

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

ЗАПРОВАДЖЕННЯ **ГРАНТОВОЇ ПРОГРАМИ** ПІДТРИМКИ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ВЕТЕРАНІВ ТА ЧЛЕНІВ ЇХНІХ СІМЕЙ
НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Ці методичні рекомендації створено Департаментом економічного розвитку Львівської міської ради, Львівським комунальним підприємством «Центр підтримки підприємництва Львівської міської ради» та DVV International в Україні в рамках співпраці й за сприяння Федерального міністерства закордонних справ Німеччини.

Шановні колеги,

Ми живемо в час, коли реальність змінюється швидше, ніж будь-коли раніше. І сьогодні наше спільне завдання — адаптувати громади до нових викликів, зберігаючи людяність, гідність і віру в майбутнє.

Наші герої — хлопці й дівчата, які пройшли війну, — повертаючись додому, мають отримати справжній шанс бути успішними, реалізованими та впевненими у різних сферах життя. Саме з таким підходом у Львові ми вибудовуємо екосистему людяності Unbroken — систему підтримки, відновлення та можливостей.

Важливою складовою цієї екосистеми є розвиток і підтримка ветеранського бізнесу. Адже фінансова незалежність — це не лише про економіку. Це про внутрішню впевненість, стабільність, відчуття контролю над власним життям і віру в завтрашній день.



Цей посібник з методичних рекомендацій створений для того, щоб бути корисним як для львів'ян, так і для лідерів громад з усієї України, які прагнуть впроваджувати подібні ініціативи у своїх містах і громадах. Ми переконані: досвід підтримки ветеранського підприємництва має масштабуватися, адже сильні ветерани — це сильні громади.

Запрошую долучатися до початкової програми, яку реалізує Школа муніципального лідерства Unbroken університету. Вірю, що знання, партнерство та спільна дія стануть основою для створення нових можливостей і відновлення нашої країни.

З повагою,

Андрій САДОВИЙ
Львівський міський голова

ЗМІСТ

Розділ 1. Вступ: як з'явилася «Відвага до бізнесу»	4
Розділ 2. Основні компоненти Програми	5
Розділ 3. Можливість адаптації Програми до свого міста	7
Крок 1. Розробка локальної Програми	7
Крок 2. Формування партнерства та пошук потенційних донорів	8
Крок 3. Забезпечення співфінансування	12
Крок 4. Партнерство	12
Розділ 4. Організація навчального курсу	15
Розділ 5. Менторство та консультації	18
Розділ 6. Проведення грантового конкурсу	20
Розділ 7. Підтримка та супровід бізнесу ветеранів та їх рідних	23
Крок 1. Ветеранський ярмарок	23
Крок 2. Мапа ветеранського бізнесу	24
Крок 3. Ознакування ветеранського бізнесу	25
Крок 4. Крамниця ветеранського бізнесу	26
Крок 5. Промоція бізнесу ветеранів та членів їхніх сімей	27
Розділ 8. Висновки	29
Поради для громад	32

Розділ 1. Вступ: як з'явилася «Відвага до бізнесу»

Програма «**Відвага до бізнесу**» була започаткована у Львові департаментом економічного розвитку та Центром підтримки підприємництва Львівської міської ради як відповідь на один із головних викликів війни — необхідність підтримати ветеранів і членів їхніх родин у поверненні до мирного життя. Багато з них мають сильний лідерський потенціал, але потребують системної допомоги, щоб реалізувати його в нових умовах.

Ідея Програми проста і водночас глибока: **перетворити військовий досвід, дисципліну, відвагу та відповідальність ветеранів у підприємницьку силу**. Адже ті, хто брав на себе рішення у кризових ситуаціях, володіють якостями, що роблять із них природних лідерів у бізнесі.

Завдяки поєднанню **навчання, менторства, фінансової підтримки та створення спільноти**, «Відвага до бізнесу» стала у Львові не просто Програмою — а **рухом відновлення, віри у власні сили та економічного зростання**. Сьогодні цей досвід може бути масштабований в інші громади України, щоб створити єдину ветеранську бізнес-екосистему.

Мета Програми — **створити умови для започаткування, відновлення або розвитку бізнесу ветеранів та членів їхніх родин** через комплексну систему підтримки, що поєднує навчання, менторство, консультації, гранти та супровід і підтримку впродовж підприємницької діяльності.

Розділ 2. Основні компоненти Програми

Після повернення з війни багато ветеранів шукають новий сенс і шлях до відновлення. Програма «Відвага до бізнесу» допомагає їм зробити це через підприємництво — через дію, розвиток і створення власної справи.

Вона **об'єднує ветеранів і членів їхніх сімей**, надаючи знання, менторську підтримку, фінансові можливості та спільноту однодумців. Тут досвід, здобутий на фронті, перетворюється на лідерство, інновації та економічний поступ.

Програма побудована як **комплексна система — від навчання до грантів, від менторства до спільноти** — щоб кожен учасник отримав ресурси, підтримку й упевненість для успішного старту власного бізнесу.

- **Навчання** з основ підприємництва, фінансової грамотності, бізнес-планування, маркетингу та інших важливих для бізнесу тем. Учасники проходять комплексну освітню програму, що включає модулі з основ ведення бізнесу, фінансового менеджменту, маркетингу, стратегічного планування, комунікації з клієнтами, роботи з інвесторами та розвитку команди. Особливу увагу приділено практичним аспектам — створенню бізнес-планів, розрахунку фінансових моделей і підготовці до грантових конкурсів.
- **Менторська підтримка.** Кожен учасник отримує індивідуальний супровід від досвідчених підприємців, менторів, психологів та експертів із розвитку бізнесу. Унікальною особливістю є принцип **«рівний — рівному»**, коли ветерани, які вже мають власну справу, стають менторами для інших учасників. Такий підхід створює атмосферу взаємопідтримки, довіри та обміну реальним досвідом.
- **Конкурс грантів.** Для підтримки запуску та розвитку бізнесів передбачено конкурс грантів, що фінансується з міського бюджету Львова та за підтримки міжнародних партнерів. Учасники, які успішно завершили навчання та підготували бізнес-план, можуть отримати фінансову допомогу на реалізацію своєї ідеї — від закупівлі обладнання до просування продукції.
- **Створення спільноти ветеранського бізнесу.** Ми розуміємо, що успіх підприємця не можливий без сильного оточення, підтримки та мережі контактів. Тому Програма створює спільноту ветеранів-підприємців, яка об'єднує випускників усіх етапів проєкту. Ця спільнота функціонує як постійна платформа для нетворкінгу, обміну досвідом, партнерства та спільного просування бізнесів.
- **Налагодження ланцюгів збуту продукції,** через організацію ветеранських ярмарків, об'єднання підприємців у спільні торгові мережі та створення ветеранських крамниць на базі міських комунальних підприємств.

Таким чином, громада допомагає ветеранам не лише адаптуватися, а й **стати рушійною силою економічного відновлення України.**

Кожен новий ветеранський бізнес — **це нові робочі місця, податки, інновації, економічна активність і водночас сильний соціальний сигнал**, що наші захисники мають майбутнє в мирному житті, повне можливостей і розвитку. У Львові вже понад 200 бізнесів ветеранів та їх рідних, які генерують більше 300 робочих місць і це тільки початок.

Розділ 3. Можливість адаптації Програми до свого міста

Все геніальне просте — **почніть з опитування**. Визначте потребу та зрозумійте, **скільки ветеранів і членів їхніх сімей готові долучитися до програми у вашій громаді**.

Ці дані допоможуть **перекопати депутатів та донорів виділити кошти**, обґрунтувати масштаб і ефективність програми. У Львові подібне опитування показало, що понад **60% опитаних ветеранів проявили інтерес до започаткування власного бізнесу**, а близько **50% їхніх родин готові долучитися до супроводу або партнерства**.

Запуск Програми можна реалізувати через **послідовні кроки**, адаптуючи львівський досвід під локальні реалії.

Крок 1. Розробка локальної Програми

Адаптація львівської моделі включає створення документа, який містить:

- **Мету та завдання Програми:** надавати ветеранам і їхнім родинам необхідні знання, ресурси та підтримку для успішного започаткування та розвитку власного бізнесу, а також сприяти їх соціальній та економічній реінтеграції через підприємницьку діяльність.
- **Принципи Програми:** добровільність участі, прозорість відбору, рівний доступ для ветеранів, підтримка сімей загиблих, підтримка внутрішньо переміщених осіб-військових, інклюзивність, партнерство, сталий розвиток.
- **Категорії учасників:**
 - а. ветерани/ветеранки;
 - б. члени сімей діючих військовослужбовців – дружини, чоловіки, повнолітні діти, батьки у разі, якщо військовий неодружений;
 - с. члени сімей зниклих безвісти та загиблих (погиблих) Героїв України.

Участь у програмі може брати виключно один член сім'ї одноразово. Якщо у вашій громаді пріоритет підтримати якомога більшу кількість ветеранів та їх рідних то ця умова участі саме для вас. Для кожного міста важливо аби податки від діяльності бізнесу надходили саме до бюджету громади, тому рекомендуємо застосовувати умову реєстрації місця проживання або взяття на облік як ВПО на території громади.

- **Механізм подання заявок і критерії відбору:** кожне місто встановлює індивідуальні форми грантової заявки за погодженням з донором, які передає в роботу бізнес тренером та консультантам.

Важливо побудувати навчальний курс таким чином, щоб під час навчального процесу максимально практично опрацювати всі складові бізнес-плану. А далі встановлюєте чіткі дедлайни для кожної групи учасників та прозорі правила оцінки.

- **Джерела фінансування:** кошти громади + донорські ресурси. Досвід Львова показав ефективність комбінації: $\frac{1}{3}$ кошти міського бюджету та $\frac{2}{3}$ — внесок організації-донора.
- **Система моніторингу та звітування:** проведення моніторингу відбувається на щоквартальній основі за результатами виконання грантових зобов'язань кожного учасника. В основі сума сплачених податків, щонайкраще показує чи бізнес прогресує у розвитку, кількість створених робочих місць, соціальний вплив на громаду, тощо.

Крок 2. Формування партнерства та пошук потенційних донорів

Після розробки та затвердження Програми сесією міської ради варто почати формувати грантову пропозицію для організацій-донора та розпочати пошук зацікавлених сторін. Адже Програма ефективна, якщо об'єднує **ключових стейкхолдерів**:

- орган місцевого самоврядування (департамент економічного розвитку, соціальної політики або інший відповідальний орган);
- місцевий Центр підтримки підприємництва або бізнес-хаб, що надає експертну та адміністративну підтримку;
- **громадські організації ветеранів**, які мають довіру серед цільової аудиторії;
- **міжнародні партнери та донори.**

Після визначення мети та потреби програми рекомендуємо перейти до **пошуку потенційних донорів**:

- **Міжнародні організації та агентства;**
- **Фонди та грантові програми ЄС;**
- **Корпоративні соціальні ініціативи:** великі українські та міжнародні компанії, що підтримують ветеранів або соціальні інновації.

Важливою складовою впровадження Програми «Відвага до бізнесу» у громадах є якісно підготовлена грантова заявка. Вона повинна бути логічно структурованою, містити переконливі аргументи та чітко демонструвати вплив ініціативи на розвиток громади. Рекомендується використовувати послідовний, структурований підхід, який дозволить максимально **ефективно презентувати ідею потенційним донорським організаціям**:

1. Вступ

У цьому розділі **необхідно коротко описати проблему**, з якою стикаються ветерани у вашій громаді:

- **складнощі з працевлаштуванням**, відновленням після служби, реінтеграцією;
- потребу у створенні **системної підтримки** ветеранського підприємництва;
- **цільову аудиторію** — ветеранів, членів їхніх родин, внутрішньо переміщених військових, сім'ї загиблих.

Вступ має **переконливо показати**, чому саме зараз важливо реалізувати програму підтримки бізнесу ветеранів у вашій громаді, підкреслюючи її соціальну, економічну та реабілітаційну значущість.

2. Мета і завдання Програми

У цьому розділі визначається **загальна мета** — сприяти реінтеграції ветеранів та їхніх родин через розвиток підприємництва, забезпечуючи їх знаннями, ресурсами та підтримкою. Сформулюйте **конкретні завдання**, наприклад:

- підвищення рівня підприємницьких компетенцій ветеранів;
- створення умов для відкриття та розвитку малого бізнесу;
- надання менторської та психологічної підтримки;
- забезпечення грантового фінансування найкращих бізнес-ідей;
- формування ветеранської бізнес-спільноти.

3. План реалізації

Опис логіки програми, як послідовність компонентів:

- **Навчання.** Підготовка учасників через тренінги з бізнес-планування, маркетингу, фінансів, правових аспектів.
- **Менторство.** Індивідуальний супровід від бізнес-експертів і ветеранів-підприємців за принципом «рівний — рівному».
- **Грантовий конкурс.** Прозорий відбір бізнес-проектів, які отримають фінансування на старт чи розвиток.
- **Спільнота ветеранів.** Постійна мережа взаємопідтримки, партнерства і просування ветеранських бізнесів.

Кожен етап варто підкріпити часовими рамками, відповідальними структурами і ключовими показниками результативності.

4. Очікувані результати

Результати мають бути **вимірюваними та реалістичними**. Наприклад:

- створення щонайменше 20 нових ветеранських бізнесів;

- забезпечення понад 50 робочих місць;
- проведення не менше 100 годин консультацій;
- створення активної спільноти ветеранів-підприємців;
- покращення психоемоційного стану учасників через соціальну активність.

Також доцільно вказати **соціальний ефект** — зменшення рівня безробіття, підвищення економічної активності громади, посилення взаємопідтримки та згуртованості.

5. Бюджет

Бюджет має бути прозорим, обґрунтованим і містити співфінансування з боку громади (навіть у символічній частці).

Рекомендується виділити такі статті:

- адміністрування програми (вартість роботи команди, що реалізовує програму, це значна сума яка є внеском громади у проєкт);
- організація навчання (гонорари тренерів, оренда приміщення, матеріали);
- менторська підтримка та консультації;
- обладнання для організації заходів;
- грантовий фонд (основна частина бюджету);
- комунікація, промоція, події для ветеранської спільноти.

У заявці важливо зазначити, як кошти громади підсилюють внесок донорів, демонструючи партнерський підхід і сталість проєкту.

6. Моніторинг і оцінка ефективності

Система відстеження результатів:

- звітність учасників після отримання грантів;
- періодичні оцінки впливу (кількість створених бізнесів, працевлаштованих осіб, повернення інвестицій у громаду);
- публічне висвітлення результатів через ЗМІ, соціальні мережі та події.

7. Унікальність Програми

Обов'язково підкресліть, що **«Відвага до бізнесу»** — це не просто навчання чи грант, а **комплексна модель підтримки ветеранів**. Це програма, яка змінює не лише економіку громади, а й життя людей, допомагаючи ветеранам повернути гідність, впевненість і відчуття власної сили у мирному житті.

Програма **«Відвага до бізнесу»** вирізняється своєю **комплексністю, системністю та орієнтацією на людину**.

Вона поєднує економічну, освітню та соціально-психологічну складові, створюючи модель підтримки, яка допомагає ветеранам не просто започаткувати бізнес, а відновитися, повернути віру у власні сили та знайти своє місце у мирному житті. Ось основні аргументи, що підкреслюють унікальність Програми:

■ Комплексна модель підтримки

На відміну від більшості подібних ініціатив, програма не обмежується короткостроковим навчанням або одноразовими грантами. Вона передбачає **повний цикл супроводу учасника** — від формування бізнес-ідеї до сталого функціонування підприємства.

Це поєднання:

- **практичної освіти** (конкретні знання, що базуються на реальних кейсах, адаптованих до українського контексту);
- **менторського супроводу** (індивідуальна підтримка від бізнес-експертів і ветеранів-підприємців);
- **фінансової допомоги** (гранти, що реально дозволяють стартувати);
- **післяпрограмного супроводу** (мережа, спільнота, постійний нетворкінг).

■ Принцип «рівний — рівному»

Однією з ключових особливостей програми є **менторство ветеранів для ветеранів**. Такий підхід створює унікальну атмосферу довіри, розуміння та підтримки, якої часто бракує у звичайних бізнес-школах.

Тут учасники не просто вчать — вони **отримують приклад успіху від тих, хто пройшов схожий шлях**, що значно підсилює мотивацію та ефективність навчання.

■ Соціальний і психологічний ефект

Програма має не лише економічну, а й **потужну реінтеграційну функцію**. Вона допомагає ветеранам повернутися до активного життя, знайти новий сенс, впоратися з наслідками війни через підприємництво.

Бізнес тут виступає не лише джерелом доходу, а **інструментом відновлення особистості**.

Учасники отримують не просто знання, а підтримку спільноти, що розуміє їхній досвід і допомагає рухатися вперед.

■ Побудова ветеранської бізнес-екосистеми

«Відвага до бізнесу» створює **живу екосистему ветеранського підприємництва** — об'єднання бізнесів, партнерів, менторів і громадських організацій.

Це спільнота, яка продовжує жити після завершення кожного етапу програми:

- організовуються ветеранські ярмарки та бізнес-форуми;
- формується мережа партнерських контактів;
- відкриваються ветеранські крамниці та спільні торгові простори;
- запускаються колаборації між учасниками.

■ Внесок у розвиток громади

Кожен ветеранський бізнес, створений у межах програми, — **це нові робочі місця, податки, соціальні ініціативи та інновації**. Таким чином, програма не лише підтримує ветеранів, а й **зміцнює місцеву економіку**, роблячи громаду більш стійкою та згуртованою.

■ Вимірний результат і масштабованість

Завдяки чіткій структурі, «Відвага до бізнесу» може бути **адаптована будь-якою громадою України**. Львівська модель уже довела свою ефективність:

- понад **300 ветеранів** отримали підтримку;
- надано більше **1000 консультацій**;
- **70 підприємців** відкрили власну справу;
- сформовано **активну спільноту ветеранського бізнесу**.

Ці результати демонструють не лише успішність проєкту, а й його **реплікаційний потенціал** — можливість відтворення в інших містах України.

Крок 3. Забезпечення співфінансування

- Донори охочіше фінансують проєкти, якщо громада готова виділити частину коштів;
- Приклад: 30–50% від бюджету — кошти громади, решта — донор;
- Можна залучити **бізнес-спонсорів** на закупівлю обладнання або організацію ярмарків.

Крок 4. Партнерство

Жодна програма підтримки ветеранів не може бути ефективною без широкого партнерства. Саме спільна робота громади, ветеранських організацій, бізнесу та міжнародних донорів створює потужну екосистему, у якій учасники отримують не лише фінансову допомогу, а й знання, контакти та можливості для сталого розвитку.

1. Залучення ключових партнерів

На початковому етапі важливо сформувати коло стратегічних партнерів, які забезпечуватимуть різні напрями підтримки Програми.

До них можуть входити:

- **ветеранські громадські організації** — вони допомагають із комунікацією та залученням цільової аудиторії, підвищують довіру серед ветеранів і членів їхніх сімей;
- **місцеві центри підтримки підприємництва або бізнес-хаби** — організаційно супроводжують реалізацію Програми, забезпечують приміщення для навчання, надають консультації з питань бізнесу;
- **бізнес-асоціації та торгово-промислові палати** — долучають менторів, надають експертну підтримку, допомагають знайти партнерів або клієнтів;
- **міжнародні донори та програми технічної допомоги** — забезпечують фінансову або грантову підтримку, експертів та методичні матеріали;
- **місцеві ЗМІ та комунікаційні платформи** — сприяють промоції Програми, поширенню історій успіху та популяризації ветеранського підприємництва.

2. Визначення ролі та внесків кожного партнера

Партнерство буде успішним лише тоді, коли всі сторони чітко розуміють свої ролі, ресурси та очікувані результати. **Кожен партнер може зробити свій унікальний внесок:**

- органи місцевого самоврядування — координують Програму, виділяють частину фінансування, забезпечують публічність процесу та моніторинг;
- донори — фінансують гранти або окремі напрями (навчання, комунікацію, логістику);
- бізнес-партнери — надають менторство, допомогу з маркетингом, консультації або інтернатури для учасників;
- ветеранські спільноти — залучають учасників, допомагають у відборі, беруть участь у журі грантових конкурсів;
- освітні інституції та експерти — формують навчальні програми, проводять тренінги та консультації.

Успішна взаємодія партнерів **забезпечує синергію** — коли кожна сторона не просто виконує свою частину, а підсилює роботу інших.

3. Підписання меморандум про співпрацю

Наступним кроком має стати **офіційне оформлення партнерства** через підписання меморандуму або угоди про співпрацю. Цей документ не є формальністю — він слугує основою довіри та координації.

У меморандумі варто передбачити:

- роль і обов'язки сторін (хто за що відповідає — навчання, гранти, комунікація, моніторинг);
- джерела та обсяги фінансування, включно з часткою бюджету громади та донорськими внесками;
- очікувані результати (кількість учасників, грантів, створених бізнесів, соціальний ефект);
- критерії успіху та індикатори ефективності;
- зобов'язання щодо моніторингу, звітування та комунікації між сторонами.

Наявність такого документа значно підвищує довіру донорів, демонструє системність і прозорість, а також спрощує процес залучення додаткових ресурсів у майбутньому.

Після підписання меморандуму доцільно створити міжсекторальну робочу групу або координаційну раду Програми. Вона контролює виконання плану, координує партнерів, ухвалює ключові рішення та готує публічні звіти.

Таке управління робить **Програму відкритою, а громаду — більш стійкою**, відповідальною та об'єднаною навколо спільної мети: підтримки тих, хто захищав Україну, і створення можливостей для їхнього розвитку через бізнес.

Розділ 4. Організація навчального курсу

Як організувати навчання?

За три тижні до початку навчання **відкривається набір** учасників. Інформаційне оголошення публікується на різних платформах: на сайті, у соцмережах, партнерських каналах та організаціях. Реєстрація відбувається 2 тижні, третій використовується для **перевірки документів** учасників.

Онлайн-реєстрація відбувається через **Google Form**. Кожен потенційний учасник повинен надати такі **документи**:

- Копію паспорта / ID карти та ідентифікаційного коду;
- Копію посвідчення учасника бойових дій;
- Довідку про місце реєстрації або довідку про взяття на облік як ВПО (для внутрішньо переміщених осіб);
- Виписку з державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань;
- Копію свідоцтва про одруження (для дружин / чоловіків учасників бойових дій);
- Копію свідоцтва про народження (для дітей учасників бойових дій);
- Копію свідоцтва про народження дитини (для батьків учасників бойових дій);
- Копію свідоцтва про смерть (для членів сімей загиблих (померлих) ветеранів війни, які брали участь у бойових діях).

Після перевірки документів необхідно **повідомити учасників про результати** — за допомогою електронного листа або телефонного дзвінка. Також слід створити зручний **канал комунікації** (наприклад, групу в месенджері або електронну розсилку).

У разі якщо кількість бажаючих взяти участь у Програмі перевищує допустиму кількість осіб у групі здійснюється рандомний відбір.

Наступний етап — **підготовка навчальних матеріалів**: презентацій, відео, таблиць та інструкцій. Паралельно потрібно організувати підготовку приміщень або онлайн-платформ для проведення навчання, а також забезпечити наявність необхідних канцелярських товарів.

Освітній блок триває 10 днів та побудований **виключно на практичних темах**, необхідних для запуску або розвитку власної справи. Програма охоплює **основні аспекти** підприємницької діяльності:

- генерація та перевірка бізнес-ідеї;
- маркетинг і просування продукту;
- SWOT-аналіз і стратегічне планування;
- фінансова грамотність, бюджетування, розрахунок рентабельності;
- джерела фінансування, грантрайтинг, підготовка бізнес-планів;
- юридичні основи підприємництва, ліцензування, податкові аспекти.

Блок побудований за **змішаною моделлю**, що поєднує живу взаємодію з експертами та колегами та онлайн-платформу для комунікації, але за умови обов'язкової присутності головуючого експерта офлайн. Такий підхід допомагає учасникам не тільки отримувати знання, а й одразу застосовувати їх на власному досвіді.

Офлайн-заняття:

- Заняття проходять у сучасному, зручному та просторовому хабі — місцевих Центрах підтримки підприємництва;
- Учасники працюють у групах, розв'язують бізнес-кейси, створюють власні фінансові моделі та беруть участь у практичних симуляціях;
- Присутність викладачів та менторів дозволяє відразу отримати зворотній зв'язок, працювати над помилками та отримувати особисті рекомендації.

Онлайн-платформа:

- використовуються для дистанційних консультацій;
- застосовується для виконання домашніх завдань;
- середовище забезпечує комунікацію між учасниками задля обміну ідеями, налагодження партнерських стосунків.

Однією з ключових переваг є те, що навчальний процес проводять не теоретики, а люди, які щодня працюють у бізнес-середовищі, створюють власні проєкти та добре розуміють реалії українського ринку. Завдяки цьому учасники можуть отримати практичні знання, думки та навички, які застосовуватимуть на ділі.

Як знайти тренерів та професіоналів для навчального курсу?

Одним із найефективніших способів пошуку фахівців є **використання особистих і професійних контактів**. Варто звернутися до колег, партнерських організацій, викладачів бізнес-шкіл або підприємницьких програм, які вже мають досвід роботи з подібною аудиторією. Корисно також розмістити запити в професійних спільнотах у LinkedIn, Facebook або Telegram, де перебувають консультанти та тренери з підприємництва.

Ще один шлях — це **аналіз відкритих освітніх платформ**, таких як Prometheus, EdEra чи Coursera, де можна знайти викладачів авторських курсів, дотичних до теми малого бізнесу, маркетингу, фінансів або бізнес-стратегій. Такі фахівці зазвичай відкриті до партнерства або запрошення на гостьові лекції.

Крім того, варто звернути увагу на спікерів профільних конференцій, підприємницьких форумів, акселераторів та бізнес-клубів. Відомі підприємці або коучі, які виступають на таких подіях, часто мають власні навчальні програми й можуть стати цінними партнерами.

Викладачами та менторами можуть стати: практики бізнесу, безпосередньо ветерани-підприємці, посадові особи органів місцевого самоврядування, фінансові експерти, сертифіковані тренери з підприємництва та маркетингу.

Після завершення освітнього блоку курсу, **учасники розробляють повноцінний бізнес-план**, основними компонентами якого є:

- опис бізнес-проєкту;
- цілі використання грантових коштів;
- опис наявних ресурсів для ведення бізнесу;
- розрахунок доходів, витрат та точки беззбитковості;
- терміни та методи реалізації бізнес-проєкту;
- SWOT-аналіз;
- аналіз цільової аудиторії;
- опис та асортимент товарів чи послуг;
- економічний та соціальний вплив на громаду.

Після чого учасники мають можливість взяти участь у грантовому конкурсі, що підтверджує ефективність і практичну спрямованість Програми.

Розділ 5. Менторство та консультації

Після проходження навчального процесу, **кожному учаснику надається консультація з ментором** — досвідченим фахівцем, який супроводжує учасника на ключових етапах запуску та розвитку бізнесу. Такий підхід дозволяє не просто передати знання, а й забезпечити їх ефективне впровадження в реальних умовах.

Особливу роль ментори відіграють у проміжку між завершенням навчального модуля та подачею документів на грант. У цей період, який триває орієнтовно два тижні, спостерігається найбільша активність з боку учасників: ветерани активно звертаються по індивідуальні консультації для фінального доопрацювання своїх бізнес-планів.

Менторство охоплює **широкий спектр тем**. Тому під час консультації учасники можуть отримати допомогу стосовно: підготовки елементів грантової заявки, підрахунку доходу та витрат, пошуку постачальників, допомоги з підготовкою та оформленням документів, SWOT-аналізу і тд.

Менторську мережу формують:

- ветерани з досвідом підприємництва, які можуть бути менторами;
- представники місцевих бізнес-асоціацій;
- члени торгово-промислової палати;
- випускники Програми;
- активні представники громади.

Важливим аспектом є те, що **консультації надаються і після перемоги** у грантовому конкурсі. Центр підтримки підприємництва за потреби допомагає підібрати КВЕД, обрати групу оподаткування та відкрити фізичну особу-підприємця. Ці послуги та консультації надаються безкоштовно для мешканців на постійній основі, адже експерти - працівники центру.

Додаткові переваги наставництва

- **Розвиток лідерського потенціалу у громаді:** колишні учасники стають менторами, створюючи ефект «підсилення зсередини».
- **Побудова горизонтальних зв'язків:** менторство сприяє створенню спільнот підприємців, які підтримують одне одного після завершення формальної частини Програми.
- **Поширення успішного досвіду:** через менторів передаються не тільки знання, але й практичні кейси, які вже працюють у схожому контексті.

Завдяки цьому супроводу ми отримуємо довіру та хороші результати, адже наші ветерани впевнені, що **ми поруч**, двері центру завжди відчинені і в будь-який момент вони можуть звернутися до нас по допомогу чи пораду. Такий підхід є нашою перевагою серед інших організацій, бо створює сталість для будь-якого проєкту.

Це чудова ініціатива, адже за допомогою наставницької підтримки у Львові **ризик невдачі нових бізнесів зменшився на 40%** протягом першого року після отримання гранту. Це свідчить про те, що менторство є не просто додатковим компонентом Програми, а її **стратегічним елементом**, що прямо впливає на сталість результатів.

Розділ 6. Проведення грантового конкурсу

Відбір Програми відбувається на **конкурсній основі — відкрито, публічно та прозоро**. Конкурс відбувається у публічному форматі, із забезпеченням максимального залучення представників громади та незалежних експертів. Засідання конкурсної комісії скликає організатор грантового конкурсу не пізніше ніж за 3 дні до його проведення.

Конкурсна комісія складається з представників:

- департаментів міської ради;
- донорської організації;
- ветеранських спільнот та громадських організацій;
- постійних депутатських комісій;
- міжнародних організацій підтримки бізнесу.

Департамент економічного розвитку, за погодженням з донорською організацією оприлюднює на офіційному веб-порталі Львівської міської ради та у соціальних мережах оголошення про початок грантового конкурсу із зазначенням терміну прийому грантових заявок. Він становить не більше 30 днів з дня оприлюднення оголошення.

Для оцінки бізнес-ідеї учасників використовуються основні та додаткові **критерії оцінювання**, які вказуються в оголошенні про початок грантового конкурсу. За допомогою них, можна вибрати найбільш перспективні проєкти та бізнес ідеї.

Кожній громаді вартує самостійно визначати пріоритетні напрямки підтримки бізнесу. Проте рекомендуємо брати за основу наступні критерії:

- позитивний вплив на економічну доцільність та потенціал створення робочих місць;
- реєстрація фізичної особи-підприємця на території громади яка виступає грантодавачем;
- розрахунок збільшення прибутку, як наслідок збільшення розміру сплачених податків та зборів, соціальний ефект;
- перспективи до створення нових робочих місць;
- наявність власного внеску;
- соціальний вплив на громаду від здійснення підприємницької діяльності заявника чи заявниці.

Також організація-донор може визначити **додаткові критерії оцінювання**.

Варто відзначити, що, за досвідом реалізації подібних ініціатив у Львові, найбільш успішними виявилися саме ті бізнеси, які мали **виражений соціальний ефект** — передусім створення робочих місць для ветеранів, а також залучення до підприємницької діяльності членів їхніх родин.

Такий підхід не лише посилює економічну стабільність та розвиток учасників, але й сприяє згуртованості та сталому розвитку ветеранських спільнот на місцях.

Не пізніше ніж за три дні до засідання конкурсної комісії здійснюється аналіз поданих документів на відповідність критеріям та подаються на розгляд комісії зведені дані щодо попереднього відбору отриманих грантових заявок

Засідання проводиться не пізніше ніж за 15 календарних днів від кінцевої дати прийому грантових заявок, на якому здійснюється загальний аналіз поданих грантових заявок. Після прийому заявок Центром підтримки підприємництва організовується пітчінг проєктів ветеранів та членів їхніх сімей. Напередодні учасників та учасниць Програми навчають мистецтву публічних виступів та допомагають структурувати презентаційні матеріали. Пітчінг транслюється у прямому ефірі з використанням соціальних мереж департаменту економіки та YouTube каналу Центру підтримки підприємництва.

В подальшому, після оцінювання встановлюється середній арифметичний бал проєкту та формується рейтинг.

За результатами засідання конкурсною комісією приймається рішення про визначення переможців конкурсу та надання гранту тим учасникам, проєкти та бізнес ідеї, яких набрали найбільше балів у межах наявних бюджетних призначень на відповідний бюджетний рік. Результати конкурсу повідомляються департаментом економічного розвитку учасникам конкурсу та оприлюднюються на офіційному веб-порталі Львівської міської ради.

В подальшому, переможці конкурсу **зобов'язані зареєструватися, як суб'єкт господарської діяльності (фізична особа-підприємець)**, протягом 7 календарних днів з дня оприлюднення результатів конкурсу на офіційному веб-порталі Львівської міської ради.

Фінансова підтримка

Грантова підтримка передбачає:

- до **100 000 грн** із бюджету територіальної громади;
- до **5 000 дол. США** у гривневому еквіваленті від організацій підтримки бізнесу (донорських організацій).

Грантова допомога може використовуватися на:

- купівлю обладнання, інструментів, сировини;
- ремонту або оренди приміщень;
- придбання програмного забезпечення;
- додаткового навчання або сертифікації.

За досвідом реалізації Програми у Львові, **понад 70%** грантових коштів (грантової допомоги) було спрямовано на **закупівлю обладнання** для сфер харчової промисловості, IT-сектору та ремісничих майстерень — саме ті напрямки, які демонструють швидкий старт і сталий розвиток.

Укладення грантових угод і звітність

Після визначення переможців з кожним учасником укладається **грантова угода**, яка чітко визначає:

- суму та джерело фінансування;
- графік реалізації проєкту;
- очікувані результати;
- умови та формат звітування.

Департамент економічного розвитку, протягом 7 робочих днів готує проєкт розпорядження міського голови про надання бюджетного гранту, який є підставою для перерахування коштів на розрахункові рахунки.

Донорська організація здійснює виплату власної частини грантових коштів (грантової допомоги) у встановленому нею порядку. Після цього, переможці конкурсу, котрі отримали фінансову допомогу, зобов'язані сплатити усі обов'язкові платежі та збори (податки) з отриманих грантових коштів.

Переможці конкурсу на отримання грантової допомоги зобов'язані **надати фінансовий звіт** про використання грантових коштів **протягом трьох місяців** після їх отримання. Фінансовий звіт складається з наступних **підтверджувальних документів**:

- Копії договору на виконання робіт та/або договору про надання послуг, та/або договору купівлі-продажу, та/або рахунку-фактури / видаткової накладної;
- Документу, який підтверджує виконання договору (акт приймання-передачі виконаних робіт / наданих послуг);
- Документу, який підтверджує здійснення оплати виконавцю робіт / виконавцю послуг (банківська виписка / платіжна інструкція / чек тощо);
- Виписки з рахунку (з врахуванням дати, суми та факту оплати);
- Інформації про результати реалізації гранту.

В подальшому донорська організація спільно з департаментом економічного розвитку здійснює **аналіз виконання грантових проєктів (бізнес-ідей) переможців конкурсу**.

Такий підхід до фінансової дисципліни, що вже успішно реалізований у Львові, забезпечує **100%-ву прозорість** використання грантових коштів (грантової допомоги) та суттєво підвищує рівень довіри з боку громади та партнерів (донорських організацій). Публічність та чітка процедура Програми формують позитивну репутацію надавача грантових коштів як на місцевому, так і на міжнародному рівні.

Розділ 7. Підтримка та супровід бізнесу ветеранів та їх рідних

Кожен ветеран, який вирішує розпочати власну справу, зіштовхується з низкою викликів: від пошуку клієнтів і партнерів до отримання необхідних знань та ресурсів. Саме тому важлива **системна підтримка, видима допомога та ефективна комунікація**. Коли громада, бізнес і влада працюють разом, простір для розвитку ветеранів стає більш відкритим і доступним. Малими, але послідовними кроками — від знайомства з успішними прикладами до практичних заходів і помітних знаків підтримки — формується середовище, де відвага перетворюється на конкретні результати, а громада наочно підтримує тих, хто служив країні.

Крок 1. Ветеранський ярмарок

Ідея створити ветеранський ярмарок з'явилася після одного з форумів для ветеранів. Представники ГО «Родин полеглих Героїв Львівщини» тоді зрозуміли, що багатьом потрібна не тільки підтримка чи фінансування, а й можливість розповісти про свій бізнес, показати свої товари людям, отримати рекламу.



Департамент економічного розвитку та управління промоції міста Львова разом з представниками ГО «Родин полеглих Героїв Львівщини» структурували цей проєкт. Вирішили, що найкраще місце для ярмарку — площа Ринок. Це центральна локація, яку люблять і львів'яни, і туристи, тож вона стала ідеальною для представлення ветеранських бізнесів.

Перший ярмарок об'єднав 20 підприємців. Ми тоді з'ясували, що це був перший подібний захід не лише у Львові, а й в Україні. Зараз наша спільнота зросла — маємо вже близько 80 бізнесів. Ярмарок став постійною міською подією, яку з нетерпінням чекають і учасники і відвідувачі.



“Для ветеранів це не просто подія, а можливість відчувати себе потрібними, знайти своїх клієнтів і друзів” — ГО “Родина полеглих Героїв Львівщини”.

З боку міста в організації та проведенні Ветеранського ярмарку виступає управління економіки департаменту економічного розвитку. Управління підготовлено рішення виконавчого комітету ЛМР від 25.03.2025 №281 “Про організацію та проведення Ветеранського ярмарку на пл.Ринок” [https://www8.city-adm.lviv.ua/pool/info/doclmr_1.nsf/\(SearchForWeb\)/CA08CECF0903B37CC2258C5A0030BA28?OpenDocument](https://www8.city-adm.lviv.ua/pool/info/doclmr_1.nsf/(SearchForWeb)/CA08CECF0903B37CC2258C5A0030BA28?OpenDocument).



Рішенням встановлено терміни проведення ярмарку, умови та відповідальних осіб.

Крок 2. Мапа ветеранського бізнесу

Департаментом економічного розвитку створена Мапа ветеранських бізнесів на сайті Львівської міської ради з метою підтримки та промоції підприємств. Цей інтерактивний інструмент дозволяє легко знайти бізнеси, що належать ветеранам або членам їх сімей та отримати інформацію про їхні послуги та продукцію. Мапа сприяє розвитку підприємництва, допомагаючи їм адаптуватися до мирного життя та зміцнювати економіку нашої громади.



Легко можна фільтрувати бізнеси за категоріями, такими як харчування, роздрібна торгівля, послуги та інше. Кожен бізнес представлений з детальною інформацією, включаючи контактні дані, місцезнаходження та опис діяльності. Мапа регулярно оновлюється, щоб забезпечити актуальність та підтримку нових ветеранських ініціатив.

На карті можна побачити бізнеси з різних категорій: агробізнес, виробництво, дозвілля, кав'ярні, ресторани, послуги та торгівля. З часом додаватимуться нові.

Там можна переглядати всі об'єкти або вибрати лише одну чи кілька категорій. Щоб побачити бізнеси з однієї категорії, потрібно змінити виділення всіх категорій у легенді (у верхньому лівому куті) та залишити тільки потрібну.

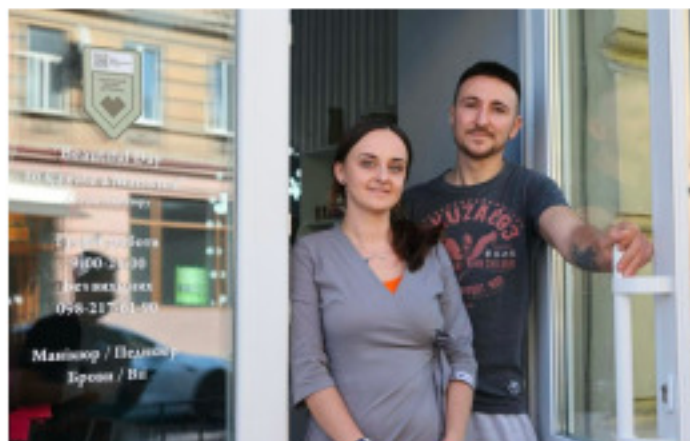
Крок 3. Ознакування ветеранського бізнесу

Щоб зробити бізнес ветеранів більш помітним і популярним серед громади, Департаментом розроблено **макет наліпки «Підтримай бізнес ветерана»**. Вона містить яскраве візуальне ознакування та QR-код, який веде на інтерактивну мапу ветеранських бізнесів Львова та області. Після розробки наліпки друкують у необхідній кількості та розподіляють серед підприємців, які беруть участь у програмі. Далі їх розклеюють на вітринах магазинів, фасадах виробничих приміщень та офісів — у тих місцях, де їх добре видно клієнтам.

У Львові позначають спеціальними наліпками «Підтримай бізнес ветерана». Ці наліпки мають на меті привернути увагу споживачів до бізнесів, що розвивають ветерани та їхні родини. На кожній з них є QR-код, який веде на мапу ветеранських бізнесів у Львові та області.

- **Мета:** Популяризувати бізнес ветеранів та спонукати мешканців підтримувати їхні справи.
- **Зміст наліпки:** Включає візуальне ознакування та QR-код.
- **QR-код:** Посилається на мапу, де зібрані усі ветеранські бізнеси, які брали участь у програмі.

Кожна наліпка стає не просто знаком на фасаді — вона сигналізує, що цей бізнес підтримує ветеранів і їхні родини, а QR-код дозволяє легко дізнатися більше про підприємця та його справу. Такий простий, але ефективний інструмент допомагає залучати клієнтів, формує культуру підтримки ветеранів і сприяє зростанню ветеранського бізнесу у Львові.



Крок 4. Крамниця ветеранського бізнесу

Крамниця ветеранського бізнесу створена з метою підтримки ветеранів, розвитку їхніх підприємницьких ініціатив та продажу товарів.

У крамничці представлені товари, виготовлені ветеранами, які отримали грантову підтримку, а також візитки діючих ветеранських бізнесів.

Як організувати крамницю?

Організувати крамницю ветеранського бізнесу можна в будь-якому місті чи громаді України. Для місця продажу ідеально підійдуть комунальні підприємства, до прикладу: Центри надання послуг учасникам бойових дій, Центри надання адміністративних послуг, Центри підтримки підприємництва, Туристичні офіси міста, тощо.

Важливо призначити відповідальну особу за реалізацією цієї ініціативи. Створити систему обліку, звітності та контролю за продажами та товарами. Наступним кроком буде оголошення в соціальних мережах чи розповсюдження інформації про крамницю серед представників ветеранського бізнесу.

Як долучитися до ветеранської крамнички на прикладі "Крамниці ветеранського бізнесу Центру підтримки підприємництва"?

Якщо ви — ветеран або ветеранка, і маєте власний бізнес чи продукцію, ви можете долучитися до крамнички. **Для цього потрібно:**

1. Зв'язатися з менеджерами Центру підтримки підприємництва для уточнення деталей участі;
2. Принести свої товари із зазначеними цінами на товарі та накладну з описом і цінами;
3. Додати свій QR-код для оплати та посилання на сторінку вашого бізнесу у соцмережах чи на сайті.

Таким чином ви зможете представити свою продукцію відвідувачам Центру та отримати додаткову підтримку для розвитку власної справи.

Як здійснюється продаж?

На кожному товарі є зазначена ціна та QR-код для зручної безготівкової оплати на розрахунковий ФОП ветерана.

Крамничка розташована в Центрі підтримки підприємництва, де постійно проходять як внутрішні зустрічі, так і візити делегацій з різних країн. Тому покупців у ній достатньо багато.

Кожен відвідувач має можливість підтримати ветеранський бізнес, придбавши товар через QR-код.

Таким чином, крамниця сприяє популяризації ветеранського підприємництва та зміцненню економічної самостійності захисників України.

Крок 5. Промоція бізнесу ветеранів та членів їхніх сімей

Планування інформаційної діяльності здійснюється системно. На початку кожного місяця формується контент-план, у якому зазначаються теми, дати, ключові події, навчальні заходи, інтерв'ю з підприємцями та візити до бізнесів. Кожен матеріал має свою мету — інформативну, промоційну або мотиваційну. Важливо, щоб усі публікації гармонійно поєднували офіційний характер діяльності з людяністю та щирістю у подачі.

Окремим напрямом інформаційної роботи є рубрика **«#VETERUNдайджест»**, **«ПідтримайБізнесВетерана»** — серія матеріалів про ветеранів, які започаткували власний бізнес. Її головна ідея полягає у тому, щоб показати їх шлях — від першого кроку до власної справи, через труднощі, навчання, участь у програмі «Відвага до бізнесу» та консультації у Центрі. Підготовка кожного такого матеріалу починається з попереднього узгодження дати візиту, збору базової інформації про підприємця, розмови про його досвід і мотивацію. Далі проводиться інтерв'ю, під час якого важливо не просто ставити питання, а створити довірливу атмосферу, у якій герой відкрито ділиться своїми думками.

Після інтерв'ю готуються фото- та відеоматеріали. Зйомка завжди має передавати справжність — робочий процес, людські емоції, атмосферу місця. Усі відео проходять повний цикл виробництва: від відбору найкращих кадрів і монтажу до оформлення у фірмовому стилі Центру. Обов'язковими елементами є логотип, вступна та фінальна заставка, титри, а також **субтитри українською мовою**. Субтитри — це не просто технічна вимога, а прояв доступності. Вони дозволяють переглядати відео без звуку, роблять контент інклюзивним і професійним, що відповідає сучасним стандартам комунікацій.

Важливо, щоб під час монтажу відео зберігався природний ритм і щирість історії. Формати (5 хв) використовуються для соціальних мереж. Всі відео мають бути емоційними, але водночас інформативними. У центрі уваги завжди — людина, її шлях, історія.

Ще одним важливим напрямом є промоція проєкту **«Крамничка ветеранського бізнесу»**, де представлені товари ветеранів, які пройшли навчання в програмі «Відвага до бізнесу». Кожен учасник має можливість поділитися короткою історією свого бізнесу, розповісти про свій досвід співпраці з Центром та про те, як Програма допомогла реалізувати ідею. Такі історії поєднуються з фотографіями продукції та портретами ветеранів, створюючи цілісну, емоційно наповнену картину.

Візуальний стиль має залишатися впізнаваним — із фірмовими кольорами, акуратною типографією та логотипом Центру.

Редакційна обробка текстів здійснюється з дотриманням корпоративного тону. Публікації повинні не лише інформувати, а й мотивувати, викликати бажання діяти, навчатися, розвивати власну справу. Перед виходом матеріал проходить кілька етапів узгодження — фактчекінг, редагування, погодження. Це гарантує точність і коректність у висвітленні.

Уся ця робота формує довготривалу комунікаційну присутність Центру в інформаційному просторі. Регулярність, професійність і людяність у подачі контенту створюють репутацію Центру як відкритого, сучасного й надійного партнера для підприємців. Через сторінки у соціальних мережах, короткі відео, фотозвіти та інформаційні публікації формується цілісне уявлення про його діяльність — як про місце, де кожен може знайти підтримку, навчитися новому й відчути, що його шлях у бізнесі — це частина спільного розвитку громади.

8. Висновки

«Відвага до бізнесу» — це більше, ніж грантова програма. Вона протягом 2024-2025 років стала дієвим інструментом підтримки ветеранів, членів їхніх родин та внутрішньо переміщених осіб на шляху до власної справи.

Сьогодні Програма доводить: справжня сила цієї ініціативи — у її **комплексності**. Саме поєднання навчання, менторства, фінансової підтримки та спільноти однодумців створює той ефект, якого не можна досягти окремими елементами. Без цієї взаємодії вона не стала б настільки дієвим інструментом підтримки ветеранів і не давала б таких результатів для громади.

Тут кожен етап — від першої ідеї до розвинутого бізнесу — забезпечений підтримкою, знаннями та довірою. І саме завдяки цьому **«Відвага до бізнесу»** перетворює військовий досвід на підприємницьку силу, що відновлює громади, зміцнює економіку й допомагає ветеранам будувати нове, мирне життя.

За час існування Програми участь у ній взяли **226 учасників**, проведено **392 години консультацій** та **472 тренінгові години навчання**.

Бізнес-ідеї переможців

Учасники та переможці програми «Відвага до бізнесу» обрали найрізноманітніші напрями для започаткування власної справи. Це свідчить про широку палітру інтересів, професійного досвіду та прагнення ветеранів розвивати економіку громади в різних секторах.

Найпопулярніші сфери, у яких розпочали діяльність учасники (від наймасовішої до менш поширеної):

- Салони краси та косметологія;
- Роздрібна та оптова торгівля;
- Будівництво та технічні послуги;
- Ресторани, кав'ярні та послуги харчування;
- Охорона здоров'я та медичні послуги;
- Виробництво харчових продуктів і напоїв;
- Сільське господарство та агробізнес;
- Виробництво одягу, текстилю та аксесуарі;
- Освіта, навчання, творчість і розваги;
- Виробництво меблів і сувенірів;
- Технології, IT, реклама та цифрові рішення;
- Енергетика та промислове виробництво;
- Побутові та клінінгові послуги;
- Фітнес, велнес, тату-індустрія;
- Маркетинг, просування та комунікації;
- Консалтинг і бізнес-послуги.

Серед **100 учасників останнього набору — 48 осіб відкрили власну справу та зареєструвалися як фізичні особи-підприємці**. Це шлях від ідеї до реального бізнесу, що створює нові можливості не лише для самих ветеранів, а й для їхніх громад.

Завдяки новоствореним підприємствам у Львові з'явилися **54 нових робочих місць**. Кожен підприємець, який пройшов програму, не лише реалізував власну ідею, а й створив можливості для інших. Таким чином учасники стають справжніми рушіями економічного зростання та позитивних соціальних змін, що формують майбутнє громади.

У підприємництві **немає гендерних меж** — тут важливі не стереотипи, а ідеї, рішучість і віра у власні сили. Більшість учасників Програми становлять жінки, що свідчить про зростання їхньої активності та лідерства у бізнесі. Водночас чоловіки також активно долучаються, формуючи гармонійний баланс. Такий результат доводить: цей проєкт відкритий для всіх, хто прагне розкрити свій потенціал і втілити мрії у власну справу.

Важливим показником є участь **внутрішньо переміщених осіб**, які, попри втрату домівки, змогли започаткувати власну справу та розвивати бізнес навіть у складних умовах війни. Їхні історії доводять, що підприємництво стає не лише засобом заробітку, а й способом відновлення, адаптації та віри у майбутнє.

У 2025 році проєкт отримав потужну фінансову підтримку, основну частину якої забезпечила гуманітарна організація **"Людина в біді"**, а також внесок з міського бюджету. Загальний обсяг фінансування у 2025 році склав **33,5 млн. грн**. Завдяки цьому вдалося створити надійний фінансовий фундамент, що дав змогу втілити важливі ініціативи для розвитку громади.

Основними напрямками використання грантових коштів стали закупівля обладнання, оренда приміщень, розвиток і розширення бізнесу, меблі та облаштування приміщення, купівля транспорту, навчання та брендування.

Програма вже приносить відчутний економічний результат для громади. Якщо у 2023 році податок на доходи фізичних осіб становив близько **94 тис. грн**, а єдиний податок — **447 тис. грн**, то у 2025 році очікується зростання майже втричі — до понад **1,6 млн грн** загальних податкових надходжень.

Кожна вкладена гривня не лише підтримує ветеранів на шляху до власної справи, а й повертається у місцеву економіку — через податки, нові робочі місця та сталий розвиток громади.

Реалізація програми стала можливою завдяки ефективному поєднанню міжнародної та місцевої підтримки. Фінансування забезпечили **Державний департамент США, Львівська міська рада та гуманітарна організація "Людина в біді"**, **Норвезька рада у справах біженців в Україні, DVV International** загальний внесок яких склав десятки мільйонів гривень.

Коли ресурси поєднуються — народжуються великі зміни.

«Відвага до бізнесу» — це не просто Програма підтримки, а шлях від служби до самореалізації, від фронту до власної справи, від захисту держави до її відновлення.

Кожен підприємець-ветеран — це доказ того, що сила, відвага й досвід можуть ставати основою сталого розвитку України.

Поради для громад

Громади, що прагнуть підтримати ветеранів і створити умови для розвитку бізнесу, можуть досягти значних результатів, якщо **об'єднують знання, досвід і ресурси**. Ветерани — це люди з унікальним досвідом лідерства, відповідальності та командної роботи. Їхня участь як тренерів, менторів або консультантів створює довіру, знімає бар'єри недовіри і формує відчуття спільності. Коли ветеран навчає ветерана, мотивація діяти зростає в рази, а знання перетворюються на реальні бізнес-рішення.

Особливо важливим є **практичний підхід до навчання**. Теорія має сенс лише тоді, коли її можна застосувати: через кейси, бізнес-сценарії, симуляції та приклади з досвіду місцевих підприємців. Учасники не просто слухають, вони пробують, помиляються, аналізують і вдосконалюються. Такий формат дає впевненість, що власну справу можна створити навіть у найскладніших умовах.

Велике значення має створення **спільноти випускників програми**. Кожен учасник, який залишає Програму, не йде окремо — він стає частиною мережі підтримки, де досвід передається далі, а нові учасники отримують додаткову допомогу та натхнення. Для цього громади можуть **організовувати зустрічі випускників, публікувати історії успіху ветеранів та активно співпрацювати з ветеранськими спільнотами**. Не менш важливо створити **офіційну сторінку Програми на сайті громади**, де можна буде зібрати всі ресурси, новини та досягнення, демонструючи масштаб і вплив програми.

Сильна Програма неможлива без **партнерств і довгострокової підтримки**. Спільна робота громад, бізнесу, місцевої влади та міжнародних донорів створює платформу, що працюватиме роками. І коли ці ресурси поєднуються, народжуються великі зміни: ветерани отримують можливість втілити свої ідеї, громади — нові робочі місця і розвиток, а країна — нових лідерів і рушіїв економіки.

Коли громади об'єднують людей, знання та ресурси, **відвага перетворюється на дію, а дія — на стійкий розвиток**. І саме тоді народжується справжня сила змін, яка змінює не лише економіку, а й саме обличчя нашої країни.



Рейнтрація вояків
та вояків війни
через створення
освітніх можливостей



Автори: Інна Свистун, Юлія Войтехова.

Права на використання

Ці методичні рекомендації створено з метою поширення практичного досвіду в рамках співпраці Департаменту економічного розвитку Львівської міської ради, Львівського комунального підприємства «Центр підтримки підприємництва Львівської міської ради» та DVV International в Україні, за сприяння Федерального міністерства закордонних справ Німеччини.

Матеріали видання можуть вільно використовуватися, відтворюватися, поширюватися та адаптуватися органами місцевого самоврядування, комунальними установами, громадськими організаціями та іншими зацікавленими сторонами з некомерційною метою, за умови обов'язкового посилання на джерело.

Львів, 2026