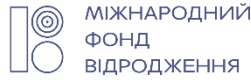


Порадник для громад із подачі на грантові програми ЄС



Упорядкував: Володимир Куделя

Редагування: Катерина Левченко,
Мар'яна Куземська

Коректура: Роксолана Машкова

Верстка: Олександр Прима

Ілюстрації: студія Сері\граф

Порадник створено на основі тренінгів [«Програми фінансування від ЄС: можливості для громад»](#), [«Як подавати заявки на програми фінансування ЄС: можливості для громад»](#), [«Досвід реалізації проєктів за підтримки програм ЄС: можливості для громад»](#), що відбулись у рамках [проєкту](#) «Посилення спроможності громад брати участь у програмах ЄС».

Цей порадник підготовлено за підтримки Європейського Союзу та Міжнародного фонду «Відродження» в рамках спільної ініціативи «Європейське Відродження України». Матеріал представляє позицію автор_ок і не обов'язково відображає позицію Європейського Союзу чи Міжнародного фонду «Відродження».

У цьому тексті ми використовуємо іменник з відділенням «_» гендерованим закінченням для позначення особи, гендер як_ої невідомий чи

не має значення в нинішньому контексті, чи групи осіб різного гендеру, гендер яких невідомий або гендер яких не має значення в нинішньому контексті. Ми однаково поважаємо жінок, небінарних осіб і чоловіків. Оскільки в україномовному інформаційному просторі сьогодні набагато частіше підкреслюється існування чоловіків, ніж усіх інших (тобто більшості людей), ми, з метою урівноваження цього перекося, тут і надалі використовуємо таку форму для позначення сукупності різних людей чи людини, гендер як_ої невідомий.

Cedos — це незалежний аналітичний центр, урбаністичне бюро і спільнота, що працює над питаннями соціального та просторового розвитку з 2010 року. Ми віримо, що кожна людина має право на гідний рівень життя. Тому метою Cedos є пошук системних причин соціальних проблем і стратегій їхнього вирішення. Наш підхід базується на дослідженнях. Ми вивчаємо суспільні процеси та державні політики, поширюємо критичне знання, просуваємо і втілюємо прогресивні зміни, навчаємо і посилюємо спільноту прихильни_ць цих змін.

Сайт Cedos: <https://cedos.org.ua/>

Зміст

- Грантові програми ЄС для громад..... 4
- Підготовка до подачі заявки 8
- Проєктна заявка 11
- Партнерства та контакти17
- Що почитати ще?..... 22



● Грантові програми ЄС для громад

Як обрати грантову програму?

Правильний баланс між інтересами громади та вимогами грантової програми є ключем до успіху при подачі на грантові програми. Це забезпечує не лише якісну реалізацію проекту, а й створює основу для довгострокового партнерства з донорами та покращення якості життя мешкан_ок.

Вдала ідея проекту має відображати, з одного боку, реальну потребу вашої громади, а з іншого – пріоритети грантової програми, на яку ви подаєтеся. Часом можна натрапити на підхід, за якого проекти розробляють спеціально під наявну грантову програму, без урахування пріоритетів громади. Проте якщо проект буде неактуальним для вашої громади, він насправді матиме менше шансів на успіх у конкурсі. А в разі отримання гранту ваша громада почне розпорошувати

зусилля на проекти й заходи, які будуть мало корисними та не матимуть підтримки мешкан_ок. Успішний проект має відповідати стратегічним цілям розвитку громади, бути інтегрованим у довгострокові плани та враховувати локальні особливості. Важливо також залучати мешкан_ок громади до розробки ідеї, адже це сприятиме кращому розумінню їхніх потреб і підвищить рівень підтримки та зацікавленості у впровадженні проекту.

Спершу варто детально проаналізувати, які грантові програми працюють із тематикою вашого потенційного проекту. Кожна грантова програма ЄС зосереджується на різних тематиках, зокрема:

- [U-LEAD з Європою](#): розвиток інфраструктури та місцевих послуг.
- [Європейський фонд регіонального розвитку \(ERDF\)](#): інвестиції в інфраструктуру, економіку та інновації, стале містобудування, цифрову трансформацію.
- [Програма Європейської комісії «CERV»](#): ініціативи, спрямовані на підтримку демократії на місцевому рівні, залучення громадян_ок до прийняття рішень, захист прав і розвиток інклюзивних громад.
- [Interreg Europe](#): проекти міжрегіонального співробітництва, які спрямовані на обмін досвідом і найкращими практиками між громадами різних регіонів та держав.
- [LIFE](#): підтримка проектів у сфері захисту довкілля, боротьби зі зміною клімату та сприяння сталому розвитку.
- [Horizon Europe](#): вирішення екологічних, економічних і соціальних проблем за допомогою інновацій для покращення екології та сталого розвитку.
- [New European Bauhaus](#): ініціатива зі створення екологічно сталих та інклюзивних просторів з урахуванням естетичності та комфорту.
- [EU4Health](#): фінансування проектів у сфері охорони здоров'я, спрямованих на профілактику та зміцнення здоров'я, захист людей від серйозних загроз здоров'ю, зміцнення стійкості систем охорони здоров'я й ефективності використання ресурсів.
- [Європейський інститут інновацій і технологій](#): незалежний орган Європейського Союзу, який, зокрема, передбачає фінансування інноваційних проектів у ме-

жах різних програм, таких як [ЄІТ «Інноваційна енергія»](#) (фокус на енергоефективності, відновлюваній енергії; [ЄІТ «Міська мобільність»](#) (фокус на локальних транспортних рішеннях, розвитку громадського транспорту та зменшенню викидів; [ЄІТ «Цифровізація»](#) (розробка та впровадження цифрових та смарт-ініціатив).

- [EU4Culture](#): підтримка культурних ініціатив, культурної інфраструктури та стратегій розвитку культури.
- [Erasmus+](#): організація навчальних програм, реалізація молодіжних обмінів, розробка програм залучення вразливих осіб.

Важливо уважно вивчити конкурсні вимоги та конкурсну документацію грантової програми, на яку ви хочете подаватися. Вам потрібно розуміти, на що спрямована програма; хто має бути аплікантом для обраної вами програми; ким мають бути ваші партнери і скільки їх має бути. На думку Івана Кульчицького, президента ГО «Агенція Європейських Інновацій», це дозволить оцінити ваші можливості брати участь у такому конкурсі, співвіднести тематику та специфіку вашого проекту із пріоритетами програми. Окрім того, важливо звернути увагу на те, які саме заходи можуть бути профінансовані в межах програми, на яку ви подаєтеся. Наприклад, швидше за все, нема сенсу подавати великий інфраструктурний проект на програму, яка не передбачає або передбачає дуже мало витрат на «тверду» частину проектів, — таку як Horizon Europe.

Додатково слід детально вивчити вимоги щодо бюджетування та допустимих витрат. Наприклад, деякі програми можуть обмежувати фінансування певних категорій, як-от заробітні плати, адміністративні витрати або закупівлю обладнання. Розуміння цих деталей допоможе уникнути відхилення заявки через невідповідність. Також варто звернути увагу на критерії оцінки проекту — наприклад, чи акцентує програма на інноваційності, сталості результатів або широкому партнерстві.

Не менш важливим є вивчення термінів подачі та тривалості конкурсу, а також вимог щодо звітності. Деякі програми можуть вимагати регулярного надання проміжних звітів або мають суворі вимоги до моніторингу й оцінки проекту. Участь у попередніх інформаційних сесіях або вебінарах, які організують грантодавці, може стати джерелом цінної інформації про специфіку конкурсної документації та очікування донора.

Врахування всіх цих аспектів забезпечить подачу заявки, яка максимально відповідає вимогам програми, підвищуючи шанси на отримання фінансування.

Максим Терлецький, в. о. директора комунальної установи «Інститут міста», зауважує, що грантові програми, які фінансує Європейська комісія (а це такі програми як [LIFE](#), [Interreg Europe](#), [Horizon Europe](#)), як правило, спрямовані на організації та громади з доволі високим рівнем спроможності, які можуть чітко довести свою експертизу у відповідній галузі, а також довести, що вони здатні виконувати завдання в межах проекту.

Якщо ваша громада ще не має досвіду участі у великих грантових програмах — можливо, краще почати з менших грантових програм ЄС. Такими, наприклад, є [U-LEAD](#), [EU4Culture](#), [EU4Health](#), [Erasmus+](#), [New European Bauhaus](#). Інший варіант, який зауважує Максим Терлецький, — долучатись як follower організація (тобто організація, яка переймає досвід більш досвідчених партнерів) або місто до проектів, які вже імплементуються, для того, щоб обмінюватися практиками, навчатись і напрацьовувати експертизу в певній тематиці.

У пошуку інформації про актуальні грантові програми стануть корисними такі ресурси:

- [EU NEIGHBOURS east](#)
- [EU4Ukraine](#)
- [House of Europe](#)
- [Creative Europe](#)
- [Офіс Горизонт Європа в Україні](#)
- [EU Funding & Tenders Portal](#)
- [Granty.org.ua](#)
- [ГУРТ](#)
- [Громадський простір](#)
- [Грантові фішки](#)
- [Простора](#)
- [Grants.gov](#)
- [Grants&Projects UA Гранти та проекти для України](#)
- [Грант менеджмент || Grant management](#)



● Підготовка до подачі заявки

Важливими етапами підготовки до подачі заявки є визначення **команди**, яка працюватиме у проекті, потреби і можливості залучення партнерів. Якщо потребує **співфінансування** зі сторонніх джерел — варто уточнити, чи грант це передбачає. Також критично важливою є реалістична **оцінка часу**, впродовж якого потрібно підготувати проектну заявку.

Якщо ви вирішили почати процес підготовки заявки самостійно або разом з партнерами — визначте одну чи декількох осіб, які над нею працюватимуть. Іван Кульчицький наголошує: якісну заявку неможливо написати в післяробочий час. Людина, яка працює над заявкою, має мати для цього виділений від інших завдань робочий час. Дуже важливо, щоб ця людина також володіла англійською мовою. Важливим плюсом для неї стануть і навички проектного менеджменту.

Серед наступних кроків роботи над заявкою, які окреслює Іван Кульчицький, – контактування з партнерами, з якими вам потрібно домовитися про спільну подачу, чітко розподілити між собою ролі та завдання, визначити організацію-апліканта й організацію-координатора потенційного проекту. Цей процес може відбуватися на етапі розробки концепції проекту – коли вже існує ідея і потрібно знайти партнерів, які здатні підсилити проект своєю експертизою. Виходячи з умов програми та з компетенцій учасників можна спільно напрацювати дещо більш детальний план проекту, розробити для нього нові активності.

Зауважте, що варто також закласти час на зовнішню вичитку заявки чи на консультування, якщо ви маєте можливість звернутися по пораду до колег, які мають досвід подачі заявок. Як правило, подача на грантові програми ЄС передбачає онлайн-реєстрацію. Мирослав Кошелюк, експерт у сфері місцевого та регіонального розвитку, радить реєструватися на відповідних ресурсах також заздалегідь – на випадок, якщо потрібно буде завантажити додаткові документи. Іноді програми мають інформаційні сесії, на яких можна поставити питання або просто трохи детальніше послухати про умови конкурсу.

Загалом важливо перетворити підготовку заявок із ситуативної дії на системну та сталу роботу. Для цього можна закріпити підготовку грантових заявок за окремим відділом або, якщо є така можливість, навіть винести цей напрямок роботи в окремий відділ. До прикладу, Вінницька громада вирішила створити проектний офіс для того, щоб уникнути ситуації, коли кожен виконавчий орган місцевого самоврядування мусить самостійно займатися написанням заявок. Наявність офісу, відповідно, допомагає впорядкувати підготовку до заявок та уніфікувати процес написання заявок, стежити за їхньою якістю. Крім того, у Вінницькій громаді було також створено окрему базу проектів, у яку потрапляє інформація про кожен проект за уніфікованою формою. Завдяки цьому завжди можна переглянути інформацію про проекти, що імплементувались. А за схожим принципом було створено і базу даних про актуальні грантові конкурси.

На думку Максима Терлецького, перед написанням грантових заявок важливо здобути знання про актуальну для вас тематику, комунікувати з організаціями, які вже мають досвід у подібних проектах. Щоби запропонувати інноваційні

рішення, спершу потрібно вивчити досвід і контекст європейських міст, а якщо ваш потенційний проєкт стосується технологій — заглибитись у технологічний аспект питання. Це допоможе запропонувати в заявці не застарілі, а справді актуальні ідеї, які матимуть шанси на успіх.

Також варто не розпорозуватись, а фокусуватись на декількох напрямках розвитку вашої громади — таким чином ви набуватимете якісну експертизу, зможете напрацьовувати портфоліо проєктів та поглиблювати партнерства і загалом набуватимете більше переваг перед іншими громадами у ваших «профільних» темах. Наприклад, Львів доволі довгий час працює над проєктами, що присвячені енергоефективності. З часом певна тема може стати своєрідною «фішкою» вашої громади, з якою ви зможете асоціюватися серед ваших партнерів і донорів. Тут стануть корисними вже згадані стратегічні документи, у яких буде чітко окреслено ваші пріоритети на наступні роки.

Постарайтеся поглиблювати компетенції представницького вашого органу самоврядування, які займаються написанням грантових заявок: беріть участь у тренінгах і семінарах із проєктного менеджменту, грантрайтингу, а також у навчаннях з пріоритетних для вашої громади тематик. Регулярне навчання й обмін досвідом із громадами, які досягли успіху у схожих проєктах, може допомогти уникнути типових помилок і знайти інноваційні рішення.

Зрештою, невдалий досвід подачі теж може стати для вас корисним — головне його зафіксувати, щоб взяти до уваги в майбутньому. Аналіз помилок, спілкування з експертами та донорами після завершення конкурсу можуть надати цінний зворотний зв'язок. Це допоможе не лише уникнути таких помилок у майбутньому, а й удосконалити підхід до формування ідей та підготовки заявок.

Важливо також закріпити на локальному рівні відповідальну команду або окремий відділ, який спеціалізуватиметься на залученні грантового фінансування. Це сприятиме системності в роботі з грантами і дозволить оптимізувати процес відбору, підготовки та подачі заявок, забезпечуючи сталий розвиток громади у вибраних напрямках.



● Проектна заявка

Що має бути в заявці?

Станіслав Таран, проектний координатор з міжнародних партнерств Ради європейських муніципалітетів та регіонів, окреслює структуру заявки ініціативи «[Мости довіри](#)» (реалізується програмою «U-LEAD з Європою») як приклад типової структури проектної заявки. У цій заявці є такі компоненти:

- Загальна інформація: чіткий опис проблеми, яку має (частково) вирішити ваш проект, і, відповідно, обґрунтування необхідності проекту. Наприклад: «Відсутність якісної інфраструктури для збору побутових відходів у громаді призводить до забруднення довкілля». Опишіть, чому вирішення цієї проблеми важливе саме зараз. Додайте статистичні дані, аналітику, результати соціологічних досліджень або опитувань громади. Вкажіть, кого безпосередньо зачепить ваш

проект (мешкан_ки громади, молодь, люди з інвалідністю тощо). Опишіть, як проблема вписується у місцевий, регіональний або національний контекст.

- Інформація про організацію, яка буде імплементувати проект: опис досвіду й експертизи організації, втілені проекти, інформація про структуру організації та попередні проекти.
- Мета проекту: важливий пункт, у якому має бути окреслено загальну мету та більш конкретні цілі проекту. Загальна мета повинна відображати основну ідею та кінцевий результат, якого ви прагнете досягти. Вона має бути чіткою, амбітною, але водночас реалістичною та досяжною. Цілі мають відбивати мету та є дещо більш конкретними — їх досягнення і забезпечить реалізацію мети проекту.
- Основні активності проекту: завдання в межах проекту з умовами та строками їх виконання. Важливо, щоб активності відповідали інтересам донора й організацій, які будуть з вами співпрацювати. Для кожного завдання вкажіть, які дії ви плануєте виконати (наприклад: «Проведення 10 семінарів для мешкан_ок громади»). Уточніть строки виконання цих конкретних дій (наприклад: «Березень 2024 — травень 2024»). Вкажіть, хто буде відповідати за кожну активність (наприклад, координатор_ка, виконавч_а партнер_ка тощо).
- Опис передбачених результатів та опис впливу проекту: що саме ви зможете продемонструвати як результати проекту після його завершення, а також що саме змінять активності проекту в поведінці ваших бенефіціар_ок. На цьому етапі буде варто також подумати про індикатори, які могли б вам це показати. Результати проекту поділяються на короткострокові та довгострокові. Короткострокові результати — безпосередні результати після реалізації активностей (на зразок створення інфраструктури, проведення тренінгів, запуску послуг). Приклад: «У громаді створено 3 центри для надання психологічної допомоги внутрішньо переміщеним особам (ВПО)». Довгострокові результати — системні зміни, які матимуть тривалий вплив (на зразок підвищення рівня освіти, зменшення викидів CO₂, розвитку економіки). Приклад: «На 50% зменшено кількість випадків звернення до медичних установ через стресові розлади завдяки регулярній підтримці в центрах».

- Контекст воєнного стану та воєнних дій: для заявок з боку українських громад варто показати, як війна може вплинути на проект, чи готові ви за потреби адаптувати певні заходи в умовах війни. Зокрема, важливо врахувати можливі ризики, як-от перебої з логістикою, ускладнений доступ до ресурсів, загрозу безпеці учасни_ць проекту або пошкодження інфраструктури. Ваша заявка має містити чіткий план управління такими ризиками — наприклад, впровадження гнучких графіків виконання завдань, використання онлайн-інструментів для заходів, передбачених у проекті, або перенесення активностей у безпечні регіони. Крім цього, у заявці слід продемонструвати, що громада має досвід роботи в умовах кризи, зокрема приклади успішно адаптованих ініціатив. Це підвищить довіру донорів до вашої спроможності реалізовувати проекти в складних обставинах. Покажіть, як ваш проект може бути інтегрований у довгостроковий план відновлення України та відповідати національним і європейським стратегіям відновлення. Це допоможе переконати донорів у тому, що проект не лише є актуальним у короткостроковій перспективі, а й сприятиме сталому розвитку громади в умовах повоєнного відновлення.
- Сталість результатів: варто показати, що ви готові докладатися до досягнення мети проекту після його завершення, продемонструвати, наскільки результати проекту можуть бути використані в майбутньому у вашій або в інших громадах. Опишіть, як громада буде підтримувати результати після завершення проекту (наприклад, створення окремої структури, відповідальної за управління проектними результатами). Покажіть, як результати узгоджуються з довгостроковими планами громади. Зазначте, чи є механізми для подальшого фінансування (наприклад, місцевий бюджет, комерційні доходи).
- Контактна інформація: дані ініціатора, який подавав цю аплікаційну форму.

Визначте у заявці чіткі цілі та результати проекту, а також приділіть увагу впливу, який справить ваш проект, — слід подумати й описати, які переваги він принесе для місцевої спільноти, для партнерів проекту чи навіть для країни. На початку проекту важливим також стане налагодження системи моніторингу та оцінки прогресу проекту, а під час са-

мої реалізації та після проекту варто приділяти увагу поширенню його результатів і шукати можливості масштабувати напрацьовані успішні практики.

Крім того, важливо продемонструвати спроможність вашої громади та ваших партнерів реалізувати проект, тобто продемонструвати те, що ви маєте кваліфікований персонал і перелік успішно реалізованих проектів. Як зауважує Станіслав Підперигора, фахівець з інноваційного економічного розвитку Програми регіонального розвитку ПРООН в Україні, для грантової комісії це може бути важливішим аспектом, ніж розмір громади.

Під час подачі на грантові програми важливу роль відіграють стратегічні документи громади, які описують пріоритетні напрямки розвитку громади (такі як концепція інтегрованого розвитку громади, комплексний план просторового розвитку, місцевий план управління відходами тощо). У заявці важливо показати майбутній довгостроковий вплив проекту на вашу громаду: як його реалізація сприятиме покращенню життя мешканок у перспективі декількох років. Посилання на стратегічні документи громади, відповідно, допоможе продемонструвати, що проект відповідає довгостроковим пріоритетам громади і його результати будуть використовуватися після завершення проекту. Крім того, у стратегічних документах, як правило, уже міститься аналітика, яку також можна використати для обґрунтування актуальності вашої заявки.

Що ще може бути в успішній заявці?

Уважно вивчіть цілі грантової програми, яку ви обрали, щоб впевнитися, що ваш проект буде їм відповідати. Також кожна із програм ЄС ґрунтується на тих чи інших політиках та директивах ЄС. Їм має відповідати будь-який проект, підтриманий у межах програми, тож ваш проект буде важливо з ними узгодити. Наприклад, EU4Culture діє в рамках східного партнерства та Європейської політики сусідства. А New European Bauhaus ґрунтується на трьох основних цінностях: сталість, інклюзивність та естетичний вимір. Ця ініціатива має навіть [окремий документ](#), який допомагає з'ясувати, чи відповідає окремий проект цим цінностям. Як зауважує Максим Терлецький, посилання на європейські політики в межах грантової заявки може бути гарним плюсом при подачі, адже покаже, що ви з ними знайомі.

Посилання на частину таких рамкових документів:

- [Європейська політика сусідства](#)
- [Цифрова стратегія ЄС](#)
- Принципи програми [Creative Europe](#)
- Принципи [New European Bauhaus](#)
- [Східне партнерство](#)
- [Європейська політика згуртованості](#)
- [European Green Deal](#)

Під час напрацювання ідей Іван Кульчицький, президент ГО «Агенція Європейських Інновацій», радить також звертатися до [Плану відновлення України](#) та до [Цілей сталого розвитку ООН](#). Ці документи мають аналітичну складову й окреслюють проекти у межах тематичних розділів. На основі цього можна розробити менший проект.

Як зазначає Карлос А. Рібейро, виконавчий директор Landscape Laboratory of Guimaraes, для проектів у межах програм ЄС важливо підкреслити інноваційний компонент, щоб переконати партнерів у тому, що цей проект може стати пріоритетним для Європейської комісії. Наприклад, такі грантові програми як LIFE та Horizon Europe, як правило, орієнтовані на тестування та впровадження інноваційних або передових рішень. Проект з типової реконструкції системи водопостачання або встановлення сонячних електростанцій у місті навряд зможе виграти фінансування в межах цих програм, бо не продемонструє жодних інноваційних рішень чи передових практик.

Запропонувати впровадження передових рішень буде найефективніше в кооперації з науковими та дослідницькими установами. Саме вони, часто маючи більше експертизи у певній сфері, можуть запропонувати оригінальні ідеї, які мають шанси отримати грантове фінансування. Залучення дослідницьких установ з України або з країн ЄС може бути важливим кроком під час напрацювання ідеї або створення консорціуму для подачі на великі грантові проекти. Наприклад, португальський дослідницький навчальний центр Landscape Laboratory of Guimaraes має експертизу та розробляє інноваційні рішення у сферах клімату, біорізноманіття, водних ресурсів, циркулярної економіки, здоров'я та добробуту. Завдяки цьому навчальний центр регулярно бере участь у проектах, що стосуються природного середовища, біорізноманіття, відновлювального туризму, адже може запропонувати рішення.

Серед інших ідей, які можуть покращити шанси заявки на успіхи – спільна подача разом із вашими сусідніми або партнерськими громадами. Можливо, так вам буде легше набрати компетентний проектний склад або податися на більший грант. Також вашу заявку зможе підсилити елемент [залучення громадян](#) [OK](#) (наприклад, якщо у межах вашої громади відбувалися або будуть відбуватися громадські обговорення стосовно заявленої вами проблеми). Партисипативний компонент серед «м'яких» заходів запропонованої вами заявки зробить її дещо сильнішою.



● Партнерства та контакти

З'ясуйте, чи є серед вимог програми, в якій ви хочете взяти участь, вимога спільної подачі з іншими партнерами. Щоб податися на окремі програми, вашій громаді необхідно буде налагодити мережу партнерів або долучитися до неї. Зокрема, такі великі програми як Horizon, Interreg Europe та LIFE передбачають створення консорціуму з 10–15 організацій, в який мають увійти громади та організації як з України, так і з ЄС.

Тож як саме краще шукати партнерів?

- **Варто визначити, що саме ви хочете від українських і міжнародних партнерів**

Перед залученням міжнародних партнерів передусім варто розуміти, що саме ваша громада хоче отримати від міжнародного партнерства. Варто знати спроможності вашої громади, а також виокремити чіткі напрямки, у яких вона зараз розвивається. Партнерство завжди виникає на перетині інтересів, тому проаналізуйте, чи збігаються стратегічні цілі вашої громади та вашого потенційного партнера. Можливо, ви обидвоє вже тривалий час імплементуєте проекти у сфері переходу на віднов-

лювальні джерела енергії або працюєте із темою управління твердими побутовими відходами. Якщо йдеться про партнерство з іншою громадою або муніципалітетом — ваші розміри та досвід у реалізації проектів також мають хоча би приблизно співвідноситися.

- **Долучайтесь до альянсів і контактуйте з ними**

Для пошуку партнерів можна долучатися до асоціацій — наприклад, до [Альянсу європейських міст та регіонів для відновлення України](#), [Української асоціації міст](#), [Всеукраїнської асоціації громад](#) тощо. Так ви зможете дізнатися про багато нових можливостей, проекти, які реалізує сама асоціація або її члени, і зможете отримати нові контакти. Для пошуку міжнародних партнерів можна спробувати самостійно або через партнерів вийти на іноземні асоціації. Вони можуть надати контакти своїх членів або принаймні підказати, з ким із них ви можете комунікувати.

- **Налагоджуйте міжсекторальну співпрацю**

Вашою перевагою стане залучення організацій з різних секторів (бізнесу, громадського сектору, університетів). Багато українських громад вже доволі активно співпрацюють з організаціями громадянського суспільства. Поза тим важливо налагоджувати відносини та залучати до проектів також вищі навчальні заклади та бізнес. Як було зазначено вище, для реалізації проекту, спрямованого на впровадження інновацій, буде дуже важливим залучення українських або іноземних університетів чи дослідницьких установ. Бізнес можна залучати не до всіх програм, проте для програм LIFE та Horizon Europe участь малого чи середнього бізнесу може бути доволі важливою.

- **Звертайтеся до попередніх партнерів**

Як зауважує Максим Терлецький, кожен проект важливий тим, що надає доступ до спільноти партнерів. Налагодивши співпрацю у межах одного проекту, ви можете запропонувати партнерам податися на наступний. Іноді ціла група організацій з одного консорціуму може увійти в консорціум наступного проекту. До того ж що більше знайомих організацій буде залучено до початкової стадії пошуку партнерів, то ефективнішим може вийти цей пошук. Часом у комунікації між організаціями в межах одного проекту може виникнути ідея для нового проекту.

- **Долучайтеся до активностей програм, які вже працюють**

Час від часу представниці різних програм ЄС організують події для того, щоб розповісти на питання аплікантів. Такі заходи — гарна можливість більше дізнатися про програми та їхні вимоги. Крім того, на них ви можете знайти потенційних партнерів, дізнатися про громади й організації, які вже мають успішний досвід участі, та познайомитися з ними. Проекти, які реалізуються в межах програм ЄС, зазвичай також влаштовують конференції та інші заходи, адже мають поширювати інформацію про свою діяльність. На цих зустрічах також можна знайти нові контакти.

- **Переймайте досвід**

Інший спосіб розвинути мережу контактів — долучатися до проектів, у яких є можливість перейняти досвід інших. Наприклад, у проекті [SUN4Ukraine](#), що реалізується в межах Horizon Ukraine, українські міста мають можливість отримати індивідуальну експертну підтримку у складанні планів кліматичної нейтральності та сприяння в укладанні партнерств з [Містами Місії ЄС](#) задля обміну цінними знаннями та досвідом. У межах таких проектів є можливість напрацювати експертність і наростити спроможність реалізовувати релевантні проекти, вже входячи в консорціум партнерів, які імплементують проект.

- **Визначте ваші сильні сторони**

На зустрічі з потенційними партнерами вам варто вміти коротко описати, в чому є сильною ваша громада. Як відзначає Марія Леванчук, у роботі з містами-побратимами ви маєте виходити з win-win підходу, коли партнерство є взаємовигідним для обох сторін. Ваше завдання — пояснити потенційним партнерам, що може запропонувати ваша громада для проекту та чому саме ваша участь у проекті зможе його підсилити. До прикладу, ви можете мати специфічну експертизу, досвід подачі й участі у певних програмах. Скажімо, ваша громада має досвід роботи у проектах, пов'язаних з енергоефективністю, і декілька разів раніше подавалася на проекти LIFE.

- **Підготуйте короткий опис вашої громади**

Іван Кульчицький радить створити профіль громади — своєрідне портфоліо, що містить ключову інформацію про вас. Таке портфоліо може стати вашою візитівкою та допоможе зацікавити інших. У ньому важливо зазначити:

- 1) над якими темами та напрямками ви хочете працювати (або вже працюєте);
- 2) перелік проєктів, які ви вже реалізували (або реалізуєте зараз);
- 3) чому іншим громадам або організаціям може бути цікаво стати вашими партнерами.

- **Міста-побратими та міста-партнери**

Якщо ви представляєте міську громаду, ви можете звернутися до своїх міст-побратимів або ініціювати створення нового побратимства. Як зазначає Марія Леванчук, зараз європейські міста загалом менше долучаються до створення нових побратимств. Натомість як альтернатива з'являється концепція міст-партнерів, коли міста стають партнерами у межах окремих напрямків розвитку та спільно працюють над конкретним проєктом чи проєктами.

- **Займайте проактивну позицію**

Крістіан Ларсен, національний експерт в українській службі Генерального директорату з питань сусідства та переговорів з розширення, радить стежити за діяльністю проєктів та ініціатив ЄС, що пропонують технічну допомогу у різних сферах, брати участь у тренінгах і проявляти зацікавленість в участі у пілотних проєктах. Крім того, важливо визначити окрему проактивну людину, за якою можна було би закріпити завдання з налагодження зв'язків для вашої громади. Комунікація з партнерами, серед іншого, залежить і від міжперсональних зв'язків, тож часом наявність проактивної позиції в людини, яка займається комунікацією, вже надає вам перевагу перед іншими громадами. Мирослав Кошелюк підкреслює: проактивна позиція буде необхідна при налагодженні партнерств на всіх рівнях. Крім того, така людина має мати принаймні базове розуміння англійської, необхідне для того, щоб комунікувати з партнерами.

- **Залучати представни_ць громади, які перебувають за кордоном**

Марія Леванчук ділиться успішним досвідом відкриття представництва Вінницької громади в Європейському комітеті регіонів у Брюсселі у листопаді 2023 року. Нині Європейський комітет регіонів у Брюсселі надає офіс у безкоштовне користування для представників Львова, Дніпра, Харкова, Луцька, Вінниці, а також представни_ць декількох українських асоціацій, таких як Асоціація міст

України та Асоціація громад України. Вінницьке представництво у Брюсселі займається розвитком міжнародних партнерств. Крім того, до роботи представництва долучені також вінничан_ки, які перебувають за кордоном, — існує борд амбасадор_ок Вінниці, які допомагають налагоджувати міжнародні зв'язки.

● Що почитати ще?

- [Кошелюк Мирослав, Лаура Трофін. Посібник із оглядом програм ЄС для України](#)
- [Програми Європейської комісії, доступні українським громадам](#)
- [Підтримка міських енергосистем в межах програми LIFE: досвід Інституту міста Львова. Інтерв'ю з Максимом Терлецьким](#)
- [Марія Панченко. New European Bauhaus: новий погляд на простір і сталий розвиток](#)
- [Десять важливих подій для громад 2024–2025 рік](#)