями. Раніше перехожі часто відмовлялися давати коментарі, а тепер самі можуть ініціювати розмову. Можливо, для багатьох це своєрідна терапія.

Впевнена, що наразі роль журналістів без перебільшень дуже важлива. Треба ловити цю мить, фіксувати подію, емоцію. Раніше ми довго вишуквали теми і, щоб потрапити у сюжет, потрібно було зробити щось особливе: запам'ятати сотні знаків числа пі або завести сто котів. А зараз – персична бабуся стала героїнею. Її історія важлива.

Так, все наше життя змінилося.

І ти цінуєш його сильніше. Мене війна навчила бути добрішою, ризик підштовхує до бажання залишити по собі хороший слід, зайвий раз не сперечатися через дурниці. Більше уваги приділяю рідним, спілкуємося тепер набагато частіше. Відновлювати сили мені допомагає сон, спортзал, можна піти на курси тактичної медицини, подивитися фільм, почитати книгу.

Ми вчимося жити тут і зараз. Це не означає не будувати планів на майбутнє. Просто виокремлювати важливе і не відкладати його на потім. Кож-

ного дня потрібні сили, щоб співчувати, допомагати і працювати. Кожного дня – нові виклики й нові історії.

Офіцер морально-психологічного забезпечення Сумського ОТЦК та СП. У 2014-2015 служив в АТО. До повномасштабного вторгнення викладав гуртки робототехніки та 3D моделювання й анімації у Палаці дітей та юнацтва, засновник відкритої майстерні "Бобри в Україні".



Ігор Мироненко:
ми знали, що можемо покластися одне на одного

24 лютого мене розбудила дружина і сказала "почалася

війна". Страх був – це нормальна реакція. Та ти відкладаєш його в бік. У травні-червні 2014 року на Луганщині я перебоїв тим страхом, коли тебе трясє. Цього разу увімкнувся інший режим: я відчував злість.

То ж для початку я убезпечив свою родину, щоб розв'язати собі руки для дій, і почав шукати хлопців, з якими ми разом служили.

У військкоматі нас не встигли нікуди розподілити, бо

через місто вже їхали колони росіян. Ми об'єдналися у підрозділ, у якому я став командиром взводу. У моєму взводі більшість були ветеранами АТО, багато з них – мої побратими з 2014-2015 років. Ми

Основна різниця повномасштабного вторгнення й АТО для мене в тому, що у мене вкрали дім. Тоді я був на війні, а дім був наче у безпеці. Тепер безпечного місця немає. І якщо хтось думає, що зможе повернутися в те життя, яке було раніше, то він помиляється. Ми всі змінилися.



знали, що можемо покластися одне на одного. Отримали зброю та напрямок для роботи. З часом на основі нашого підрозділу сформувався один з сумських добробатів, стояли на блокпостах. Після деокупації Сумщини мобілізувався й потрапив на службу до територіального центру комплектування та соціальної підтримки.

У мене вкрали дім

24 лютого для мене не було переломним моментом. Я пережив його у 2014. До АТО я працював інженером і відкладав багато цікавих речей на потім. Мені здавалося, що життя буде довгим, ніби нескінченним, і я ще все встигну. Та одного разу я вийшов із бліндажа і подумав – а може це вже й все, може це останній день, а я нічого не встиг. Коли повернувся додому, звільнився з роботи і зайнявся зовсім іншими справами. Нарешті зробив лежачий велосипед, про який давно мріяв. Робота в майстерні стала моєю реабілітацією, після кількох тижнів я перестав вночі вскакувати й шукати під диваном автомат.

У кожного своя війна, немає такого, що є якесь умовне місто Суми і тут всі однаково думають чи однаково відчують війну. Люди різні. Дехто досі не розуміє, що війна почалася, хоча вона йде ще з 2014 року. Такі, на жаль, роблять висновки лише, коли прилетить у їхню хату.

Це не означає, що потрібно думати лише про війну, від цього швидко вигориш, зламаєшся. Важливо заряджати свої батарейки, перезавантажуватися, відновлювати сили. Це може бути концерт, нове хобі чи зустріч із друзями. Не потрібно відкладати своє життя на після війни. Бо його може й не бути.

У багатьох нарешті зникла ілюзія "братського народу" і того, що пацифізмом можна чогось добитися. Добро повинно бути з кулака-

ми. Люди ліниві, а під час війни заворушилися, почали проявляти себе – хтось погані сторони, хтось хороші, але вони стали справжніми. Навчилися цінувати дружні стосунки й налагоджувати зв'язки. Зараз у суспільстві загострене відчуття справедливості, важливо цим скористатися і добиватися позитивних змін.

Хтось рахує свій вік за роками в паспорті, але це не так. Для тих, хто так і не подорослішав, війна дає досвід у дуже концентрованому вигляді. Можливо, це трохи романтично звучить, але я роблю ставку на те, що ми, як суспільство, нарешті подорослішаємо. Почнемо по-іншому сприймати себе, життя, Україну.

Якщо хтось відчуває провину за своє більш-менш нормальне життя, є простий спосіб цієї провини позбавитися – задонатити на ЗСУ. Для цього необов'язково мати гроші – можна звернутися у волонтерську організацію, адже люди потрібні усюди. Тут, як і зі страхом, потрібно діяти, навіть, якщо твоя дія неправильна. Це краще, ніж взагалі нічого не робити.

Тому потрібно працювати, можливо, звернутися до психолога, кому допомагає – до церкви. Важливо не замикатися в собі, а спілкуватися з іншими людьми, вчитися радіти невеликим радощам. Прийняти той факт, що в житті багато гівна, але це не означає, що й нам треба бути гівном.

Тетяна Нянькіна: була на зв'язку з групами дітей і театром для людей з інвалідністю

24 лютого десь о 5 ранку зателефонував один із наших акторів і сказав, що почалася війна. Ми планували нікуди не виїжджати і залишитися у Могриці, де наш другий дім. Я розбудила старшого сина, відчувала себе розгублено. У чат почали писати діти, з якими я займаюсь акторською майстерністю. Перше повідомлення було від дівчинки, яка написала "я вас всіх дуже люблю". Ми переписувалися і я зрозуміла, що потрібно зібратися. На мені відповідалість бути при здоровому глузді і оптимізмі, як би я себе не відчувала. Я була постійно на зв'язку з двома групами дітей і театром

для людей з інвалідністю. Для мене це було не обов'язком, а рятівним кругом.

Я не можу виступати

Уже на початку березня ми почали записувати вірші на телефон та викладати їх у соцмережі. Перший – для дівчинки, яка зустрічала свій день народження у бомбосховищі. Потім з'явився проєкт "Казка у валізі": з мінімальними декораціями ми знімали українські казки та ділилися цими відео.

Ми з театром обговорювали можливість і доречність відновлення вистав, але всі були ніби онімівші, паралізовані. Першим заходом став концерт "Я тут", куди ми запросили наших друзів-музикантів. Люди, які багато років на



Керівниця
театральної студії
"Реп'ях", акторка Театру
"Нянькіни"

Як мама я можу сказати своїй дитині набагато менше, ніж як керівник театральної студії. Діти сюди приходять і дуже відверто усім діляться. Вони говорять про смерть, про те, що їм страшно, про свої сни. Нам дуже допомогли безкоштовні консультації психологів. Я отримувала відповіді, чому діти ведуть себе так чи інакше, про що свідчить певна поведінка. Я не обіцяю дітям, що скоро перемога. Та пояснюю, що життя не зупиняється, у нас є можливості творити. Ми не маємо зупинятися, адже це зміцнює нас зсередини.

сцені, приходили на репетиції і казали "я не можу виступати", хтось плакав. Та цей вечір пройшов дуже класно. Потім ми зробили першу дитячу виставу, яку планували ще до вторгнення. Перед тим, як я мала вийти на сцену, увімкнули пісню "Ой у лузі червона калина", діти почали співати, всі плачуть, у мене також сльози. Згодом ми взяли участь у Ночі музеїв. Зробили кілька документальних проєктів, де діти розповідали, що саме вони відчують, чого бояться. Для мене і театр, і пісня, і танцювальний жанр – це дуже сильна енергетика, своєрідна магія. Через них можна вивільнити емоції.

Із дітьми, які виїхали, продовжую працювати дистанційно. У них також багато знаків питання, свого болю. Зараз із старшою групою ми готуємо документальну п'єсу "24". Вона зроблена на рефлексіях дітей, як зараз у Сумах, і які за кордоном. Ми хочемо показати, що вони тут. І ми можемо з ними і співати, і танцювати, і бути разом.

Діти в студії – це моє спасіння і моє покликання. Мені здається, що минуть роки, а діти, які навчалися саме в цей період, будуть особливими. Вони ніколи не забудуть цей досвід. Коли з ними працюєш – бачиш наше майбутнє, як воно росте. Маєш честь ділитися з ними знаннями, разом з ними розуміти, що таке справжній патріотизм. Відчувати, як ми це все любимо, не з книг, а з життя.

Звичайно, були люди, які говорили, що мені, як мамі двох дітей, потрібно виїхати. Мені здавалося, що якщо я поїду хоча б на Захід України, я там розвалюся, розсиплюся на пісок. Не знаю чому. Я себе тут добре почуваю. Ніби я приросла до Сум, до Могриці. Я все переосмислила: Охтирка, Тростянець, Конотоп, Ромни, що таке наша область, скільки горя перенесли люди. І ти починаєш їх любити і цінувати. Вважаю, правильно їхати, і правильно залишатися. Кожен вирішує сам.

Найкращий спосіб триматися у здоровому глузді – допомагати. Не забувати, що окрім військових ще є багато людей, яким необхідна допомога. Я підписана тільки на один інформаційний канал, новин майже не читаю. Класно мати або шукати улюблену справу. Не закриватися з телефоном і соцмережами. Відчути, що поруч є люди, це може бути хоч волонтерська, хоч творча організація. З перших днів війни я малюю стрілки і фарбую вії, для мене макіяж – це про готовність щось робити. Не варто собі в цьому відмовляти. Потрібно щось собі купувати, зустрічатися з друзями. Дивитися, читати те, що тебе підтримує, а не руйнує. Святувати дні народження й весілля. Не зупиняти своє життя думками "от після перемоги заживемо", навіщо комусь дарувати ці роки. Треба жити і відчувати все, що ти можеш відчувати зараз.

Дмитро Дубовик:
у нашому районі було багато
людей похилого віку — ми
пішли допомагати

20 лютого я поїхав у Київ, мене повинні були ввести в курс справ на новій роботі. Ще до того роботодавець пропонував виходити на роботу в Болгарії, а не Україні, куди вже перевезли частину офісу. Мені видали техніку, все показали, пару днів я попрацював. 24 лютого ми прокинулися десь о пів на п'яту ранку від вибухів. Так гепало, аж ліжко дрижало. Ми знімали квартиру на верхньому поверсі, поблизу урядового кварталу. Я побіг у коридор, не знав, що робити. Взяв телефон, відкрив телеграм, твітер і почав читати, що відбувається. У вікно було видно, як довжелезні черги машин виїжджають із Києва.

Десь 26 лютого я намалював постер "Суми вистоять". Кругом були вибухи і від ракет, і від артилерії. Ми ходили у бомбосховище, і щоб якось переключити мозок, я взяв ноутбук і почав малювати. Тоді було не до складних дизайнів, тому обрав просту композицію і державну символіку. Думав про сам меседж, мені хотілося підбадьорити сумчан. Опублікував постер у фейсбуці і він одразу завирусився.

До мене звернулися з однієї друкарні за макетом, і вже у перші дні повномасштабного вторгнення почали розвішувати постери на працюючих магазинах, аптеках та підприємствах. Люди бачили, де можна щось купити, і разом з цим підіймали собі бойовий дух.



Сумський дизайнер,
автор постерів "Суми
вистоять!"

Взагалі малював багато плакатів, усі вже й не згадаю. Була серія з літературними діями, з героями міста Суми. Усі вони були в електронному вигляді. Люди часто просили макети собі, щоб роздрукувати і повісити вдома чи на роботі. Також я, як завжди, вішав постери на своєму улюбленому зеленому паркані на вулиці Харківській.

У Києві було страшніше

За мотивами плакатів я намалював марки. Звернувся зі своїми макетами до Укрпошти, вони надали мені свої умови і перенаправили до підприємства, яке їх друкує. Марки ми друкували за передзамовленням, а продавав я їх через соціальні мережі. Перші були "Суми вистоять", також були з нашими архітектурними пам'ятками до дня міста. Усі кошти, які ми отримували з продажу марок чи іншої друкованої продукції, йшли на допомогу військовим.

У Києві, можливо через те, що місто не рідне, було страшніше, ніж потім у Сумах. У перші тижні вторгнення на вулицях не було ані людей, ані машин. Перший час ми слідку-

вали за новинами 24/7, потім стали хоч якось відволікатися.

Почали волонтерити. У столиці ми нікого не знали, та побачили, що люди носять якісь продукти і запропонували свою допомогу. У нашому районі було багато людей похилого віку, ми пішли допомагати, розносити це все: комусь їжу, комусь воду. Я втягнувся і згодом почав допомагати ЗСУ. Почалося все з моїх знайомих, які служать. Хтось просив тепловізор, хтось автомобіль, комусь треба було відігнати машину з одного міста в інше. Зараз складніше зібрати гроші, ніж кілька місяців тому. Якусь частину ми збираємо у соцмережах, але ще точково шукаємо людей, які можуть допомогти.

У Суми повернувся десь у травні. Спочатку планував виїжджати маршрутною, але водій, окрім того, що озвучив дуже високу вартість квитка, попередив, що якщо щось трапиться дорогою, то він висадить усіх у полі і далі кожен сам за себе. Це мені не дуже сподобалося. Тому вирішили їхати автівкою, але була проблема купити пального. У перший день ми десь 12 годин простояли в черзі на заправку і за кілька машин до нас бензин

закінчився. Зранку нам пощастило, пару годин черги і ми заправилися і вирушили до Сум.

Виїжджали через Прилуки, все було у розбитій техніці. Навколо зруйновані будинки, дерева, які стояли, як поламані сірники. У Суми я потрапив, ніби у місто своєї мрії. Все хотілося поцілувати. Як бачив сумчан, було бажання кожного обійняти. Був переповнений емоціями.

Тепер ти розумієш, що в принципі всі проблеми вирішуються. Усе життя вмістилося в одну валізу, а якщо щось не виходить, то це не трагедія, виїде наступного разу. Так, ентузіазм може трохи зникати, але нам не можна втомлюватися. Попереду ще багато роботи для усіх нас, і не тільки до перемоги, але й після.

Аліна Остапенко: із БТР виліз російський військовий і почав хаотично обстрілювати вулицю

24 лютого о 5 ранку мені зателефонували і сказали, що почалась війна. Я спала. Ще нічого не чула. Потім включила телевізор і почала дивитися новини. У нас, окрім центру перетримки на Кондратьєва ще є комунальний притулок на Хіммістечку, яким ми опікуємося. Вирішили відвезти туди побільше корму, бо невідомо, що буде завтра. Біля артучилища нам на зустріч їхала коло-

дні засновники Сумського товариства захисту тварин Ілона та Олександр знаходилися тут вдвох. Біля артучилища точилися бої, собаки божеволіли, відривалися, у них ставалися серцеві напади. Важко було. Ці дні я провела у притулку на Хіммістечку.

Закладала у вуха вату

Добре, що за кілька місяців до повномасштабного вторгнення ми почали готуватися: купувати крупу, корма. Тому собаки жодного дня не голодували.

Як тільки я чула вибух, одразу закладала у вуха вату, бо від хвилювань у мене тремтіли руки. Треба було поводитися спокійно, бо страх передається тваринам.

Волонтерів у нас стало менше, але підтримка була. Допомогали і сумчани, які виїхали за кордон, і іноземці. Навесні ми віддали до Європи близько ста собак. Вони поїхали у адаптаційні центри Чехії, Польщі, одну собаку іноземний волонтер забрав до Нью-Йорку.

Раніше ми могли прилаштувати за місяць в середньому 15-20 собак, зараз максимум п'ять. Буває, що наче віддаєш

жено. Одразу продумати, що ви будете робити з собакою, якщо, не дай бог, у Сумах знову стане неспокійно.

Ми щодня отримуємо телефонні дзвінки або з громад, які знаходяться під обстрілами, або з міста, від людей, які збираються виїжджати і хочуть прилаштувати своїх тварин до нас. Нещодавно, коли з'явилася інформація про наступ у соцімережах, кількість бажаних віддати нам тварин виросла.

На початку війни нам віддали дуже багато собак і кішок, ми вже фізично не могли їх розмішувати. Побудували кілька нових вольєрів. Були люди, які, виїжджаючи, навіть не випускали тварин на вулицю, а залишали в квартирі. Потім телефонували нам, пояснювали, де взяти ключ та як їх забрати.

Зараз ми не віддаємо тварин у райони, лише у Суми або в передмістя. Щоб в разі чого ми могли їх забрати назад. Першочергово забираємо з прикордонних територій, де вони самі не виживуть.

Взяли на роботу кілька нових працівників, щоб трохи розвантажитися. У нас зараз знаходяться близько 300 собак у притулку на Кондратьєва і 60 в іншому. Якщо додати кішок та собак, які знаходяться на перетримці, нарахуємо до 400 тварин.

Думок виїхати у мене не було, бо окрім центру перетримки, у мене вдома вісім своїх собак і дев'ять кішок. Найбільша собака важить 70 кг. Куди я з ними поїду.

Стараюся вірити, що все буде нормально. Коли мені погано, то кидаю 100 грн на якийсь дрон і мені легшає. Стає не так страшно. Допомогає улюблена музика, прогулянки. Важливо себе відволікати, не сидіти в телеграмі з ранку до вечора. Якщо постійно в усьому цьому жити, то свого життя не помітиш. Гепнуло й гепнуло, прийду додому почитаю, що там.



Активістка
Сумського товариства
захисту тварин.

на. Спочатку ми не повірили, що це можуть бути росіяни. Із першого БТР виліз російський військовий у шапці-ушанці і почав хаотично обстрілювати вулицю. Я дуже злякалася. Ми розвернувся і поїхали іншим шляхом.

Перші дні у місті був хаос, ми не знали, як нам добиратися до притулку. Були перебої зі зв'язком, а наші волонтери живуть у різних районах. Ми домовилися, що якщо день-два не зв'яжемося, то зустрічаємося у центрі перетримки. Перші

На початку у нас було три волонтера на два притулки. Багато хто виїхав. Лежав сніг, транспорт не ходив. Хтось добирався велосипедом, хтось пішки. Шукали паливо для автівок, щоб привозити собакам їжу. Потім нам почали телефонувати з птахоферм, які постраждали від обстрілів, і ми причепом забирали загинилих птахів. Ощипували їх тут під вибухами, я плакала. Це не передати словами. Зате собаки були з м'ясом.

тварину у надійні руки, але через пару днів її повертають. Все дуже індивідуально. Ми питаємо у людини, чи збирається вона виїжджати. Чи буде брати з собою тварину. Перевіряємо умови утримання: на ланцюг собак не даємо. Бо якщо тварина потрібна "щоб гавкало", її скоріш за все покинуть при виїзді.

Якщо давно мрієте про собаку — беріть. Навіщо відкладати життя. Доки є можливість, робіть, що бажаєте. Але треба приймати рішення вива-

Дмитро Тіщенко:
сон скоротився до 4 годин
на добу, лягав і прокидався з
телефоном у руці

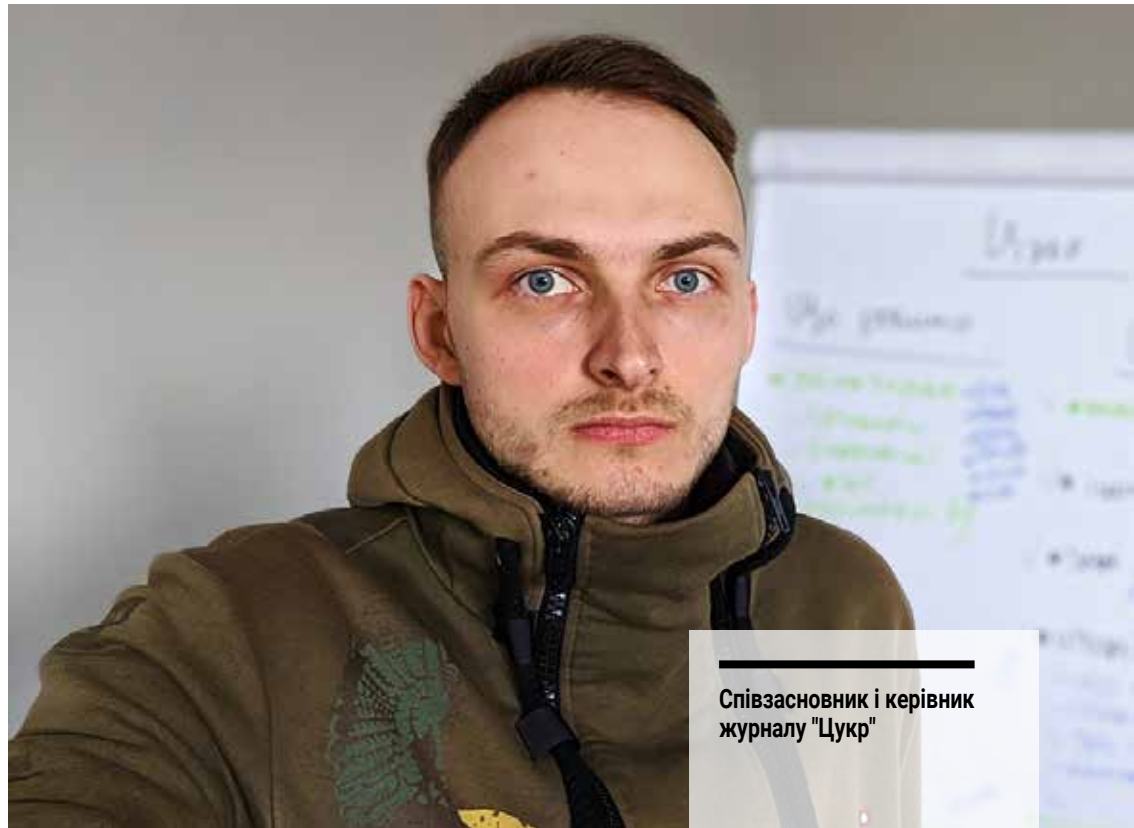
Мені здається, що мій шок-ковий стан, який почався де-сь о 6 ранку 24 лютого, тримався півтора-два місяці. Поки російські війська не відступили. Сон скоротився до 4 годин на добу, лягав і прокидався з телефоном у руці. Потім знадобився час, щоб звикнути вставати вранці й не чути звуків вибухів.

Перші два-три дні повномасштабного вторгнення пройшли в режимі виживання. Вже 25 лютого мені зателефонували і попросили відкрити приміщення Розумного хабу, щоб організувати там волонтерський центр. Це, насправді, трішки розкрутило й повернуло до життя. Ми почали збирати волонтерку та передавати її на тероборону. Додому я повернувся вже з іншим відчуттям, ніби ми уже щось робимо. Я міг випити кави в офісі, побачити живих людей, бо тоді у багатьох було враження, що нікого немає в місті, всі померли, всі втекли. Ці жахи постійно накручувалися.

Так все і почалося — кожного дня ми зустрічалися після закінчення комендантської години і до її початку знаходилися в офісі. Частково це була допомога теробороні, людям, які евакуюються, а частково це було необхідно нам, щоб залишатися у здоровому глузді. Біля нашої будівлі завжди стояло багато машин, вся будівля заповнена гуманітаркою, внизу крутили коктейлі Молотова, воняло бензином. Це відчуття згуртованості дуже допомагало.

Збиралося все й передавалося все. Люди привозили речі, які їм не знадобляться у від'їзді: від одягу, до консервації. Усе координувалось якось само собою. До прикладу, ми бачили, що у нас багато олії, зв'язувалися з волонтерськими організаціями, які готували їжу для тероборони, і відвозили їм.

Уже в перші дні вторгнення пішли запити від військових. Спочатку, ми давали свої банківські картки, щоб збирати кошти. А потім реанімували Громадський фонд



Співзасновник і керівник
журналу "Цукр"

**Наша команда
дуже змінилася. Ми
менше чіпляємося
за деталі. У
якісь момент у
кожного з нас був
свій емоційний
пік — хтось був
виснажений,
знервований, хтось
вигорів або мав
депресивний стан.
У нас був вибір,
або добити людину
своїми претензіями,
або порозумітися,
взяти паузу,
допомогти. Так
і має працювати
команда.**

"Суми". Я займався комунікаційною складовою і звітами. Перший звіт на доволі значну суму ми зробили через три тижні. Потім стали звітувати регулярно.

Після деокупації області кількість донатів трохи зменшилася, але це все дуже ситуаційно. У багатьох воюють родичі чи знайомі і вони допомагають їм напругу, у когось зараз немає фінансової можливості донарити. Цільові збори йдуть набагато краще, але це дуже специфічна історія, бо часто це запит від військових "з сьогодні на завтра". Наприклад, на кордон потрібні акумулятори для автомобіля і часу чекати кілька тижнів, поки пройде збір, немає. Тому у нас є певний запас на випадок, коли потрібно щось придбати терміново. Усі шість-сім людей, які задіяні у фонді, — волонтери. Це трошки ускладнює процес, адже у них ще є свої роботи.

Влітку ми почали проводити офлайн-заходи. Першими були стендапи, відчувається, що багатьом зараз комфортніше посміятися, ніж поплакати. Не всі люди готові собі дозволити сльози, багато хто це собі забороняє.

Якщо виходить, то негативні емоції можна конвертувати в роботу, донати, плетіння сіток або спорт. Та все ж таки краще

звернутися до спеціаліста. Ситуація ставатиме дедалі важчою, ми будемо стикатися із економічними і емоційними складнощами, кожного дня хтось гине. Це не зупиниться в один момент. І навіть перемога буде з присмаком трагедії. Це вже зараз зрозуміло, бо ми втратили стільки людей. До цього треба бути готовими.

Обложка тексту: дизайнер — Надія Лебедева, за мотивами плакатів Дмитра Дубовика "Суми вистоять"

ЯКІ МЕДИЧНІ ЗАКЛАДИ СУМЩИНИ УВІЙШЛИ ДО СПРОМОЖНОЇ МЕРЕЖІ

Спроможна мережа лікарень Сумщини охопить заклади первинної ланки, екстреної та спеціалізованої медичної допомоги. Які саме заклади до неї увійдуть на брифінгу 28 квітня розповіла заступниця голови Сумської обласної військової адміністрації Олена Бойко.

Євтушенко Вікторія

Спроможна мережа медичних закладів Сумщини складатиметься з надкластерних, кластерних, загальних та інших лікарень. До 1 травня на погодження до Міністерства охорони здоров'я України від Сумщини подадуть такий перелік закладів. МОЗ своєю чергою до 1 липня має погодити його та План розвитку Сумського госпітального округу.

До надкластерних лікарень, які визначені як профільні, увійдуть сім закладів:

1. "Сумська обласна клінічна лікарня" з приєднанням "Сумського обласного діагностичного центру. Рішення вже ухвалене і процес об'єднання розпочався.
2. "Обласна дитяча клінічна лікарня"
3. "Обласний клінічний перинатальний центр"
4. "Медичний клінічний центр інфекційних хвороб та дерматології імені Зіновія Красовицького" з приєднанням "Регіонального клінічного фтизіопульмонологічного медичного центру" та "Обласного діагностичного центру у місті Шостка"

5. "Обласна клінічна спеціалізована лікарня з приєднанням "Обласної спеціалізованої лікарні у місті Глухів"
6. "Сумський обласний клінічний кардіологічний диспансер"
7. "Сумський обласний клінічний онкологічний центр"

До кластерних лікарень увійдуть шість закладів. По одному у Конотопському, Роменському, Охтирському, Шосткинському та два заклади у Сумському районі.

1. "Центральна міська клінічна лікарня" з приєднанням "Дитячої клінічної лікарні Святої Зінаїди" та "Клінічної лікарні №4"
2. "Клінічна лікарня Святого Пантелеймона" з приєднанням "Клінічної лікарні №5"
3. "Конотопська центральна районна лікарня імені академіка Михайла Давидова"
4. "Охтирська центральна районна лікарня"
5. "Роменська центральна районна лікарня"
6. "Шосткинська центральна районна лікарня" з приєднанням "Шосткинської дитячої лікарні"

Хаби: зони доїзду 120 хв



До загальних лікарень на Сумщині ввійдуть:

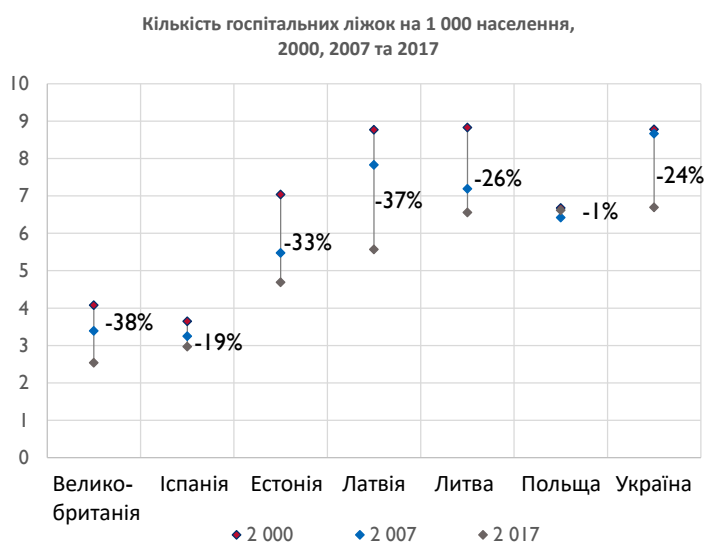
1. "Білопільська міська лікарня"
2. "Краснопільська лікарня"
3. "Лебединська лікарня імені лікаря К. Зільберника"
4. "Кролевецька лікарня"
5. "Путивльська міська лікарня"
6. "Тростянецька міська лікарня"
7. "Недригайлівська лікарня"
8. "Глухівська міська лікарня"
9. "Ямпільська лікарня"
10. "Буринська лікарня"

Щодо закладів первинної ланки, до спроможної мережі увійдуть 50 юридичних осіб комунальної форми власності, 306 місць надання первинної допомоги, в тому числі 161 — лікарської допомоги (амбулаторії групової або моно-практики первинної допомоги).

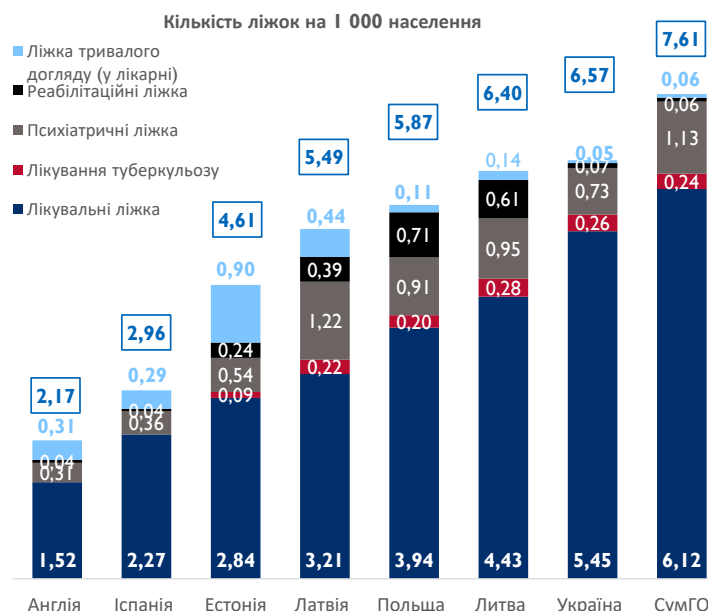
Екстрена медична допомога, в структурі якої 5 станцій, 14 підстанцій та 37 пунктів постійного базування бригад екстреної (швидкої) медичної допомоги. В спроможну мережу, окрім всіх станцій та підстанцій, також увійшли 35 пунктів постійного базування бригад.

Динаміка ліжкового фонду референтних країн

Для референтних країн спостерігається спільна тенденція до скорочення кількості ліжок госпітального сектору, що з 2000 року становить в середньому 25%.



Джерело даних: Національні бази даних медичної статистики, 2017-2019
Україна — 2019, Іспанія, Англія, Естонія, Латвія, Литва — 2018, Польща — 2017



Госпітальні кластери Сумського госпітального округу

Затверджений перспективний план формування громад Сумської області (2020р.)



Конотопський
 Населення – 186,3 тис.
 К-сть закладів – 5

Роменський
 Населення – 111,6 тис.
 К-сть закладів – 4

Охтирський
 Населення – 123,9 тис.
 К-сть закладів – 3

Шосткинський
 Населення – 200,6 тис.
 К-сть закладів – 6

Сумський
 Населення – 445,8 тис.
 К-сть закладів – 19

Типи доріг
 - міжнародного значення
 - національного та регіонального
 - територіального

Ресурс: <https://decentralization.gov.ua/news/12639?page=9>

Трансформація мережі ЗОЗ зі стаціонарами Сумського госпітального округу: бачення на 2023 р.

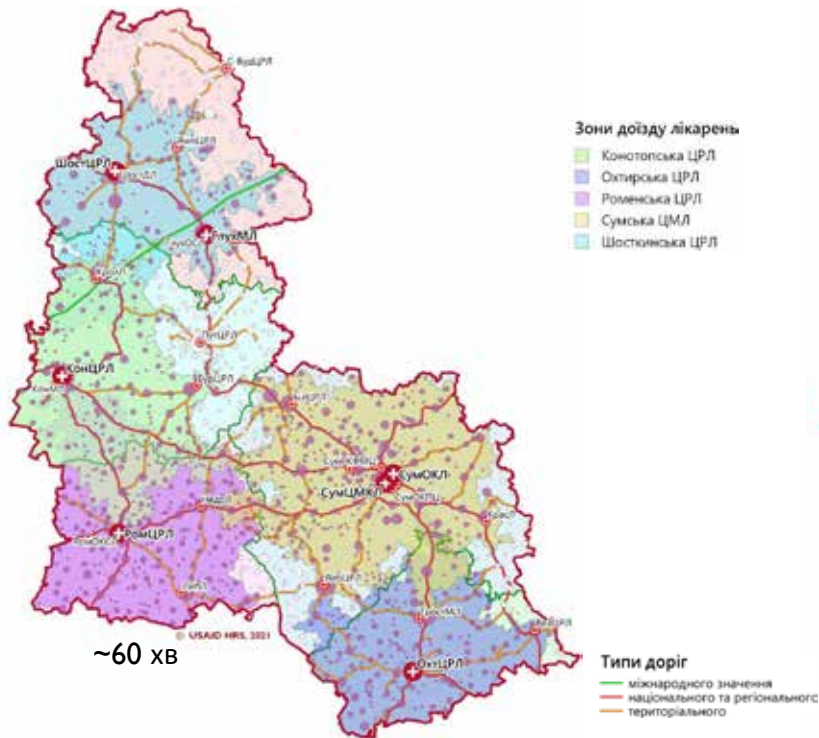
24 заклади зі стаціонарами: 2 надкластерних, 7 кластерних, 3 загальні, 5 лікарень громад та 7 інших обласних ЗОЗ

Класери, обб	24 заклади зі стаціонарами: 2 надкластерних, 7 кластерних, 3 загальні, 5 лікарень громад та 7 інших обласних ЗОЗ				
	Заклади спец. амбулаторного лікування: 6	3+ сервіси Лікарні громад: 5	6-11 сервісів Загальні ЗОЗ: 3	13+ сервісів для БЛІЛ Кластерні ЗОЗ: 7	21+ сервісів для БЛІЛ Надкластерні ЗОЗ: 2
Сумський 445,8 тис.	• Краснопільська Л	• Білопільська ЦРЛ	• Лебединська ЦРЛ • Сумська ЦРКЛ (Св.Пант) + КЛ №5	• Сумська ЦМКЛ + КЛ№4 • Сумський ПБ • Сумська ДКЛ	• ОБКЛ + Обласний Кардіоцентр + Мед.клініч.центр інфекц.хвороб та дерматології • Обласна дитяча лікарня
Шосткинський 200,6 тис.	• Середино-Будська РЛ	• Ямпільська ЦРЛ	• Глухівська МЛ	• Шосткинська ЦРЛ + ДЛ (з надкластерною функцією) • Конотопська ЦРЛ + МЛ	• Інший обласний центр
Конотопський 186,3 тис.	• Буринська ЦРЛ	• Путивльська ЦРЛ • Кролевецька МЛ			
Охтирський 123,9 тис.	• Великописарівська ЦРЛ	• Тростянецька МЛ		• Охтирська ЦРЛ	• Інші обласні ЗОЗ: 7
Роменський 111,5 тис.	• Липоводолинська Л • Недригайлівська Л			• Роменська ЦРЛ	• Обласний перинатальний центр • Онкодиспансер • Фтизідиспансер • Обласний паліативний центр • Центр соц.небезпечних захв (м. Суми) + Обл.спеціалізов. Л (м. Глухів) + Обл.спеціаліз Л. (м. Ромни) • Сумський ОРАДЗах • Сумський ОГВВ

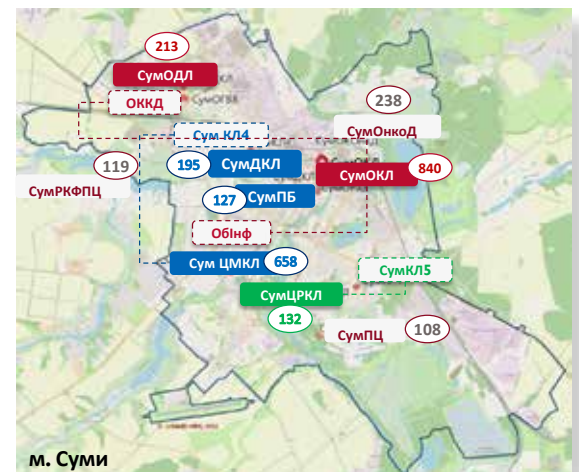
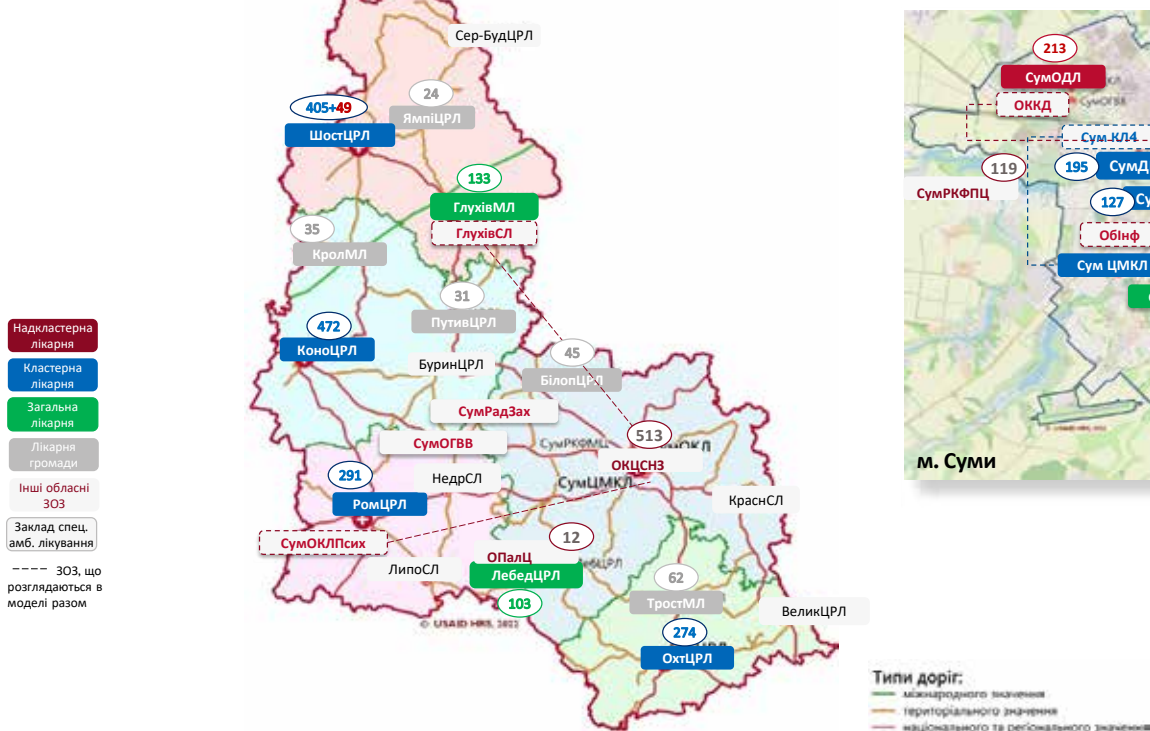
Об'єднання

* ЗОЗ спец. амбулаторного лікування. Рекомендовано переглянути у 2023 році.

Зони 60 та 90 хв. доїзду кластерних ЗОЗ



Модель мережі Сумського ГО на 2023 рік



На Сумщині фіксують найбільшу від початку повномасштабного вторгнення потребу в лікарях

Заклади охорони здоров'я Сумської області у 2023 році потребують 178 лікарів. Це найвищий показник з початку повномасштабного вторгнення, повідомили виданню "Трибуна. Суми" в Управлінні охорони здоров'я Сумської облдержадміністрації.



Євтушенко Вікторія

Найбільший дефіцит лікарів в області — за такими спеціальностями:

- ◆ медицина невідкладних станів — 16 осіб,
- ◆ хірургія — 14,
- ◆ загальна практика сімейної медицини — 13,
- ◆ анестезіологія — 11,

- ◆ епідеміологія, стоматологія, невропатологія — по 7,
- ◆ ортопедія-травматологія, фізична та реабілітаційна медицина — по 6.

Найбільша потреба у лікарях відзначається у "Клінічній лікарні N4" Сумської міської ради (19 вакансій), "Шосткинській центральній районній лікарні" (12 вакансій) та у "Роменській центральній районній лікарні" (11 вакансій).

Як повідомили у Сумському обласному центрі зайнятості, станом на 11 квітня 2023 року у них на обліку перебувало 8053 безробітних, 56 з них або 0,7% мають медичну освіту. Тоді як з 1034 актуальних

вакансій фахівців з медичною освітою потребують 45.

Після 24 лютого 2022 року за направленням служби зайнятості в медичні заклади Сумської області працевлаштовано 140 медичних працівників.

В Управлінні охорони здоров'я Сумської ОДА повідомляють, що на 40 медичних посад в області було влаштовано працівників з-поміж внутрішньопереміщених осіб.

Візуалізація — Надія Лебедева





НА СУМЩИНІ ВІДКРИЛИ НОВИЙ ЦЕНТР КОМПАКТНОГО ПРОЖИВАННЯ ВПО

Приміщення розраховане для проживання 36 людей. У ньому розташовано вісім однокімнатних та чотири двокімнатні номери. Кімнати оснащені туалетами, сучасними душовими кабінами, гарячою водою. Тут є кухня загального користування, пральня та кімнати для відпочинку.

Найближчими днями, після засідання виконавчого комітету, внутрішньо переміщені особи, які звернулися з заявами про проживання саме у цьому центрі, отримають ордери та зможуть заселитися до кімнат.

Загальна вартість робіт з облаштування цього при-

У четвер,
29 червня, у
Тростянці
відкрили перший
у громаді центр
компактного
проживання
внутрішньо
переміщених
осіб. Він
знаходиться на
п'ятому поверсі
готелю "Елегія"
по вулиці
Заводська,
і, йдеться у
повідомленні
Тростянецької
міськради.

міщення склала близько 4,7 мільйона гривень.

Близько 1,5 мільйона гривень виділила швейцарська компанія "MedAir", 730 тисяч гривень — міжнародний фонд "Відродження" через громадську організацію "Центр Європейської інтеграції Слобожанщини". Залишок коштів був виділений Тростянецькою міською радою з субвенцій, які не були використані на будівництво басейну, та за погодженням з Міністерством молоді та спорту України направлені для облаштування Центру проживання ВПО.

У повідомленні також зазначається, що на завер-

шальній стадії знаходиться облаштування центрів у селах Солдатське та Дернове.

Центр проживання у селі Мартинівка вже повністю облаштований.

У селах Мартинівка та Дернове є вільні кімнати, тож внутрішньо переміщені особи, які мають потребу у тимчасовому житлі, можуть звертатися з відповідними заявами до Центру надання адміністративних послуг. Також за роз'ясненнями можна звертатися до відділу соціального захисту Тростянецької міської ради або до старости села.

У СУМАХ ДЛЯ ЛЮДЕЙ ІЗ ІНВАЛІДНІСТЮ ВСТАНОВИЛИ "ЖИВУ ПІДЛОГУ"

У лютому 2023 року ініціативна група громадської організації "Товариство допомоги особам з інвалідністю внаслідок інтелектуальних порушень "Феліцитас" виграла конкурс мінігрантів для спільнот від ГО "Клуб "Шанс" і МБФ "Альянс громадського здоров'я".



Уже в березні інтерактивну проекцію "Жива підлога" в Сумах установили на базі реабілітаційного центру організації "Феліцитас".

Трибуна відвідала заклад, щоб показати, як працює установа та розповісти про роботу з людьми з інвалідністю під час війни.

У Сумах громадська організація "Феліцитас" працює із 1994 року, згодом на її базі відкрили реабілітаційний центр змішаного типу для людей із інвалідністю внаслідок інтелектуальних порушень "Сприяння".

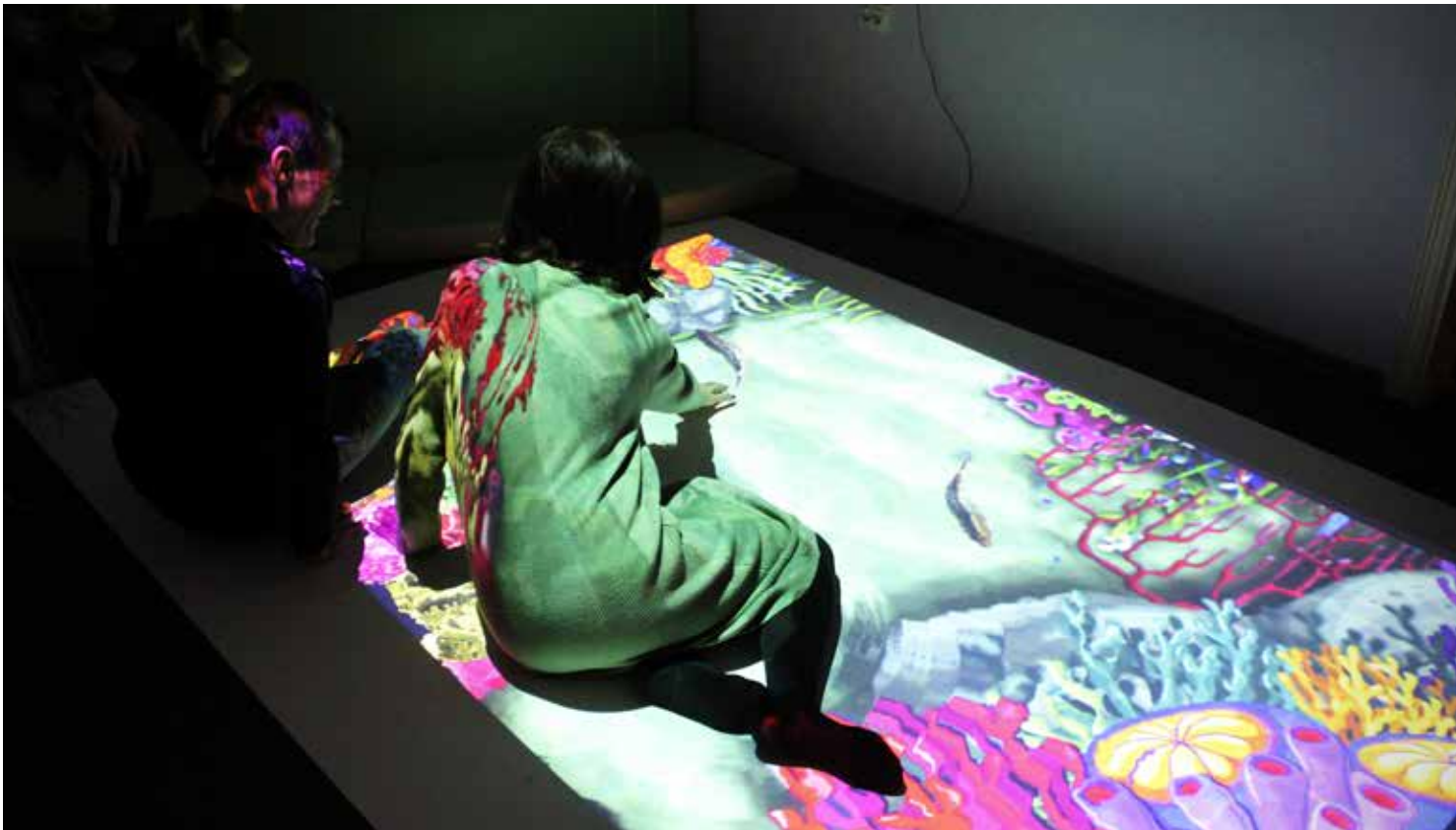
Усі 29 років у Феліцитасі працює Тетяна Гусєва, на сьогодні — директорка закладу. Жінка говорить: "Озираючись назад, ніколи б не обрала іншої професії чи місця роботи".

"Бути нашим підопічним можна впродовж життя"

Феліцитас може опікуватися дітьми від двох років, проте найменшим вихованцем закладу за ці роки був шестирічний хлопчик. Найстаршому підопічному закладу наразі 44 роки.

— Загалом, бути нашим вихованцем можна упродовж всього життя. Наприклад, ми

Наші
вихованці —
дуже світлі
люди,
наповнені
любов'ю,
теплом, ласкою.
Надзвичайно
особлива
категорія.
Після перших
днів роботи,
я вже не
розуміла, як
буду без них.



маємо старшу групу — це діти, які прийшли до реабілітаційного центру у 1994 році. Деякі з них уже випустилися, тож зараз лише відвідують майстерні для людей із інвалідністю.

Наразі в Центрі працює 14 працівників: реабілітолог, дефектолог, психолог, логопед, медична сестра, три вихователя, асистент вихователя, асистент вчителя-дефектолога, директор, бухгалтер і водій. На всіх — 37 підопічних, деякі з них навчаються дистанційно, тобто з дому.

До великої війни та зараз

До 24 лютого 2022 року великий автобус виїжджав Сумами, і адреса за адресою збирав вихованців Феліцитасу. У батьків були маршрутні листи та графіки, вони проводжали дітей біля будинків чи під'їздів, а вже ввечері зустрічали автобус після занять.

— Це був зручний формат і для дітей, і для батьків, які протягом дня могли працювати чи займатися будь-якими особистими справами. Проте, велика війна забрала цю можливість, і наразі вихованці приїжджають до закладу із супроводом.

П'ятеро вихованців центру евакуювалися до Німеччини, тож зараз вони працюють із фахівцями Феліцитасу дистанційно.

У нас є діти, які читають або пишуть, і ми з ними займаємося. Проте, є групи, де дітки навіть не розмовляють. Тож наша задача — привчати їх до життя: щоб вони могли просто доглядати за собою, ходити до магазину чи готувати їжу.

"Ми привчаємо дітей до життя"

У центрі вихованці мають кілька занять на день. Розклад буває різним, проте, часто включає працетерапію, ігри, чи, наприклад, музику. "Ми вчимо, як прибирати в домі, мити посуд, прати самостійно чи завантажувати пралку, зашивати одяг". На музичних заняттях діти грають на інструментах, у тому числі ручної роботи, співають і вчать пісні, танцюють.

— До великої війни, близько десяти разів на рік ми влаштовували великі концерти та вистави для батьків, а також святкували Дні народження.

Тетяна Гусєва розповідає, раніше вони намагалися ввести загальні заняття з письма та читання. Проте, від цього формату відмовилися.

Окрім цього, у закладі є невеликі майстерні, де разом із вихованцями виготовляють мило, свічки ручної роботи, картини та різні поробки: "Ми прагнемо дати ремесло, яким, у разі чого, вихованці зможуть заробити копійку". У свою чергу, батьки, які привели дітей до центру, долучаються до волонтерства: в'яжуть шкарпетки, роблять маскувальні сітки та окопні свічки.

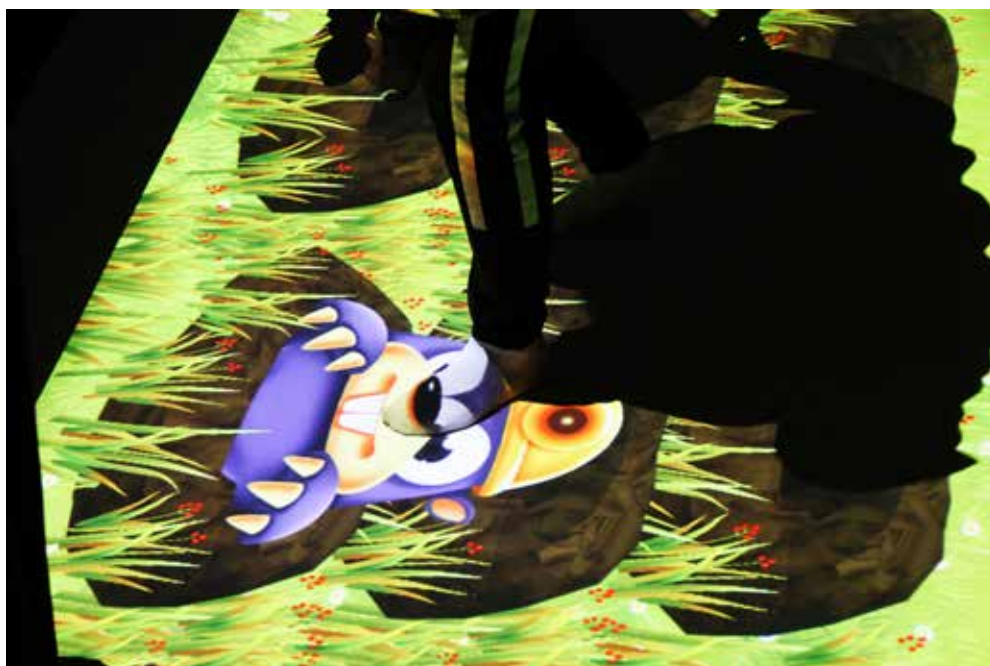
Мрія довжиною в двадцять років

У 1994 році Тетяна Гусева з колегами мріяли про сенсорну кімнату для вихованців Феліцитасу, їх батьків і педагогів. Сенсорна кімната — буквально приміщення, наповнене абсолютно різними інструментами, що допомагають розслабитися та відновити нервову систему.

— Наприклад, дитина дуже збуджена, не може вгамуватися. Вихователь чи психолог приводить її до сенсорної кімнати та дає можливість обрати локацію для заняття: сухий басейн із кульками, проекцію зоряного неба, стіл із піском тощо. Можна увімкнути світлові штори, акваріум із рибками. Та окрім цього, в такій кімнаті дитину можна навпаки зробити активною — під кожен стан і потребу є своя програма, як і під кожного вихованця.

Близько семи років тому мрію вдалося втілити, й реабілітаційний центр Феліцитасу обладнали темною сенсорною кімнатою. "Ми написали проєкт, який підтримав і профінансував благодійний фонд "Технологія".

Уперше таку проекцію я побачила в Ужгороді. Мені запропонували пограти на ній, спробувати. Тоді я зрозуміла, що це надзвичайно крута та необхідна нам річ. Вона реагує на рухи людини: на ній можна грати, можна вчитися рахувати, можна просто лежати, — говорить директорка закладу.





"Жива підлога" в Сумах

Саме тут, у сенсорній кімнаті, в березні 2023 року встановили інтерактивну проєкцію "Жива підлога". Ініціативна група громадської організації написала проєкт і виграла конкурс мінігрантів для спільнот від ГО "Клуб "Шанс" і МБФ "Альянс громадського здоров'я" за підтримки "Christian Aid" і "Disaster emergency committee".

Інтерактивна проєкція складається із проєктору та датчиків, запрограмована на безліч рухливих, або навпаки, розслаблюючих ігор. Користуватися нею можна як індивідуально, так і в малих групах — з метою корекції станів, чи просто для розваги.

— Ми вже провели кілька занять на "Живій підлозі" з педагогами, згодом організуємо такі ж заходи для батьків. Тобто, проєкцією користуватимуться не лише дітки. Окрім цього, маємо ідею після війни запрошувати до нас на заняття підопічних інших сумських реабілітаційних та інклюзивно-ресурсних центрів.

Ціна такої підлоги разом із установкою становила близько 126 тисяч гривень, повну вартість покрив мінігрант проєкту "Інтегрована гуманітарна відповідь в умовах війни та відновлення в Сумській області". Це була перша підтримана заявка на Сумщині. Усього, в рамках поточного проєкту, "Клуб "Шанс" планує надати гранти п'ятьом організаціям чи ініціативним групам області та їх ідеям.





Ольга Панфілова

24 лютого 2022 року жителі Білопільля, як і багатьох інших регіонів України, прокинулися від звуків вибухів. Із тих пір російські військові обстрілюють прикордонну громаду майже щоденно. У перший день повномасштабного вторгнення головний лікар Білопільської центральної районної лікарні Юрій Мартиненко зібрав своїх заступників і лікарів, щоб вирішити, як діяти у нових умовах. Обговоривши ситуацію, медики колективно прийняли рішення продовжувати працювати у звичному режимі.

Лікарня надає медичну допомогу жителям всього колишнього Білопільського району. Це чотири об'єднані територіальні громади: Білопільська, Річківська, Ворожбянська і частина Миколаївської ОТГ. Характер

надання медичної допомоги зараз дещо змінився, адже з початку повномасштабного вторгнення частина населення виїхала.

Головний лікар розповідає, що на момент повномасштабного вторгнення медзаклад мав певний запас коштів і медикаментів. Тому до початку квітня, поки на території Сумщини знаходилися російські окупанти і були перебої з постачанням ліків, прикордонна лікарня була забезпечена медикаментами і розхідними матеріалами. З часом додалася й гуманітарна допомога від різних благодійних організацій. Зимові відключення світла медзаклад пережив нормально, адже був забезпечений генераторами. Кілька лікарів і медсестер виїхали із Білопільля, та лікарня працювала і продовжує працювати.

Білопільські медики не вперше переформатували свою роботу під нові реалії: на початку пандемії коронавірусу їх лікарню включили в медзаклади "першої хвилі", які малі займатися інтенсивною терапією при COVID-19. Тоді медики надавали допомогу не лише жителям колишнього Білопільського району, а й пацієнтам із Сум, Буринського, Путивльського районів, яких привозила екстрена медична допомога через нестачу місць в інших лікарнях. Тоді під хворих на коронавірусну інфекцію облаштовували додаткові відділення у стаціонарі, навантаження, за словами Юрія Мартиненка, було великим, але медики справилися. Під час пандемії лікарня понесла втрати: від ковіду померли два медпрацівники закладу — лікар і санітарка.

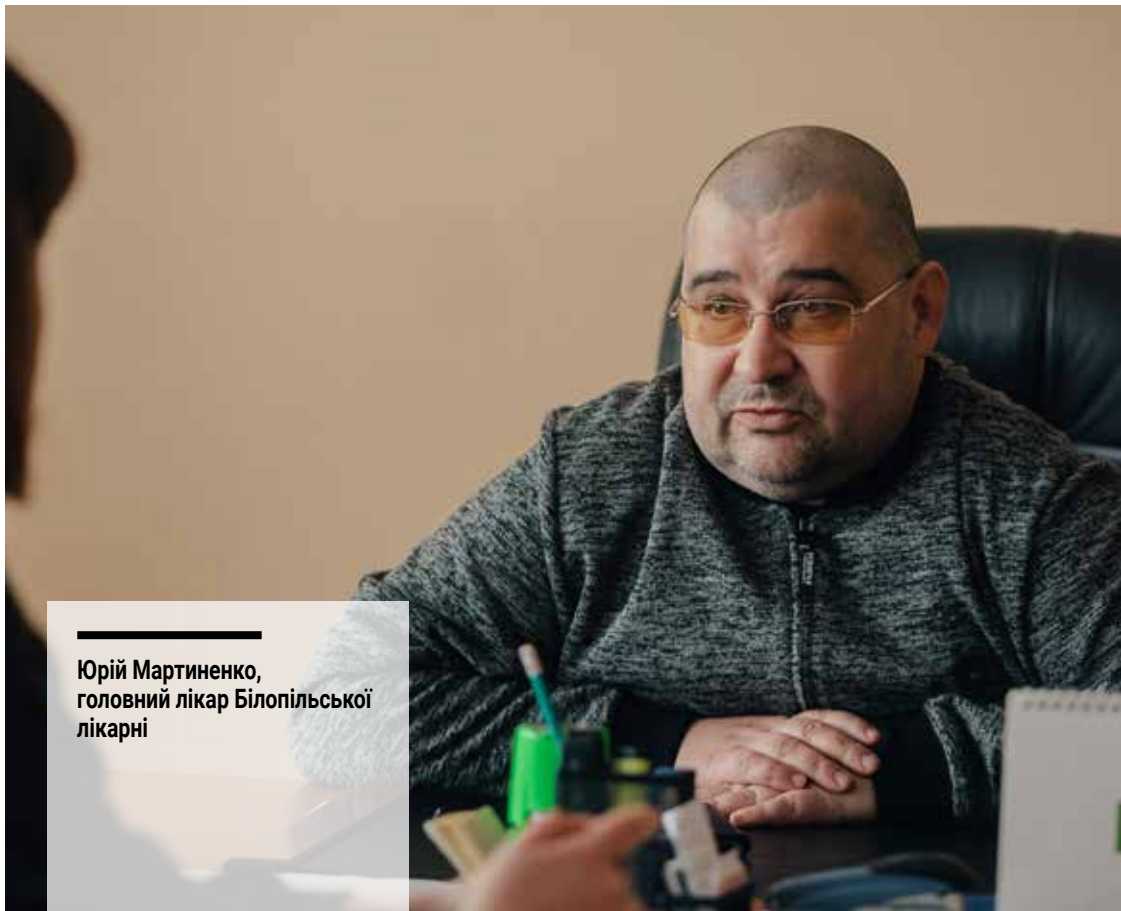


ПРОКИДАЄШСЯ І ЙДЕШ НА РОБОТУ. Як Білопільська лікарня відновлюється після обстрілів

30 листопада 2022 року

30 листопада 2022 року Білопільська лікарня пережила масований обстріл з боку російських військових. Тоді зафіксували більше 50 прильотів. Прямим попаданням снаряду було фактично знищено стоматологічний кабінет. Під час обстрілу постраждали майже всі вікна у приміщеннях лікарні. І в стаціонарному, і в поліклінічному корпусі, і в інфекційному відділенні. Під обстріл потрапила стара операційна, патологоанатомічне відділення, харчоблок, лікарняна пральня.

Обстріл відбувся вдень, коли йшов прийом пацієнтів і працював стаціонар. Медичні працівники, які до цього проходили неодноразові навчання, знали, що робити у подібних ситуаціях. Тому увесь персонал і



Юрій Мартиненко,
головний лікар Білопільської
лікарні

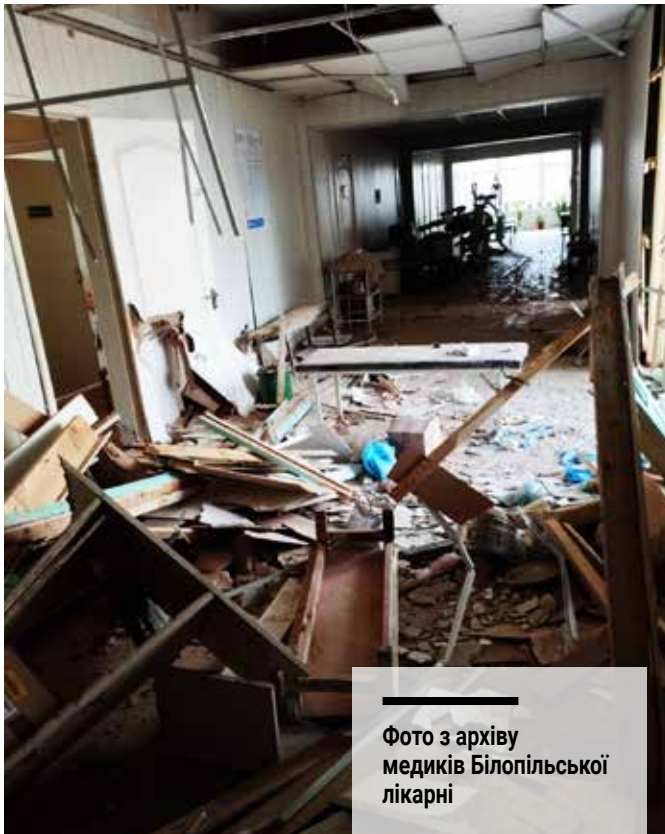


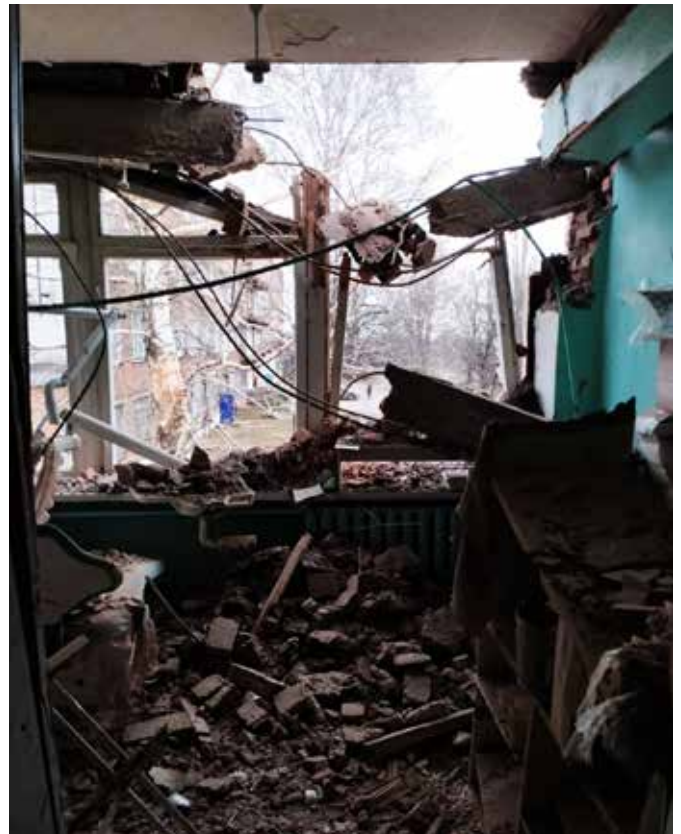
Фото з архіву
медиків Білопільської
лікарні

пацієнти лікарні оперативно спустилися в укриття.

"Ми були на апаратній нараді в кабінеті головного лікаря, коли почули перший вибух, — говорить заступниця головного лікаря з медичної частини Ірина Охріменко. — Вибух був дуже гучним, тому вирішили терміново спуститися до укриття. Персонал орієнтував пацієнтів у коридорах, куди

медичного працівника чи пацієнта".

Укриття в лікарні частково підготували завчасно, з початком повномасштабного вторгнення його оновлюють, на сьогоднішній день ще тривають ремонтні роботи. До підвалу є чотири входи, туди ж ведуть два нових ліфти. Там є світло, запас води, туалет. У випадку затяжних артиле-



Стріляли прямо у лікарню, — говорить він. — Ви бачите, немає ні вікон, ні стін, одні уламки. Осколки були кругом. Це війна, це наш ближній сусід нас так знищує.



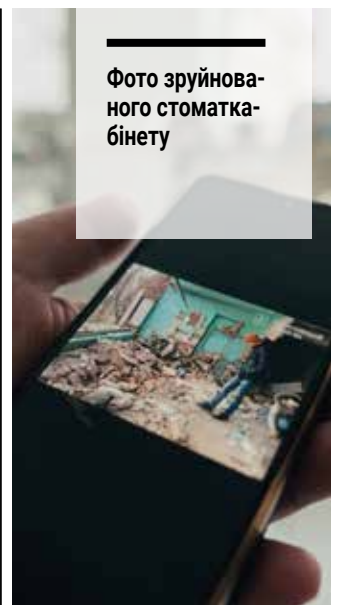
Ірина Охріменко

їм йти. Підходячи до підвалу, почули другий вибух. Такий обстріл лікарні був вперше, але саму громаду обстрілюють постійно. Ми знали, що робити. Те, що всі спустилися у сховище, врятувало людські життя. Внаслідок того обстрілу у нас не було жодного пораненого

рійських обстрілів в укритті можна надавати медичну допомогу. Є ліжка і переносний розкладний операційний стіл.

Після обстрілу лікарня не припиняла своєї роботи ні на один день. На ремонти не переривалися, а проводили їх паралельно із наданням медичної допомоги. Працювала і полі-

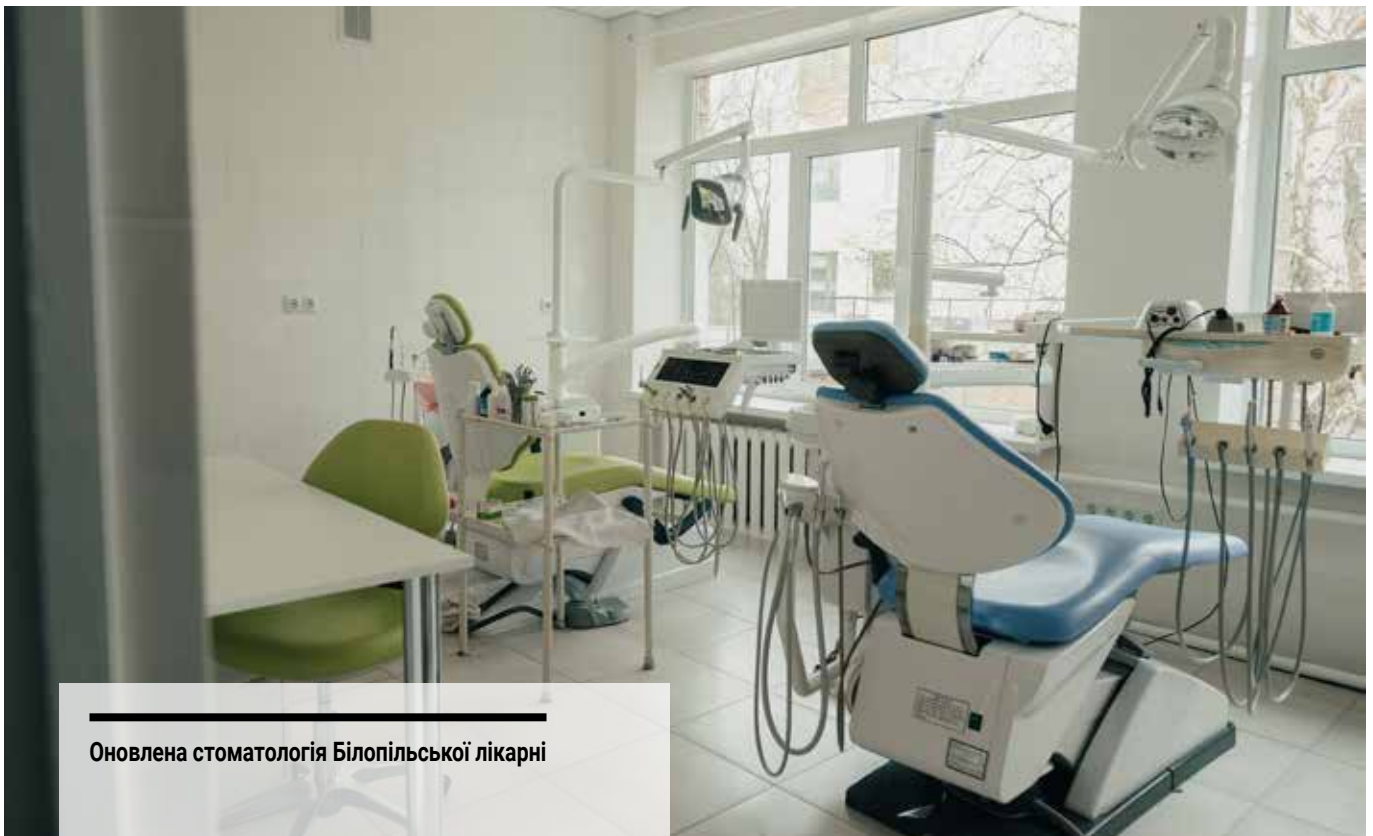
Фото зруйнованого
стоматологічного
кабінету



клініка, і стаціонарне відділення. Поки чекали виготовлення нових вікон, позатягували ушкоджені плівкою, яка не дуже рятувала від холодів, адже це був вже початок грудня.

Найбільших руйнувань зазнав саме стоматологічний кабінет, що знаходиться на другому поверсі поліклініки. Від удару обвалилися стіни, частина покрівлі, винесло двері у кабінеті навпроти. Частина снаряду провалилися через стелю у кабінет ортопеда, який знаходиться поверхом нижче.

Юрій Мартиненко показує нам на телефоні фото зруйно-



Оновлена стоматологія Білопільської лікарні

ваного стоматологічного кабінету.

Поки відновлювали приміщення, стоматологія переїхала в інший кабінет. Десять за півтора місяці його повністю відбудували. Уся апаратура після влучання снаряду не підлягала ремонту. Та наразі лікарня забезпечена двома сучасними стоматологічними установками, які подарували благодійники.

"Виходити на зміни після обстрілів було страшно, — говорить Ірина Охріменко. — Та як ми робили — прокинувся і йдеш на роботу. Після обстрілів, після вибухів. Так само ми прийшли на роботу 24 лютого. Хоча тоді ніхто не розумів, що відбувається. До постійних обстрілів звикнути неможливо, але ти більш-менш адаптуєшся. Якщо знаходишся на вулиці, працюєш на подвір'ї або в городі, і чуєш звуки вибухів, одразу прислухаєшся, куди цей приліт. По інтенсивності, по гучності, розуміємо вже це далеко чи близько. Якщо стає гучніше, біжимо до підвалу, ховаємося".

Як летіли російські снаряди можна і зараз побачити за вибитими секціями паркану навколо лікарні та поламаними деревами. Розбиті скляні елементи фасаду тимчасово

закладені гіпсоблоком. Біля будівлі лікарні стоїть установка з рідким киснем для стаціонару. За кілька днів до обстрілу її обгородили залізними щитами, що і врятувало кріоциліндри. Осколки пробили огорожу і конструкцію в кількох місцях, є наскрізні отвори та сколи. Та установка вціліла.

24 березня 2023 року

У ніч на 24 березня 2023 року відбувся масштабний обстріл Білопілья, під час якого загинули дві людини. Було зруйновано приміщення місцевої поліції та школи, ушкоджено сотню житлових будинків. У ту страшну ніч жителі міста до ранку не виходили із підвалів.

Від обстрілу лікарня не постраждала, але вибуховою хвилею знову пошкодило вікна. Старі вікна, які ще не замінили на склопакети, постраждали майже всі. Десять скла немає зовсім і вікно затягнуте плівкою, десять просто бите скло. Частину вікон відремонтували з наявних запасів, частину ще необхідно замінити.

Після обстрілу до лікарні звернулися дев'ять поранених людей. Когось привезла швидка, когось приватний автотранспорт. Лікарів та лаборантів



Будівля Білопільської лікарні



Вибиті снарядами секції паркану навколо лікарні

вночі викликали на роботу для надання допомоги.

Медики згадують, що паніки не було, кожен знав, що робити. Лікарі надавали допомогу, санітарки прибирали бите скло. За їхніми словами, медзаклад був схожий на мурашник, де кожен, не заважаючи одне одному, робив свою справу.

"Ніхто не озвучував, чи було страшно приходити на роботу після обстрілів, — говорить Юрій Мартиненко. Звичайно, що страшно, ми

Я був на зміні, коли привезли поранених — вони були всі крові та бруді, — говорить лікар-уролог Віктор Білоус. — Ми надавали їм допомогу. Коли я обробляв рану і зашивав пацієнта, почув черговий сильний вибух, тоді й повилітали вікна. Звичайно, це заважало, було страшно, але іншого виходу у нас не було — постраждалі лежали на операційному столі. Це було значне навантаження на лікарню. Першочергово обирали важкопоранених, інші чекали. Так і працювали. Медичну допомогу надавали всі, у кого були вільні руки.

ж такі люди, як і всі. Але ми — медичні працівники і ми повинні бути на місці, бо до кого ж тоді людям звертатися за допомогою. Тому ми ходимо на роботу, продовжуємо надавати і невідкладну медичну допомогу, і планову медичну допомогу, у повному обсязі. До прикладу, зараз є незначний ріст ковіду, наше інфекційне відділення заповнене хворими, вони потребують стаціонарного лікування. Куди цим людям діватися".

Юрій Мартиненко показує наслідки обстрілів





Віктор Білоус



Ми були у Білопіллі у
тихий день Страсної
п'ятниці. Єдині звуки,
які запам'яталися – це
тріпотіння від вітру
плівки, якою затягнуті
вікна. А ще те, як
медики, зустрічаючись у
коридорах, вітали одне
одного з прийдешнім
Великоднем.

Фотограф — Богдан Красуля

"Дармова енергія". Як Тростянецькій міській лікарні вдалося частково перейти на сонячну енергію

Євтушенко Вікторія

Тростянець — єдине на Сумщині місто, яке з початком повномасштабного російського вторгнення майже на місяць опинилося в окупації. Електроенергія у Тростянці зникла у березні 2022 року, і її постачання навіть після деокупації ще довго не могли відновити.

Потреби Тростянецької міської лікарні намагалися закрити електрогенератором, придбаним за кілька років до повномасштабної війни. Його було розраховано лише на забезпечення роботи операційної, пологового відділення та реанімації у разі аварійного вимкнення світла.

"Потужність цього генератора — 30 кВт. Щоб лікарня продовжувала працювати, його по чергово підключали то до системи водопостачання, то до водовідведення, то до медичного обладнання", — говорить заступник Тростянецького міського голови Максим Синявін.

Восени, незадовго до того як Росія почала масовані ракетні обстріли української енергетичної інфраструктури, у Тростянецькій міській лікар-

"Зараз з'явилося багато організацій, які дають громадам кошти саме на встановлення сонячних електростанцій на лікарнях, освітніх закладах, об'єктах критичної інфраструктури. Якщо немає власних коштів, найкращий варіант — звертатися до них", — радить він.

ні взяли за встановлення першої сонячної електростанції (СЕС). А 14 лютого 2023 року інженер-енергетик лікарні Сергій Федченко пройшов інструктаж, і станцію запустили в роботу.

"Відтоді у нас було кілька короткочасних відключень енергії, не пов'язаних з обстрілами, і ми визначили, що за сонячної погоди її потужності вистачає на увесь двоповерховий корпус", — ділиться досвідом Сергій Федченко.

Звідки гроші та скільки?

Уже кілька років місто входить до Асоціації "Енергоефективні міста України". На одному з її засідань після деокупації Тростянця міський голова Юрій Бова розповів про проблему з електроенергією та її вплив на роботу лікарні. І хоч асоціація не займається подібними питаннями, як виняток вирішила надати Тростянцю грант на встановлення сонячної електростанції на даху дитячого відділення лікарні.

За словами Максима Синявіна, загальна вартість цього проекту з купів-

лею обладнання, монтажем та підключенням склала близько 2,7 мільйона гривень.

Як обирали електростанцію?

У цьому випадку основним критерієм для вибору обладнання була його вартість, говорить Максим Синявін. Потрібно було вкластися у бюджет до трьох мільйонів гривень. Саме таку суму коштів виділяли швейцарські партнери Асоціації на цей проєкт.

"Швейцарці виділили гроші на асоціацію, і її фахівці самі проводили тендери, закуповували обладнання та послуги з проектування, монтажу, підключення, здійснення технічного нагляду. Електростанцію передали на баланс, коли вона вже працювала. Лікарня допомагала лише з проведенням інтернету, щоб за роботою станції можна було спостерігати з комп'ютера чи телефона", — розповідає Максим Синявін.

Він також пояснює, що буває три типи сонячних електростанцій: ті, що під'єднуються до мережі й можуть продавати до

неї електроенергію, ті, що працюють автономно — лише для забезпечення власних потреб, а також гібридні. Таку встановили у Тростянецькій лікарні, і саме її Максим Синявін вважає найбільш вдалою для об'єктів комунальної власності.

Гібридна СЕС за сонячної погоди передає згенеровану енергію на об'єкт, до якого під'єднана, а також заряджає акумулятори. Коли сонця не вистачає, вночі або в хмарну погоду, вона бере енергію з акумуляторів. Якщо і її недостатньо — добирає із загальної мережі обленерго.

Як обирали місце для її встановлення?

Щодо місця розташування сонячних панелей особливих вимог не було. В ідеалі дах має бути справним. Якщо він вчасно не поладжений, то пізніше, коли справа дійде до його ремонту, доведеться демонтувати панелі. А це — додаткові кошти та клопіт.

У Тростянецькій лікарні було три пласкі дахи та один

— скатний, вкритий метало-черепицею. Той, на якому змонтували електростанцію, свіжо відремонтований після російських обстрілів, вкритий евро-руберойдом. Проектанти порахували, що на цей дах стане станція на 45 кВт, яка саме вкладалася у вартість до трьох мільйонів гривень.

Чи потрібні якісь дозволи?

Оскільки лікарня не продає залишок виробленої енергії до загальної мережі, жодних дозволів від обленерго отримувати не потрібно. Проте, говорить Максим Синявін, інформаційного листа до обленерго все ж написали. Просто повідомили,

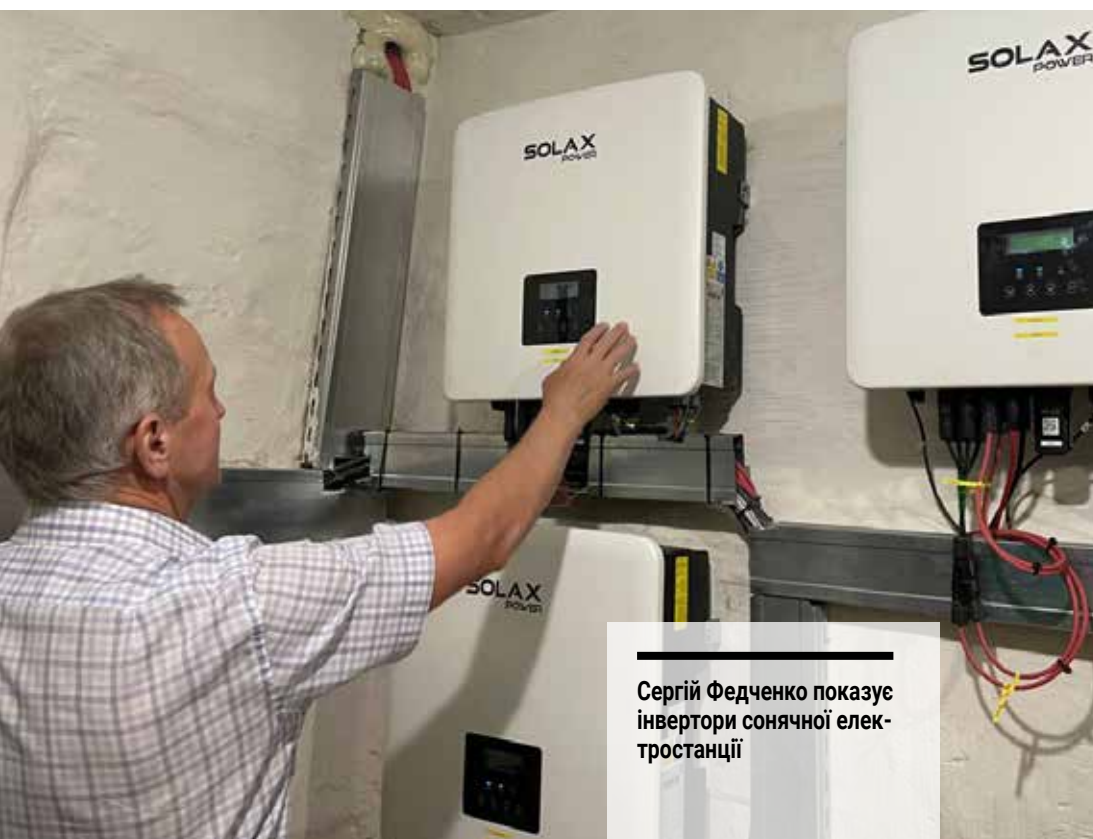
що тепер у лікарні працюватиме СЕС — щоб не виникло запитань чому знизилася споживання і підозр, що лікарня краде електроенергію.

Яким має бути догляд за обладнанням?

Сонячні панелі та інше обладнання особливого догляду не потребують. З початку експлуатації, взимку, на даху лише один раз чистили сніг, але й це робити необов'язково, говорить Сергій Федченко.

"На панелях є спеціальне покриття, яке швидко нагрівається під дією сонця. А оскільки вони стоять під нахилом, сніг не лише тоне, а й швидко





Сергій Федченко показує інвертори сонячної електростанції

стікає. На панелях сніг не залежується", — пояснює він.

Максим Синявін додає: термін експлуатації СЕС — 25 років. Протягом цього часу сонячні панелі щорічно видаватимуть усе менший відсоток електроенергії. А по закінченні цього терміну їх необхідно буде замінити.

"Систему можна залишити, якщо контролери та інвертори не придуть за 25 років у непридатний стан. Такого, що у когось в Україні сонячна електростанція вийшла з ладу, поки не було. Проте варто враховувати, що у нас ще ніхто й не користується нею 25 років", — пояснює він.

Скільки електроенергії виробляє СЕС у Тростянецькій міській лікарні?

Проектна генерація цієї електростанції, говорить Максим Синявін, прописана на рівні 50 МВт-год на рік. Протягом 25

років, за розрахунками проєктувальників, вона має виробити 1192 МВт-год електроенергії.

Застосунок, який стоїть на телефоні Сергія Федченка, дозволяє стежити у тому числі за цими показниками. Він окремо показує дані по кожному з трьох інверторів:

- ◆ перший за понад 20 днів червня згенерував 685,8 кВт-год електроенергії, а з моменту запуску станції, з 14 лютого 2023 року, — 3,45 МВт-год.
- ◆ другий інвертор — 741,3 кВт-год за червень та 3,69 МВт-год — з моменту запуску;
- ◆ третій інвертор — 810,9 кВт-год та 3,74 МВт-год відповідно.

Якщо скласти ці показники, то виходить, що сонячна електростанція за неповний місяць згенерувала 2,24 МВт-год електроенергії, а за чотири місяці роботи — 10,88 МВт-год.

Тариф на електроенергію для лікарні становить 5,18 гривні за кіловат-годину з ПДВ. Тобто з моменту запуску СЕС Тростянецька міська лікарня зекономила $10880 \cdot 5,18 = 56,36$ тисячі гривень.

Які є ризики та недоліки?

Недоліків у встановленні сонячної електростанції не бачить ні заступник міського голови Максим Синявін, ні інженер-енергетик лікарні Сергій Федченко. Навпаки — це рішення має дуже мало ризиків і надзвичайно актуальне в умовах повномасштабної війни.

Якись природні катаклізми чи випадково кинутий камінь з дуже малою ймовірністю зможуть спричинити шкоду електростанції.

А як станція працює взимку?

За словами Максима Синявіна, взимку сонячна електростанція видаватиме лише 10-15% від своєї потужності. Для того, щоб забезпечити лікарню сонячною енергією і в

цей період року, треба встановити більшу кількість СЕС.

"А щоб вироблена цими станціями енергія не пропа-

нячних електростанцій і Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комуналь-



Сергій Федченко показує фото сонячної електростанції, яку встановили на стаціонарному корпусі лікарні

дала даремно влітку, було б корисно на законодавчому рівні дозволити лікарням та іншим комунальним об'єктам, які встановили СЕС, продавати надлишок виробленої електроенергії у загальну мережу", — говорить він.

А також припускає, що по закінченні війни в Україні значно збільшиться кількість со-

них послуг (НКРЕКП) ініціює відповідний закон.

Справа — будівництво модульної поліклініки

Які у Тростянця плани на майбутнє?

На п'ятиповерховому стаціонарному корпусі Тростя-

нецької міської лікарні вже встановили другу сонячну електростанцію. Вона буде потужнішою за першу і частково житиме корпус, на якому розташована, та модульну поліклініку, яку тут планують звести до кінця літа 2023 року замість розбитої росіянами звичайної поліклініки.

Встановлення цієї електростанції профінансувало Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ), яке й допомагає з будівництвом модульної поліклініки.

До неї поки не під'єднали акумулятори і ще немає технічної документації. Але вже є перші результати роботи.

Сергій Федченко говорить, що з запуском другої електростанції лікарня стала брати з загальної електромережі на 60% менше електроенергії. Якщо плани міськради втіляться в життя і вдасться встановити сонячну електростанцію на даху ще й інфекційного корпусу, всі основні будівлі лікарні, крім технічних споруд, будуть забезпечені сонячною електроенергією — яку сам інженер жартома називає "дармовою".

За словами Максима Синявіна, громада й далі шукає можливості для встановлення сонячних електростанцій. І не лише для лікарні. СЕС тут би залюбки розмістили і на школах, і на очисних спорудах, які споживають багато електроенергії... Загалом у Тростянці планують якомога більше комунальних установ перевести на автономні джерела живлення і зробити їх енергонезалежними.

Як лікарням знайти фінансування на встановлення СЕС?

10 червня Міністерство охорони здоров'я України оголосило, що за підтримки Світового банку запускає проєкт, спрямований зокрема на посилення енергонезалежності медичних закладів. Заявку на фінансування можуть подати військові адміністрації, виконавчі органи сільських, селищних, міських, районних у містах рад, державні й комунальні медзаклади зі всіх областей України.

"Нашу громаду росіяни теоретично все ще можуть обстріляти артилерією з кордону. Але, оскільки електростанція побудована модульно, панелі поділені на групи, то вивести її з ладу повністю не вийде. Якщо одна група панелей буде пошкоджена, інша — продовжить працювати. Просто генеруватиме меншу потужність", — пояснює Сергій Федченко.



Арт-терапевтичне заняття "Мандало-терапія", провели 20 липня 2023 року в Конгрес-центрі СумДУ. В якому прийняли участь жінки та діти, які проживають у місті Суми. Серед учасників були вимушено переміщені особи, члени родин військових.

Головним завданням заняття було, показати учасникам, як за допомогою звичайного аркуша паперу, олівців, фломастерів, можна поринути у світ позитивних думок, у свій багатогранний внутрішній світ.

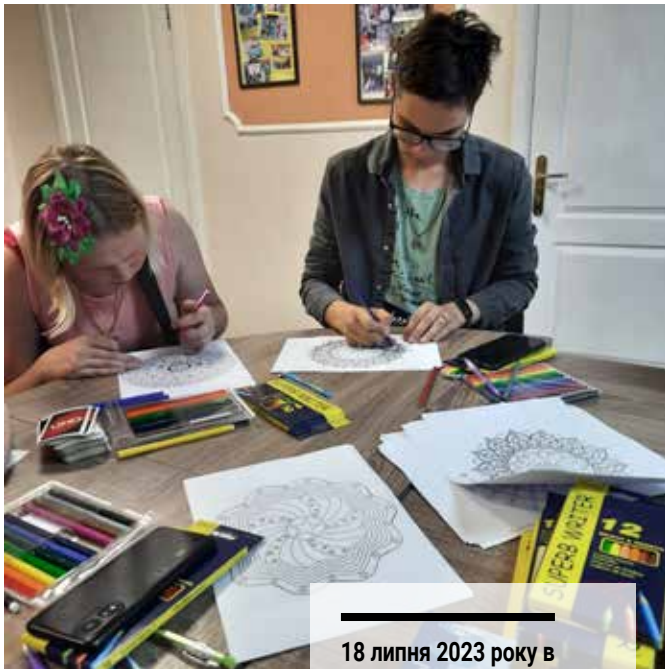
Даний захід став частиною реалізації проекту "Інституційна підтримка креативного ХАБу "Суми", Громадської організації Клуб "Шанс" / Club Chance

25 липня 2023 року в рамках проекту "Інституційна підтримка креативного ХАБу "Суми" Громадської організації Клуб "Шанс" / Club Chance відбулося арт-терапевтичне заняття з метафоричними асоціативними картами "COPE" в якому прийняли участь мешканці КУ "Соціальний гуртожиток".

Учасникам було запропоновано вправи "Минуле. Теперішнє. Майбутнє.", "Домалюй картину", "Лист до себе в майбутнє".



В результаті проведення заходу, нам вдалося познайомити учасників з метафоричними асоціативними картами. Підвищити здатність учасників до позитивного ставлення до себе та життя; усвідомити свої ресурси та спрямованість життєвого шляху.



18 липня 2023 року в рамках проекту "Інституційна підтримка креативного ХАБу "Суми" Громадської організації "Клуб Шанс" відбулося арт-терапевтичне заняття "Мандало-терапія" в якому прийняли участь мешканці КУ "Соціальний гуртожиток".



Партнери: КУ СОР "Сумський обласний центр відпочинку, оздоровлення, туризму та ВПВ".

Проект здійснюється за підтримки "Програми ЄС Міцні Регіони – Спеціальна програма підтримки України", що співфінансується Європейським Союзом та Федеральним міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) та реалізується GIZ Ukraine.



ЩО ВАРТО ЗНАТИ ГРОМАДСЬКОМУ ДІЯЧУ ПРО БЮДЖЕТНІ ПРОЦЕСИ І НАВІЩО, АБО "ШЛЯХ КОПІЙКИ"

Віктор Бобиренко,
експерт з комунікаційних стратегій,
спеціально для літньої "Школи демократичного лідерства-2023",
яка була організована ГО "Клуб Шанс" (м. Суми)

Україна так чи інакше
крокує в Європу. Власне,
Україна і є Європою. Цей
шлях точно безповоротний.
В свідомості більшості
українців цей факт уже
відбувся і сформувався
чітко і зрозуміло. Що ж
до держави, державної
політики, інституцій,
органів влади цей шлях
оповитий низкою умов,
що ставить європейська
і світова спільнота. І
від рівня їх виконання
та закріплення на рівні
конкретних рішень
залежить швидкість руху
України по цьому шляху
та рівень партнерської
підтримки.

Звернемо увагу на дві з
зазначених умов, що є сутте-
вими та до виконання яких
фактично завжди апелюють
наші партнери. Мова про подо-
лання корупції та формування
розвиненого громадянського
суспільства. У цьому матеріалі
пропонуємо розглянути ці умо-
ви як взаємо залежні.

Адже формування розви-
неного громадянського су-
спільства є одним із дієвих
шляхів подолання корупції.

Тут, також, варто зверну-
ти увагу на вплив і існування
стереотипів. Так, стереотипно
коли мова йде про корупцію,
першою виникає думка про її
присутність там, де є гроші. А
коли мова йде про державну
політику і гроші, автоматично
згадані гроші стають бюджет-
ним. Тобто найбільше думок
про корупцію і її прояви асоці-
юється з процесами виділення
та використання бюджетних
коштів.

Що ж стосується громадян-
ського суспільства, варто ска-
зати, що сьогодні рівень його
розвитку є доволі високим в
Україні, а приклади діяльності
часто є успішнішими за деякі
державні процеси. Однією із
важливих функцій, яку сьогодні
виконує громадянське су-
спільство є функція контролю

за діяльністю державних орга-
нів. Але і тут має місце стерео-
типність.

Напевно, маючи радянське
коріння, державні органи будь
якого рівня функцію "контроль"
сприймають, як команду "фас".
Відповідно тих, хто її здійснює
ненавидять ще в зародко-
вому стані. Особливо, якщо
мова йде про контроль з боку
громадськості. Але насправ-
ді наявність контроль з боку
громадськості для держав-
них органів має бути ознакою
професійності, відповідності
високим стандартам та, влас-
не, прагненням позбутися та
протидіяти корупції. Ефектив-
ним та дієвим вважатиметься
та державна інституція, яка
прагнутиме свою діяльність,
особливо пов'язану з бюджет-
ними процесами, робити про-
зорою, підзвітною та підкон-
трольною громадськості.

Інше питання полягає вто-
му, що і цей контроль має бути
якісним та професійним.

Для цього важливим є
підвищення рівня знань гро-
мадськості у відповідних на-
прямках, зокрема принципах
формування та використання
бюджетних коштів, законо-
давчими вимогами та регулю-
ванням цих процесів. Адже
варто відзначити що на сьо-

годні українське законодавство також зробило чималий прогрес щодо прозорості функціонування державних органів, використання бюджетних коштів.

Перш ніж громадські активісти почнуть "тримати руку на пульсі" і контролювати використання органами влади публічних (бюджетних) коштів,

попереджаючи або шукаючи корупцію, було б непогано розібратися як працює система, за якою можна відстежувати рух цих коштів. В даній публікації особливу увагу ми хочемо приділити одній із ТОПових реформ бюджетної політики, тобто мова про електронну систему публічних закупівель Prozorro. Більш того, тим гро-

мадським організаціям, які стають отримувачами бюджетних коштів, в цій системі доведеться працювати, особливо це стосується переможців конкурсів проектів. Отже ми пропонуємо почати з азів.

Перш ніж розповісти, як функціонує система Prozorro, як в ній працюють державні органи (муніципальні, комуналь-

ні, місцевого самоврядування — всі ті державні інституції, які мають право розпоряджатися бюджетними коштами), як, знаючи ці ази, можна буде відстежити за їх роботою, проїдемося тезово по основним аспектам формування та використання бюджетних коштів.

Отже, питання № 1

Звідки беруться гроші у держави, або що таке бюджет?

1. Головним фінансовим документом держави є БЮДЖЕТ.
2. Головний закон, який визначає, як цей БЮДЖЕТ формується та витрачається є БЮДЖЕТНИЙ КОДЕКС, а до нього безліч підзаконних актів.
3. БЮДЖЕТ може бути: Державним та Місцевим. Місцевий, в свою чергу, може бути Обласним та Бюджетом громади.
4. БЮДЖЕТ складається та затверджується на один (кожен) новий рік відповідною радою як правило: Державний — в листопаді, а місцеві — в грудні кожного року.
5. БЮДЖЕТ — це документ, що складається з текстової частини та, власне, цифр. Щоб побачити сам БЮДЖЕТ в цифрах до текстового документу існує 8 додатків.
6. БЮДЖЕТ складається з двох основних частин — ДОХІДНОЇ (додаток 1) та ВИДАТКОВОЇ (додаток 3)
7. Складові ДОХІДНОЇ частини: ПДФО, ПДВ, рентна плата, мито, акциз, інші податки та збори, неподаткові надходження (власні надходження, адміністративні надходження), операції з капіталом, трансфери, інші неподаткові надходження
8. Найбільший відсоток ДОХІДНОЇ частини БЮДЖЕТУ від ПДФО та ПДВ!

Звідси можемо зробити перший і ГОЛОВНИЙ ВИСНОВОК:

**БЮДЖЕТНІ КОШТИ =
КОШТИ ПЛАТНИКІВ
ПОДАТКІВ
(нас з вами)**

Питання № 2

ВИДАТКОВА ЧАСТИНА БЮДЖЕТА, або куди ж ці гроші витрачаються

В Україні діє програмно-цільовий метод використання бюджетних коштів. Тобто кошти не можуть виділятися просто так. Повинна існувати: 1) цільова програма (затверджена рішенням відповідної ради чи урядом документ відповідно до напрямку державної політики), яка визначає цілі, напрями та заходи використання бюджетних коштів та 2) під цільову програму і виділену суму коштів розробляється бюджетна програма (документ, що визначає показники кількості, продукту, якості та ефективності використання виділених коштів з урахуванням цілі (напряму державної політики).

Кошти розподіляються між розпорядниками бюджетних коштів.

Розпорядники бюджетних коштів — це державні установи та організації, які утворюються відповідно до напрямів державної політики.

Є головний розпорядник коштів, а також — розпорядники нижчого рівня.

Окрім розпорядників коштів, є отримувачі бюджетних коштів (громадські організації).

З точки зору чинного законодавства, і розпорядники, і одержувачі бюджетних коштів є замовниками.

Всі замовники зобов'язані працювати через електронну систему публічних закупівель.

Бюджетні кошти = кошти платників податків = публічні кошти. А значить їх рух та використання повинно бути доступним і можливим для відслідковування.

ЯК ЦЕ ЗРОБИТИ?



Питання № 3

Як бюджетна копія з бюджету потрапить на рахунок надавача товару/роботи/послуги?

Стисло шлях копійки виглядає так:

Бюджет — розпорядник коштів — цільова програма — бюджетна програма — документальна підстава для використання коштів (розпорядження, наказ, положення, рішення розпорядника) — PROZORRO — пакет документів під — подію + пакет документів надавача товарів/робіт/послуг — казначейство — кошти на рахунок надавача (проплата).

Питання № 4

Голка в копиці сіна, або як знайти копіяку в незліченних сторінках бюджетів

1. Бюджетні кошти не сплачуються готівкою із рук в руки! (за рідким виключенням деяких статей, але і то не повністю)
2. Бюджетні кошти, їх рух, як і весь бюджетний процес, як, власне, і всі операції купівлі-продажу між юридичними особами заключений в безліч інструкцій та порядків. Тобто існують правила!
3. Бюджетні кошти, як і весь процес, фактично на кожному етапі є закодованим!
4. Якщо зрозуміти хоча б поверхнево систему кодів — можна відслідковувати шлях копійки.

Проміжне спостереження: дослідники бюджету дуже не люблять ті органи влади та ОМС, які викладають свої бюджети (додатки до них) не в excel.

Питання № 5

Шифри і коди

Всі бюджетні кошти та процеси мають складну систему кодування. Кодування здійснюється за напрямками, цілями, видами діяльності, групами товарів, робіт чи послуг тощо. Для цього існує велика кількість різних класифікаторів. Нижче наводимо найменування та приклади основних кодів за якими ви, як громадський дослідник, можете шукати бюджетні гроші та визначати наскільки вірно їх виділяють та витрачають.

КПКВК ДБ/МБ — код програмної класифікації видатків та кредитування державного/місцевого бюджету (для державного — відомчої класифікації).

Наприклад: КПКВК МБ 1113131, де

11 — належність до сфери "молодь спорт"

1 — ознака головного розпорядника

3131 — програмна класифікація "Здійснення заходів та реалізація проектів на виконання Державної цільової соціальної програми "Молодь України"

КФК — код функціональної класифікації

Наприклад: 1040 — Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді

КЕКВ — код економічної класифікації видатків

Наприклад:

2240 — послуги

2210 — товари

2250 — добові

КВЕД — код видів економічної діяльності

Наприклад:
41.20 — будівництво житлових і нежитлових будівель

85.29 — інші види освіти

Ну і нарешті дійшла черга до власне системи, де відображаються та відбуваються процеси руху бюджетних коштів, тієї системи, що робить цей рух прохором. Тобто тепер детально поговоримо про Prozorro.

Prozorro — електронна система публічних закупівель, де державні та комунальні замовники оголошують тендери на закупівлю товарів, робіт і послуг, а представники бізнесу змагаються на торгах за можливість стати постачальником держави.

Це система електронних майданчиків, на яких здійснюється процес планування, купівлі-продажу та звітування. Відповідно, це є відкритою електронною системою через яку можна відслідковувати хто, що хотів купити, на як суму, у кого купив, в якій кількості, і якщо не купив, то чому.

Система створена для того, щоб закупівлі за бюджетні кошти відбувалися про-

зоро та конкурентно і щоб не було корупції. Але є але.

Яким чином завдяки цій системі можна дістати інформацію та як вона працює? (стисло).

Перед вами певна інструкція чи алгоритм дій для тих, хто, з точки зору законодавства, є замовником і планує щось придбавати за бюджетні кошти.

Відразу попереджаємо, що цей текст не буде коротким і лаконічним, але спробуємо його зробити інформативним та корисним, тому знайдіть час і прочитайте його повністю і уважно.





Почнемо!

Забігаючи наперед ми відразу попереджаємо – в цій інструкції ми не зможемо викласти абсолютно всі деталі і подробиці роботи в системі електронних закупівель Prozorro. Ми не станемо розповідати і вчити Вас, як проводити закупівлі з усіма етапами, документами, особливостями. Не тому, що не хочемо, чи не знаємо.

Будемо відверті: всі ці речі, знання, документація – це тема окремого тренінгу, чи семінару.

Ви запитаете, навіщо тоді ми Вас "грузимо"? Справа в тім, що багаторічний досвід проведення конкурсів проектів та роботи з

громадськими організаціями показує, що значно менша кількість ГОшек значно купують через систему Prozorro. І нам здається, що і серед вас більше саме таких. А ті, хто все ж таки планує працювати через цю систему саме на етапі закупівлі товарів чи послуг, уже володіють необхідними знаннями.

В цій же інструкції ми хочемо розповісти загальні речі, які є обов'язковими по відношенню до роботи в системі Prozorro і власне трішки Вас навчити цьому.

В будь якому випадку, якщо цієї інструкції буде не достатньо, Ви повинні знати:

- ◆ Вас зможуть проконсультувати наші фахівці;

- ◆ Ви можете знайти всі відповіді на питання, приклади документів, схеми, описи у відкритому доступі. Існує величезна кількість вебінарів, роз'яснень, інструкцій і т.д.;

- ◆ Ви можете безкоштовно звертатися до консультантів електронних майданчиків, які також Вам допоможуть;

- ◆ Ви завжди можете самостійно і уважно вивчити і ознайомитися із законодавчою базою щодо публічних закупівель.

Ну а далі ми пройдемося по основним моментам і вимогам.

Отже!

I. Законодавча база.

Основним документом, що розповідає про систему публічних закупівель, як і хто має в ній працювати є Закон України "Про публічні закупівлі". (далі – ЗАКОН).

Посилання на нього: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>

В умовах воєнного стану публічні закупівлі регламентуються окремою Постановою Кабінету Міністрів, а саме: Постановою КМУ від 12 жовтня 2022 р. № 1178 "Про затвердження особливостей здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України "Про публічні закупівлі", на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування" (далі – ПОСТАНОВА).

Посилання на неї: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1178-2022-%D0%BF#Text>

Тому, всі деталі і пояснення в першу чергу шукайте в цих документах.

II. Хто повинен займатися публічними закупівлями.

Відповідно до ЗАКОНУ у будь якого замовника (а наразі Ваша ГОшка – Замовник) публічними закупівлями повинна займатися Уповноважена особа (далі – УО).

Уповноважена особа, далі – , людина яка, відповідно до ЗАКОНУ та документів по організації (наказ та положення) відповідає за проведення закупівель, а також формування Планів та Звітів.

Закон, також, передбачає 3 способи, яким чином УО призначати, а саме:

- ◆ ввести до штату додаткову штатну одиницю;
- ◆ покласти обов'язки на існуючого працівника з доплатою;

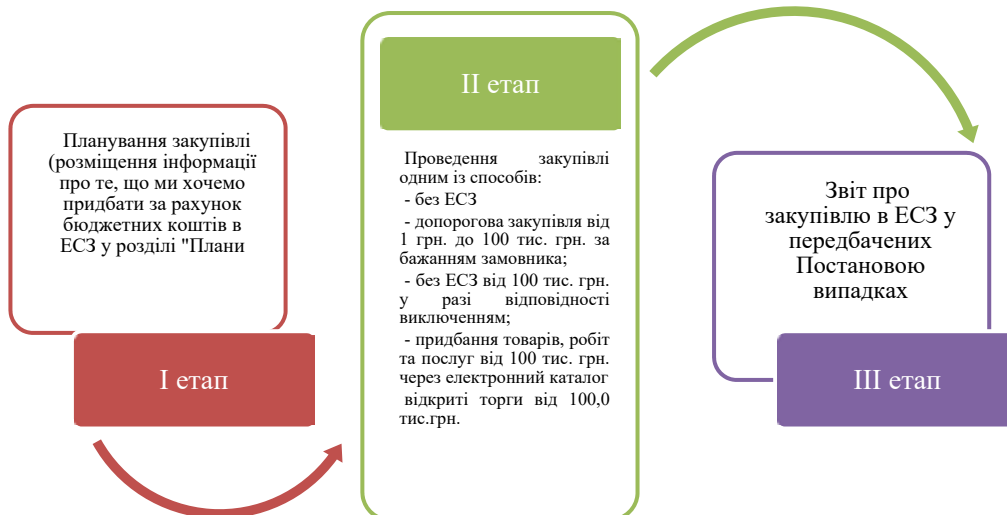
Відразу запитання: що робити громадським організаціям?

Справа в тім, що з точки зору Закону та Бюджетного кодексу громадські організації ТАКОЖ є замовниками! Тому для них також ОБОВ'ЯЗКОВИМ є виконання вимог Закону, у щодо УО в тому числі. АЛЕ! Ми розуміємо, що будь який із 3 запропонованих Законом способів для ГО не прийнятний. І ми зверталися з цим питаннями до Мінекономіки, але відповіді чіткої, окрім "дійте відповідно до Закону" не отримали. Тому Вам, представникам ГО, доведеться трішки попрацювати в системі електронних закупівель. Як це зробити, ми розповімо далі.

III. Що ж таке система електронних закупівель Prozorro (далі – ЕСЗ), як і навіщо в ній працювати всім замовникам, особливо якщо Ваша ГОшка не планує щось купувати через цю систему.

Законодавство вимагає, щоб всі кошти платників податків використовувалися прозоро. І це вірно! Для цього і розроблено систему Prozorro та різні варіанти дій у ній.

Загальний алгоритм дій можна виразити невеличкою схемкою, а далі уже розгледати нюанси і різні випадки. Наголошуємо: наразі ми розповідаємо про Ваші дії в системі Prozorro в умовах воєнного стану та протягом 90 днів після його завершення. Після цього будуть дещо інші правила.



Розглянемо перший, основний і обов'язковий крок.

Я тільки Ви стали володарем публічних коштів, Ви повинні їх так би мовити "засвітити", щоб будь хто з бажаючих міг подивитися і пересвідчитися, що Ви нічого не приховуєте і не привласнюєте.

Ви уже зрозуміли, що Ви будете виступати в ролі повноцінного замовника з точки зору розуміння Закону. В цьому є і свої складності (адже напевно для більшості з Вас ця діяльність буде новою), але і певні переваги. Тепер про все по черзі. Отже, що Ви маєте робити.

1. Вашою першою дією на сьогодні повинно стати визначення УО. Ми розуміємо, що Ви не можете вводити в штат ГО додаткову одиницю, бо у Вашої ГО просто немає штату! Так само ми розуміємо, що навряд у Вас є можливість здійснювати доплату УО, чи взяти на роботу УО за трудовою угодою. Це ті неузгоджені законодавством моменти, про які ми говорили вище. Але! Як не крути, "завести" УО на час реалізації проекту Вам доведеться. Зважаючи на те, що УО





– це людина, яка буде всі дії в ЕСЗ підписувати електронним цифровим підписом (ЕЦП), рекомендуємо призначати УО того, хто уже має цей ЕЦП для роботи з казначейством (це скоріш за все керівник ГО). І наголошуємо – не лякайтеся! Не такий страшний чорт, як його малюють.

2. УО Ви визначаєте наказом по організації, в якому пише хто нею буде і затверджуєте положення про УО. Шаблони цих документів ми прикріплюємо (додаток 1), тому Ваша задача – просто адаптувати ці шаблони під свою організацію.
3. Наступним кроком має стати реєстрація Вашої ГО в ЕСЗ. Що для цього потрібно? В першу чергу обрати один із електронних майданчиків, на якому Ви далі будете реєструватися і працювати. Звертаємо увагу, всі майданчики адаптовані під єдине законодавство, мають схожий функціонал і в системі Prozorro відображається інформація про замовника чи учасника, не залежно від того, на якому майданчику він працює. На сьогодні існує 13 сертифікованих електронних майданчиків. За цим посиланням Ви можете знайти їх всі: <https://prozorro.gov.ua/majdanchiki-prozorro> і обрати той, який Вам до вподоби. Нижче приклади будуть наводитися на майданчику [Zakupki.prom.ua](https://zakupki.prom.ua). Але Ви обираєте той, який до вподоби Вам! Після обрання майданчика – реєструєте на ньому Вашу ГО, контактному ставите саме ту людину, яку Ви визначили УО. Як це робити стане зрозуміло безпосередньо під час роботи на майданчику, але по факту це все просто і схоже на реєстрацію на будь – якому цифровому сервісі.
4. Далі Вашим кроком стане створення річного плану закупівель. Це дія, яка спочатку передбачає затвердження протоколу УО про те, що Ваша ГО розробляє, затверджує і публікує річний план закупівель (шаблон протоколу докладемо, додаток 2). Далі Ви повинні створити сам план. Це не важко, він схожий чимось на кошторис, в плані Ви зазначаєте статтю витрат (предмет закупівлі), КЕКВ (Ви уже знаєте, що це таке), строк, рік, бюджет і КОД за ДК 021:2015! Цей код для Вас є новим поняттям, скоріш за все, але і з цим Ви справитеся! Ви можете визначити цей код, скориставшись відповідним класифікатором за посиланням: <https://dk21.dovidnyk.info>. Звертаємо увагу, що для плану, звіту і закупівель кожен товар чи послугу потрібно закодувати до 4 знаку. Наприклад, 60140000-1 – це код для транспортних послуг, пов'язаних з перевезенням учасників заходів за межі області. В класифікаторі ця послуга звучить, як "Нерегулярні пасажирські перевезення". Як бачимо – до нулів у нас визначено 4 цифри, тобто ми знайшли код, який би підходив під те, що ми збираємося закупити до 4 знаку!

Після того, як Ви створите і затвердите річний план закупівель, Вам потрібно його опублікувати. Зауважимо, що Вам не буде складно зробити такий план, тому що, у Вас на руках є затверджені кошториси під Ваші проекти з чітко визначеними сумами на кожну із статей витрат. І таких позицій у Вас буде не так вже й багато, напевно максимум до 7! Тому план за готовим шаблоном Ви створите швидко. Публікація плану в ЕСЗ відбувається так. Ви заходите в Ваш електронний кабінет на тому майданчику, на якому Ви зареєстрували Вашу ГО, знаходите розділ "Мої плани закупівель" – "створити план" і починаєте заповнювати інформацію по кожній позиції плану, ту, яку просить у Вас ЕСЗ. Повторюємо, це не складно, у Вас будуть шаблони, і Ви завжди можете проконсультуватися з нами, чи консультантами майданчику, чи подивитися навчальні відео і роз'яснення.

Зазвичай, ЕСЗ вимагає заповнити такі позиції:

Інформація про замовника	Заповнюється системою автоматично
Контакти	Заповнюється системою автоматично
Інформація про закупівельника	Обираємо варіант "Самостійно проводимо закупівлю за даним планом"
Тип процедури	Із впливаючих варіантів обираємо той, який підходить саме за цією позицією. Якщо вартість цієї позиції до 100,0 тис. гривень, Ви маєте право обирати варіант "Закупівля без використання електронної системи"
Інформація про закупівлю	
Річний план закупівлі на	Із впливаючих варіантів обираєте рік, в якому плануєте закупівлю
Конкретна назва предмета закупівлі	Пишете назву товару чи послуги, яку плануєте придбати так, як вона звучатиме в предметі договору
Примітки	Можете нічого не писати, а можете ще детальніше розписати попередній пункт
Очікувана вартість	Пишете суму, на яку ви плануєте укласти договір
Валюта	Гривні
Орієнтовний початок проведення процедури закупівлі	Обираєте місяць в якому орієнтовно плануєте підписати договір
Класифікатори	Зазначаєте, або обираєте із дієвого функціоналу в цьому розділі
Джерело фінансування	
Назва джерела	Обираєте рівень бюджету. В нашому випадку – державний
Сума	Дублюєте суму на яку плануєте укласти договір
Опис	Не обов'язково для заповнення

Звертаємо Вашу увагу: планувати потрібно абсолютно всі позиції, які плануєте придбавати, навіть якщо їх вартість 1 гривня. НЕ потрібно планувати і взагалі якось світити в ЕСЗ кошти, передбачені на компен-

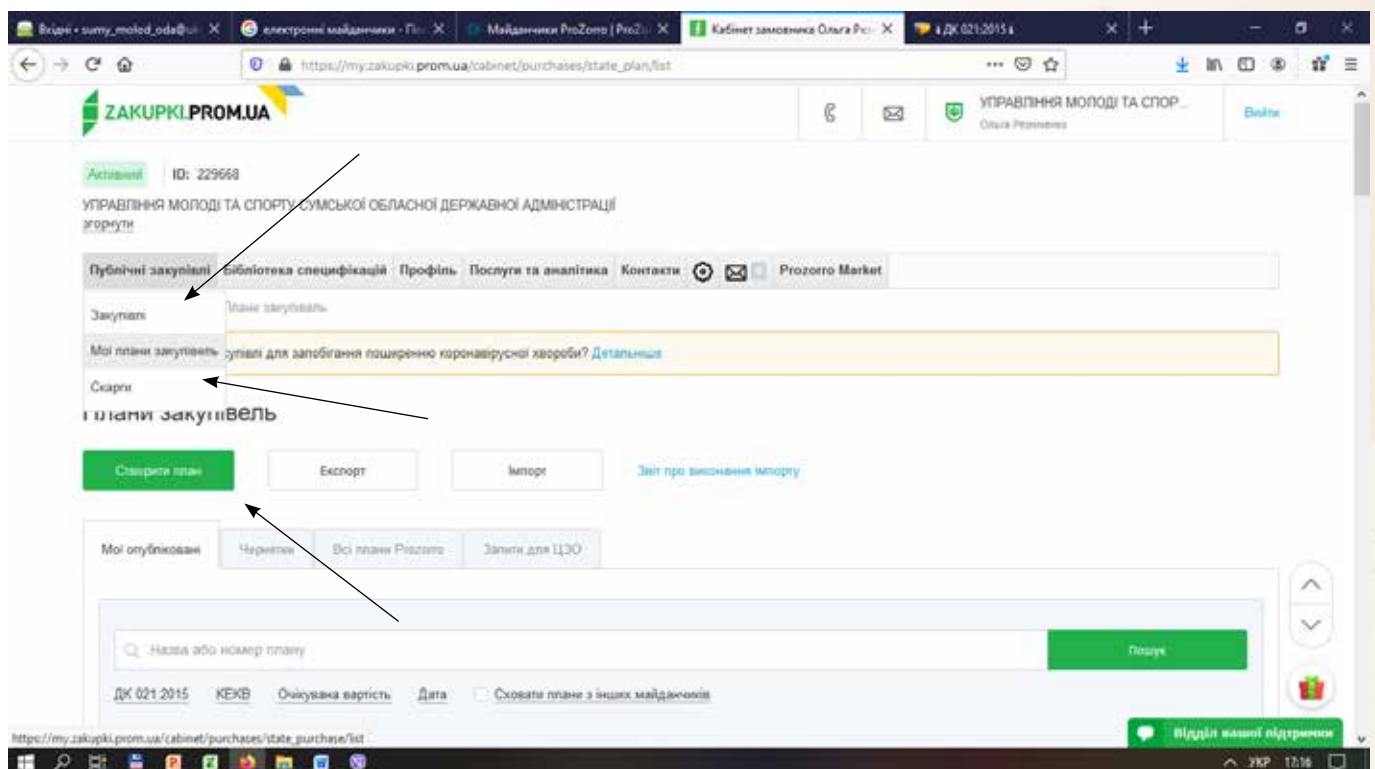
сацію вартості квитків і сплату добохів.

І тут маємо поділитися певним лайфхаком. А вірніше відверто сказати: Ви, як замовник, маєте право укласти прямі договори (а не проводити закупівлю через ЕСЗ), якщо за

одним кодом ДК:021-2015 буде укладено договір чи договори на загальну сумарну суму на 100,0 тис. гривень. Для цікавості попрацюйте з державним класифікатором. Насправді там дуже велика кількість різних кодів. І те, що ми звикли

вважати однією послугою, можна розкодувати мінімум по 2-4 різним кодам. І це не буде помилкою.

На майданчику [Zakupki.prom.ua](https://zakupki.prom.ua) це виглядає процедура планування приблизно так:



5. Після того, як Ви розмістите Ваш план в ЕСЗ на майданчику і підпишете кожну закупівлю ЕЦП (підпис має накладати УО), у Вас є кілька варіантів.

а). Якщо сума кожної окремої позиції по Вашому кошторису (а відповідно і плану закупівель) не перевищує 100,0 тис.грн., Ви можете спробувати щось придбати із запланованого через ЕСЗ, тобто здійснити допорогову закупівлю.

Але Ви не зобов'язані цього робити. Ми уже говорили, що Ви маєте повне право укласти прямий договір!

Якщо ж ця сума по одній статті витрат перевищує 100,0 тис.грн., Ви ЗОБОВ'ЯЗАНІ про-

вести цю закупівлю через ЕСЗ за 2 варіантами:

- ♦ відкриті торги
- ♦ придбання через електронний каталог (це як інтернет магазин, тільки в системі Prozorro).

Як робити той чи інший крок ми не будемо розповідати в цій інструкції, і на початку пояснювали чому. А ще ми більш ніж впевнені, що такі випадки будуть поодинокими. І з такими Замовниками ми готові попрацювати індивідуально, надавши відповідні консультації.

Також, Постанова передбачає певний перелік умов, коли можна укласти прямі договори від 100,0 тис. гривень під час воєнного стану. Знову ж таки, не станемо тут цитувати витяг з цієї Постанови, Ви можете це зробити самостійно за потреби.

б) Якщо Ви нічого придбавати через ЕСЗ не будете, а просто укладатимете прямі угоди, у Вас також є два варіанти дій.

1) якщо сума одного договору не перевищує 50,0 тис.гривень – Ви більше нічого, окрім того, що запланували цю закупівлю, робити не повинні;

2) якщо сума одного договору від 50,0 тис.гривень і вище – Ви ЗОБОВ'ЯЗАНІ прозвітувати по таким угодам в ЕСЗ в чітко обумовлені терміни, а саме: ПРОТЯГОМ 10 РОБОЧИХ ДНІВ З ДНЯ УКЛАДАННЯ УГОДИ!

При цьому важливим є те, що стаття витрат і сума в плані закупівель повинна чітко відповідати статті витрат і сумі договору і звіту про нього. Для звітування за договором Вам необхідно буде обрати на електронному майданчику відповідний функціонал, заповнити інформацію і бажано підкріпити засканований договір. При цьому, під час заповнення інформації система попросить зазначити ідентифікатор плану (це такий код, який буде видно в опублікованому плані). Тобто ця функція для того, щоб було видно відповідність Ваших дій: Ви придбали те, що планували і на суму не більшу, ніж планували (на меншу можна).

Наша порада – не затягуйте ці всі процеси до останнього, і за можливістю – покажіть проект Вашого договору в казначействі,

щоб в ЕСЗ публікувати уже вірний і перевірений варіант. Також, слідкуйте за тим, що дата договору не може бути раніше, ніж дата публікації плану про цю закупівлю! І ще один нюанс: коли укладаєте договір, в частині предмету договору в дужках прописуйте і розшифровуйте отой код за ДК 021:2015, який Ви ставили в плані.

Звертайте увагу на те, щоб всі Ваші дії були підписані ЕЦП! Іноді буває так, що система з технічних причин дає збій і підпис не прикріплюється, тому перевіряйте те, що Ви робите!

На цьому Ваші дії в ЕСЗ завершені.

Безумовно, вся інформація яку ми виклали у цьому листі є:

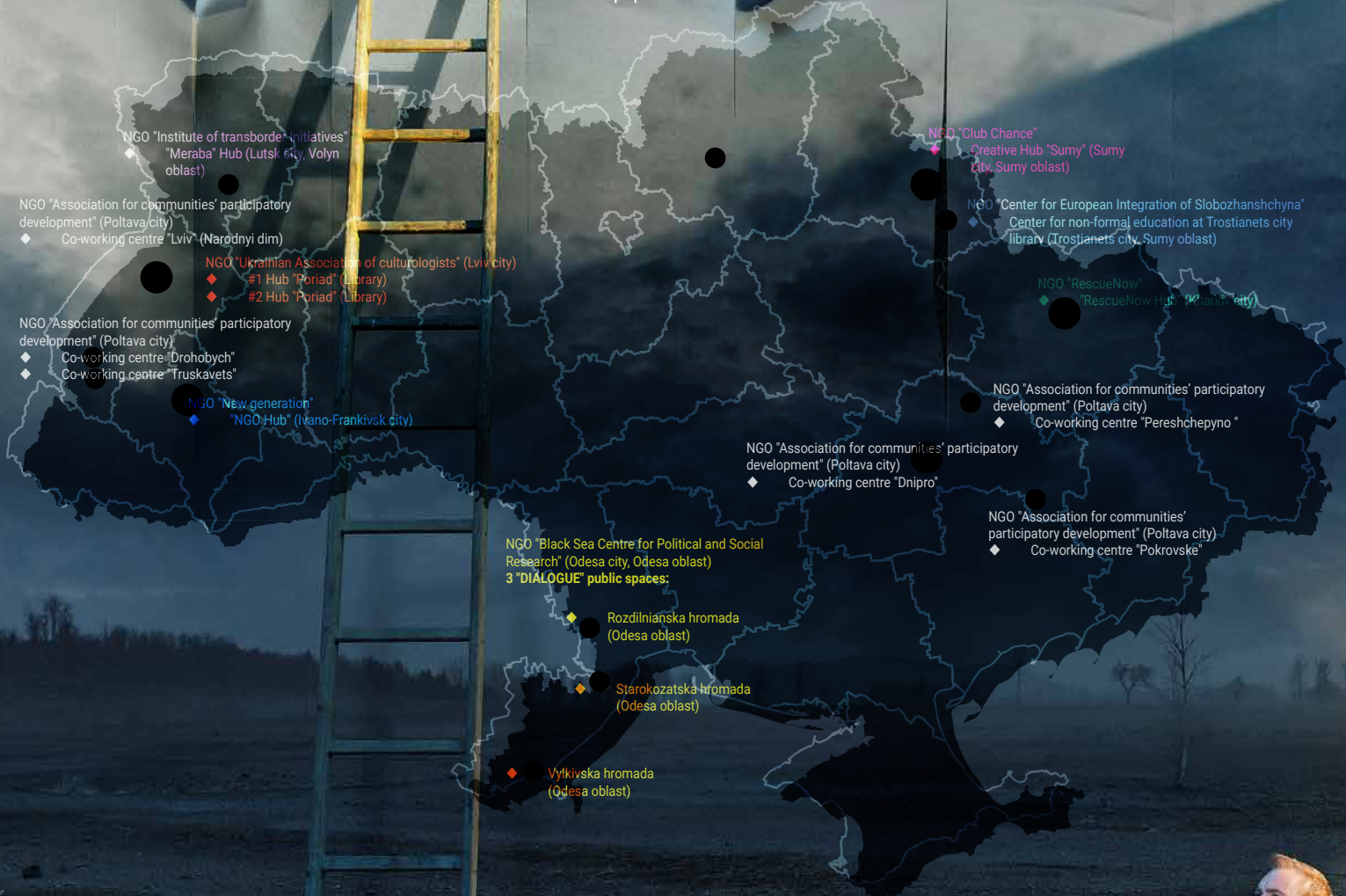
- ◆ не вичерпною і не досконалою. Повірте, ми так само щоразу починаємо працювати за новими правилами і далеко не на всі питання знаємо відповіді. Тому лише практикуючись, зможемо розібратися. Але, ми готові надавати і собі, і вам будь яку допомогу і вчитися разом;
- ◆ складною для сприйняття, особливо з першого разу. Але по факту все не так складно і довго, як здається. Тим паче зараз, в силу обставин, є час, щоб трошечки розібратися;
- ◆ незрозумілою з точки зору невідповідності у законодавстві, і окреслює далеко не всі проблеми які виникнуть. Тому велике прохання до вас, людей, які є ПРАКТИКАМИ! Якщо у своїй діяльності ви зістикаєтеся з труднощами законодавства, пишіть Ваші пропозиції щодо необхідності змін у ньому! Будемо разом пробувати рушити всі стіни!

Ми вдячні, за те, що дочитали цього листа! Віримо, що все у нас з вами вийде!



Програма ЄС "Міцні Регіони – Спеціальна програма підтримки України"/"EU4ResilientRegions – Special Assistance Programme Ukraine", що співфінансується Європейським Союзом та Федеральним міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) та реалізується GIZ Ukraine, протягом 2023 року інституційно підтримує розвиток мережі навчальних платформ/хабів як креативних місць громадської взаємодії та нетворкінгу. Локацій, які створені для організації та розвитку громадської активності. Які надають можливість іншим неурядовим організаціям розширяти свою компетенцію, заохочують співпрацю з місцевими органами державної влади.

9 громадських організацій створили і розвивають мережу 17 навчальних платформ/хабів:



Клуб "Шанс"

Неурядова громадська організація

40022, Україна,
м. Суми, провулок Інститутський, 1/1

Телефонуйте нам
+380 542 775 007

Напишіть нам
clubchancesumy@gmail.com

Слідкуйте за нами
<https://www.facebook.com/ClubChanceSumy>



Видавець: ФОП Наталуха А.С.

Свідцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців серія СМв № 034 від 28.04.09, видане Державним комітетом телебачення та радіомовлення України. e-mail: artdruk@ukr.net

Наклад 250 прим. Підписано до друку 04.08.2023 р.