

Залучення капіталу для старту й малого бізнесу

Інвестори, гранти та кредити — карта можливостей 2026

Л и п е н ь 2 0 2 6

А Н А Л І Т И Ч Н Е Д О С Л І Д Ж Е Н Н Я

Залучення капіталу для стартапу й малого бізнесу

Дане дослідження підготовлено для вільного використання. Документ не є інвестиційною рекомендацією, юридичною консультацією або пропозицією щодо купівлі або продажу цінних паперів. Усі висновки відображають інформацію, доступну на дату публікації. Висновки ґрунтуються на моніторингу джерел, інтерпретації аналітиків та із застосуванням AI-асистентів. Адреса для звернень: info@prompt-decision.com

EXECUTIVE SUMMARY

2026 рік стає переломним для українського венчурного ринку. У I кварталі засновники залучили щонайменше \$407 млн через 29 угод — у понад 45 разів більше ніж за аналогічний період 2025 р. (\$9 млн). Середній розмір чека суттєво зріс: угоди на \$50 млн (Uforce), \$22 млн (HOLYWATER), \$11 млн (Haiqu).

Паралельно активно розвивається грантова інфраструктура: ЄБРР, USAID, EU4Business та десятки інших донорів фінансують малий і середній бізнес через гранти, пільгові кредити та гарантійні механізми на загальну суму понад \$1 млрд лише у програмах відновлення на 2026 рік.

КЛЮЧОВІ ЦИФРИ РИНКУ

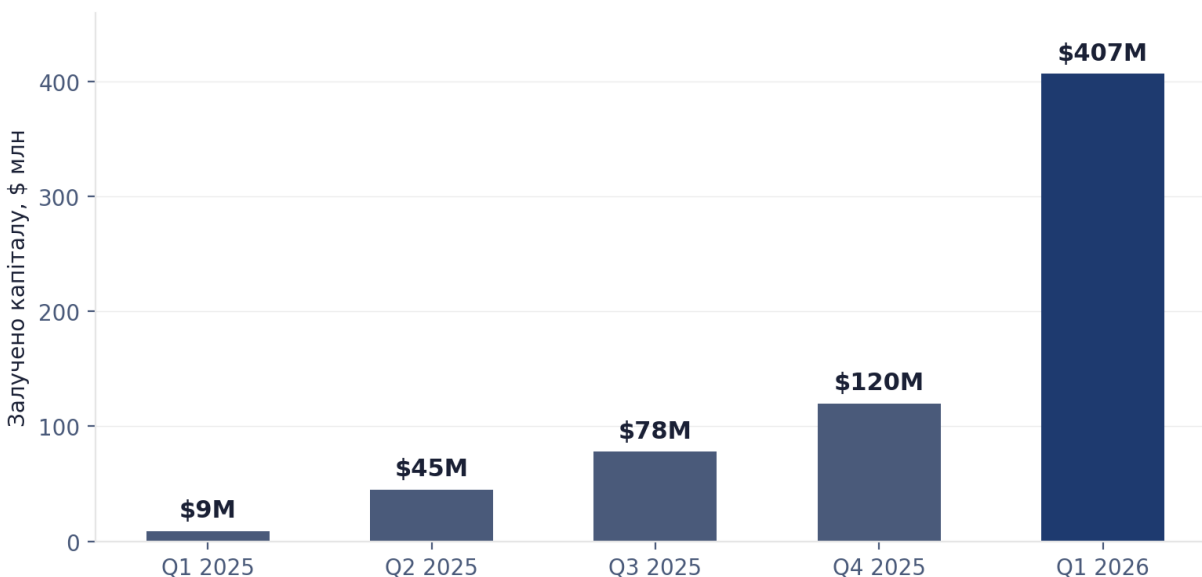
\$407 млн — залучено українськими стартапами у I кв. 2026 (29 угод)

\$68.1 млн — захищені угоди в DefenceTech лише за I кв. 2026

18,000+ — бізнесів отримали грантову підтримку за 2 роки (~8.5 млрд грн)

€250 млн — EU4Business Guarantee Facility для 4,600 підприємств (2025)

Залучення капіталу українськими стартапами



Графік 1 · Динаміка залучення капіталу українськими стартапами, \$ млн за квартал

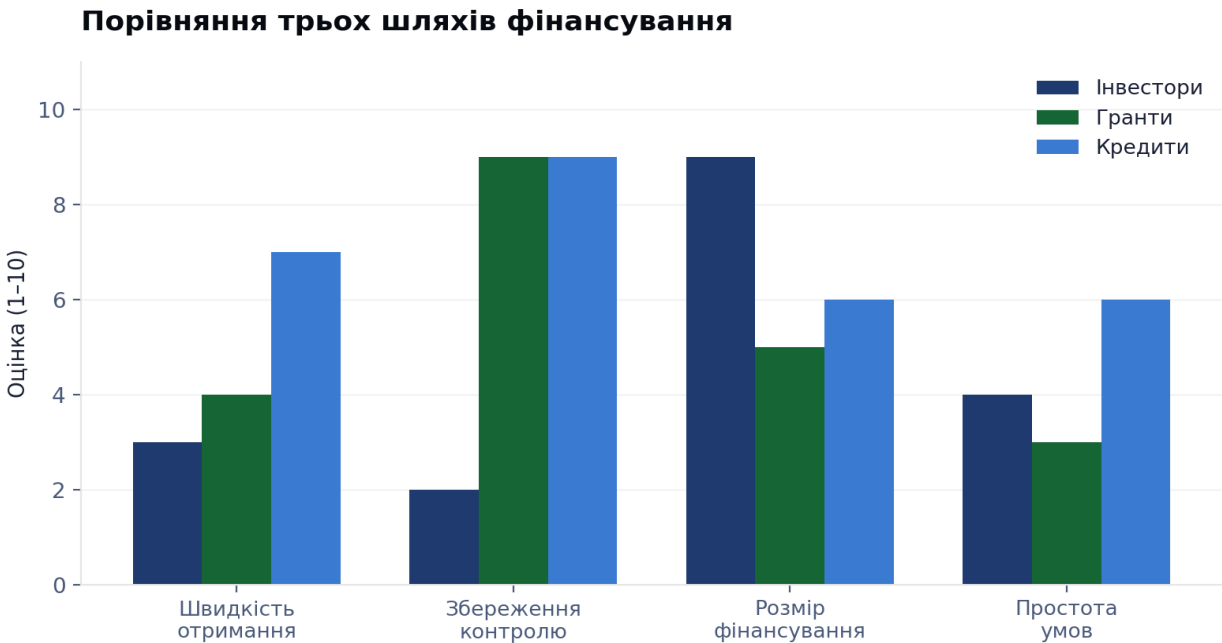
1. Три шляхи фінансування: порівняння

Перед стартапом чи малим бізнесом завжди стоїть вибір — який тип капіталу залучати. Кожен має принципово різну природу, ціну і наслідки для контролю над компанією.

Параметр	Інвестори	Гранти	Кредити
Повернення коштів	Не повертається (частка)	Не повертається	Повертається + %
Втрата контролю	Так — частка в компанії	Ні	Ні
Швидкість отримання	1–6 місяців	3–12 місяців	2–8 тижнів
Вимоги до бізнесу	Зростання, масштабованість	Соціальний ефект, KPI	Кредитна історія, застава
Типова сума	\$50K – кілька млн	\$4K – \$150K	До €5M (через банки)

Практичний висновок: оптимальна стратегія — комбінація.

Найсильніші компанії використовують грант або пільговий кредит для проходження ранньої стадії (MVP, перші продажі), а потім залучають інвестора коли є вже доведена бізнес-модель — це дозволяє отримати вищу оцінку компанії і менше розмити частку засновників.



Графік 2 · Порівняння джерел фінансування за ключовими параметрами

2. Інвестори: типи та інвестиційні етапи

2.1 Хто інвестує і на якому етапі

Тип інвестора	Етап	Типовий чек	Що дають крім грошей
Друзі та родина (3F)	Ідея / pre-seed	\$5K – \$50K	Швидкість, довіра
Бізнес-ангели	Pre-seed / Seed	\$10K – \$200K	Менторство, контакти, наступний раунд
Акселератори	Pre-seed / Seed	\$20K – \$150K	Навчання, мережа, перші клієнти
Венчурні фонди	Seed / Series A+	\$200K – кілька млн	Глобальні ринки, рада директорів
Корпоративний VC	Seed+ (стратегічно)	\$100K – \$1M+	Доступ до клієнтської бази корпорації
Family offices / PE	Growth / pre-IPO	\$1M+	Капітал для масштабування, репутація



Графік 3 · Розмір інвестиції за стадією залучення капіталу

2.2 Українські венчурні фонди — хто активний у 2026

Фонд	Чек	Етап / Фокус	Деталі
Angel One (YKY)	\$50K–\$200K	Pre-seed/Seed	Фонд №2 — \$3М, 12 стартапів у 2026 р. AI/ML, FinTech, SaaS, DefenceTech
Ukrainian Startup Fund	До €50K (грант+капітал)	Ідея/Pre-seed	Державно-приватний, безповоротна частка
TA Ventures	\$100K+	Seed+	FinTech, SaaS, e-commerce, глобальний фокус
Phoenix Tech Fund	До €500K	Pre-seed/Seed	€15 млн фонд, IT-стартапи на ранніх стадіях

Angel One — найпомітніший приклад: оцінка портфельних компаній зросла до \$550 млн з моменту заснування у 2021 р., середній приріст вартості — близько 400%. Серед лідерів — Zeely (AI для продажів, виручка ×9 з 2023 р.) і Haiqu (deeptech, заснований колишнім R&D-директором SoftServe, залучив \$15 млн).

3. Іноземні інвестори — хто заходить в Україну

3.1 Міжнародні фонди в українському DefenceTech

Найпомітніший тренд I кварталу 2026 р. — серійний вхід міжнародних фондів у український сектор оборонних технологій. Це принципова зміна: ще у 2024–2025 рр. іноземний капітал заходив переважно через приватні раунди, без публічної активності.

Фонд	Українські портфельні компанії	Деталі угоди
Axon (США)	Farsight Vision, The Fourth Law, Buntar Aerospace	3 угоди закриті за один квартал — наймасштабніший вхід
Front Ventures	Sky Hunter, Black Forest Systems	Спеціалізація на ранніх defence-стартапах
Hede Capital Partners	Sky Hunter, Bravo Dynamics	Паралельна участь з Front Ventures у Sky Hunter
Green Flag Ventures	MaXon, BaBayte OÜ	Фокус на дронах і автономних системах
Quantum Systems (DE)	Frontline (СІП)	Спільне виробництво дронів у Німеччині, грудень 2025

Swarmer (ПЗ для роїв дронів) подав заявку на IPO на Nasdaq у лютому 2026 р. і вже залучив \$17.7 млн — це сигнал що частина українських defence-стартапів готується до публічних ринків США.

3.2 Як українському стартапу вийти на іноземного інвестора

- Реєстрація холдингової структури в західній юрисдикції (Delaware, Estonia, Cyprus)
 - більшість іноземних фондів інвестують лише в компанії з зрозумілою корпоративною структурою
- Участь у міжнародних демо-днях та акселераторах (Y Combinator, Techstars, Startup Wise Guys) — пряма мережа з іноземними фондами
- Каталоги і платформи: founder.ua/users/investor, AngelList, Crunchbase для пошуку профільних інвесторів
- PR і публічність: угоди що потрапляють у Mind.ua, AIN, TechCrunch формують репутацію і приваблюють додаткову увагу фондів

4. Гранти — безповоротне фінансування

4.1 Чому гранти ідеальні для ранніх стадій

Гранти особливо корисні для молодих стартапів та МСП, яким важко отримати банківський кредит або приватні інвестиції через відсутність кредитної історії, застави чи доведеної бізнес-моделі. За останні два роки держава через грантові програми підтримала понад 18,000 бізнесів на суму ~8.5 млрд грн.

4.2 Ключові грантові програми 2026

EU4Business (ЄС + Німецький уряд, реалізує GIZ)

Сума	До €4,000 (екстрена) / до €250М портфельно (через банки)
Хто може	МСП, ветерани, ВПО, жінки-підприємці, молодь
Партнери	Raiffeisen Bank, Ukrsibbank, Piraeus Bank, Credit Agricole Ukraine
Особливість	У 2025 підписано угоди з 7 банками: €250М для 4,600 підприємств

ЄБРР (EBRD) — кредитно-грантові програми

EU4Business-EBRD Credit Line	Пільгові кредити з грантовою складовою 10–30%
SME Recovery Programme	€45М через банки-партнери, портфельно до €135М
Financial Inclusion (ProCredit)	€200М гарантій для ветеранів, ВПО, людей з інвалідністю
Консультаційний грант	До 50% вартості консультанта (маркетинг, ІТ, фінанси)
Мінімум для прямого фінансування	€5М (для менших сум — через банки-партнери)

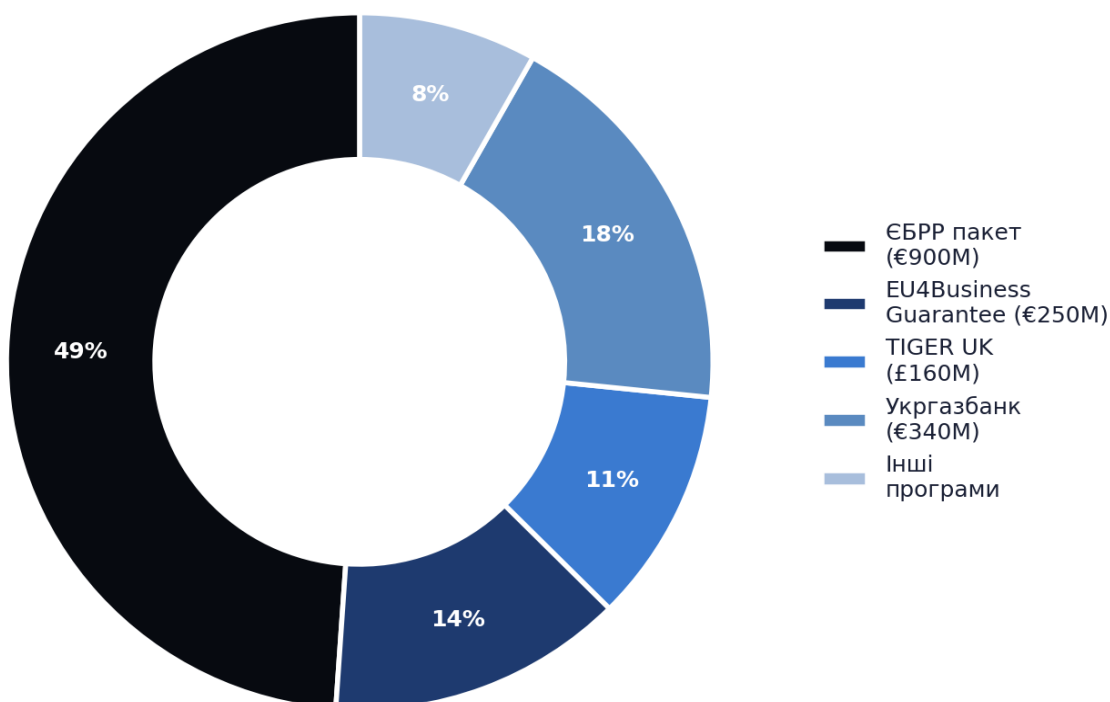
USAID — Competitive Economy of Ukraine

Сума гранту	\$35,000 – \$150,000
Пріоритети 2026	Переробна промисловість, ІТ-сектор, жіноче підприємництво
Вимога	Співфінансування з боку бізнесу обов'язкове
Подача	Хвилями протягом року, через FedBizOpps та портал USAID

Спеціалізовані IT/AI програми

Ukraine Phoenix Tech Fund (€15 млн для IT-стартапів на ранніх стадіях), Brave1 (державна програма для defence-tech), Digital Europe Programme та Horizon Europe (рамкові програми ЄС для технологічних і наукових проєктів) — всі активні у 2026 р.

Розподіл капіталу за основними фінансовими програмами



Графік 4 · Розподіл капіталу за основними фінансовими програмами, € млн

5. Кредити та позикове фінансування

5.1 Банківські програми з грантовою підтримкою

Більшість пільгових кредитних програм в Україні 2026 р. структуровані як гібрид: банк надає кредит, а донор (ЄС, ЄБРР) компенсує частину тіла кредиту через грант після успішного впровадження проєкту.

Укргазбанк	Понад €340М для бізнесу і громад; до 20% субкредитів — для капітальних інвестицій
Privatbank	Портфельний розподіл ризику з ЄБРР — €185М
Ukrgasbank (паралельно)	€89.2М портфельного розподілу ризику з ЄБРР
Крупний пакет ЄБРР	До €900М нового кредитування через банки-партнери у 2026 р.

5.2 Британська підтримка — TIGER

TIGER (Velikobritania) — флагманська програма з бюджетом £160 млн до 2029 р., орієнтована на інвестиційний фонд відновлення (запуск Q3 2026) та підготовку великих інфраструктурних проєктів.

5.3 Коли кредит кращий за інвестора

Кредит доцільний коли: (а) бізнес-модель доведена і має передбачуваний грошовий потік для обслуговування боргу; (б) засновник не хоче розмивати частку; (в) сума потрібна для конкретної інвестиції (обладнання, експансія) з зрозумілим ROI.

6. Як підготуватись до залучення капіталу

Оптимальна послідовність залучення капіталу



Схема 1 · Оптимальна послідовність залучення капіталу для стартапу

6.1 Базові вимоги для інвестора

- Pitch deck — 10–15 слайдів: проблема, рішення, ринок, бізнес-модель, traction, команда, фінансова модель, запит
- Фінансова модель на 3–5 років з реалістичними припущеннями і обґрунтуванням
- Юридично чиста структура — права на ІР, відсутність прихованих зобов'язань, прозора структура власності
- Traction — хоча б мінімальні доведені метрики: перші продажі, пілотні клієнти, листи про намір

6.2 Базові вимоги для грантів

- Чітке обґрунтування соціального чи економічного ефекту проєкту (нові робочі місця, експорт, інновації)
- Бізнес-план з конкретними КРІ що відповідають пріоритетам донора (наприклад: жіноче підприємництво, ВПО, ветерани)
- Готовність до співфінансування — більшість програм вимагають внеску бізнесу (10–50%)
- Звітність — гранти вимагають детальної фінансової звітності про витрачені кошти

6.3 Типові помилки засновників

- Звернення до інвестора без мінімального traction — більшість фондів очікують хоча б MVP і перші клієнти
- Завищена оцінка компанії без обґрунтування — відлякує досвічених інвесторів
- Подача заявки на грант без розуміння пріоритетів донора — кожна програма має чіткий фокус
- Відсутність юридичної структури придатної для іноземних інвестицій (ФОП замість ТОВ або іноземного холдингу)

Висновки

2026 рік підтверджує: український венчурний ринок переходить з фази виживання у фазу зростання. Зростання обсягу угод у 45 разів за рік — це не статистична аномалія, а структурна зміна довіри міжнародного капіталу до українських стартапів, особливо в DefenceTech, AI та EdTech.

Три практичні висновки для засновника:

1. Комбінуйте джерела. Грант або пільговий кредит для ранньої стадії — інвестор для масштабування. Це мінімізує розмиття частки і знижує ризик на найкритичнішому етапі.
2. DefenceTech, AI/ML і EdTech — три сектори з найбільшим інтересом капіталу у 2026 р. Якщо проєкт у цих напрямках — варто активно виходити на профільні фонди вже зараз.
3. Підготовка важливіша за пошук. Більшість відмов інвесторів і донорів пов'язані не з якістю ідеї, а з відсутністю структурованої підготовки — фінансової моделі, юридичної структури, чіткого позиціонування під вимоги конкретного джерела капіталу.

ДЖЕРЕЛА ДАНИХ

Mind.ua, Рейтинг венчурних угод І кв. 2026 р., квітень 2026.

InVenture, Angel One — інвестиційний план 2026 р., березень 2026.

GetGrant Service, Гранти на відновлення України 2026: повний огляд, березень 2026.

EU4Business, EBRD, USAID — офіційні джерела програм фінансування МСП, 2025–2026.

founder.ua, AIN.ua — методичні матеріали з венчурного фінансування, 2025–2026.

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

Цей документ підготовлено Prompt Decision LLC для вільного використання із зазначенням джерел. Документ не є інвестиційною рекомендацією, юридичною консультацією або пропозицією щодо купівлі або продажу цінних паперів. Усі висновки відображають інформацію, доступну на дату публікації.

