

# ФЕДЕРАЦІЯ ПАРАХОКЕЮ УКРАЇНИ



**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Президент  
Громадської організації  
«ФЕДЕРАЦІЯ ПАРАХОКЕЮ УКРАЇНИ»



Полевой О.В.

Протокол № 3

засідання Президії від 01 травня 2025 року

## **СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ** **відокремленого підрозділу** **Громадської організації** **«ФЕДЕРАЦІЯ ПАРАХОКЕЮ УКРАЇНИ»** **у Черкаській області** **на 2025-2026 роки**

м. Київ 2025



## Вступ

Черкаська область, вісімнадцята за площею в Україні (20,9 тис. км<sup>2</sup>), з населенням близько 1,2 мільйона осіб та адміністративним центром у м. Черкаси, представляє значний потенціал для розвитку парахокею. Регіон межує з чотирма областями, має розвинене сільське господарство та промисловість. Адміністративна реформа 2020 року укрупнила райони до чотирьох: **Черкаський, Уманський, Звенигородський, Золотоніський.**



Сучасний український контекст розвитку країни гостро ставить питання інклюзії, соціальної інтеграції та реабілітації ветеранів війни та людей з інвалідністю. Спорт, зокрема адаптивні його види, є потужним інструментом для вирішення цих завдань, сприяючи не лише фізичному відновленню та психологічній стійкості, але й згуртуванню громад. Парахокей, як відносно нова для України дисципліна хокею на траві, що охоплює Hockey ID (для осіб з інтелектуальними особливостями), Hockey PD (для осіб з фізичними вадами) та Hockey WD (хокей на візках), має унікальні можливості для залучення різних цільових груп та їхньої ефективної інтеграції у суспільне життя.



Ця стратегія окреслює бачення, місію, цілі та детальний план дій для створення та розвитку Відокремленого підрозділу Громадської організації "Федерація ПараХоккею України" у Черкаській області (далі - ВП) на період 2025-2026 років.

Стратегія розвитку враховує регіональні особливості, зокрема значний потенціал для розвитку Hockey ID та Hockey PD, наявність великих міст та адміністративних центрів, а також виклики, пов'язані з географічною протяжністю та необхідністю розбудови інфраструктури "з нуля". Стратегія передбачає поетапне географічне охоплення, починаючи з Уманського району та ключових міст, з початковим фокусом на Hockey ID та Hockey PD й поступовим створенням умов для розвитку Hockey WD.

В умовах сучасної України, яка переживає повномасштабну війну та стикається з її наслідками, парахокей набуває особливого значення. Зростає кількість ветеранів війни та цивільних осіб, які зазнали поранень та потребують комплексної реабілітації – фізичної, психологічної та соціальної. Спорт, і парахокей зокрема, виступає дієвим інструментом у цьому процесі. Він не лише сприяє фізичному відновленню та покращенню координації, але й допомагає впоратися з психологічними травмами, повернути віру в себе, знайти нових друзів та відчути себе частиною команди та суспільства.

Розвиток парахокею відповідає ключовим суспільним цінностям: рівності (надання однакових можливостей для всіх), доступності (створення безбар'єрного середовища для занять спортом), патріотизму (підтримка ветеранів, формування сильної української спортивної спільноти), інновацій (впровадження нових методик адаптивного спорту та реабілітації) та сталого розвитку (побудова довгострокової системи підтримки параспорту), відповідаючи як потребам регіону, так і міжнародним практикам розвитку парахокею. Важливим аспектом стратегії є активна комунікація з цільовими аудиторіями та зацікавленими сторонами, включаючи:

- використання соціальних мереж та цифрових платформ для поширення інформації та залучення учасників;
- співпрацю з місцевими ЗМІ для висвітлення діяльності ВП та історій успіху спортсменів;
- організацію публічних заходів та інформаційних кампаній для підвищення обізнаності про парахокей;
- побудову партнерських відносин з місцевими органами влади, закладами освіти (школи, ІРЦ, університети), закладами соціального захисту та реабілітації, ветеранськими організаціями та бізнесом для забезпечення сталого розвитку парахокею в регіоні.

Стратегія передбачає тісну співпрацю з різними зацікавленими сторонами, зокрема:

- **місцева влада:** забезпечення підтримки та сприяння розвитку парахокею на рівні області та міст, надання ресурсів та інфраструктури;
- **бізнес:** залучення спонсорської підтримки, організація соціальних проєктів, створення



- можливостей для працевлаштування спортсменів;
- **заклади освіти:** впровадження парахокею у програми фізичного виховання, залучення учнів та студентів з особливими освітніми потребами (ООП) до занять спортом;
- **громадські організації:** співпраця у реалізації інклюзивних проєктів, залучення волонтерів, поширення інформації про парахокей.

Для забезпечення ефективної реалізації стратегії буде запроваджено систему моніторингу та оцінки, що включатиме:

- визначення конкретних вимірюваних показників (KPIs), таких як кількість залучених учасників, кількість створених секцій (клубів), кількість проведених заходів, рівень задоволеності учасників, обсяг залучених коштів;
- регулярний збір та аналіз даних для оцінки прогресу та виявлення проблемних зон;
- проведення опитувань для збору зворотного зв'язку від учасників та зацікавлених сторін;
- публічне звітування про результати реалізації стратегії.

Реалізація стратегії передбачає впровадження інноваційних підходів, таких як:

- використання сучасних технологій у тренувальному процесі та організації змагань;
- застосування новітніх методик тренувань, адаптованих до потреб різних цільових груп;
- розробка програм залучення та мотивації учасників;
- створення безбар'єрного інклюзивного середовища, що сприяє участі людей з різними можливостями.



## I. Візія, місія та цінності ВП

**Візія:** стати провідним центром розвитку парахокею в центральній Україні, де кожна дитина з ООП, особи інвалідністю та ветерани війни в Черкаській області мають можливість реалізувати свій потенціал через спорт, відчуваючи себе повноцінним членом активної та інклюзивної спільноти.

**Місія:** створити та розвинути доступне, безпечне та підтримуюче середовище для занять парахокеєм (Hockey ID, PD, WD) у Черкаській області, залучаючи дітей з ООП, осіб з інвалідністю та ветеранів війни, сприяючи їх фізичній реабілітації, психологічному відновленню та соціальній інтеграції через командну роботу, тренування та участь у змаганнях, у тісній співпраці з місцевими громадами, партнерами та національною федерацією.

### Цінності:

- **Безбар'єрність та інклюзивність:** створюємо простір, де кожен, незалежно від своїх фізичних чи інтелектуальних особливостей, відчуває себе прийнятним, цінним та має можливість повноцінно займатися спортом.
- **Підзвітність:** працюємо прозоро, відповідально та чесно, забезпечуючи відкритість у своїй діяльності перед членами організації, партнерами та суспільством.
- **Справедливість:** забезпечуємо рівні можливості для всіх, без будь-якої дискримінації, створюючи умови для чесної конкуренції та розвитку кожного учасника.
- **Позитивність:** фокусуємось на розвитку, підтримці та натхненні, створюючи атмосферу взаємної підтримки та віри у можливість кожного.
- **Динамічність:** прагнемо до постійного руху вперед, адаптуємось до змін, впроваджуємо інновації та підходимо до кожної задачі з енергією та ентузіазмом.

Візія, місія та цінності є основою діяльності ВП, визначають підходи до розвитку парахокею в Черкаській області, взаємодії з членами організації, партнерами та суспільством, та сприяють досягненню стратегічних цілей Федерації ПараХокею України.

## II. SWOT-аналіз (Регіональний фокус: Черкаська область)

Детальний аналіз внутрішніх сильних та слабких сторін майбутнього ВП, а також зовнішніх можливостей та загроз у специфічному контексті Черкаської області, є критично важливим для розробки реалістичної та ефективної стратегії. Цей аналіз враховує географічні, адміністративні, соціально-економічні та інфраструктурні особливості регіону.

Для забезпечення чіткості та ефективності аналізу, пріоритетні фактори в кожній категорії виділені **жирним шрифтом**.



### Сильні сторони (Strengths)

#### 1. Підтверджений значний потенціал учасників Hockey ID та PD по всій області.

Це є ключовою сильною стороною, оскільки забезпечує наявність цільової аудиторії для розвитку парахокею.

#### 2. Наявність адміністративного, логістичного та потенційного координаційного центру в м. Умань.

Це забезпечує зручність управління, координації та логістики на регіональному рівні.

#### 3. Існування 16 міст (Черкаси, Золотоноша, Канів, Сміла, Умань та інших) та 14 селищ з потенційною спортивною інфраструктурою та партнерами (промислові підприємства, ДЮСШ, заклади освіти).

Це створює можливості для залучення ресурсів та розширення діяльності ВП.

#### 4. Розвинена мережа Інклюзивно-ресурсних центрів (ІРЦ), освітніх закладів, що може слугувати джерелом даних про фінансування та якості спортивної інфраструктури між потенційних учасників Hockey ID та каналом комунікації з обласним центром/великими містами та іншими громадами батьками.

Це забезпечує ефективний канал для залучення нових учасників та інформування громадськості.

#### 5. Чітка зацікавленість та підтримка з боку офісу ГО "Федерація Парахокею України" у розвитку регіональних осередків.

Це є важливою сильною стороною, оскільки забезпечує методичну, організаційну та фінансову підтримку для ВП.

#### 6. Зростаючий суспільний запит на безбар'єрність, інклюзію і реабілітацію ветеранів, що створює сприятливі умови для діяльності ВП.

Це є важливою сильною стороною, оскільки забезпечує соціальну підтримку потенційних учасників гри у парахокеї.



### Слабкі сторони (Weaknesses)

#### 1. Необхідність розбудови організаційної структури та операційних процесів ВП "з нуля" на регіональному рівні.

Це створює значні початкові труднощі, оскільки потребує часу та ресурсів для створення ефективної системи управління.

#### 2. Значна географічна розпорошеність потенційних учасників, партнерів та інфраструктури по 4 великих районах області (Черкаський, Уманський, Звенигородський, Золотоніський).

Це створює виклики для організації тренувань, заходів та комунікації.

#### 3. Обмеженість або відсутність кваліфікованих тренерів та інструкторів саме з парахокею (ID, PD, WD) на місцях.

Це є критичною слабкістю, оскільки кваліфікований персонал є необхідним для ефективного тренувального процесу.

#### 4. Потенційна нерівномірність доступності ресурсів, які можуть слугувати джерелом даних про фінансування та якості спортивної інфраструктури між громадами області.

Це може призвести до обмеження можливостей для розвитку парахокею в окремих громадах.

#### 5. Висока залежність на старті від центрального офісу щодо методології тренувань, сертифікації тренерів, початкового фінансування та забезпечення специфічним інвентарем.

Це може обмежувати самостійність та оперативність прийняття рішень на регіональному рівні.

#### 6. Відсутність спеціалізованого інвентарю (наприклад, інклюзію і реабілітацію ветеранів, що створює ключок для Hockey WD) на старті та потреба у значних інвестиціях для його придбання.



## Можливості (Opportunities)

**1. Співпраця з Черкаською ОДА та відповідними структурами міських рад для отримання адміністративної, інформаційної та потенційно фінансової підтримки.**

Це відкриває можливості для залучення ресурсів та підтримки з боку місцевої влади.

**2. Партнерство з великими аграрними підприємствами області в рамках їх корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).**

Це можливість залучення додаткового фінансування ресурсів для розвитку парахокею.

**3. Залучення фінансування з місцевих бюджетів через цільові програми підтримки безбар'єрного доступу до спорту, інклюзії та ветеранських ініціатив; участь в обласних та міських конкурсах проєктів; гранти від місцевих бізнесів та громад.**

Це забезпечує диверсифікацію джерел фінансування та підвищення фінансової стабільності ВП.

**4. Використання наявної спортивної інфраструктури (шкільні спортзали, майданчики ДЮСШ, стадіони) містах області через офіційні домовленості.**

Це дозволяє зменшити витрати на створення власної інфраструктури.

**5. Залучення здобувачів вищої освіти ЗВО з фахових коледжів, як волонтерів, помічників інструкторів та майбутніх фахівців.**

Це забезпечує залучення додаткових людських ресурсів та фахівців для підтримки діяльності ВП.

**6. Співпраця з ГО, що працюють з особами з інвалідністю та ветеранськими організаціями реабілітаційними центрами для обміну досвідом,**



## Загрози (Threats)

**1. Логістичні труднощі та значні транспортні витрати на переміщення між населеними пунктами області для координатора, тренерів, учасників під час організації тренувань та заходів.**

Це збільшує витрати та ускладнює організацію діяльності ВП.

**2. Можлива низька проінформованість населення, його переваги, а також наявність стереотипів щодо можливостей участі дітей з ООП, осіб з інвалідністю та ветеранів у спорті.**

Це може ускладнити залучення учасників та підтримки парахокею.

**3. Конкуренція за увагу цільової аудиторії (особливо дітей з ООП, осіб з інвалідністю та ветеранів), обмежені ресурси (фінансові, інфраструктурні, людські) та спортивних ініціатив в області.**

Це створює виклики для залучення ресурсів та цільової аудиторії.

**4. Безпекова ситуація в країні та її можливий негативний вплив на можливість проведення регулярних тренувань та масових заходів у різних частинах області, особливо у потенційно небезпечних зонах.**

Це є серйозною загрозою для стабільності та безпеки діяльності ВП.

**5. Бюрократичні процедури та можливі затримки при взаємодії з місцевими органами влади, отриманні дозволів на використання інфраструктури, погодженні заходів чи отриманні бюджетного фінансування.**

Це може призвести до затримки в реалізації проєктів та отриманні необхідних ресурсів.

**6. Плинність кадрів (координатора, тренерів, волонтерів), особливо на початковому етапі, через обмежені фінансові ресурси для оплати праці або**



залучення учасників тощо.

**вигорання.**

Це сприяє розширенню мережі партнерів та залученню додаткових ресурсів та досвіду.

Це може призвести до нестабільності в роботі ВП та втрати кваліфікованих працівників.

7. Можливість стати пілотним регіоном для впровадження нових методик чи програм Федерації, враховуючи відсутність попереднього досвіду парахокею в Україні та області.

Непередбачувані зміни в державному чи місцевому фінансуванні соціальних та спортивних програм через економічні наслідки війни.

Це створює ризики для фінансової стабільності ВП.

Це відкриває можливості для інновацій та отримання додаткової підтримки від Федерації.

### Аналіз взаємозв'язку між факторами:

Довгострокова перспектива:

- **Демографічні зміни:** прогнозоване збільшення кількості дітей з ООП, осіб з інвалідністю в Черкаській області протягом наступних 5 років створює додаткові можливості для розвитку парахокею.
- **Розвиток інфраструктури:** плани будівництва нових спортивних об'єктів у Черкаській області відкривають нові можливості для розширення тренувальної бази для парахокею.
- **Зміни в законодавстві:** очікувані зміни в законодавстві щодо підтримки безбар'єрності та інклюзії в спорті можуть створити додаткові можливості для фінансування та розвитку парахокею.

Комунікаційний аспект:

- **Сильні сторони:** наявність вебсайту, сторінок у соціальних мережах парахокею на національному рівні.
- **Слабкі сторони:** недостатня проінформованість населення Черкаської області про парахокею та його переваги.
- **Можливості:** співпраця з місцевими ЗМІ для популяризації парахокею, проведення інформаційних та адвокаційних кампаній в закладах освіти та відповідних установах.
- **Загрози:** низький рівень довіри населення до громадських організацій.

Цей SWOT-аналіз підкреслює, що, враховуючи виклики, пов'язані з розбудовою нової структури у великому регіоні та обмеженістю ресурсів на старті, Черкаська область має значні можливості для розвитку ВП завдяки наявності потенційних учасників, партнерів та зростаючому суспільному запиту на створення безбар'єрного інклюзивного середовища. Ключем до успіху буде ефективне використання сильних сторін та можливостей для подолання слабких сторін та мінімізації загроз.



### III. Цільові аудиторії та ключові стейкхолдери (зацікавлені особи)

Цей розділ визначає цільові аудиторії ВП та інших бенефіціарів, з якими планується взаємодія для ефективної реалізації цілей та завдань розвитку парахокею в Черкаській області.

#### A. Цільові аудиторії (потенційні учасники)

Пріоритетними цільовими аудиторіями на першому етапі діяльності ВП є діти та особи з інтелектуальними та ментальними порушеннями (для Hockey ID) та ветерани війни (з інвалідністю та без) – потенційні гравці. Надалі планується розширення охоплення інших цільових груп.

##### 1. Діти та особи з інтелектуальними та ментальними порушеннями (для Hockey ID):

- **Пріоритетність:** основна цільова група на першому етапі.
- **Канали залучення:**
  - Інклюзивно-ресурсні центри (ІРЦ): проведення інформаційних та адвокаційних кампаній, відкритих тренувань, майстер-класів.
  - Спеціальні школи, інклюзивні та спеціальні класи/групи: організація презентацій, спортивних свят, залучення фахівців, що працюють із вказаною цільовою аудиторією до співпраці.
  - Громадські організації, що допомагають родинам дітей з ООП та інвалідністю і батьківських Організацій: проведення спільних заходів, інформаційна підтримка, залучення батьків до волонтерської діяльності.
  - Соціальні мережі та онлайн-платформи: створення груп, розміщення інформації про діяльність ВП, проведення онлайн-консультацій.
- **Методи залучення:**
  - Використання ігрових та інтерактивних методів, адаптованих до вікових та індивідуальних особливостей дітей з ООП і осіб з інвалідністю та ветеранів війни.
  - Забезпечення позитивної та підтримуючої атмосфери на тренуваннях та заходах.
  - Залучення членів родин до участі у заходах ВП.

##### 2. Дорослі з інтелектуальними особливостями (для Hockey ID):

- **Канали залучення:**
  - Центри соціальної підтримки та територіальні центри соціального обслуговування: проведення інформаційних зустрічей, організація показових виступів, залучення фахівців центрів до співпраці.
  - Спеціалізовані заклади: встановлення партнерських відносин, проведення спільних заходів.



- Громадські організації, що працюють з людьми з інвалідністю: обмін досвідом, спільні заходи.
  - **Методи залучення:**
    - Надання інформації про переваги парахокею для соціальної адаптації та підтримки здоров'я.
    - Створення можливостей для спілкування та взаємодії з іншими учасниками.
    - Залучення волонтерів для підтримки учасників під час тренувань та заходів.
3. **Діти та особи з фізичними порушеннями (порушення ОРА, ампутації тощо) (для Hockey PD/WD):**
- **Канали залучення:**
    - Реабілітаційні центри та медичні заклади: проведення інформаційних та адвокаційних кампаній, організація показових тренувань, залучення їх фахівців до співпраці.
    - Протезні підприємства: розповсюдження інформаційних матеріалів, проведення спільних заходів.
    - Профільні громадські організації: встановлення партнерських відносин, обмін досвідом, залучення учасників.
    - Спортивні клуби та федерації: обмін досвідом, потенційне використання інфраструктури, залучення тренерів.
  - **Методи залучення:**
    - Акцент на можливостях парахокею для реабілітації, соціальної інтеграції та спортивних досягнень.
    - Забезпечення доступності тренувань та заходів для осіб з різними фізичними порушеннями.
    - Залучення успішних спортсменів-паралімпійців для мотивації учасників.
4. **Ветерани що зазнали поранень або захворювань через бойові дії (для Hockey PD/WD, потенційно ID):**
- **Пріоритетність:** важлива цільова група для соціальної інтеграції та реабілітації.
  - **Канали залучення:**
    - Ветеранські хаби та організації ветеранів: проведення адвокацій, організація спортивних заходів, залучення ветеранів до волонтерської діяльності.
    - Госпіталі ветеранів війни та програми психологічної підтримки: інформування про можливості парахокею, інтеграція парахокею в освітні програми та реабілітацій.
    - Співпраця з волонтерськими організаціями, що працюють з ветеранами.
  - **Методи залучення:**
    - Підкреслення можливостей парахокею для фізичної та психологічної реабілітації, соціальної адаптації та підтримки побратимства.



- Створення сприятливої атмосфери для спілкування та обміну досвідом між ветеранами.
- Забезпечення психологічної підтримки учасників та їхніх родин.

#### 5. Члени родин учасників:

- **Роль:** важлива група підтримки, потенційні волонтери та амбасадори ВП.
- **Методи залучення:**
  - Залучення до участі у заходах ВП, надання інформації про діяльність організації.
  - Створення можливостей для волонтерської діяльності та надання допомоги в організації тренувань та заходів.
  - Забезпечення інформаційної підтримки та навчання членів родин щодо потреб учасників та можливостей парахокею.

#### Мотивація та утримання учасників:

Для забезпечення довгострокової участі у діяльності ВП, необхідно:

- розробити систему мотивації та заохочення учасників, враховуючи їх індивідуальні потреби та інтереси;
- організовувати цікаві та різноманітні заходи, включаючи спортивні змагання, культурні події та соціальні проєкти;
- забезпечити позитивну атмосферу в колективі, сприяти формуванню командного духу та взаємопідтримки;
- забезпечити індивідуальний підхід до кожного учасника, враховуючи їх індивідуальні можливості та потреби.

#### В. Ключові стейкхолдери (партнери та зацікавлені сторони)

Для ефективної реалізації цілей та завдань ВП необхідно встановити та підтримувати партнерські відносини з ключовими стейкхолдерами. Пріоритетними стейкхолдерами на першому етапі є ГО "Федерація ПараХокею України", місцеві органи влади та освітні установи. Надалі планується розширення співпраці з іншими групами стейкхолдерів.

#### 1. ГО "Федерація ПараХокею України" (центральний офіс):

- **Роль:** надання методологічної підтримки, сертифікація тренерів, координація національної діяльності, часткове фінансування, забезпечення брендування.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Регулярна комунікація та обмін інформацією.
  - Участь у національних програмах та проєктах.
  - Залучення експертів Федерації до проведення освітніх заходів та консультацій.



## 2. Місцеві органи влади:

### ○ Черкаська обласна державна адміністрація (ОВА):

- Департаменти: регіонального розвитку; молоді та спорту; соціального захисту населення; управлінь: освіти та науки; з ветеранської політики; у справах сім'ї, молоді та спорту; представник урядового уповноваженого з прав осіб з інвалідністю в Черкаській обласній адміністрації.
- **Роль:** адміністративна підтримка, доступ до комунальної інфраструктури, потенційне включення до обласних програм фінансування.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Подання запитів на підтримку та співпрацю.
  - Участь у нарадах та консультаціях з представниками органів влади.
  - Інформування про діяльність ВП та досягнуті результати.

### ○ Міські ради (Черкаська, Уманська, Звенигородська, Золотоніська та інші):

- Відповідні управління та відділи.
- **Роль:** отримання дозволів, доступ до міської інфраструктури (спортзали, майданчики), співфінансування, інформаційна підтримка на рівні громад.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Подання запитів на використання міської інфраструктури та отримання фінансової підтримки.
  - Організація спільних заходів та інформаційних кампаній.
  - Залучення представників міських рад до участі у діяльності ВП.

## 3. Освітні установи:

### ○ Інклюзивно-ресурсні центри (ІРЦ):

- **Роль:** ідентифікація та інформування потенційних учасників Hockey ID та їхніх батьків.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Проведення інформаційних та адвокаційних заходів для працівників ІРЦ і батьків дітей з ООП та інвалідністю.
  - Організація спільних заходів для дітей з ООП.
  - Забезпечення зворотного зв'язку та обміну інформацією.

### ○ Заклади загальної середньої освіти (з інклюзивними та спеціальними класами), спеціальні школи:

- **Роль:** надання майданчиків для тренувань, інформування учнів та батьків.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Укладання угод про співпрацю щодо використання спортивної інфраструктури.
  - Проведення презентацій та спортивних заходів для учнів.
  - Залучення педагогів до підтримки парахокею.

### ○ Заклади вищої освіти (ЗВО):

- Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини,



Черкаський національний університет ім. Б.Хмельницького, Черкаський державний технологічний університет, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ, Уманський національний університет садівництва та інші (факультети фізичного виховання, реабілітації, соціальної роботи, психології) та заклади фахової передвищої освіти, що розташовані в Черкаській області.

- **Роль:** залучення волонтерів, майбутніх інструкторів, база для досліджень; включення в освітньо-професійні програми дисциплін з адаптивного спорту розроблення програм щодо навчання дітей з ООП з адаптивного спорту.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Залучення студентів до волонтерської діяльності.
  - Організація практики для студентів відповідних спеціальностей.
  - Проведення спільних досліджень та проєктів.

#### 4. Медичні та реабілітаційні установи:

##### ○ **Обласний госпіталь для ветеранів війни:**

- **Роль:** партнер для залучення ветеранів до програм Hockey PD/WD.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Проведення інформаційних заходів для ветеранів та медичних працівників.
  - Інтеграція парахокею в програми реабілітації ветеранів.
  - Забезпечення психологічної підтримки учасників.

##### ○ **Реабілітаційні центри (державні та приватні):**

- **Роль:** залучення осіб з фізичними порушеннями, інтеграція парахокею в реабілітаційні програми.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Проведення презентацій та майстер-класів для пацієнтів реабілітаційних центрів.
  - Співпраця з фахівцями реабілітаційних центрів у розробці програм адаптації до парахокею.
  - Забезпечення доступності тренувань для осіб з різними фізичними порушеннями

#### 5. Громадські організації (ГО):

##### ○ **Організації, що працюють з дітьми та особами з інвалідністю:**

- **Роль:** обмін досвідом, спільні заходи, залучення учасників.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Проведення спільних заходів, спрямованих на популяризацію парахокею та інклюзію.
  - Обмін досвідом та найкращими практиками.
  - Спільна адвокація прав дітей та осіб з інвалідністю у сфері спорту.



- **Ветеранські організації та хаби:**
  - **Роль:** ключові партнери для роботи з ветеранами.
  - **Стратегії взаємодії:**
    - Проведення спільних заходів, спрямованих на залучення ветеранів до парахокою.
    - Надання інформаційної підтримки ветеранам та їхнім родинам.
    - Залучення ветеранів до волонтерської діяльності.
- **Спортивні федерації та клуби:**
  - **Роль:** обмін досвідом, потенційне використання інфраструктури, залучення тренерів.
  - **Стратегії взаємодії:**
    - Проведення спільних тренувань та майстер-класів.
    - Використання спортивної інфраструктури на партнерських умовах.
    - Залучення тренерів та фахівців для навчання та консультування.
- 6. **Бізнес-сектор:**
  - **Великі підприємства Черкащини (промислові, аграрні) :**
    - **Роль:** потенційні спонсори, партнери в рамках програм КСВ (корпоративної соціальної відповідальності).
    - **Стратегії взаємодії:**
      - Розробка пропозицій щодо спонсорських пакетів та участі у соціальних проєктах.
      - Проведення презентацій та інформаційних заходів для представників бізнесу.
      - Залучення волонтерів з-поміж працівників підприємств.
  - **Малий та середній бізнес:**
    - **Роль:** спонсорська підтримка заходів, надання послуг (транспорт, поліграфія тощо).
    - **Стратегії взаємодії:**
      - Залучення до фінансування окремих заходів та ініціатив.
      - Надання послуг на пільгових умовах.
      - Інформування про діяльність ВП та досягнуті результати.
- 7. **Медіа:**
  - **Регіональні та місцеві ЗМІ (телекомпанії «Вікка», Ільдана, телеканал «Антина» та інші):**
    - **Роль:** висвітлення діяльності ВП, інформування громадськості.
    - **Стратегії взаємодії:**
      - Розповсюдження прес-релізів та інформаційних матеріалів.
      - Організація інтерв'ю та репортажів про діяльність ВП.
      - Залучення журналістів до участі у заходах ВП.
  - **Соціальні мережі, місцеві публіки, блоги:**



- **Роль:** пряма комунікація з цільовими аудиторіями та громадськістю.
- **Стратегії взаємодії:**
  - Створення та активне ведення сторінок у соціальних мережах.
  - Розміщення інформації про діяльність ВП у місцевих публіках та блогах.
  - Проведення онлайн-трансляцій заходів та спілкування з аудиторією.

### Ресурсне забезпечення:

Для ефективної взаємодії зі стейкхолдерами необхідно забезпечити:

- **Людські ресурси:** призначення відповідальних осіб за взаємодію з кожною групою стейкхолдерів, залучення волонтерів.
- **Матеріально-технічні ресурси:** забезпечення необхідних матеріалів для проведення презентацій, інформаційних кампаній та інших заходів.
- **Фінансові ресурси:** планування бюджету для організації заходів, спрямованих на взаємодію зі стейкхолдерами.

### Моніторинг та оцінка:

Для забезпечення ефективності взаємодії зі стейкхолдерами необхідно:

- Регулярно проводити моніторинг та оцінку результатів взаємодії з кожною групою стейкхолдерів.
- Збирати зворотний зв'язок від стейкхолдерів та враховувати їхні пропозиції у подальшій роботі.
- Вносити зміни до стратегій взаємодії, якщо це необхідно для досягнення цілей ВП.

Ефективна взаємодія з усіма стейкхолдерами, врахування їхніх інтересів та побудова довгострокових партнерських відносин є запорукою успішного розвитку ВП у Черкаській області.

## IV. Стратегічні цілі ВП Черкаської області на 2025-2026 роки

На основі візії, місії та SWOT-аналізу, визначено ключові стратегічні цілі для ВП на перші два роки діяльності (2025-2026 роки). Для кожної цілі визначено ключові показники ефективності (KPI), що використовуватимуться для моніторингу та оцінки прогресу.

- **Інституційна ціль:** створити та забезпечити стале функціонування ВП.
  - **KPI:**
    - Наявність офіційної реєстрації ВП.
    - Сформоване ядро ВП (наявність координатора, залучені активісти/волонтери).



- Наявність та впровадження базових операційних процедур.
- Кількість налагоджених формалізованих партнерських зв'язків.
- **Завдання:**
  - Офіційно зареєструвати ВП ГО "Федерація ПараХоккею України" у Черкаській області до кінця 2025 року.
  - Сформувати ядро ВП:
  - Призначити/обрати координатора ВП до кінця 2025 року.
  - Залучити щонайменше 5 активістів/волонтерів до кінця 2025 року.
  - Розробити та впровадити базові операційні процедури (комунікація, звітність, планування) до кінця 2025 року.
  - Налагодити формалізовані партнерські зв'язки (меморандуми, угоди про співпрацю) з ключовими стейкхолдерами у 4-х районах області до кінця 2026 року.
  - Розробити систему управління волонтерами до кінця 2026 року.
- **Спортивна ціль:** започаткувати та розвивати тренувальну діяльність з парахокею, з фокусом на Hockey ID.
  - **КРІ:**
    - Наявність регулярних тренувань з Hockey ID в області.
    - Кількість проведених ознайомчих заходів/майстер-класів з Hockey ID.
    - Кількість підготовлених місцевих інструкторів/волонтерів для Hockey ID.
    - Проведена детальна оцінка потреб, інфраструктурних можливостей та потенціалу для запуску Hockey PD та Hockey WD.
  - **Завдання:**
    - Запустити регулярні (щонайменше 1-2 рази на тиждень) тренування з Hockey ID у м. Умань до кінця 2025 року.
    - Запустити регулярні тренування з Hockey ID щонайменше в одному іншому місті області до кінця 2025 року.
    - Провести щонайменше 4 ознайомчі заходи/майстер-класи з Hockey ID у різних містах області протягом 2025-2026 рр.
    - Сформувати пул з щонайменше 4-6 підготовлених місцевих інструкторів/волонтерів для Hockey ID через організацію або сприяння участі у навчальних семінарах/тренінгах та майстер-класах до кінця 2026 року.
    - Розпочати детальну оцінку потреб, інфраструктурних можливостей та потенціалу для запуску Hockey PD та Hockey WD у м. Умань протягом 2025 року (включаючи пошук потенційних учасників серед ветеранів та осіб з фізичними порушеннями та інтелектуальними та ментальними порушеннями, аналіз доступності залів, потреби в спеціальному інвентарі) протягом 2026 року.
    - Організувати внутрішні змагання з парахокею до кінця 2026 року.



- **Соціальна ціль:** залучити цільові аудиторії та сприяти їхній соціальній інтеграції.
  - **КРІ:**
    - Кількість залучених унікальних учасників (дітей та осіб з інтелектуальними та ментальними порушеннями, фізичними порушеннями, ветеранів) до регулярних занять та/або ознайомчих заходів.
    - Кількість залучених ветеранів війни у діяльності ВП.
    - Наявність системної співпраці з обласним центром реабілітації та/або ключовими ветеранськими хабами/організаціями.
    - Кількість заходів, спрямованих на формування спільноти навколо ВП.
    - Рівень задоволеності учасників діяльністю ВП.
  - **Завдання:**
    - Залучити щонайменше 40-60 унікальних учасників (дітей та осіб з інтелектуальними та ментальними порушеннями фізичними порушеннями , ветеранів) до регулярних занять та/або ознайомчих заходів ВП по всій області до кінця 2026 року.
    - Забезпечити участь щонайменше 10 ветеранів війни у діяльності ВП (ознайомчі заходи, потенційно тренування з Hockey PD/WD) до кінця 2026 року.
    - Налагодити системну співпрацю щонайменше з одним обласним центром реабілітації та/або ключовими ветеранськими хабами/організаціями для інформування та залучення потенційних учасників до кінця 2026 року.
    - Сприяти формуванню спільноти навколо ВП (учасники, батьки, волонтери) через спільні заходи та неформальне спілкування протягом 2025-2026 рр.
    - Провести соціальні акції, спрямовані на підвищення обізнаності про проблеми осіб з інвалідністю та можливості їхньої соціальної інтеграції через спорт протягом 2025-2026 рр.
- **Комунікаційна ціль:** підвищити обізнаність про парахокей та діяльність ВП в регіоні.
  - **КРІ:**
    - Розроблений та реалізований комунікаційний план ВП.
    - Кількість висвітлень діяльності ВП у місцевих ЗМІ.
    - Охоплення аудиторії в соціальних мережах.
    - Кількість створених та поширених інформаційних матеріалів.
  - **Завдання:**
    - Розробити та реалізувати комунікаційний план ВП до кінця 2025 року.
    - Забезпечити регулярне висвітлення діяльності ВП (новини, анонси, історії успіху) через місцеві ЗМІ (онлайн-видання, регіональне ТБ), соціальні мережі (створення та ведення сторінок ВП) та інформаційні ресурси партнерських організацій (ІРЦ, департаменти ОДА, ГО) протягом 2025-2026 рр.
    - Створити базові інформаційні матеріали про парахокей та діяльність ВП (листівки, презентації) для поширення серед цільових аудиторій та партнерів до



кінця 2025 року.

- Розробити контент-стратегію для соціальних мереж до кінця 2025 року.
- Провести онлайн-кампанії, спрямовані на залучення цільових аудиторій, протягом 2025-2026 рр.

- **Фінансова ціль:** забезпечити фінансову сталість ВП.

- **КРІ:**

- Розроблений орієнтовний бюджет ВП на 2025-2026 роки.
- Обсяг залучених коштів з різних джерел.
- Структура фінансування (співвідношення коштів з різних джерел).
- Відсоток покриття операційних витрат ВП з місцевих джерел.
- Наявність стратегії залучення ресурсів.
- Кількість залучених спонсорів та партнерів.

- **Завдання:**

- Розробити орієнтовний бюджет ВП на 2025-2026 роки, враховуючи операційні витрати, оплату праці (за можливості), витрати на інвентар, транспортні витрати та організацію заходів, до кінця 2025 року.
- Залучити фінансування для діяльності ВП, поєднуючи ресурси з центрального бюджету Федерації, місцевих джерел (подання заявок на фінансування з обласного/міських бюджетів, участь у конкурсах проєктів), грантових програм та спонсорської допомоги від місцевого бізнесу протягом 2025-2026 рр.
- Забезпечити покриття щонайменше 50% операційних витрат ВП (без урахування вартості спеціалізованого інвентарю) з місцевих джерел до кінця 2026 року.
- Розробити стратегію залучення ресурсів до кінця 2025 року.
- Залучити щонайменше 3 спонсорів та партнерів для фінансової підтримки діяльності ВП до кінця 2025 року.
- Забезпечити прозорість та підзвітність у фінансовій діяльності ВП протягом 2025-2026 рр.

## V. Географічний план розвитку (поетапний: 2025-2026)

З метою ефективного використання ресурсів та враховуючи розміри Черкаської області, пропонується поетапний географічний план розвитку ВП на 2025-2026 роки.

### Етап 1 (2025 рік): запуск та становлення в Умані, початкове охоплення ключових міст

- **м. Умань (центральний хаб ВП):**

- **Дії:**

1. Формалізація ВП (реєстрація, призначення координатора).
2. Формування команди (активісти, волонтери).
3. Налагодження первинних партнерств:



- Уманська міська рада та Паланська ОТГ (управління спорту, освіти, соцзахисту).
- Ключові ІРЦ м. Умань та Паланська ОТГ.
- Обласний госпіталь ветеранів.
- Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини.
- 4. Проведення аудиту доступної спортивної інфраструктури в Умані (шкільні зали, ДЮСШ, університетські комплекси).
- 5. Запуск 1-2 пілотних груп з Носкеу ID (регулярні тренування).
- 6. Організація першого навчального семінару/тренінгу для місцевих інструкторів/волонтерів (2-3 особи).
- 7. Проведення першого публічного заходу в Умані (фестиваль парахокею, відкрите тренування, майстер-клас).
- 8. Розробка базових інформаційних матеріалів та запуск комунікації (сторінка в соцмережах, перші публікації в місцевих ЗМІ).
- **Очікуваний результат:** функціонуюче ядро ВП в Умані, налагоджені ключові партнерства, старт регулярних тренувань з Носкеу ID, перша група підготовлених волонтерів/інструкторів, підвищення початкової обізнаності про парахокей в місті.
- **м. Звенигородка, м. Золотоноша, м. Черкаси (другий пріоритет):**
  - **Критерії вибору міст:**
    - Кількість населення (понад 5 тис.).
    - Наявність спортивної інфраструктури (спортивні зали, стадіони).
    - Зацікавленість місцевої влади та громадськості.
    - Транспортна доступність та логістичні можливості.
  - **Дії:**
    - Призначення/знаходження контактних осіб/волонтерів у кожному місті.
    - Встановлення початкових контактів з:
      - Міською владою та об'єднаних територіальних громад (відділи спорту, освіти).
      - Місцевими ІРЦ.
      - Потенційними партнерами (великі підприємства, ГО).
    - Проведення 1-2 виїзних ознайомчих заходів "Спробуй Парахокей ID".
    - Попередня оцінка:
      - Наявної спортивної інфраструктури.
      - Потенціалу для запуску секцій (кількість потенційних учасників, наявність активістів).
    - Пошук та попередня ідентифікація потенційних місцевих інструкторів/волонтерів.
  - **Очікуваний результат:** встановлені контакти в ключових містах, проведено перші інформаційно-ознайомчі заходи, зібрано попередню інформацію про потенціал для розширення діяльності.



## Етап 2 (2026 рік): розширення мережі, диверсифікація діяльності

- м. Умань:

- Дії:

1. Стабілізація роботи груп Hockey ID, можливе відкриття додаткових груп.
2. Поглиблення співпраці з реабілітаційними центрами та ветеранськими організаціями.
3. Проведення детальної оцінки можливостей та потреб для запуску Hockey PD/WD:
  - Ідентифікація потенційних учасників.
  - Пошук фінансування на інвентар.
  - Адаптація інфраструктури.
  - Пошук/підготовка тренерів.
4. Запуск пілотної активності для дітей з ООП та ветеранів (ознайомчі тренування з Hockey PD/WD).
5. Організація та проведення обласного заходу/фестивалю з парахокею за участю команд/учасників з інших міст (за можливості).
6. Менторська підтримка інструкторів/волонтерів.

- **Очікуваний результат:** стабільна робота секцій Hockey ID, розпочато системну роботу з дітьми з ООП, ветеранами, створено передумови для розвитку Hockey PD/WD, проведено перший обласний захід, посилено кадровий потенціал.

- м. Звенигородка, м. Золотоноша, м. Черкаси (та потенційно інші міста):

- Дії:

1. Проведення додаткових ознайомчих заходів з Hockey ID.
2. Налагодження системної співпраці з:
  - Місцевими ІРЦ.
  - Відділами освіти/спорту.
  - ГО.
3. Запуск регулярної групи з Hockey ID щонайменше в одному з цих міст.
4. Підготовка 1-2 місцевих інструкторів/волонтерів для кожного активного осередку.
5. Залучення місцевих ресурсів:
  - Волонтери.
  - Приміщення.
  - Можливе співфінансування.
6. Активне інформування місцевих громад про діяльність ВП, включаючи використання інноваційних підходів:
  - Онлайн-тренування.
  - Віртуальні змагання.
  - Використання мобільних додатків для залучення учасників та



комунікації.

- **Очікуваний результат:** розширення географії регулярних занять Hockey ID, формування локальних команд волонтерів/інструкторів, посилення присутності ВП в ключових містах області.

### Показники успішності:

Для оцінки ефективності реалізації плану пропонуються наступні показники успішності (KPI):

- Кількість діючих осередків ВП у містах області.
- Кількість учасників регулярних тренувань з Hockey ID.
- Кількість учасників пілотних тренувань з Hockey PD/WD для дітей з ООП та ветеранів.
- Кількість підготовлених інструкторів/волонтерів.
- Кількість проведених ознайомчих заходів та публічних подій.
- Кількість залучених партнерських організацій та спонсорів.
- Обсяг залучених місцевих ресурсів (фінансових, матеріальних, людських).
- Охоплення аудиторії в соціальних мережах та місцевих ЗМІ.
- Рівень задоволеності учасників та партнерів діяльністю ВП (за результатами опитувань).

Цей поетапний підхід дозволить ВП поступово нарощувати потенціал, ефективно розподіляти ресурси, адаптуватися до місцевих умов, будувати стійку мережу парахокею в Черкаській області та забезпечити сталий розвиток парахокею в регіоні.

## VI. Ключові ініціативи та програми для Черкаської області

Для досягнення стратегічних цілей ВП реалізовуватиме низку взаємопов'язаних ініціатив та програм, адаптованих до специфіки Черкащини. Кожна ініціатива/програма спрямована на досягнення конкретних цілей, має чітко визначені заходи, механізми залучення партнерів, джерела фінансування та критерії оцінки ефективності.

### 1. Програма "Парахокей на старті - Черкащині"

**Суть:** системна програма з популяризації та запуску секцій Hockey ID у Черкаській області.

**Мета:** створити умови для залучення широкого кола мешканців Черкаської області, особливо дітей з ООП, до парахокею, забезпечити початковий етап розвитку парахокею в регіоні.

**Діяльність:**

- Організація серії виїзних майстер-класів та відкритих тренувань "Спробуй Парахокей ID" у зацікавлених громадах.
- Формування та підтримка регулярних тренувальних груп Hockey ID (пошук приміщень, тренерів, учасників, забезпечення базовим інвентарем).
- Організація місцевих товариських матчів та міні-турнірів.



### **Механізми залучення партнерів:**

- Місцеві органи влади (освіта, спорт): надання приміщень, інформаційна підтримка, організаційна допомога в проведенні заходів.
- ІРЦ, школи, ГО батьків дітей з ООП та інвалідністю: залучення цільової аудиторії, поширення інформації про програму, організація спільних заходів.

### **Фінансування:**

- Центральний бюджет Федерації (стартовий інвентар, методика, оплата тренерів на початковому етапі).
- Місцеві бюджети (співфінансування оренди приміщень, транспортних витрат, організації заходів).
- Гранти (залучення коштів на реалізацію окремих заходів програми).
- Організація збору коштів від місцевої громади, бізнесу.

### **Показники ефективності:**

- Кількість проведених майстер-класів та відкритих тренувань.
- Кількість створених регулярних тренувальних груп Hockey ID.
- Кількість залучених учасників (за віковими категоріями, статтю).
- Кількість проведених місцевих товариських матчів та міні-турнірів.
- Динаміка зростання кількості учасників програми.
- Рівень задоволеності учасників та партнерів програмою (за результатами опитувань).

### **Ризики та їх мінімізація:**

- Низька зацікавленість цільової аудиторії: проведення активної інформаційної кампанії, залучення лідерів думок, використання інноваційних підходів (онлайн-тренування, віртуальні змагання).
- Недостатнє фінансування: розробка детального плану залучення фінансування, подання заявок на гранти, залучення спонсорів.
- Відсутність кваліфікованих тренерів: залучення та навчання місцевих активістів, організація навчальних семінарів.

## **2. Програма "Незламні Черкащани: інтеграція через спорт"**

**Суть:** регіональна програма, спрямована на залучення ветеранів війни до парахокою як інструменту реабілітації та соціалізації.

**Мета:** забезпечити психологічну та соціальну підтримку ветеранів війни шляхом залучення їх до парахокою, сприяти їхній реабілітації та інтеграції в суспільство.

### **Діяльність:**

- Проведення інформаційних сесій та ознайомчих заходів з Hockey PD/WD для ветеранів у співпраці з профільними установами.
- Оцінка потреб та можливостей для створення команд Hockey PD/WD.
- Розробка адаптованих тренувальних програм з урахуванням індивідуальних потреб ветеранів.
- Організація психосоціального супроводу учасників (за можливості, у партнерстві з



психологами та соціальними працівниками).

#### **Механізми залучення партнерів:**

- Обласний госпіталь ветеранів війни, реабілітаційні центри, ветеранські хаби та ГО: залучення цільової аудиторії, надання приміщень для проведення заходів, забезпечення медичного та психологічного супроводу.
- Департамент соцзахисту ОДА, Управління у справах ветеранів: інформаційна підтримка, залучення коштів з цільових програм, сприяння інтеграції ветеранів у спортивне середовище.

#### **Фінансування:**

- Гранти на підтримку ветеранів (залучення коштів на реалізацію програми).
- Цільові програми місцевих бюджетів (фінансування окремих заходів, надання пільг на оренду приміщень).
- Спонсорство (особливо для закупівлі дороговартісного інвентарю, як-от візки).
- Кошти Федерації (забезпечення методичних матеріалів, оплата тренерів).

#### **Показники ефективності:**

- Кількість проведених інформаційних сесій та ознайомчих заходів.
- Кількість ветеранів, залучених до програми.
- Кількість створених команд Hockey PD/WD.
- Динаміка відвідування тренувань ветеранами.
- Показники покращення психологічного стану ветеранів (за результатами тестувань, опитувань).
- Рівень соціальної адаптації ветеранів (оцінка залучення до спортивного життя, налагодження соціальних контактів).

#### **Ризики та їх мінімізація:**

- Низька мотивація ветеранів: проведення мотиваційних заходів, залучення прикладів успішної реабілітації через спорт, забезпечення індивідуального підходу.
- Недостатнє фінансування на закупівлю інвентарю: активний пошук спонсорів, залучення міжнародних донорів.
- Відсутність фахівців з реабілітації: залучення волонтерів-медиків, співпраця з реабілітаційними центрами, організація навчання для тренерів.

### **3. Програма "Школа інструктора парахокею - Черкащина"**

**Суть:** створення системи підготовки, сертифікації та менторської підтримки місцевих тренерів, інструкторів та волонтерів для всіх дисциплін парахокею.

**Мета:** забезпечити якісну підготовку та сертифікацію тренерів, інструкторів та волонтерів для ефективної реалізації програм розвитку парахокею в Черкаській області.

#### **Діяльність:**

- Організація та проведення навчальних семінарів, тренінгів (з залученням фахівців Федерації та зовнішніх експертів).
- Створення бази даних місцевих інструкторів/волонтерів з інформацією про їхню



кваліфікацію та досвід.

- Впровадження системи наставництва для нових фахівців (забезпечення менторської підтримки досвідченими тренерами).
- Забезпечення доступу до методичних матеріалів, розроблених Федерацією.

#### **Механізми залучення партнерів:**

- Центральний офіс Федерації: надання методичних матеріалів, залучення фахівців для проведення навчальних заходів, сертифікація інструкторів.
- Департамент молоді та спорту ОДА: організаційна та інформаційна підтримка, залучення коштів на проведення навчання.
- ЗВО (факультети фізвиховання та реабілітації): залучення викладачів для проведення теоретичних занять, надання приміщень для навчання.

#### **Фінансування:**

- Кошти Федерації (оплата роботи тренерів, розробка методичних матеріалів).
- Гранти на розвиток спроможності (залучення коштів на проведення навчальних заходів, придбання обладнання).
- Ресурси партнерів (надання приміщень для тренінгів, забезпечення технічного обладнання).

#### **Показники ефективності:**

- Кількість проведених навчальних семінарів, тренінгів.
- Кількість підготовлених та сертифікованих інструкторів, тренерів, волонтерів.
- Кількість фахівців, залучених до програми наставництва.
- Рівень задоволеності учасників навчальних програм (за результатами опитувань).
- Кількість тренерів, залучених до реалізації програм розвитку парахокею в області.

#### **Ризики та їх мінімізація:**

- Низька зацікавленість у навчанні: проведення інформаційної кампанії, надання пілг та заохочень для учасників навчання, забезпечення якісного та цікавого навчального процесу.
- Відсутність кваліфікованих тренерів для проведення навчання: залучення онлайн-ресурсів, організація виїзних навчальних заходів, співпраця з міжнародними організаціями.
- Недостатнє фінансування на проведення навчання: залучення спонсорів, організація платних навчальних заходів для залучення додаткових коштів.

## **4. Ініціатива "Доступний інвентар - Черкащина"**

**Суть:** забезпечення команд та секцій ВП необхідним спортивним інвентарем.

**Мета:** забезпечити команди та секції парахокею в Черкаській області необхідним спортивним інвентарем для повноцінних тренувань та змагань.

#### **Діяльність:**

- Формування стартових комплектів інвентарю для Hockey ID (ключки, м'ячі, манішки, конуси) для пілотних груп у м. Умань та інших містах.
- Розробка плану та активний пошук фінансування (гранти, спонсори) для закупівлі спеціалізованого інвентарю для Hockey PD/WD (адаптивні ключки, захист, спортивні візки).
- Створення системи обліку, зберігання та спільного користування інвентарем у межах ВП.



### **Механізми залучення партнерів:**

- Центральний офіс Федерації: надання методичних рекомендацій щодо вибору інвентарю, сприяння у закупівлі інвентарю за пільговими цінами.
- Донорські організації, місцевий бізнес: надання фінансової допомоги для закупівлі інвентарю, забезпечення логістики, надання складських приміщень для зберігання інвентарю.
- Органи влади: сприяння у закупівлі інвентарю, надання приміщень для зберігання та використання інвентарю.

### **Фінансування:**

- Кошти Федерації (закупівля базового інвентарю для Hockey ID на початковому етапі).
- Гранти (залучення коштів на закупівлю спеціалізованого інвентарю для Hockey PD/WD).
- Спонсорська допомога (залучення коштів від місцевого бізнесу, організація благодійних акцій).
- Організація збору коштів від громади на закупівлю інвентарю.

### **Показники ефективності:**

- Кількість забезпечених інвентарем команд та секцій Hockey ID.
- Кількість придбаного спеціалізованого інвентарю для Hockey PD/WD.
- Кількість учасників, забезпечених інвентарем.
- Ефективність використання інвентарю (кількість тренувань та змагань, проведених з використанням інвентарю).
- Рівень задоволеності команд та секцій забезпеченістю інвентарем.

### **Ризики та їх мінімізація:**

- Недостатнє фінансування на закупівлю інвентарю: розробка детального плану залучення спонсорів.
- Проблеми зі зберіганням та обліком інвентарю: створення системи обліку та зберігання інвентарю, призначення відповідальних осіб, забезпечення належних умов зберігання.
- Пошкодження або втрата інвентарю: розробка правил користування інвентарем, проведення інструктажів для користувачів, забезпечення страхування інвентарю.

## **5. Інформаційна кампанія "Черкащина: граємо разом!"**

**Суть:** підвищення обізнаності про парахокей, діяльність ВП та залучення учасників і партнерів.

**Мета:** підвищити обізнаність жителів Черкаської області про парахокей, діяльність ВП, залучити нових учасників, партнерів та волонтерів.

### **Діяльність:**

- Регулярне створення та поширення контенту (новини, історії успіху, фото/відео) через веб-сайт Федерації, сторінки ВП у соціальних мережах, місцеві ЗМІ (інтернет-видання, ТБ, радіо).
- Розробка та розповсюдження друкованих інформаційних матеріалів (буклети, плакати).
- Організація прес-конференцій, брифінгів перед ключовими подіями.
- Використання інформаційних ресурсів партнерів (ОДА, міські ради, ІРЦ, ГО) для



поширення інформації.

#### **Механізми залучення партнерів:**

- Місцеві ЗМІ: розміщення інформаційних матеріалів, висвітлення діяльності ВП, організація інтерв'ю та репортажів.
- Прес-служби ОДА та міських рад: поширення інформації про діяльність ВП через офіційні канали, організація спільних інформаційних заходів.
- Партнерські ГО та установи: поширення інформації серед цільової аудиторії, організація спільних заходів.

#### **Фінансування:**

- Операційний бюджет ВП (оплата роботи фахівців з комунікацій, виготовлення інформаційних матеріалів).
- Волонтерська допомога (дизайн, копірайтинг, фото/відеозйомка).
- Угоди з медіа (розміщення інформації).

#### **Показники ефективності:**

- Охоплення аудиторії в соціальних мережах (кількість переглядів, підписників, поширень).
- Кількість публікацій та згадок про ВП у місцевих ЗМІ.
- Кількість відвідувачів веб-сайту Федерації та сторінок ВП у соціальних мережах.
- Кількість залучених учасників, партнерів та волонтерів.
- Рівень обізнаності населення про паражокей та діяльність ВП (за результатами опитувань).

#### **Ризики та їх мінімізація:**

- Низька зацікавленість аудиторії: створення якісного та цікавого контенту, використання різноманітних форматів, проведення інтерактивних заходів.
- Недостатнє фінансування на інформаційну кампанію: залучення волонтерів, використання безкоштовних каналів комунікації, укладання бартерних угод з медіа.

## **VII. Ресурси та бюджетування**

Для ефективної реалізації стратегії ВП потребуватиме мобілізації та управління різними типами ресурсів.

### **1. Людські ресурси:**

#### **• Координатор ВП:**

- Ключова фігура, відповідальна за операційне управління, координацію діяльності, комунікацію та звітність.
- На початковому етапі можлива часткова зайнятість або волонтерська основа, з поступовим переходом на оплачувану посаду за умови залучення сталого фінансування.
- **Механізми залучення та утримання:**
  - Чіткий опис посадових обов'язків та очікуваних результатів.
  - Можливість професійного розвитку та навчання.



- Створення позитивної робочої атмосфери.
- Конкурентна оплата праці (за наявності фінансування).
- **Інструктори/Тренери:**
  - Фахівці, які проводять тренування.
  - На старті можливе залучення тренерів з адаптивної фізкультури з подальшою спеціалізацією/сертифікацією з парахокею.
  - Варіанти залучення: волонтери, частково оплачувані фахівці (за кошти проєктів/грантів), штатні тренери (у перспективі, за бюджетного фінансування).
  - **Механізми залучення та утримання:**
    - Надання можливостей для професійного розвитку (навчання, сертифікація).
    - Забезпечення методичними матеріалами та підтримкою.
    - Створення умов для професійного зростання.
    - Конкурентна оплата праці (за наявності фінансування).
- **Волонтери:**
  - Залучення студентів (ЗВО Умані), батьків учасників, активістів ГО, співробітників компаній-партнерів.
  - Функції: організація заходів, допомога під час тренувань, адміністративна робота, комунікація.
  - **Механізми залучення, мотивації та утримання:**
    - Створення чіткої системи волонтерської діяльності з визначенням ролей та обов'язків.
    - Проведення регулярних зустрічей та навчання для волонтерів.
    - Забезпечення зворотного зв'язку та визнання внеску волонтерів.
    - Надання можливостей для розвитку навичок та отримання досвіду.
    - Створення позитивної атмосфери та командного духу.
- **Актив ВП:**
  - Група найбільш зацікавлених волонтерів, батьків, представників партнерських організацій.
  - Функції: допомога координатору у прийнятті рішень та реалізації ініціатив, забезпечення зв'язку з громадою.
  - **Механізми залучення та підтримки:**
    - Регулярні зустрічі для обговорення стратегічних питань.
    - Залучення до процесу планування та оцінки діяльності ВП.
    - Забезпечення прозорості та відкритості у прийнятті рішень.

## 2. Фінансові ресурси:

- **Джерела:**
  - Центральний бюджет ГО "Федерація ПараХокею України" (стартове фінансування, інвентар, методична підтримка).
  - Місцеві бюджети через цільові програми підтримки спорту, інклюзії, ветеранів, конкурси соціальних проєктів.



- Гранти українських та міжнародних фондів, що підтримують розвиток спорту, інклюзію, реабілітацію ветеранів, розвиток громадянського суспільства (необхідний постійний моніторинг актуальних конкурсів).
- Спонсорська допомога від місцевого бізнесу (великі підприємства, МСБ) – фінансова або ресурсна (надання послуг, товарів).
- Благодійні внески від приватних осіб.
- **Основні статті витрат (орієнтовні):**
  - Оплата праці (координатор, тренери – за наявності фінансування).
  - Оренда спортивних залів/майданчиків (якщо не надаються безкоштовно партнерами).
  - Закупівля спортивного інвентарю (базовий, спеціалізований).
  - Транспортні витрати (переїзди координатора/тренерів між містами, доставка учасників на заходи).
  - Організаційні витрати (канцтовари, зв'язок, поліграфія).
  - Витрати на проведення заходів (оренда додаткового обладнання, харчування, нагородна атрибутика).
  - Комунікаційні витрати (просування в соцмережах, розробка матеріалів).
- **Критерії пріоритетності витрат (у разі обмеженості фінансування):**
  - Забезпечення основної діяльності (оренда приміщень, оплата праці тренерів).
  - Закупівля базового інвентарю для Hockey ID.
  - Проведення заходів, спрямованих на залучення нових учасників.
  - Закупівля спеціалізованого інвентарю для Hockey PD/WD.
  - Комунікаційні витрати.
  - Організаційні витрати.
- **Планування управління ризиками, пов'язаними з фінансуванням:**
  - Розробка детального плану залучення коштів з визначенням конкретних цілей та термінів.
  - Подання заявок на гранти до різних фондів.
  - Залучення спонсорів через прозорі та взаємовигідні партнерства.
  - Створення фінансового резерву на випадок непередбачених обставин.
  - Постійний моніторинг фінансової ситуації та коригування бюджету за необхідності.
- **Врахування можливостей соціального підприємництва:**
  - Організація платних навчальних заходів, майстер-класів.
  - Продаж брендкованої продукції.
  - Надання послуг з організації спортивних заходів для інших організацій.

### 3. Матеріально-технічні ресурси:

- **Спортивна інфраструктура:**
  - Доступ до безпечних та, за можливості, адаптованих спортивних залів та



майданчиків.

- Пріоритет – укладання довгострокових угод про співпрацю з навчальними закладами (школи, університети), ДЮСШ, комунальними спорткомплексами.
- Необхідний аудит існуючої інфраструктури для оцінки доступності, безпеки та відповідності потребам парахокею.
- **Спортивний інвентар:**
  - Базовий інвентар для Hockey ID (ключки, м'ячі, фішки, манішки).
  - Спеціалізований інвентар для Hockey PD/WD (адаптивні ключки, захисне спорядження, спортивні візки) – потреба визначається на Етапі 2, пошук фінансування є пріоритетом.
- **Офісне приміщення/простір:**
  - На старті необов'язково, можлива робота координатора дистанційно або використання приміщень партнерських організацій для зустрічей.
- **Транспорт:**
  - Потреба в доступі до транспорту для перевезення інвентарю та, можливо, учасників на змагання/заходи.
  - Пошук партнерів з транспортними послугами, використання волонтерського транспорту, залучення волонтерів з власним транспортом.

#### 4. Інформаційні ресурси:

- Доступ до методичних матеріалів Федерації та міжнародних організацій.
- База даних потенційних учасників (з дотриманням законодавства про захист персональних даних).
- База даних партнерів та контактів (організації, установи, ЗМІ, донори).
- Інформаційні канали для комунікації (веб-сайт Федерації, сторінки ВП у соцмережах, контакти ЗМІ).

#### Бюджетування:

- Розробка детального річного бюджету ВП, який буде регулярно переглядатися та коригуватися.
- Бюджет має бути реалістичним, враховувати пріоритети стратегії, потенційні джерела фінансування та економічну ситуацію.
- Диверсифікація джерел фінансування є ключовим фактором фінансової стійкості ВП.
- Регулярний моніторинг та аналіз фактичних витрат та доходів.
- Забезпечення прозорості та підзвітності у фінансовій діяльності ВП.

### VIII. Міжнародна співпраця

#### Цілі та напрями міжнародної співпраці

ВП визнає важливість міжнародної співпраці для розвитку парахокею в регіоні та прагне до:

- За підтримки Федерації налагодження обміну досвідом та найкращими практиками з



міжнародними організаціями, клубами та європейськими федераціями парахокею.

- Залучення міжнародної підтримки для реалізації проєктів та ініціатив, спрямованих на розвиток парахокею в Черкаській області.
- Сприяння інтеграції спортсменів з Черкаської області до європейської парахокейної спільноти.
- Підвищення кваліфікації тренерів, суддів та інших фахівців парахокею шляхом участі у міжнародних програмах навчання та обміну.

### **Форми міжнародної співпраці**

- Участь у міжнародних конференціях, семінарах, форумах та інших заходах, присвячених розвитку парахокею.
- Організація спільних проєктів та програм з міжнародними організаціями, спрямованих на розвиток парахокею в Черкаській області.
- Обмін спортсменами, тренерами, суддями та іншими фахівцями з міжнародними організаціями.
- Залучення міжнародних експертів для проведення навчальних тренінгів та семінарів у Черкаській області.
- Участь у міжнародних змаганнях та турнірах з парахокею.
- Поширення інформації про діяльність ВП на міжнародному рівні через соціальні мережі та інші канали комунікації.
- Співпраця з міжнародними донорськими організаціями для залучення фінансування на розвиток парахокею в Черкаській області.

### **Партнери з міжнародної співпраці**

- Національні федерації парахокею інших країн.
- Міжнародні спортивні організації, що займаються розвитком спорту для людей з інвалідністю.
- Міжнародні донорські організації та фонди.
- Спортивні клуби та організації інших країн.
- Міжнародні навчальні заклади та організації, що спеціалізуються на спортивній освіті.

### **Очікувані результати міжнародної співпраці**

Реалізація міжнародної співпраці сприятиме:

- Підвищенню рівня розвитку парахокею в Черкаській області.
- Покращенню спортивної майстерності місцевих спортсменів.
- Залученню додаткових ресурсів для розвитку парахокею в регіоні.
- Посиленню позитивного іміджу Черкаської області на міжнародній спортивній арені.
- Створенню нових можливостей для спортсменів з інвалідністю.
- Інтеграції парахокею Черкаської області у міжнародну спортивну спільноту.



## ІХ. Індикатори успіху та моніторинг виконання стратегії

Цей розділ визначає систему оцінки ефективності реалізації стратегії ВП. Він включає ключові показники ефективності (KPIs), систему моніторингу та звітності, а також механізми навчання та коригування стратегії для забезпечення об'єктивної оцінки прогресу та своєчасного реагування на виклики.

### А. Ключові Показники Ефективності (KPIs)

Для об'єктивної оцінки прогресу у досягненні стратегічних цілей використовуються наступні кількісні та якісні індикатори, визначені на кінець 2026 року:

#### 1. Інституційні KPIs:

- ВП офіційно зареєстровано: Так/Ні.
- Координатор ВП призначений/обраний та працює: Так/Ні.
- Кількість підписаних формальних угод про партнерство з ключовими стейкхолдерами:  $\geq 5$ .
- Частка операційного бюджету ВП, забезпечена з місцевих джерел (гранти, місцеві бюджети, спонсорство):  $\geq 50\%$ .
- **Механізм оцінки:**
  - Моніторинг статусу реєстрації ВП.
  - Перевірка наявності та функціональності посади координатора.
  - Облік підписаних угод про партнерство згідно з встановленими вимогами.
  - Аналіз фінансових звітів для визначення частки місцевого фінансування.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Президія Федерації.

#### 2. Спортивні KPIs:

- Кількість діючих регулярних груп з Хокею ID:  $\geq 3$  (Умань - 1-2, інше місто - 1).
- Кількість унікальних учасників, що регулярно (щонайменше 1 раз/тиждень) займаються Хокею ID:  $\geq 40$  осіб.
- Кількість учасників, що взяли участь в ознайомчих заходах/майстер-класах:  $\geq 100$  осіб.
- Кількість підготовлених/сертифікованих місцевих інструкторів/волонтерів:  $\geq 4-6$  осіб.
- Проведено оцінку доцільності та можливостей для запуску Хокею PD/WD у Умані: Так/Ні (звіт з результатами).
- Кількість проведених регіональних/місцевих спортивних заходів (фестивалі, турніри, відкриті тренування):  $\geq 4$ .
- **Механізм оцінки:**
  - Ведення обліку діючих груп та їх відвідуваності.



- Реєстрація та облік учасників тренувань та заходів.
  - Облік підготовлених інструкторів/волонтерів згідно з сертифікаційними вимогами.
  - Підготовка звіту за результатами оцінки доцільності запуску Hockey PD/WD.
  - Облік проведених спортивних заходів та кількості учасників.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Тренери, Президія Федерації.

### 3. Соціальні KPIs:

- Загальна кількість унікальних учасників, залучених до діяльності ВП (тренування + заходи):  $\geq 60$  осіб.
- Кількість ветеранів війни, залучених до діяльності ВП:  $\geq 10$  осіб.
- Кількість налагоджених партнерств з центрами реабілітації / ветеранськими хабами/організаціями:  $\geq 2$ .
- Середній бал задоволеності учасників та/або їхніх батьків/опікунів діяльністю ВП (за результатами опитування за шкалою 1-5):  $\geq 4.0$ .
- **Механізм оцінки:**
  - Облік загальної кількості учасників тренувань та заходів.
  - Ведення окремого обліку залучених ветеранів війни.
  - Облік укладених угод про партнерство з відповідними організаціями.
  - Проведення стандартизованих опитувань учасників та/або їхніх батьків/опікунів з подальшим аналізом результатів.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Секретар ВП (або інша визначена особа), Президія Федерації.

### 4. Комунікаційні KPIs:

- Кількість згадок/публікацій про діяльність ВП у регіональних та місцевих ЗМІ:  $\geq 15$ .
- Кількість підписників/охоплення на сторінках ВП у соціальних мережах: (визначити цільовий показник після створення сторінок).
- Кількість інформаційних заходів, проведених через партнерські організації (ІРЦ, школи, ГО):  $\geq 10$ .
- **Механізм оцінки:**
  - Моніторинг регіональних та місцевих ЗМІ (електронні та друковані видання) та облік публікацій.
  - Облік підписників та охоплення на сторінках ВП у соціальних мережах (з використанням аналітичних інструментів).
  - Облік проведених інформаційних заходів та кількості учасників.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Комунікаційний менеджер (або інша визначена особа), Президія Федерації.

### 5. Фінансові KPIs:

- Загальний обсяг залучених коштів за 2 роки (з розбивкою за джерелами: Федерація,



гранти, місцеві бюджети, корпоративні спонсори).

- **Механізм оцінки:**
  - Ведення обліку залучених коштів з розбивкою за джерелами фінансування.
  - Підготовка фінансових звітів з аналізом надходжень.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Бухгалтер (або інша визначена особа), Президія Федерації.

## **В. Система Моніторингу та Звітності:**

Для забезпечення ефективного моніторингу виконання стратегії та своєчасного реагування на відхилення, розроблено наступну систему:

### **1. Збір даних:**

- Регулярний збір даних здійснюється Координатором ВП з використанням наступних інструментів:
  - Журнали відвідування тренувань (електронні або паперові).
  - Форми/протоколи звітності про проведені заходи.
  - Реєстраційні форми учасників (з дотриманням вимог законодавства про захист персональних даних).
  - Систематичний медіа-моніторинг (відстеження публікацій у ЗМІ) з фіксацією джерел та змісту.
  - Облік партнерських угод (копії угод, реєстр зобов'язань).
  - Фінансова документація (облік надходжень, витрат, платіжні документи).
- З метою вимірювання задоволеності учасників та/або їхніх батьків/опікунів діяльністю ВП, секретарем ВП (або іншою визначеною особою) **не рідше одного разу на рік** проводяться стандартизовані опитування з використанням чітких критеріїв оцінки. Інструментарій та методологія опитувань затверджуються Президією Федерації.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Секретар ВП (або інша визначена особа), Бухгалтер (або інша визначена особа).

### **2. Звітність:**

- Координатор ВП готує та подає до керівництва ГО "Федерація Парахокею України":
  - Щоквартальні короткі звіти про прогрес, що включають стислий опис досягнень, викликів та плану дій на наступний період.
  - Щорічний детальний звіт про діяльність ВП, що включає аналіз досягнення КРІs, фінансовий звіт, виявлені проблеми та пропозиції щодо їх вирішення, а також плани на наступний рік.
- Щорічно проводяться збори активу ВП за участю ключових партнерів, представників учасників та членів Президії Федерації для:
  - Обговорення результатів діяльності ВП за звітний період.



- Аналізу досягнення KPIs.
- Виявлення проблем та викликів.
- Планування подальших кроків та коригування стратегії (за потреби).
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Президія Федерації.

### С. Механізми Навчання та Коригування Стратегії:

Для забезпечення постійного вдосконалення діяльності ВП та адаптації до змінних умов, передбачені наступні механізми:

#### 1. Регулярний зв'язок:

- З метою оперативного реагування на поточні питання, виклики та забезпечення ефективної комунікації, Координатор ВП **не рідше одного разу на місяць** проводить робочі дзвінки/зустрічі з представником центрального офісу Федерації.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Президія Федерації.

#### 2. Аналіз та рефлексія:

- З метою оцінки ефективності реалізації стратегії, виявлення факторів впливу та отримання корисних уроків, використовуються дані моніторингу та результати щорічних звітів для:
  - Аналізу досягнутих результатів у розрізі KPIs.
  - Визначення факторів, що сприяли або перешкождали досягненню цілей.
  - Обговорення причин успіхів та невдач.
  - Формулювання висновків та рекомендацій для подальшої діяльності.
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Президія Федерації.

#### 3. Гнучкість та адаптація:

- Стратегія розглядається як "живий" документ, що підлягає періодичному перегляду та коригуванню.
- Готовність коригувати план дій, ініціативи та навіть окремі цілі здійснюється у відповідь на:
  - Результати моніторингу та оцінки.
  - Зміни у зовнішньому середовищі (наприклад, безпекова ситуація, поява нових можливостей фінансування, зміна потреб цільових аудиторій).
  - Зворотний зв'язок від учасників, партнерів та інших зацікавлених сторін.
- Прикладом адаптації є коригування тактики залучення учасників у разі виявлення проблем, що ґрунтується на даних моніторингу (зміна каналів комунікації, проведення додаткових інформаційних заходів, тимчасовий перерозподіл зусиль на більш перспективні локації).
- **Відповідальні:** Координатор ВП, Президія Федерації.

Впровадження чіткої та прозорої системи моніторингу та оцінки, поєднаної з механізмами навчання та адаптації, забезпечить ефективний рух ВП до поставлених цілей, підзвітність перед стейкхолдерами та постійне вдосконалення діяльності в динамічному українському контексті.



## **Висновок: розвиток безбар'єрного інклюзивного середовища та спорту Черкащини**

Створення та розвиток Відокремленого підрозділу ГО "Федерація ПараХоккею України" у Черкаській області є стратегічно важливим кроком на шляху до формування більш безбар'єрного інклюзивного середовища та суспільства і розкриття унікального потенціалу спорту як інструменту реабілітації та соціальної інтеграції. Черкащина, з її значною територією, чисельним населенням та активними громадами, має всі передумови стати одним із провідних центрів розвитку парахоккею в Україні.

Представлена стратегія на 2025-2026 роки закладає міцний фундамент для досягнення цієї мети. Її ключовими перевагами є:

- **Поетапний та географічно зважений підхід:** концентрація зусиль на м. Умань як стартовому хабі з подальшим розширенням на інші ключові міста забезпечує ефективне використання обмежених ресурсів та гнучку адаптацію до місцевих умов.
- **Пріоритезація Hockey ID на початковому етапі:** визнання значного потенціалу цієї дисципліни та наявність налагоджених каналів взаємодії з цільовою аудиторією (ІРЦ, заклади освіти) створює умови для швидкого старту діяльності та досягнення відчутних результатів.
- **Акцент на розбудові партнерських відносин:** успіх діяльності ВП неможливий без тісної співпраці з місцевими органами влади, закладами освіти, установами соціального захисту та охорони здоров'я, громадськими організаціями та бізнесом. Стратегія передбачає чітке визначення ключових стейкхолдерів та механізмів ефективної взаємодії з ними.
- **Інтеграція потреб ветеранів війни:** врахування нагальної потреби у реабілітації та соціалізації ветеранів війни засобами спорту (Hockey PD/WD) надає діяльності ВП особливої соціальної значущості та актуальності.
- **Орієнтація на сталий розвиток:** стратегія передбачає диверсифікацію джерел фінансування, інвестиції у підготовку місцевих кадрів та нарощування інституційної спроможності ВП, що є запорукою його довгострокової життєздатності.

Реалізація цієї стратегії матиме далекосяжний позитивний вплив як на життя окремих учасників, так і на громади Черкаської області в цілому.

- **Для дітей з ООП та осіб з інвалідністю та ветеранів війни:** парахоккею стане потужним засобом фізичного розвитку, зміцнення здоров'я, психологічної реабілітації, розширення соціальних контактів та повноцінної самореалізації.
- **Для Черкаського регіону:** розвиток ВП сприятиме утвердженню цінностей рівності, створення безбар'єрного інклюзивного середовища та соціальної справедливості, зміцненню соціальної згуртованості та формуванню позитивного іміджу області як території, де турбуються про кожного мешканця.

Успіх цієї ініціативи залежить від консолідованих зусиль. ГО "Федерація ПараХоккею України", майбутня команда ВП, органи місцевої влади, громадські організації, підприємницький сектор, волонтери та самі учасники мають об'єднати зусилля для втілення цієї візії.



## Додаток 1

### Фірмовий стиль

Фірмовий стиль ґрунтується на візуальній ідентифікації бренду. Він також включає правила використання цих елементів у різних контекстах.

#### Мета фірмового стилю:

- Створити чіткий та впізнаваний образ.
- Підкреслити цінності та місію організації.
- Забезпечити єдність та послідовність у всіх комунікаціях.
- Підвищити пізнаваність бренду та його авторитет.

#### Елементи фірмового стилю:

- Логотип: офіційний логотип, який використовується в усіх комунікаціях.
- Кольорова гама: синій, жовтий, помаранчевий та білий кольори, які використовуються в логотипі, веб-сайті, друкованих матеріалах, одязі, спортивному інвентарі та інших предметах з логотипом.
- Шрифти: фірмовий шрифт, який використовується для тексту в логотипі, веб-сайті, друкованих матеріалах та інших комунікаціях.
- Візуальні елементи: додаткові візуальні елементи, такі як ключки, м'яч для парахокею, які можуть використовуватися у дизайні.

Фірмовий стиль повинен бути єдиним для всіх друкованих та електронних матеріалів. Він повинен включати такі елементи: логотип, фірмові кольори, фірмовий шрифт, візуальні елементи (наприклад, ключка, м'яч для хокею). Фірмовий стиль повинен бути елегантним, сучасним та відповідати цінностям організації.

Основні кольори (синій та жовтий) динамічні, оптимістичні та привабливі, а додаткові кольори (помаранчевий та білий) роблять дизайн більш чітким та універсальним.

Кольорова гама підібрана таким чином, щоб візуально відображати цінності та місію організації.

#### Правила використання фірмового стилю:

- Логотип завжди повинен використовуватися в його офіційній формі та розмірі.
- Кольорова гама повинна використовуватися послідовно у всіх комунікаціях.
- Фірмовий шрифт повинен використовуватися для тексту в логотипі, веб-сайті, друкованих матеріалах та інших комунікаціях.
- Заборонено змінювати логотип, кольорову гаму, шрифти або візуальні елементи

Фірмовий стиль є важливим інструментом для просування бренду організації. Він допомагає створити чіткий та впізнаваний образ, підкреслити цінності та місію, а також підвищити впізнаваність бренду.



## Офіційні логотипи



[cherkasy.region@para-hockey.org.ua](mailto:cherkasy.region@para-hockey.org.ua)



## Додаток 2

### Комунікаційний план Відокремленого підрозділу ГО "Федерація ПараХоккею України" у Черкаській області (2025-2026)

#### Визначення каналів комунікації:

- Веб-сайт: це головний канал комунікації, де публікується вся офіційна інформація про організацію, її діяльність, змагання, новини тощо.
- Соціальні мережі: має бути активна присутність у популярних соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, YouTube. Ці канали допоможуть охопити ширшу аудиторію, спілкуватися з фанатами та зацікавленими особами, а також публікувати цікавий та динамічний контент.
- ЗМІ: співпраця зі спортивними ЗМІ, щоб публікувати новини, статті, інтерв'ю та інші матеріали про діяльність організації.
- Електронна пошта: можна використовувати електронну пошту, щоб розсилати новини, інформаційні листи та інші матеріали підписникам.

#### Тематика публікацій:

- Новини про діяльність: тема повинна включати інформацію про змагання, турніри, збори, тренування, події тощо.
- Інформація про парахокей: тема може включати правила гри, відомих гравців, команди, цікаві факти тощо.
- Інтерв'ю з гравцями, тренерами та керівниками: інтерв'ю допоможуть краще познайомити аудиторію з людьми, які стоять за організацією та її діяльністю.
- Поради та рекомендації з парахокею: тема може включати поради щодо тренувань, техніки гри, тактики тощо.
- Відео про парахокей: відеоролики з матчів, тренувань, інтерв'ю та інших подій допоможуть зробити контент більш динамічним та цікавим.
- Фотографії зі змагань та заходів: фотографії допоможуть візуально відобразити діяльність ВП та емоції гравців та вболівальників.

#### 3. Частота публікацій:

- Веб-сайт: 1-2 рази на тиждень
- Соціальні мережі: 3-5 публікацій на тиждень
- ЗМІ: 1-2 публікації на місяць
- Електронна пошта: 1 розсилка на місяць



### Додаткові рекомендації:

- Визначте чіткі цілі для своєї комунікаційної стратегії.
- Створіть план дій.
- Використовуйте правильні інструменти для моніторингу та аналізу результатів.
- Регулярно збирайте та аналізуйте дані.
- Вносьте необхідні корективи до своєї стратегії.
- Спілкуйтеся зі своєю аудиторією.

### 1. Мета та завдання комунікаційного плану

Метою комунікаційного плану Відокремленого підрозділу ГО "Федерація ПараХоккею України" у Черкаській області на 2025-2026 роки є ефективне інформування цільових аудиторій про діяльність підрозділу, популяризація парахоккею в регіоні, залучення нових членів, партнерів та спонсорів, а також формування позитивного іміджу Федерації.

#### Завдання комунікаційного плану:

- Підвищення обізнаності населення Черкаській області про парахоккею як вид спорту.
- Залучення дітей з ООП та осіб з інвалідністю до занять парахоккеем та їх подальша інтеграція у спортивне та соціальне життя громади.
- Формування позитивного іміджу парахоккею та Відокремленого Підрозділу ГО "Федерація ПараХоккею України" у Черкаській області.
- Залучення волонтерів, партнерів та спонсорів для підтримки діяльності підрозділу.
- Інформування про діяльність підрозділу, його заходи та досягнення.
- Створення ефективної системи внутрішніх комунікацій для членів підрозділу.

### 2. Цільові аудиторії

Комунікаційний план орієнтований на такі цільові аудиторії:

- **Зовнішні аудиторії:**
  - Діти з ООП, їхні родини та опікуни
  - Особи з інвалідністю, їхні родини та опікуни.
  - Молодь та студенти.
  - Спортивна спільнота Черкаській області.
  - Представники місцевої влади та органів самоврядування.
  - Підприємці, бізнесмени, потенційні спонсори та партнери.
  - Засоби масової інформації (телебачення, радіо, інтернет-видання, соціальні мережі).
  - Громадські організації та об'єднання.
  - Населення Черкаської області загалом.
- **Внутрішні аудиторії:**
  - Члени Відокремленого підрозділу ГО "Федерація Парахоккею України" у Черкаській області (спортсмени, тренери, персонал, волонтери).



### 3. Ключові повідомлення

Для кожної цільової аудиторії будуть розроблені ключові повідомлення, що підкреслюють важливість та переваги парахокею, а також діяльність Відокремленого підрозділу.

#### Приклади ключових повідомлень:

- **Для осіб з інвалідністю:** "Парахокей – це можливість для активного життя, спортивних досягнень та соціальної інтеграції. Приєднуйся до нашої команди!"
- **Для дітей з ООП:** "Парахокей – це динамічний та захоплюючий вид спорту, який розвиває силу, витривалість та командний дух. Будь частиною історії!"
- **Для спонсорів та партнерів:** "Підтримка парахокею – це інвестиція у розвиток спорту, здоров'я та соціальну адаптацію дітей з ООП та осіб з інвалідністю. Разом ми робимо велику справу!"
- **Для ЗМІ:** "Відокремлений Підрозділ ГО "Федерація Парахокею України" у Черкаській області активно розвиває парахокей в регіоні, досягає успіхів та потребує висвітлення у ЗМІ."

### 4. Комунікаційні канали та інструменти

Для ефективної комунікації з цільовими аудиторіями будуть використані різноманітні канали та інструменти:

- **Онлайн-комунікації:**
  - Активне використання соціальних мереж (Facebook, Instagram, YouTube) для публікації новин, фото- та відеоматеріалів, анонсів подій, спілкування з аудиторією.
  - Розсилка новин та інформаційних бюлетенів електронною поштою.
  - Проведення онлайн-трансляцій спортивних подій та інших заходів.
  - Використання онлайн-реклами для залучення цільової аудиторії.
- **Офлайн-комунікації:**
  - Організація та проведення спортивних заходів (турніри, змагання, показові виступи).
  - Проведення прес-конференцій, брифінгів та зустрічей з представниками ЗМІ.
  - Участь у спортивних та соціальних заходах, виставках, фестивалях.
  - Розповсюдження друкованої продукції (буклети, листівки, плакати).
  - Проведення інформаційних кампаній у навчальних закладах, медичних установах, громадських організаціях.
  - Організація зустрічей з потенційними спонсорами та партнерами.
- **Внутрішні комунікації:**
  - Регулярні зустрічі та збори членів підрозділу.
  - Створення внутрішніх інформаційних каналів (електронна пошта, месенджери).
  - Організація корпоративних заходів та подій.



## 5. Медіа-план

Для ефективної взаємодії з засобами масової інформації буде розроблений медіа-план, який передбачає:

- Створення та оновлення бази даних ЗМІ Черкаської області.
- Підготовка та розповсюдження прес-релізів, новинних матеріалів, фото- та відеоконтенту.
- Організація інтерв'ю, коментарів та репортажів про діяльність підрозділу.
- Моніторинг публікацій та згадок про підрозділ у ЗМІ.
- Побудова довгострокових відносин з ключовими журналістами та редакторами.

## 6. Оцінка ефективності комунікаційного плану

Для оцінки ефективності реалізації комунікаційного плану будуть використані такі методи:

- Аналіз відвідуваності сторінок у соціальних мережах (кількість переглядів, лайків, коментарів, репостів).
- Вимірювання охоплення аудиторії в соціальних мережах та ЗМІ.
- Підрахунок кількості залучених членів, волонтерів, партнерів та спонсорів.
- Проведення опитувань та анкетувань серед цільових аудиторій.
- Аналіз згадок про підрозділ у ЗМІ та соціальних мережах.
- Оцінка рівня задоволеності внутрішніх аудиторій комунікацією.

## 7. Бюджет комунікаційного плану

Бюджет комунікаційного плану буде формуватися на основі запланованих заходів та інструментів. До основних статей витрат можуть входити:

- Створення та просування контенту для соціальних мереж.
- Організація та проведення заходів.
- Виготовлення друкованої продукції.
- Реклама та PR-акції.
- Оплата послуг спеціалістів (дизайнерів, копірайтерів, фотографів, відеографів).

## 8. Відповідальні за реалізацію комунікаційного плану

Відповідальність за реалізацію комунікаційного плану несе спеціально призначена особа або відділ, до функцій якого входить:

- Координація всіх комунікаційних активностей.
- Розробка та реалізація комунікаційних стратегій та планів.
- Створення та розповсюдження інформаційних матеріалів.
- Взаємодія з цільовими аудиторіями та ЗМІ.
- Моніторинг та аналіз ефективності комунікацій.



## 9. Хештеги та тематичні лозунги для комунікацій

Для підвищення впізнаваності та залучення уваги до комунікаційних повідомлень рекомендується використовувати такі хештеги та тематичні лозунги:

### Хештеги:

- **#ParaHockeyInUkraine** #ПараХокейУкраїна #ФедераціяПараХокеюУкраїни
- **#HockeyIDInUkraine** #HockeyPDInUkraine #HockeyWDInUkraine
- **#ParaHockeyInCherkasy** #ПараХокейЧеркащина #ЧеркащинаСпортивна
- **#HockeyIDInCherkasy** #HockeyPDInCherkasy #HockeyWDInCherkasy
- #СилаДуху #РівніМожливості #БезмежніМожливості
- #Інклюзія #ІнклюзивнийСпорт

### Тематичні лозунги:

- "Парахокей: Разом до перемоги!"
- "Спорт без обмежень! Парахокей для кожного!"
- "Парахокей – це сила духу та командна єдність!"
- "Підтримай парахокей – підтримай можливості!"
- "Парахокей: Руйнуємо бар'єри, будуємо майбутнє!"

Цей комунікаційний план є робочим документом, який може бути доповнений та змінений в процесі реалізації з метою підвищення його ефективності.



## Додаток 3

### Загальнообласні / національні / інші стейкхолдери

- **Органи влади та установи:**
  - Черкаська обласна військова адміністрація (ОВА).
  - Департамент молоді та спорту Черкаської ОДА.
  - Департамент соціального захисту населення Черкаської ОДА.
  - Управління у справах реінтеграції, соціального захисту ветеранів та внутрішньо переміщених осіб ОДА.
  - Міністерство у справах ветеранів України (Мінветеранів).
- **Спортивні організації:**
  - Спеціальна олімпіада України.
  - Федерація ПараХоккею України.
- **Громадські організації та платформи:**
  - CSR Ukraine (Центр «Розвиток КСВ»): Загальноукраїнська організація для роботи з бізнесом у сфері КСВ.
  - Спільнота EnableMe Ukraine: Група підтримки батьків дітей ООП та з інвалідністю.
  - Платформа психологічної допомоги Razom.live.
  - Український ветеранський фонд (УВФ)
- **Міжнародні Програми / Документи:**
  - Конвенція ООН про права осіб з інвалідністю.
  - Програма EU4Business.

#### 1. Черкаської області (включаючи м. Черкаси)

- **Органи влади та установи:**
  - районні військові адміністрація (РВА)
  - Міські ради
  - Об'єднані територіальні громади
  - Департаменти та профільні управління
- **Освітні установи:**
  - Заклади вищої освіти
  - Заклади освіти з інклюзивними та спеціальними класами
  - Спеціальні заклади освіти та навчально-реабілітаційні центри
  - КУ «Інклюзивно-ресурсні центри» Черкаської області
  - Заклади фахової передвищої освіти



- **Медичні та реабілітаційні установи:**
  - КНП "Черкаська обласна лікарня Черкаської обласної ради"
  - Черкаський обласний центр комплексної реабілітації осіб з інвалідністю «Жага життя»
  - КНП "Черкаський обласний госпіталь ветеранів війни Черкаської обласної ради"
  - КНП "Уманська центральна міська лікарня" Уманської міської ради
  - КНП «Звенигородська багатoproфільна лікарня» Звенигородської міської ради
  - КНП "Золотоніська багатoproфільна лікарня" Золотоніської міської ради
  - Амбулаторії загальної практики-сімейної медицини району
  - Спеціалізовані реабілітаційні центри
  
- **Громадські Організації:**
  - Черкаська обласна організація Товариства Червоного Хреста України
  - Місцеві осередки ветеранських організацій
  - Волонтерські групи та ініціативи
  - Громадські об'єднання, які діють на території Черкаської області
  - Районні/міські ветеранські організації
  - Місцеві осередки політичних партій та рухів
  - Місцеві благодійні фонди та ініціативи
  
- **Спортивні Організації:**
  - Дитячо-юнацькі спортивні школи"
  - Центр фізичного здоров'я населення
  - Спортивні клуби та федерації за видами спорту
  
- **Бізнес:**
  - Підприємства харчової промисловості (консервні, пивоварні, хлібозаводи)
  - Агропромислові підприємства та фермерські господарства району
  - Підприємства легкої промисловості
  - Торговельні мережі та підприємства сфери послуг
  - Приватні підприємства
  
- **Медіа:**
  - Обласні та місцеві ЗМІ
  - Обласні та районні газети
  - Місцеві новинні веб-сайти та сторінки у соціальних мережах
  - Онлайн-видання
  - Інші місцеві інформаційні портали та сторінки в соціальних мережах



## Додаток 4

### Таблиця моніторингу реалізації Стратегії розвитку ПараХокею Черкащини (2025-2026)

поточна дата: \_\_\_\_\_ 2025 р.

Стратегічна ціль	Конкретне завдання / діяльність	Ключовий показник ефективності (KPI)	Цільове значення (Кінець 2026)	Термін виконання	Відповідальний	Статус на [Дата]	Прогрес /Досягнення на [Дата]	Виклики/ Примітки
<b>1. Інституційна: Створення та стале функціонування ВП</b>	Офіційно зареєструвати ВП ГО "Федерація ПараХокею України" у Черкаській області	Наявність офіційної реєстрації ВП	Так	Кінець 2025	Координатор ВП, Федерація			
	Сформувати ядро ВП: Призначити/обрати координатора ВП	Координатор ВП призначений/обраний та працює	Так	Кінець 2025	Федерація, Актив ВП			
	Сформувати ядро ВП: Залучити активістів/волонтерів	Залучено щонайменше 5 активістів/волонтерів	≥ 5 осіб	Кінець 2025	Координатор ВП			
	Розробити та впровадити базові операційні процедури (комунікація, звітність, планування)	Наявність та впровадження базових операційних процедур	Так	Кінець 2025	Координатор ВП			
	Налагодити формалізовані партнерські зв'язки (меморандуми, угоди) з ключовими стейкхолдерами у 4-х районах області	Кількість підписаних формальних угод про партнерство з ключовими стейкхолдерами	≥ 5 угод	Кінець 2026	Координатор ВП			
	Розробити систему управління волонтерами	Наявність системи управління волонтерами	Так	Кінець 2026	Координатор ВП			



## 2. Спортивна: Започаткування та розвиток тренувань

Запустити регулярні тренування з Hockey ID у м. Умань (щонайменше 1-2 рази/тиждень)	Наявність регулярних тренувань з Hockey ID у м. Умань	Так (1-2 групи)	Кінець 2025	Координатор ВП, Тренери
Запустити регулярні тренування з Hockey ID щонайменше в одному іншому місті області	Кількість діючих регулярних груп з Hockey ID	≥ 3 групи (загалом по області)	Кінець 2026	Координатор ВП, Тренери
Провести ознайомчі заходи/майстер-класи з Hockey ID у різних містах області	Кількість проведених ознайомчих заходів/майстер-класів з Hockey ID	≥ 4 заходи	2025-2026	Координатор ВП, Волонтери
	Кількість учасників, що взяли участь в ознайомчих заходах	≥ 100 осіб	Кінець 2026	Координатор ВП
Сформувати пул підготовлених місцевих інструкторів/волонтерів для Hockey ID (через семінари)	Кількість підготовлених/сертифікованих місцевих інструкторів/волонтерів	≥ 4-6 осіб	Кінець 2026	Координатор ВП, Федерація
Розпочати детальну оцінку потреб та можливостей для запуску Hockey PD та Hockey WD у м. Умань	Проведено оцінку доцільності та можливостей для запуску Hockey PD/WD у м. Умань	Так (звіт з результатами)	2026	Координатор ВП
Організувати внутрішні змагання з парахокею	Кількість проведених регіональних/місцевих спортивних заходів	≥ 1 внутрішнє змагання (в рамках ≥ 4 заходів)	Кінець 2026	Координатор ВП, Тренери



### 3. Соціальна: Залучення та інтеграція ЦА

Залучити учасників (дітей та осіб з інтелектуальними та ментальними порушеннями, фізичними порушеннями, ветеранів) до діяльності ВП	Кількість унікальних учасників, що регулярно займаються Hockey ID	≥ 40 осіб	Кінець 2026	Координатор ВП, Тренери, Партнери
	Загальна кількість унікальних учасників, залучених до діяльності ВП (тренування + заходи)	≥ 60 осіб	Кінець 2026	Координатор ВП, Тренери, Партнери
Забезпечити участь ветеранів війни у діяльності ВП (ознайомчі заходи, потенційно тренування PD/WD)	Кількість ветеранів війни, залучених до діяльності ВП	≥ 10 осіб	Кінець 2026	Координатор ВП, Партнери (ветеранські організації)
Налагодити системну співпрацю з обласним центром реабілітації та/або ключовими ветеранськими хабами/організаціями	Кількість налагоджених партнерств з центрами реабілітації / ветеранськими хабами/організаціями	≥ 2 партнерства	Кінець 2026	Координатор ВП
Сприяти формуванню спільноти навколо ВП (учасники, батьки, волонтери) через спільні заходи	Кількість заходів, спрямованих на формування спільноти	Регулярно	2025-2026	Координатор ВП, Волонтери
Проводити оцінку задоволеності учасників	Середній бал задоволеності учасників (шкала 1-5)	≥ 4.0	Щорічно	Координатор ВП (або визначена особа)



#### 4. Комунікаційна:

##### Підвищення обізнаності

Розробити та реалізувати комунікаційний план ВП	Розроблений та реалізований комунікаційний план ВП	Так	Кінець 2025	Координатор ВП (або комунікаційник)
Забезпечити регулярне висвітлення діяльності ВП у місцевих ЗМІ, соцмережах, ресурсах партнерів	Кількість згадок/публікацій про діяльність ВП у регіональних та місцевих ЗМІ	≥ 15 публікацій	2025-2026	Координатор ВП (або комунікаційник)
	Кількість підписників/охоплення на сторінках ВП у соціальних мережах	Цільовий показник буде визначено після створення сторінок	2025-2026	Координатор ВП (або комунікаційник)
Створити базові інформаційні матеріали (листівки, презентації)	Кількість створених та поширених інформаційних матеріалів	Базовий набір створено	Кінець 2025	Координатор ВП (або комунікаційник)
Проводити інформаційні заходи через партнерські організації (ІРЦ, заклади освіти., ГО)	Кількість інформаційних заходів, проведених через партнерські організації	≥ 10 заходів	2025-2026	Координатор ВП, Партнери



#### 5. Фінансова: Забезпечення фінансової сталості

Розробити орієнтовний бюджет ВП на 2025-2026 роки	Розроблений орієнтовний бюджет ВП	Так	Кінець 2025	Координатор ВП, Федерація
Розробити стратегію залучення ресурсів	Наявність стратегії залучення ресурсів	Так	Кінець 2025	Координатор ВП
Залучити фінансування з різних джерел (Федерація, місцеві бюджети, гранти, спонсори)	Загальний обсяг залучених коштів за 2 роки (з розбивкою за джерелами)	Цільовий показник буде визначено в бюджеті	2025-2026	Координатор ВП
Забезпечити покриття операційних витрат ВП (без інвентарю) з місцевих джерел	Частка операційного бюджету ВП, забезпечена з місцевих джерел	≥ 50%	Кінець 2026	Координатор ВП
Залучити спонсорів та партнерів для фінансової підтримки	Кількість залучених спонсорів та партнерів	≥ 3 спонсори/партнери	Кінець 2026	Координатор ВП

#### Примітки до використання таблиці:

- **Регулярність:** рекомендується оновлювати колонки "Статус", "Прогрес/Досягнення" та "Виклики/Примітки" щоквартально або принаймні раз на півроку.
- **Деталізація:** у колонці "Прогрес/Досягнення" зазначаєте конкретні факти (наприклад, "Підписано меморандум з Департаментом Х", "Проведено 2 майстер-класи в Умані, охоплено Y осіб", "Отримано грант Z").
- **Адаптація:** таблиця є основою. За потреби можна додавати більш детальні підзавдання або коригувати КРІ/терміни на основі рішень, прийнятих під час моніторингу та реалізації стратегії.
- **Звітність:** ця таблиця може слугувати основою для підготовки щоквартальних та щорічних звітів про виконання стратегії.

Колонки "Статус", "Прогрес/Досягнення" та "Виклики/Примітки" заповнюються під час регулярного моніторингу.