



Де шукати фінансування для впровадження інклюзивних проєктів в бізнесі та суспільстві

PRIVATBANK
Business Platform



Впровадження інклюзивних проєктів у бізнесі



Анастасія Глуценко

- Бізнес-консультант, коуч, тренер зі сталого розвитку бізнесу
- Засновниця ГО “Світ Незламних”
- CEO Агентства стратегічного маркетингу Stasy Passion



Навіщо бізнесу соціальні
проєкти і чому це про
гроші, а не про жалість?

В Україні після 2022 року:

- **4,9 млн** ВПО
- **понад 1 млн** людей з інвалідністю
- **1,2 млн** ветеранів та їхніх родин,
- **десятки тисяч** працівників у стресі, вигоранні, на межі

Ці люди — **не виняток,**
а нова більшість.

Соціальні проєкти = нові канали доходу і фінансування

- Ви створюєте **інклюзивну послугу** → маєте підставу податися на грант (USAID, ЄС, UNDP).
- Ви адаптуєте офіс для ветеранів → **відкриваєте можливість співпраці** з ветеранськими фондами.
- Ви вбудовуєте онлайн-підтримку для клієнтів з інвалідністю → **підвищуєте лояльність** і отримуєте репутаційні бали (а отже — продажі).

Соціальний проєкт без бюджету — це хобі.
Соціальний проєкт з бюджетом —
це **масштабована стратегія.**

Війна перезапустила логіку довіри: бізнеси, які інвестують у людей, мають майбутнє

Люди хочуть бачити в бренді не тільки знижку, а й позицію.

І це сьогодні **раціональний фактор вибору**:

- Люди купують у тих, хто підтримує ветеранів
- Працюють у компаніях, де є ментальна підтримка, безбар'єрність, внутрішня етика
- Обирають бренди, які щось важать у суспільстві

Соціальні проєкти — це не про імідж.
Це про **репутаційну безпеку**, лояльність
команди та клієнтів.

НОВА ПОШТА



Інклюзивні відділення: понижені стійки, сенсорні екрани, адаптовані табло.

Навчання працівників принципам інклюзивної комунікації.

Це **бізнес-інвестиція в сервіс і ринок.**

І це ще й маркетинг — про них пишуть медіа, їх цитують, їх вибирають.

Соціальний проєкт — це не «фандрайзинг
для ідейних».

Це інструмент виживання і зростання.



Які теми мають
найбільше фінансування
у 2024–2025?

Гроші не роздають просто тому, що ви маєте гарну ідею. **Донори інвестують у ті напрями, які відповідають на гострі виклики суспільства:** війна, ментальне здоров'я, реінтеграція, адаптація.

5 напрямків, які активно фінансуються у 2024–2025:

1

Інклюзія людей з інвалідністю

Донори: UNDP, USAID, GIZ, ЄС, House of Europe

Чому? Понад 2,7 млн людей в Україні мають інвалідність, і лише 7% з них мають доступ до повноцінних сервісів.

Що підтримують:

- адаптація простору, інтерфейсів, сервісів
- працевлаштування і навчання
- створення інклюзивного продукту

Приклад: SoftServe — створив команду незрячих тестувальників цифрових продуктів. Це не "проєкт", це новий бізнес-юніт, який ще й фінансується міжнародними фондами.

5 напрямків, які активно фінансуються у 2024–2025:

2

Ветерани та ветеранки

Донори: Мінветеранів, IOM, UCBI (USAID), UN Women

Чому? 1,2 млн ветеранів повертаються в цивільне життя. І з цим — виклики, але й величезний ринок.

Що підтримують:

- створення робочих місць
- адаптація офісів і процесів
- психосоціальна підтримка
- навчальні і підприємницькі програми

Приклад: проєкт “Ветеранка” (пекарня в Черкасах), мікрогрант на запуск + донорська підтримка на розвиток.

5 напрямків, які активно фінансуються у 2024–2025:

3

Внутрішньо переміщені особи (ВПО)

Донори: ACTED, Danish Refugee Council, Caritas, UNHCR

Чому? Понад 4,9 млн офіційно зареєстрованих ВПО. Це ринок працівників, підприємців і клієнтів.

Що підтримують:

- працевлаштування
- бізнеси, створені переселенцями
- інтеграційні проєкти

Приклад: родина з Херсона отримала грант на запуск кондитерської в Одесі. Зараз — 5 працівників, розширення, додаткове фінансування.

5 напрямків, які активно фінансуються у 2024–2025:

4

Молодь, освіта, кар'єра

Донори: UNICEF, ERASMUS+, GURT, IREX

Чому? Молодь втрачає мотивацію і ресурс.

Є цілі програми з підвищення доступу до освіти, цифрових навичок, перших кроків у бізнесі.

Що підтримують:

- освітні платформи
- тренінги з soft & hard skills
- програми стажування

Приклад: EPAM + UNICEF — навчання QA та DevOps для молоді з інвалідністю.
Спеціально адаптовані курси + можливість отримати роботу.

5 напрямків, які активно фінансуються у 2024–2025:

5 Жіноче підприємництво та гендерна рівність

Донори: UN Women, WFP, Soros Foundation, Google for Startups

Чому? У центрі уваги — жінки як драйвери змін, особливо серед ВПО, самотніх матерів, ветеранок.

Що підтримують:

- запуск або масштабування бізнесу
- освітні ініціативи
- гендерно-чутливі продукти

Приклад: гранти від Google та Impact Force — \$5000 на розвиток бізнесу жінок з ВПО.

Ваша мета — не написати заявку на щось
модне. Ваша мета — зрозуміти,
де перетинається ваша експертиза
і проблема, на яку виділяють гроші.

Як це працює?

- 1 Якщо ви робите освітню платформу — подумайте, **чи може вона бути доступною для ветеранів.**
- 2 Якщо у вас доставка — **чи доступна вона для людей на візках?**
- 3 Якщо у вас кав'ярня — **чи може туди пройти людина з тривожністю або незрячий клієнт?**



Джерела фінансування: карта можливостей

Типи джерел фінансування

1

Міжнародні донори та інституції

Тут гроші великі — від \$5,000 до \$500,000 і більше
Але й вимоги серйозні: результативність, вплив, звітність
Найчастіше працюють через відкриті конкурси

ТОП-гравці:

- **USAID** — підтримує малий бізнес, ветеранів, ВПО, соціальні послуги
- **EU4Business, Erasmus+, Horizon** — інновації, підприємництво, освіта
- **UNDP, IOM, UN Women** — проєкти з інтеграції, гендеру, захисту прав
- **GIZ (Німеччина)** — інфраструктура, інтеграція, місцеві проєкти
- **House of Europe, IREX, British Council** — малі гранти, навчальні програми

Формати: відкриті конкурси, партнерські ініціативи, технічна підтримка

Порада: їм цікаво, як ви вирішите проблеми з реальними людьми у вашій громаді



Типи джерел фінансування

2

Державні програми та українські фонди

ТОП-програми:

- **єРобота** (Дія) — гранти 50 000-250 000 грн для запуску бізнесу, створення робочих місць
- **Гранти для ветеранів** — до 1 млн грн, є приклади кейсів, які вже працюють
- **Мінветеранів, Мінмолодьспорт, Мінекономіки** — освітні, інклюзійні, ментальні програми
- **Український Культурний Фонд (УКФ)** — якщо ваша ініціатива має культурний, освітній або соціальний вплив
- **Обласні бюджети / місцеві конкурси** — мікропроекти до 200 тис грн, часто найменше конкуренції

Факт: понад 2,4 млрд грн вже виділено в 2023–2024 рр. на грантові програми для малого бізнесу і ветеранів — і це тільки по держсектору.



Типи джерел фінансування

3 Приватні фонди, благодійні ініціативи, бізнес

Гнучкіші, менші бюрократії, часто — партнерства
Ці фонди хочуть побачити ідею + реалістичність

ТОП-фонди:

- **Zagoriy Foundation** — фінансує сталі соціальні ініціативи (до 10–15 тис \$)
- **WNISEF, Impact Force, Google Impact Challenge** — бізнес-проекти з впливом
- **Українська соціальна академія, Startup Ukraine** — підтримка соціального підприємництва
- **Приватні корпорації** — Monobank, Rozetka, Visa, Carlsberg часто оголошують власні гранти або відкриті акселератори

Типи джерел фінансування

4

Альтернативні джерела

- **Краудфандинг-платформи:** BigIdea, Spilnokosht
- **Діаспора / приватні ментори / бізнес-клуби**
- **Колаборації з ГО:** вони мають досвід, а у вас є продукт. Об'єднуйтесь і подавайтеся разом.



Ресторан у Львові отримав \$10,000 від ІОМ
на адаптацію кухні під людей з інвалідністю.



Кооператив ветеранських майстерень у Дніпрі залучив 700 тис грн через співфінансування: частина — з USAID, частина — від облради.



*Пекарня у Вінниці, заснована ВПО,
отримала грант через House of Europe —
6 місяців підтримки + навчання.*

Ринок фінансування працює як будь-який інший. Ви маєте **прийти з проблемою, яку ви вмієте вирішувати**, і продемонструвати: у вас є команда, план і відповідальність. І тоді — фінансування стає логічним продовженням вашої стратегії.



**Хто може отримати
фінансування?
І як перевірити свою
готовність**

Самодіагностика готовності



Чи можу я чітко
сформулювати
проблему, яку
вирішує мій проєкт?



Чи є у мене план і
розрахунок бюджету
хоча б на чернетці?



Чи знаю я, що буде
після завершення
фінансування?



Чи моя команда готова
реалізувати цей проєкт?

Ви не шукаєте гроші.

Ви шукаєте партнера, який зробить внесок
у вашу здатність створювати зміни.



**Як виглядає якісна заявка
на фінансування?**

5 ключових елементів сильної заявки

1 Проблема: конкретна, підтверджена і зрозуміла

- Опишіть, чому ця проблема існує і кого вона стосується.
- Додайте факти, локальні дослідження, цифри.

✗ “У нашій громаді багато ВПО, їм важко адаптуватися”

✓ “У громаді зареєстровано 3,800 ВПО, з них лише 17% працевлаштовані. Причина — відсутність локальних бізнесів, що готові їх наймати.”

5 ключових елементів сильної заявки

2 Мета і рішення: чітко, досяжно, з результатами

- Опишіть, що саме ви робите, і що має змінитись у результаті.
- Уникайте фраз на кшталт “ми підвищимо рівень життя” — пишіть конкретику.

✓ “Ми створимо 5 робочих місць у пекарні, проведемо навчання, а через 6 місяців — ще 3 вакансії для ВПО.”

5 ключових елементів сильної заявки

3

Команда: хто робить і чому саме ви

- Не перераховуйте всі пункти резюме — покажіть вашу компетенцію і мотивацію.
- Добре, якщо ви маєте досвід у даній темі чи подібні проєкти.

✓ *Приклад:* “Наша команда — ветерани АТО, які відкрили майстерню спорядження. Маємо 3 роки досвіду, співпрацю з ГО і локальними військкоматами.”

5 ключових елементів сильної заявки

4

План і бюджет: реалістичні й розписані

- Бюджет = не просто “скільки грошей”, а “на що саме”.
- Пропишіть за категоріями: оренда, оплата праці, обладнання, маркетинг.
- Додайте графік реалізації: етапи і дедлайни.

Порада: покажіть співфінансування або власний внесок — навіть невеликий.

5 ключових елементів сильної заявки

5 Сталий ефект: що буде після завершення фінансування

- Донори не хочуть “одноразовий проєкт”. Продемонструйте, як він житиме далі.

Чи стане частиною бізнесу? Чи буде самоокупність? Чи з’являться нові партнери?

✓ “Після закінчення фінансування платформа продовжить працювати в форматі підписки для клієнтів, і ми зможемо підтримувати ВПО постійно.”

Приклад структури заявки

1. Назва проєкту
2. Короткий опис (1 абзац)
3. Проблема + аналітика
4. Мета і завдання
5. План дій (поетапно)
6. Бюджет + ресурси
7. Команда
8. Очікувані результати
9. Сталість
10. Контакти і партнерство

Донори інвестують
у спроможність і вплив.



**Кейс-блок: хто вже
залучив фінансування
і як?**



Пекарня “Ветеранка”, Черкаси

Хто: ветеран АТО та його дружина

Що зробили: відкрили малу пекарню, працевлаштували 4 ветеранів

Фінансування:

- Грант на 500 тис грн від державної програми “єРобота”
- Співпраця з ветеранською ГО

Ключ: продуманий бізнес-план + соціальна місія + простий формат реалізації



EmpowerU від SoftServe

Хто: велика ІТ-компанія, але модель легко адаптувати

Що зробили: створили платформу безкоштовної tech-освіти для жінок, ветеранів, ВПО, людей з інвалідністю

Фінансування:

- Партнерство з USAID
- Комбіноване: частина власним коштом, частина — донорська підтримка

Результат: понад 600 випусників, частина — вже у компанії

Ключ: гібридна модель — навчання + подальше працевлаштування



Кондитерська ВПО в Одесі

Хто: сім'я з Херсона, переселенці

Що зробили: відкрили точку з продажу макарунів, найняли ще 2 ВПО

Фінансування:

- Грант на 250 000 грн від програми ACTED
- Додатково — навчання з бізнес-управління

Ключ: чітка локальна проблема + просте рішення + швидкий запуск



Центр підтримки ветеранів “Ми поруч”, Чигирин

Формат: громадська ініціатива, але партнером виступив місцевий бізнес

Що зробили: організували простір психологічної, юридичної, соціальної допомоги

Фінансування:

- Грант на 10 000 євро від Polish Aid
- Співпраця з місцевою владою

Результат: простір, що вже 2 роки працює стабільно

Ключ: фокус на сталість і взаємодію з партнерами



AR-програма для реабілітації ветеранів (Ощадбанк + Visa)

Що зробили: мобільні реабілітаційні кабінети з VR, біометричним керуванням
Фінансування:

- Партнерство з Visa, залучення технологічних донорів

Результат: проєкт отримав високу публічність, став основою для масштабування
Ключ: корпоративний соціальний проєкт + технологія + чіткий ефект



Що робити прямо зараз:
покроковий план на 30
днів

Як почати впроваджувати:

- 1 **Оберіть одну соціальну проблему**, яку ви реально можете вирішити.
- 2 **Складіть короткий опис проєкту**: що, для кого, з яким результатом.
- 3 **Порахуйте базовий бюджет** — на що і скільки потрібно.
- 4 **Зареєструйтесь на 2–3 платформах із грантами** (GURT, House of Europe, єРобота).
- 5 **Знайдіть ментора або партнера**, з ким можете податись разом.



Дякую за увагу!