

# ВЕТЕРАНСЬКИЙ БІЗНЕС

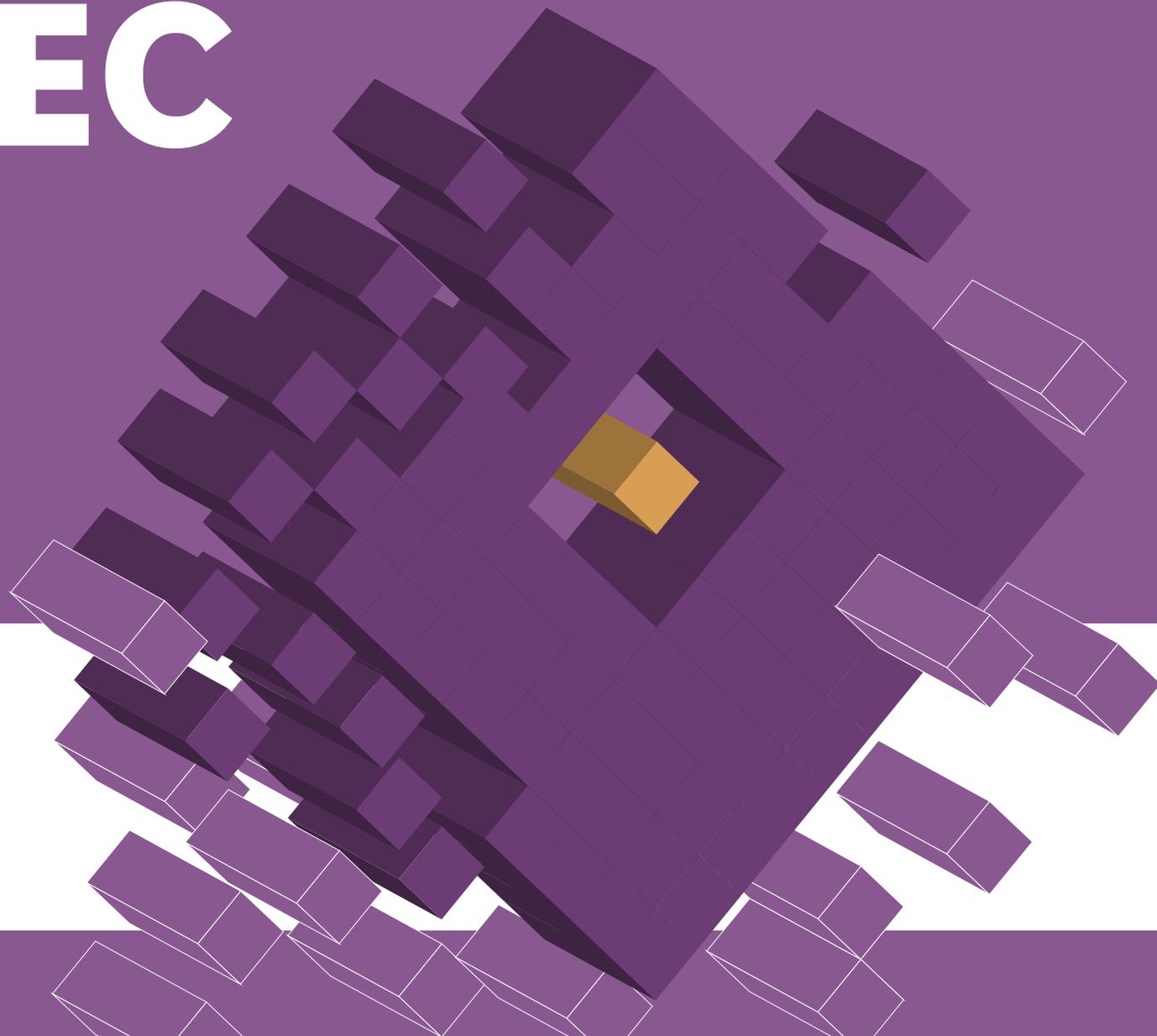
Власна справа  
після служби

Автор  
посібника

TOP  
LEAD Visual  
content  
solutions

За сприяння

 **МІНВЕТЕРАНІВ**





# Вступ

Щороку зростає кількість ветеранів, які повертаються з війни до цивільного життя. Разом із цим зростає запит на зрозумілий шлях адаптації, нову професійну ідентичність та пошук справи, яка дає нові сенси.

Цей посібник — короткий практичний гід для ветеранів та ветеранок, а також членів їхніх сімей, які хочуть відкрити власну справу й знайти себе, реалізуватися через підприємництво.

## Про анкетування

- ◆ Ми поспілкувалися з п'ятьма ветеранами про запуск бізнесу після служби, труднощі, з якими вони зіткнулися на старті, та попросили поділитися практичними порадами.
- ◆ Анкетування проводилося шляхом особистої комунікації з респондентами із використанням Google-форми у січні 2026 року.
- ◆ Учасники анкетування — ветерани, які відкрили власний бізнес.
- ◆ Анкетування проведено за сприяння Міністерства у справах ветеранів України.
- ◆ Якщо у вас є запитання — пишіть нам на [manager@toplead.com.ua](mailto:manager@toplead.com.ua).

## Джерела

Під час підготовки посібника використані наступні джерела інформації:

- ◆ Вчасно.Звіт
- ◆ Глобус Банк
- ◆ Грант Sense
- ◆ «Дія»
- ◆ Егоїст
- ◆ Ідея Банк
- ◆ КС «Анісія»
- ◆ КС «Кредит-Союз»
- ◆ Мапа ветеранських бізнесів в Україні
- ◆ Маркетерня
- ◆ Міністерство економіки довкілля та сільського господарства України
- ◆ Міністерство у справах ветеранів України
- ◆ Міністерство цифрової трансформації України
- ◆ Ощадбанк
- ◆ «Перша Всеукраїнська кредитна спілка»
- ◆ БФ «Повір у себе»
- ◆ ПриватБанк
- ◆ ПУМБ
- ◆ Райффайзен Банк
- ◆ Освітній портал «Український бізнесмен»
- ◆ Український ветеранський фонд
- ◆ Укргазбанк
- ◆ «Школа бізнесу Нова пошта»
- ◆ AdIndex
- ◆ Bazilik
- ◆ CB Insights
- ◆ COI
- ◆ DW international
- ◆ e-DEM
- ◆ Etropo
- ◆ Insight Growth
- ◆ Kyivstar Business Hub
- ◆ LIGA ZAKON
- ◆ Military.com
- ◆ NV Life
- ◆ Proffice
- ◆ Rates
- ◆ Redstone
- ◆ SendPulse
- ◆ Soroka
- ◆ Squeeze Growth
- ◆ UKRSIBBANK BNP Paribas Group

# Вступне слово



**Станіслав ШУМ**

CEO Top Lead

## Ти вивезеш.

Коли говорять про бізнес, завжди забувають про одну важливу річ: до того часу, як заробиш гроші — буде важко.

І вміння перебороти обставини та тримати раму — найголовніше. Розуміння ринку, підприємницька жилка — то все йде потім. Я зустрічав багато талановитих підприємців, які не витримували важких реалій українського бізнесу з усіма можливими ризиками, про які не прочитаєш у жодній бізнес-книзі західного автора.

Тож стартувати бізнес в Україні — це ще та шалена ідея, для якої потрібна зухвалість, стійкість та непохитна віра в себе.

Якщо ідея власного бізнесу викликає у тебе захват та натхнення, давай я буду тим, хто може зупинити тебе в останню мить.

Ми підготували цей гайд для запеклих, яким не потрібна мотивація рухатися, створювати, переборювати.

Та якщо ти звертаєш увагу на технічні сторони старту бізнесу та надихаєшся можливостями — закликаю тебе проглянути уважно сторінку № 10 «Психологічний аспект бізнесу».

Насправді бізнес повний розчарувань та касових розривів. І якщо ти не готовий до цього ментально, то годі й дивитися цей довідник.

Власний бізнес — це марафон наодинці, коли постійно біжиш під гору, де за все платиш лише ти: за старт, за розвиток, за успіх, за помилки працівників, за власні ілюзії та десятки інших позицій у чеку. Так, і фінішної лінії немає. Зійти чи продовжити рух — вирішуєш тільки ти.

Тож якщо ти розгорнув цей довідник не для натхнення, а як покроковий гід до початку важкої роботи — ласкаво просимо. Ти ж вивезеш і без моїх мотиваційних та підбадьорливих слів.

# Зміст

- 2 Вступ
- 3 Вступне слово

## 1. Основи підприємництва

- 6 Звернення до побратимів
- 7 Власна справа чи робота за наймом?
- 8 Ветеранські бізнеси в Україні
- 9 Бізнес після служби: психологічні виклики
- 10 Психологічний аспект бізнесу
- 11 Основи підприємництва
- 12 Від ідеї до реалізації
- 13 З чого складається бізнес?
- 14 Які ризики супроводжують бізнес?

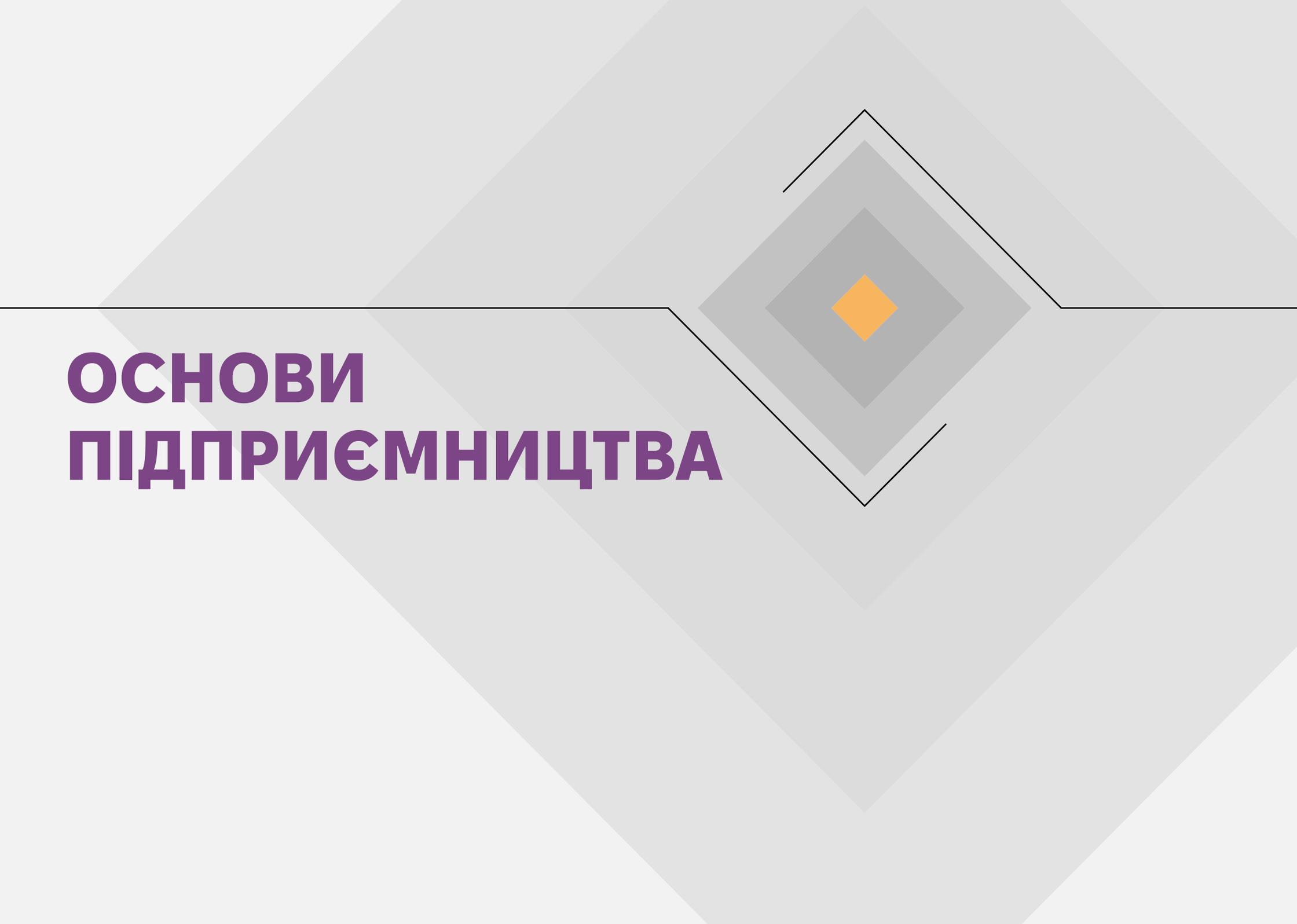
## Ветеранський бізнес

## 2. Організація бізнесу

- 16 Бізнес-план — must have для бізнесу
- 17 Як побудувати бізнес-план
- 18 Організаційно-правова форма: відмінності
- 19 Яку систему оподаткування обрати?
- 20 Підтримка бізнесу: оцінка ветеранів
- 21 Державна реєстрація бізнесу
- 22 Ринок та клієнти: виклик для бізнесу
- 23 Маркетинг як драйвер зростання доходів

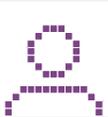
## 3. Фінанси та підтримка

- 25 Основи фінансового планування
- 26 Кредит чи грант: що обрати для бізнесу?
- 27 Фінансування: ключовий бар'єр для старту
- 28 Де знайти фінансування?
- 29 «We're proud» — платформа для ветеранів
- 30 Як збільшити шанси на фінансування?
- 31 Бізнес 4.5.0 — Ощадбанк для ветеранів
- 32 Гранти Українського ветеранського фонду
- 33 Дорожня карта власного бізнесу



# **ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

# Звернення до побратимів



**Віктор**

ветеран-підприємець

Я розумію тебе як ніхто інший. І знаю, як «криє» після повернення, коли здається, що тобі немає місця в цивільному житті. Та розпочати власну справу — це ті ліки, які допоможуть знайти себе й сенс для розвитку.

Спілкуйся з побратимами. У мене коло оточення таке, що люди позитивно дивляться на світ. Це переважно ветерани — ті, хто шукає можливості, а не виправдовує свою бездіяльність поганою владою.

Тому оточуй себе правильними людьми, став собі завдання і виконуй їх так само, як ти це робив у війську.

# Власна справа чи робота за наймом?

І робота за наймом, і власний бізнес мають свої переваги та обмеження. Найм забезпечує стабільність і передбачуваність, тоді як бізнес відкриває більше свободи й потенціалу доходу, але супроводжується вищими ризиками.

## Порівняння власної справи та роботи за наймом

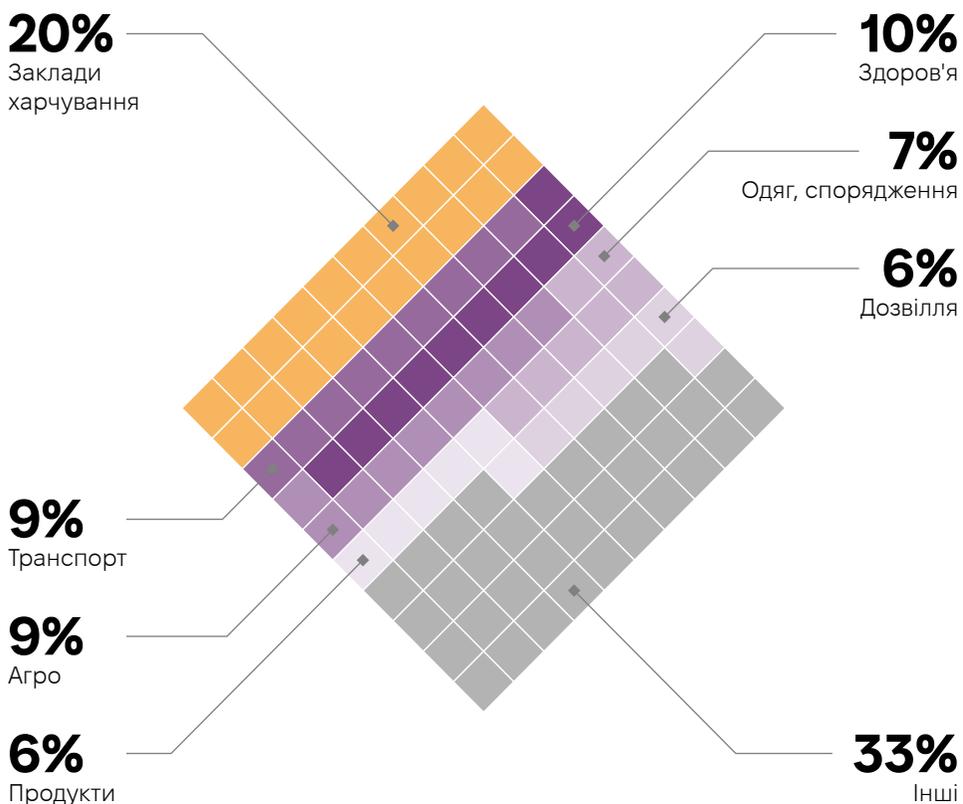


# Ветеранські бізнеси в Україні

Ветерани розвивають бізнес у різних сферах. Заклади харчування є наймасовішим напрямом ветеранського підприємництва. Сфера здоров'я найбільше зосереджена в Києві, тоді як у західних областях більш поширені агробізнес і підприємництво у сфері одягу та спорядження.

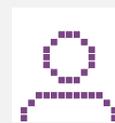
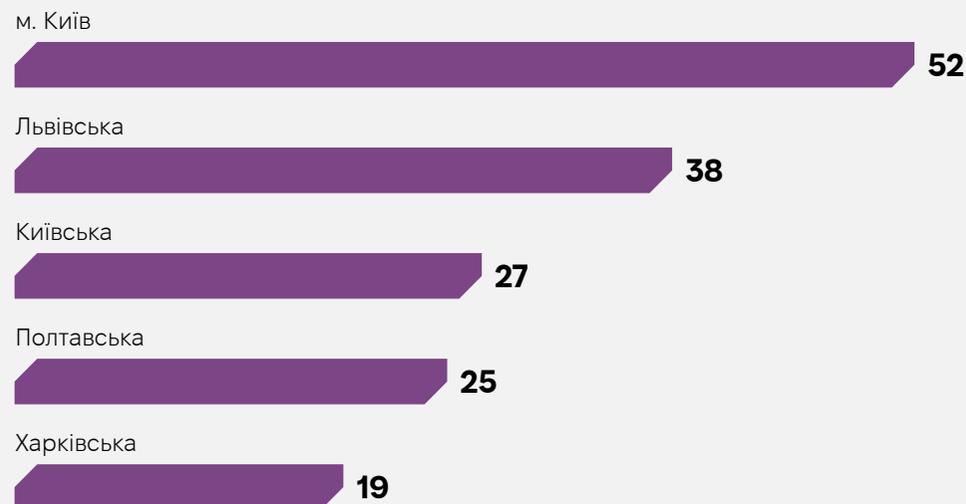
## Заклади харчування — найбільш популярний бізнес серед ветеранів

Ветеранські бізнеси за індустріями, станом на січень 2026, %\*



## 19% ветеранських бізнесів відкрито у Києві

Топ-5 областей за кількістю ветеранських бізнесів, станом на січень 2026, од.\*



**Юрій**  
ветеран-підприємець

Військовий досвід напряду вплинув на те, як я будую власну справу: ретельна підготовка та обґрунтування бізнес-плану, концентрація на розв'язанні поставлених задач, готовність брати на себе відповідальність. Після старту — рішучість у досягненні результату, турбота про співробітників і витривалість під час подолання труднощів.

# Бізнес після служби: психологічні виклики

Початок та ведення власного бізнесу після повернення до цивільного життя супроводжуються високим рівнем емоційної напруги, яку ветерани оцінили в середньому на 4 бали.



## Оцініть рівень психологічного навантаження, пов'язаного з веденням бізнесу після служби

1 — мінімальна оцінка  
5 — максимальна оцінка

середня оцінка

4,0



Для більшості анкетованих ветеранів ведення бізнесу після служби супроводжується високим психологічним навантаженням



**Володимир**  
ветеран-підприємець

Починайте і робіть. Пам'ятайте: якщо ви зіткнулися з проблемою, то поруч із вами завжди є той, хто допоможе вам її розв'язати. Головне — запитуйте й озвучуйте, у чому саме вам потрібна допомога.

# Психологічний аспект бізнесу

Бізнес не для слабких духом — тут важлива не лише стратегія, а й сила характеру. Особисті риси, загартовані у складних обставинах, можуть стати значною перевагою для підприємницького успіху.

## Ключові особисті риси

### Лідерство та впевненість

Відповідальність за невдачі, формування команди, делегування завдань

### Наполегливість

Послідовних рух до перших прибутків навіть після перших відмов

### Гнучкість і адаптивність

Адаптація моделі роботи та продукту під ринковий попит

### Дисципліна та цілеспрямованість

Системне планування, контроль процесів, дотримання дедлайнів

### Стійкість

Здатність витримувати фінансові ризики, втрату клієнтів і невдалі запуски

## Військовий досвід як перевага

Координація та підтримка команди

Доведення справи до кінця навіть у критичних умовах

Швидка зміна тактики та пошук рішень за обмежених ресурсів

Дотримання інструкцій і виконання наказів у встановлені строки

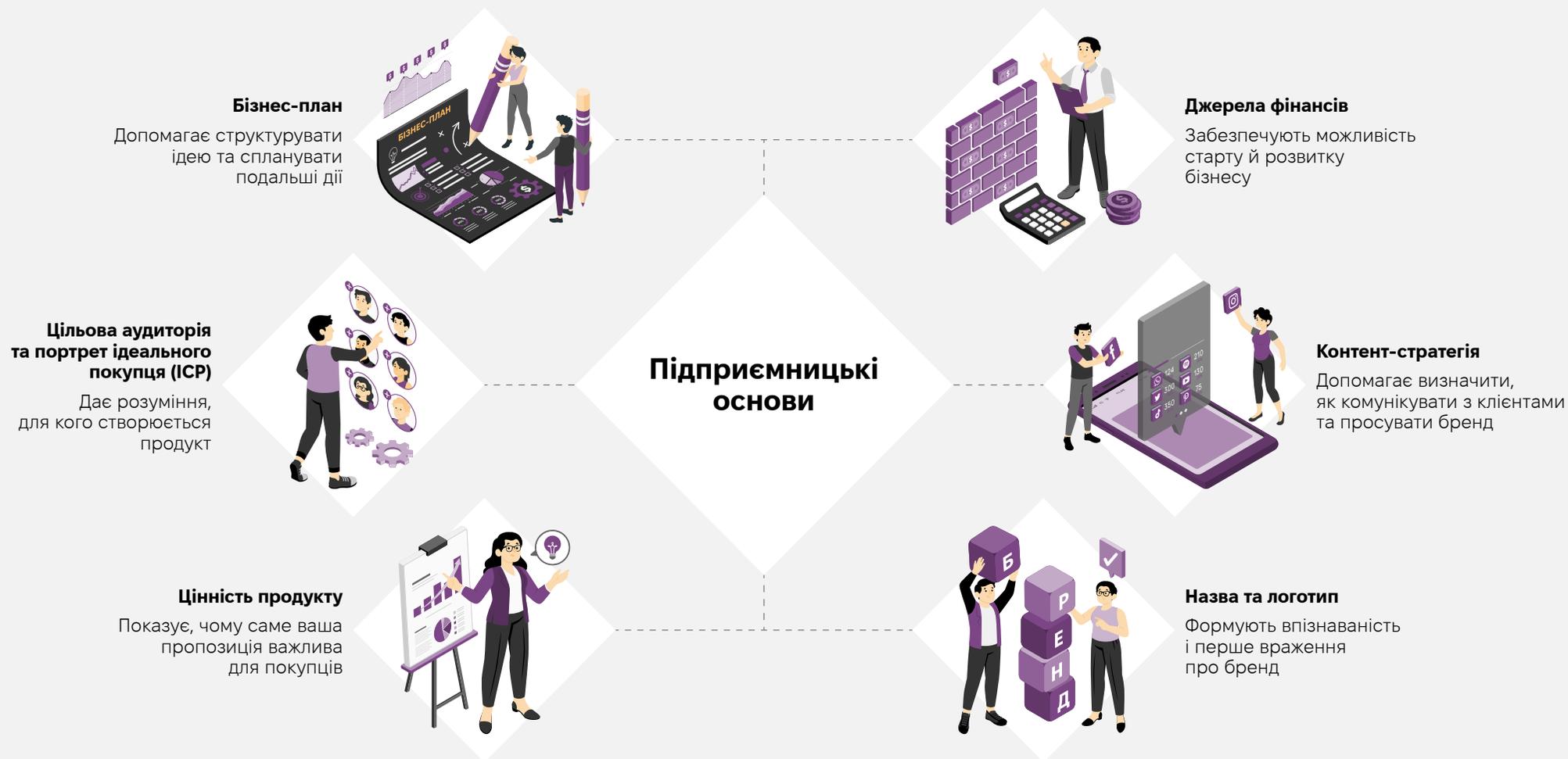
Ухвалення рішень в умовах постійної напруги



# Основи підприємництва

Успішний бізнес не народжується випадково — він починається з ґрунтовної підготовки. Знання клієнта, продукту й ресурсів допомагає створити міцний фундамент для розвитку власної справи.

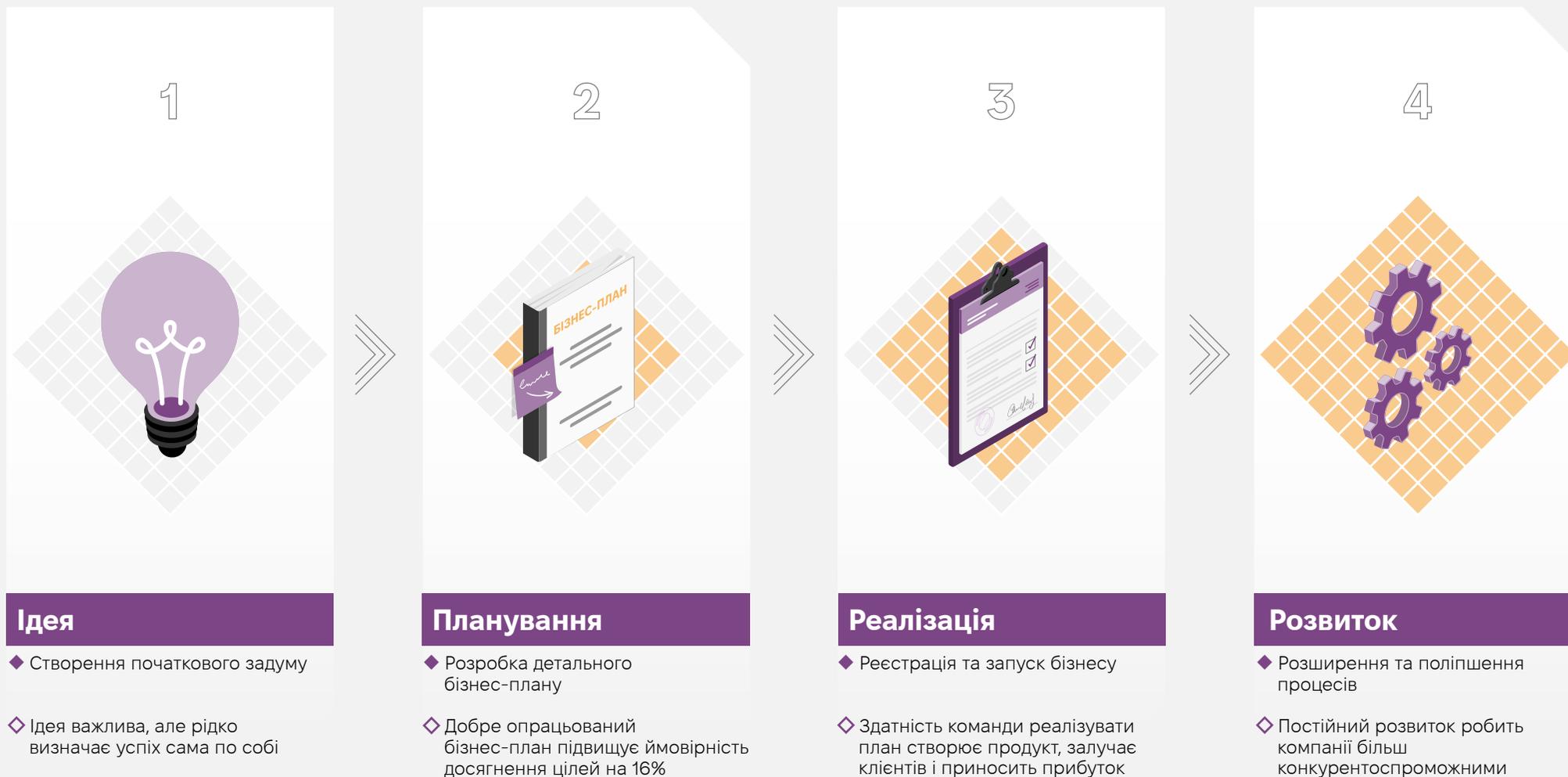
## Ключові чинники, які варто визначити перед відкриттям власної справи



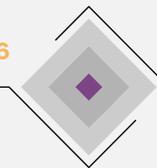
# Від ідеї до реалізації

Бізнес — це значно більше, ніж просто гарна ідея. У більшості випадків успіх компанії залежить насамперед від ретельного планування, ефективної реалізації та продуманого розвитку, а не від власне концепції.

## Ключові етапи



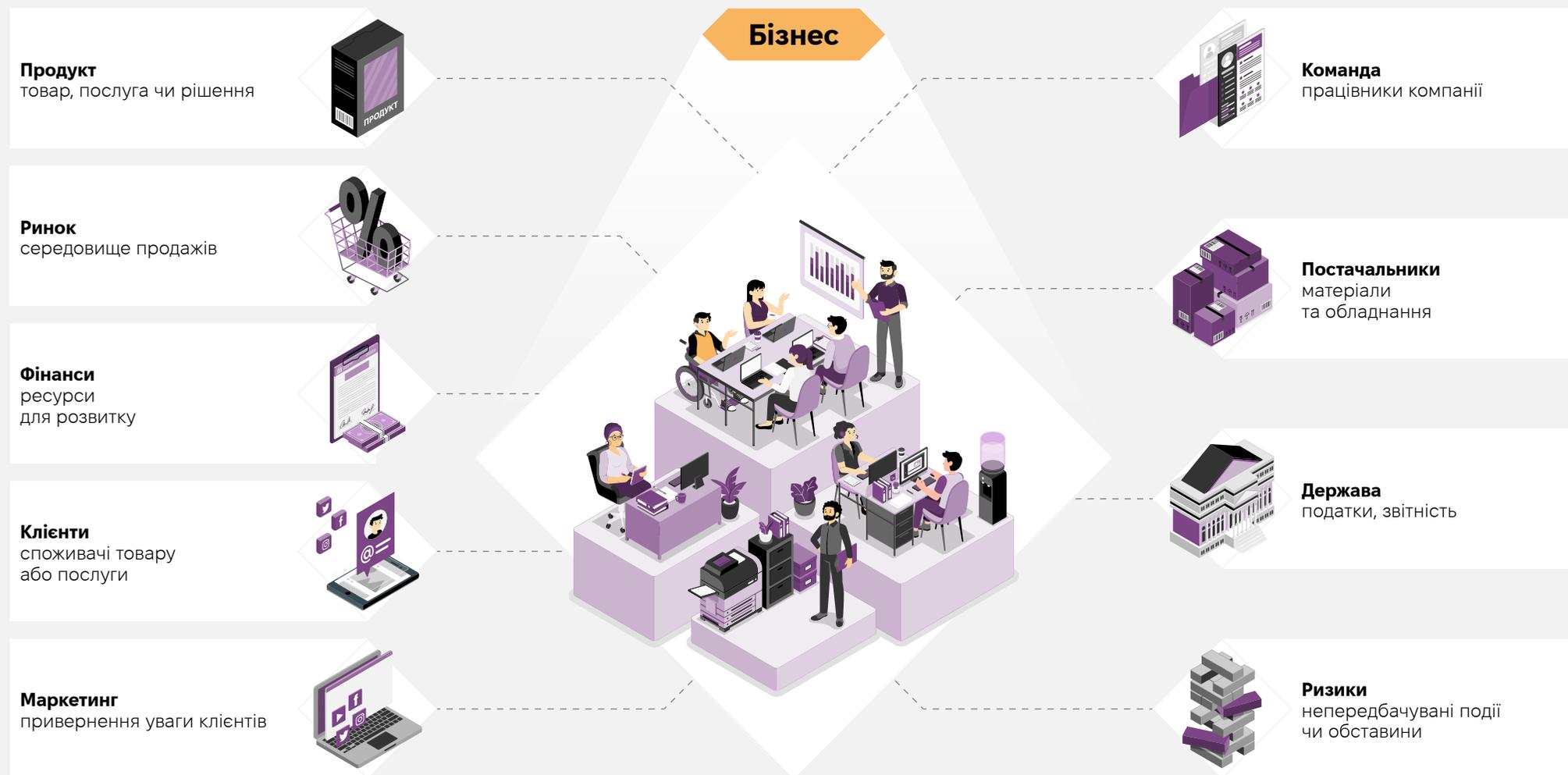
Джерело: аналіз Top Lead на основі відкритих даних



# З чого складається бізнес?

Бізнес — це цілісна система, у якій кожен елемент впливає на результат: від ефективності внутрішніх процесів, маркетингу та фінансового планування до зовнішніх чинників, як-от клієнти, конкуренти й постачальники, що формують ринкове середовище.

## Основні елементи бізнесу



Джерело: аналіз Top Lead на основі відкритих даних

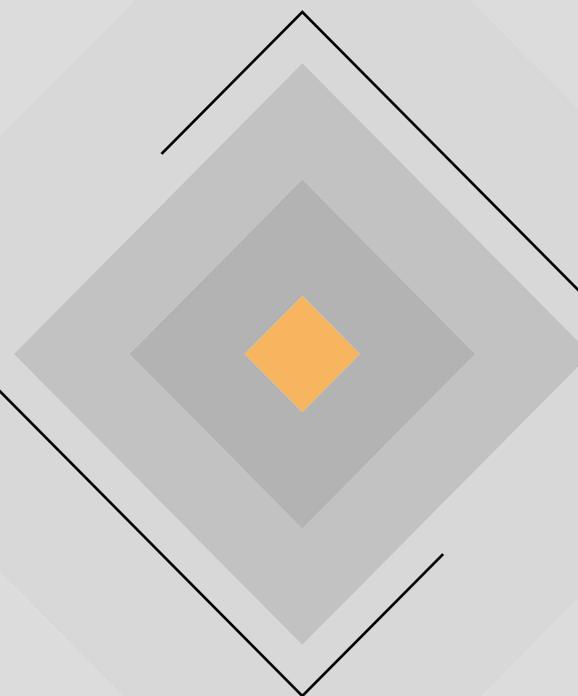
# Які ризики супроводжують бізнес?

Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиками. Вони можуть виникати внаслідок різних чинників і мати різний вплив на роботу бізнесу. Успішне управління ризиками передбачає виявлення та аналіз потенційних загроз, їх оцінку, а також стратегії подолання ризиків.

## Види ризиків та способи їх мінімізації



# ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ



# Бізнес-план — must have для бізнесу

Бізнес-план — це дорожня карта бізнесу, яка допомагає оцінити ідею, прорахувати ризики, ресурси та фінанси. Більшість ветеранів високо оцінили важливість його наявності.

**Переважає більшість анкетованих ветеранів вважає бізнес-план обов'язковою умовою для старту бізнесу**



## Оцініть важливість наявності бізнес-плану

1 — мінімальна оцінка  
5 — максимальна оцінка

середня оцінка

**4,6**



### Віктор

ветеран-підприємець

На початку бракувало всього: технічних знань, контактів людей, які допоможуть реалізувати задумане, фінансів і знайомств. Єдине, чого не бракувало, — це ентузіазму і бажання розпочати власну справу та бути корисним для країни навіть після поранення.

# Як побудувати бізнес-план

Для успішного початку бізнесу необхідно добре спланувати кожен крок. Бізнес-план — це письмовий документ, що показує, як бізнес досягатиме своїх цілей. Він потрібен підприємцям для реалістичного бачення своєї ідеї, а інвесторам — для оцінювання доцільності вкладень.

## Структура бізнес-плану

◆ Обов'язково для грантових програм від держави



1		<b>Коротке резюме</b>	◆ Стисло опишіть ваш бізнес: продукт, клієнти, фінансові прогнози та потреби у фінансуванні
2		<b>Опис ідеї та продукту</b>	◆ Опишіть ідею бізнесу, мету її реалізації та унікальність продукту для клієнтів
3		<b>Аналіз ринку та конкурентів</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Дослідіть ринок: попит та тенденції</li> <li>◆ Визначте сильні та слабкі сторони конкурентів</li> <li>◆ Опишіть потенційних клієнтів</li> </ul>
4		<b>Маркетинговий план</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Опишіть просування продукту</li> <li>◆ Визначте формат продажів — онлайн чи офлайн</li> <li>◆ Зазначте ціни, знижки та акції</li> </ul>
5		<b>Операційний план</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Розподіліть ролі та обов'язки у команді</li> <li>◆ Опишіть створення товару або надання послуги</li> <li>◆ Перерахуйте матеріали й обладнання</li> </ul>
6		<b>Фінансовий план</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Опишіть витрати на запуск і функціонування бізнесу та джерела доходу</li> <li>◆ Спрогнозуйте прибуток або збиток в найближчі роки</li> </ul>
7		<b>Оцінка ризиків</b>	◆ Опишіть можливі ризики і складіть план, як зменшити їхній вплив
8		<b>Додатки</b>	◆ Додайте матеріали для кращого розуміння ідеї: таблиці, графіки, юридичні та технічні документи

# Організаційно-правова форма: відмінності

Найбільш поширені організаційно-правові форми ведення бізнесу в Україні — фізична особа — підприємець (ФОП) та товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Ці форми мають свої особливості, які можуть впливати на вибір підприємця залежно від цілей бізнесу, масштабу діяльності, податкових умов, планів розвитку та інших обставин.

## Основні відмінності між формами ФОП та ТОВ



### Переваги різних форм залежно від пріоритетів





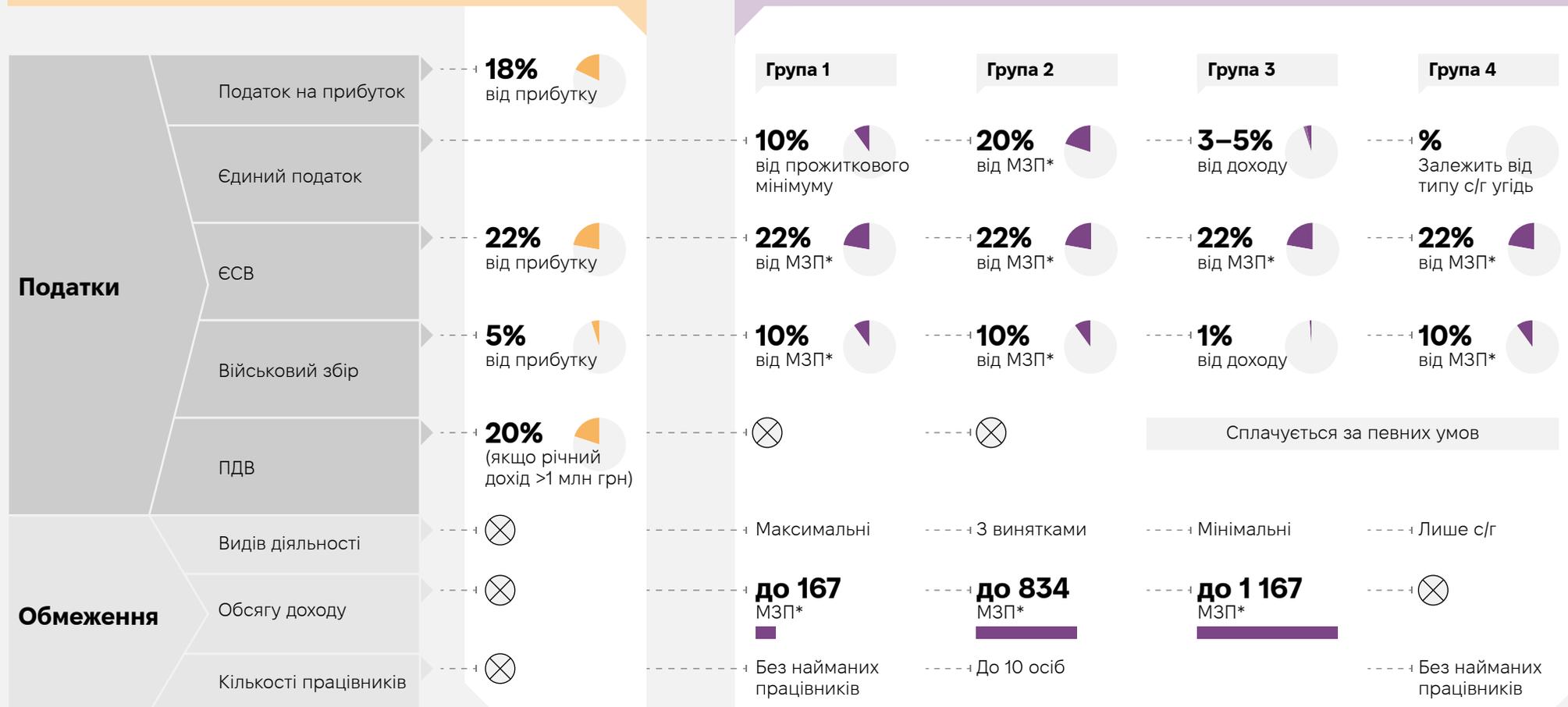
# Яку систему оподаткування обрати?

Підприємці можуть обрати загальну або спрощену систему оподаткування для ведення бізнесу. Спрощена система додатково поділяється на чотири групи, які відрізняються за видами діяльності, обсягом річного доходу та кількістю найманих працівників.

## Системи оподаткування бізнесу в Україні

**Загальна система оподаткування** — базовий податковий режим для ФОП і ТОВ великих бізнесів з високими доходами.

**Спрощена система оподаткування** — пільговий податковий режим переважно для ФОП, а також невеликих ТОВ (3 та 4 група оподаткування).



Джерело: аналіз Top Lead на основі відкритих даних

\*мінімальна заробітна плата



# Підтримка бізнесу: оцінка ветеранів

Більшість анкетованих оцінили підтримку ветеранського бізнесу в Україні на 4 бали, середня оцінка становить 3,6.



**Оцініть загальний рівень підтримки ветеранського бізнесу в Україні сьогодні**

1 — мінімальна оцінка

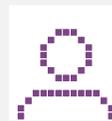
5 — максимальна оцінка

середня оцінка

**3,6**



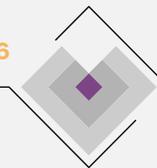
**Загальний рівень підтримки ветеранського бізнесу в Україні ветерани оцінили як задовільний**



**Юрій**

ветеран-підприємець

Кожен втрачений день — втрачені можливості. Власна справа — це високий рівень свободи в ідеях, планах і прибутках. Відчуття того, що ти сам будуєш своє життя.



# Державна реєстрація бізнесу

Відкрити ФОП або ТОВ в Україні можна як онлайн через «Дію», так і у центрі надання адміністративних послуг. Для цього потрібно підготувати певний перелік документів та пройти всі основні кроки реєстрації: від вибору КВЕДів до відкриття рахунку.

## Процес реєстрації форми ФОП та ТОВ

◆ ФОП ◆ ТОВ

Обрати види діяльності (КВЕДи) та систему оподаткування

1



Підготувати статут та визначити статутний капітал

3



Отримати повідомлення про реєстрацію та випуску із ЄДР

5



2

Обрати унікальну назву компанії та юридичну адресу



4

Заповнити і подати заяву на державну реєстрацію



6

Відкрити рахунок у банку

Реєстрація через «Дію» дозволяє подати заяву онлайн і отримати результат без черг та додаткових візитів. Необхідний кваліфікований електронний підпис (КЕП).

Дія



Реєстрація через ЦНАП потребує особистого візиту з фізичними документами. Можлива консультація державного реєстратора під час подання документів.

# Ринок та клієнти: виклик для бізнесу

Результати анкетування свідчать, що ветерани оцінюють вихід на ринок як завдання підвищеної складності. Зокрема, 40% анкетованих вважають пошук перших клієнтів критично важким викликом.

**Вихід на ринок та залучення перших клієнтів ветерани оцінили як етап із підвищеною складністю**



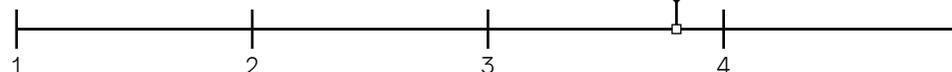
## Оцініть складність виходу на ринок та залучення перших клієнтів

1 — мінімальна оцінка

5 — максимальна оцінка

середня оцінка

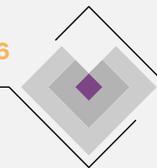
**3,8**



**Анатолій**

ветеран-підприємець

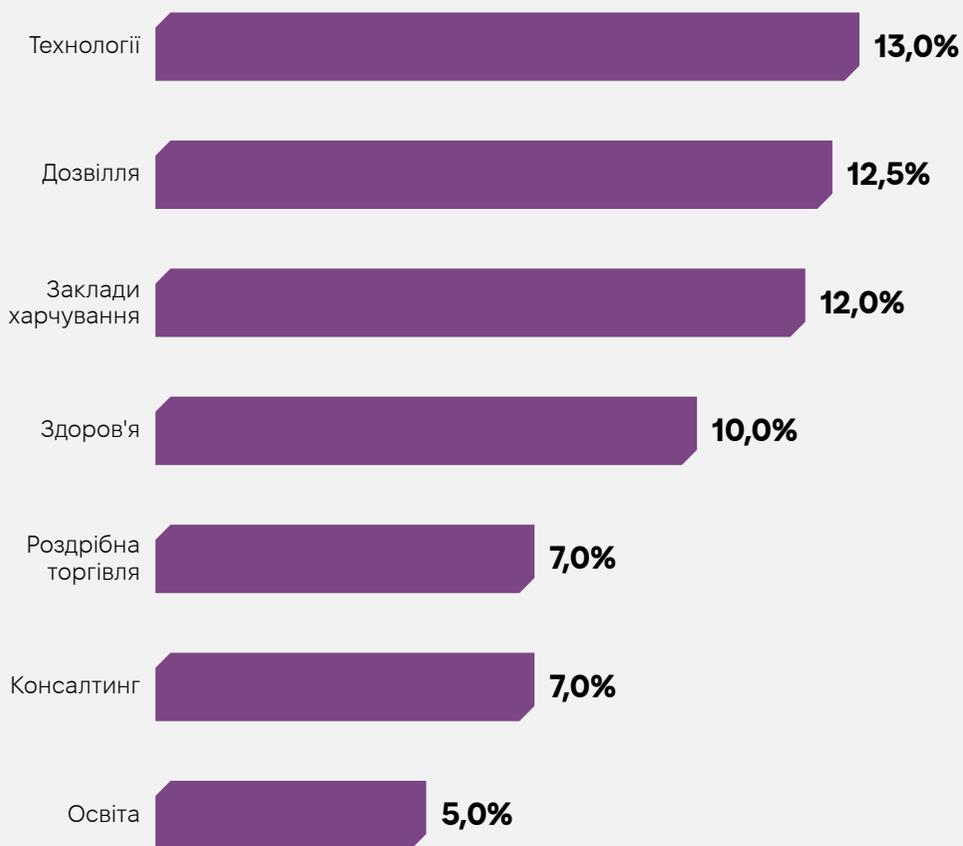
Одна з речей, яких мені бракувало на старті, — це знання (хоч і мав великий попередній досвід). Але спиратися на довоєнний досвід неправильно, бо все дуже змінилося. Ти потрапляєш у нове середовище — з корабля на бал (весь на адреналіні, а тут потрібно дуже обережно все вираховувати).



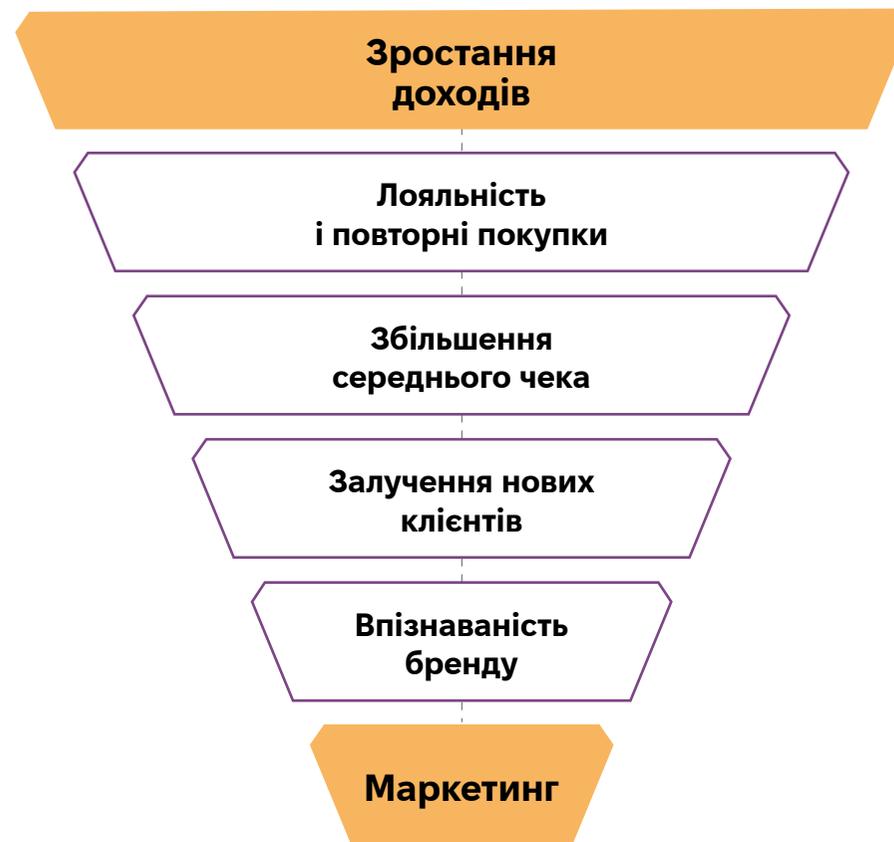
# Маркетинг як драйвер зростання доходів

Для нового бізнесу особливо важливо знайти перших клієнтів та перетворити їхній інтерес на покупку. Вдалий маркетинг сприяє зростанню прибутку через залучення клієнтів, підвищення їхньої лояльності та формування позитивного сприйняття бренду, тому компанії інвестують у маркетингові активності від 5% до 13% свого доходу.

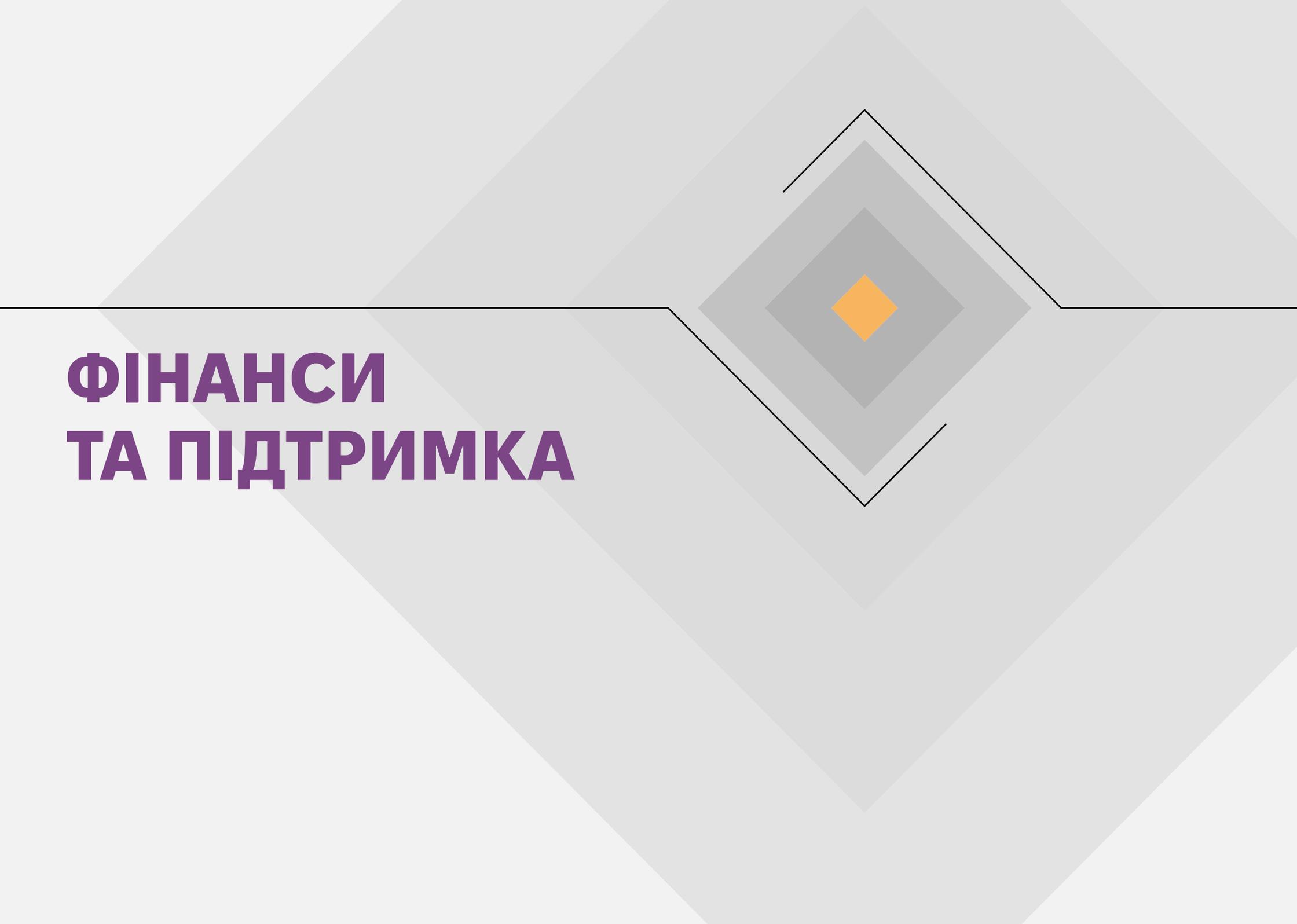
## Витрати компаній на маркетинг як частка доходу за індустріями, 2025, %



## Вплив маркетингу на доходи бізнесу



Джерело: аналіз Top Lead на основі відкритих даних



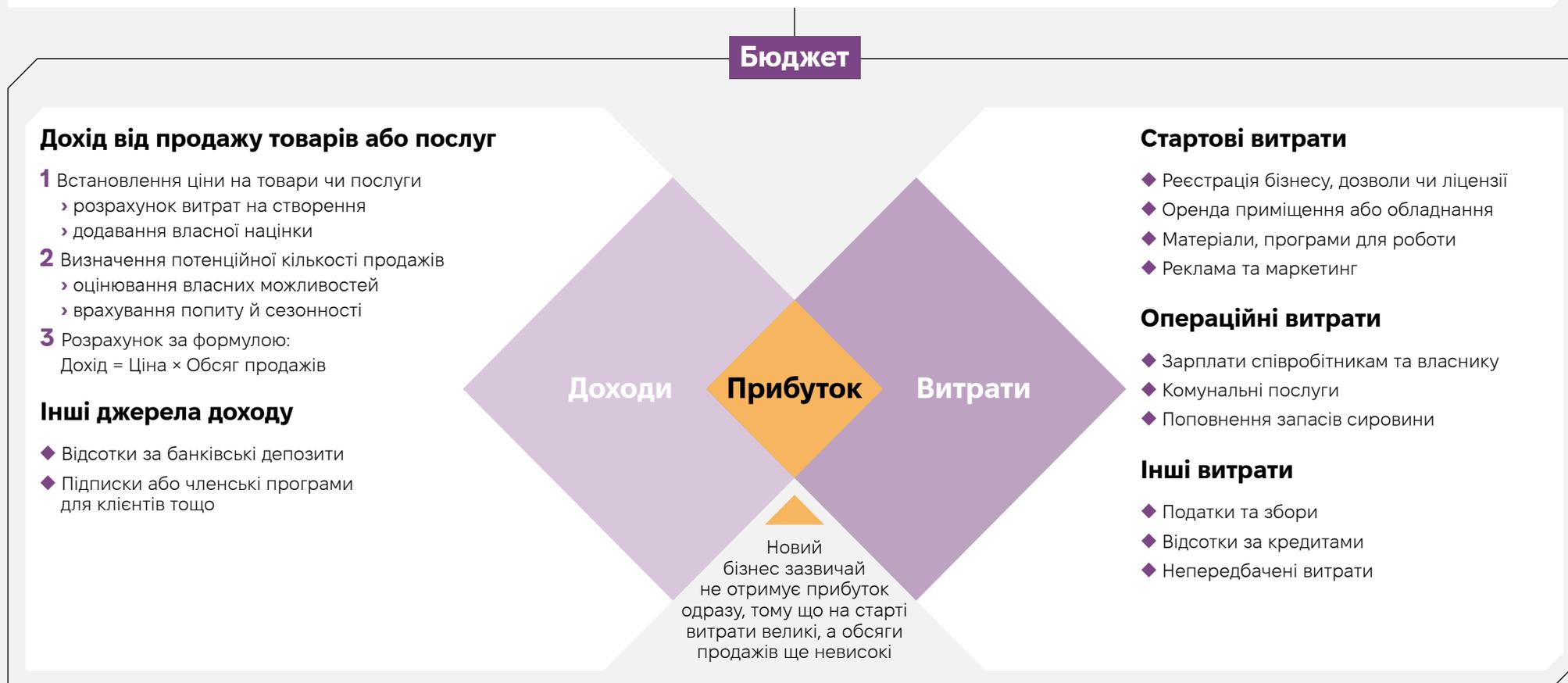
**ФІНАНСИ  
ТА ПІДТРИМКА**

# Основи фінансового планування

Перш ніж розпочати бізнес, важливо скласти детальний бюджет: визначити, скільки коштів потрібно для старту та який дохід може приносити справа. Хоча стартові витрати залежать від формату бізнесу, є типові витрати, які можуть враховувати більшість підприємців.

## Фінансове планування для нового бізнесу з деякими статтями доходів та витрат

Детальний план, що містить прогнозовані доходи та витрати для запуску й початкового функціонування бізнесу. Зазвичай складається на рік із розбивкою на місяці.



# Кредит чи грант: що обрати для бізнесу?

Гранти та кредити пропонують різні можливості для старту та розвитку бізнесу. Вибір залежить від специфіки вашого бізнесу, наявності власних коштів, готовності до звітності та потенціалу швидкого повернення інвестицій.

## Відмінності кредиту та гранту для відкриття бізнесу в Україні

### Кредит



Потрібно повертати суму кредиту та додатково сплачувати відсотки

Доступний практично для будь-яких бізнес-цілей

Надається шляхом звернення до фінансової установи з документами, які посвідчують особу та платоспроможність

Надають банківські установи, кредитні спілки

Відсутність звітування про досягнення бізнес-показників, контроль за своєчасним погашенням кредиту

Може покрити повну суму проєкту

**Варто обирати, якщо потрібне швидке фінансування бізнесу з можливістю вільно розподіляти кошти й самостійно керувати фінансами.**

### Грант



Не потрібно повертати кошти, якщо дотримано всіх умов, наприклад, створення робочих місць

Кошти використовуються лише на затверджені цілі

Надається на конкурсній основі; потрібно подати заявку та відповідати критеріям грантової програми

Надають державні установи, благодійні фонди, приватні компанії чи міжнародні організації

Звітування (регулярні фінансові звіти, звіти про досягнення цілей, можливі аудити), контроль за досягненням бізнес-показників

Мають визначений обсяг фінансування, іноді вимагають співфінансування від підприємця

**Краще підходить для тих, хто прагне отримати фінансування без повернення, але готовий дотримуватись умов програми й звітувати про її виконання.**

# Фінансування: ключовий бар'єр для старту

Усі анкетовані ветерани вважають нестачу грошей серйозною проблемою, проте пошук фінансування оцінюють як виклик середнього рівня.

**3 із 5 ветеранів**  
вважають пошук фінансування  
помірно складним завданням



**Оцініть складність пошуку фінансування для старту бізнесу**

1 — мінімальна оцінка

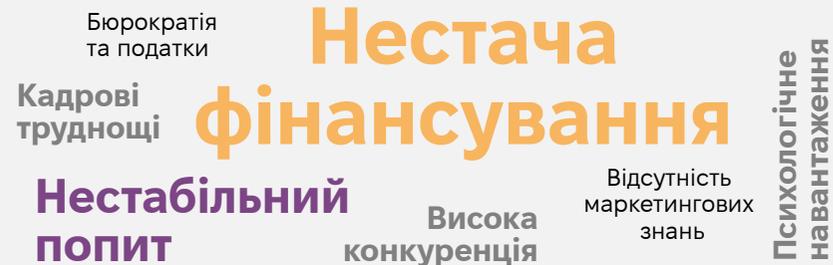
5 — максимальна оцінка

середня оцінка

**3,2**



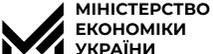
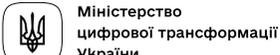
**Ключові проблеми, з якими стикнулися ветерани на старті власної справи**



# Де знайти фінансування?

Для відкриття бізнесу ветеранам та ветеранкам доступні пільгові кредити, а також спеціалізовані грантові програми. Кредити пропонують банки та кредитні спілки, а гранти реалізуються за участю банків, фондів, бізнесу та міжнародних організацій.

## Деякі організації, що підтримують ветеранські бізнеси через пільгові кредити та гранти

Гранти	Організатор	Опис програми	Ліміт на 1 бізнес-проект
<b>Варто</b>		Конкурси для ветеранів на заочаткування та розвиток бізнесу	 до 1,6 млн грн 
<b>Грант для ветеранів та членів їхніх сімей</b>		Фінансування ветеранського бізнесу через платформу «Дія» на обладнання, сировину, маркетинг, оренду приміщень та інше	 до 1 млн грн 
<b>Жити назустріч</b>		Гранти для ветеранів і ветеранських команд; кошти на обладнання, матеріали, маркетинг, ремонт, оренду тощо	 до 1 млн грн 
<b>Траєкторія</b>		Програма для бізнесу ветеранів та членів їхніх родин. Кошти на закупівлю обладнання, меблів та техніки	 до 1 млн грн 
<b>Свої для своїх</b>		Гранти для ветеранів та їхніх родин на закупівлю товарів, робіт і послуг для бізнесу	 до 400 тис. грн 
<b>Вікно реінтеграції ветеранів та осіб, постраждалих від війни</b>		Грант для ветеранів війни, членів їхніх родин із зобов'язанням впроваджувати практики, дружні до ветеранів	<b>10-15% від інвестиційних витрат</b> 

## Кредити
















# «We're proud» — платформа реальних дій

«We're proud» — повноцінна екосистема UKRSIBBANK BNP Paribas Group, яка орієнтована на клієнтів-захисників та членів їхніх родин. Для спрощення шляху відкриття бізнесу програма надає пріоритетне обслуговування, юридичні поради, зручний онлайн-сервіс, фінансування. Окрім цього, на сайті банку представлена рубрика [«Юридичні роз'яснення»](#) — добірка матеріалів, що стане корисною не лише тим, хто робить перші кроки в реалізації власної справи.

## Ініціативи «We're proud», спрямовані на підтримку розвитку ветеранського бізнесу

### Пільгове кредитування



Кредитування на пільгових умовах для ветеранського бізнесу і для дружніх до ветеранів компаній.

### Підтримка фестивалю ветеранської культури «Коло ветеранів»

**1 млн грн**

фінансової благодійної допомоги на організацію фестивалю надав UKRSIBBANK

**1,5 тис.**

учасників та відвідувачів фестивалю



Фестиваль організований Українським ветеранським фондом за підтримки Міністерства у справах ветеранів, де UKRSIBBANK BNP Paribas Group вже два роки поспіль є Генеральним партнером.



Сприяє реінтеграції ветеранів, відкриваючи для них нові можливості у спорті, творчості та підприємстві.



Підготовлено шість інтерактивних локацій: спорт, література, психологічна підтримка, дитячий ярмарок та ярмарок ветеранського бізнесу.



«We're proud»  
для захисників та їхніх родин  
від  
UKRSIBBANK BNP Paribas Group



### Освітня програма «Know your finance»



**Безоплатний курс фінансової грамотності:**

- ◆ планування бюджету та заощаджень;
- ◆ примноження коштів та протидія шахрайству;
- ◆ фінансова грамотність для дітей та інше.

### Підтримка освітньо-грантової програми «Траєкторія 2»

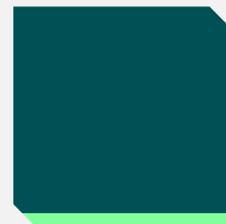
Програма «Траєкторія 2» спрямована на підтримку українських ветеранів та членів їхніх сімей у сфері підприємництва, сприяючи розвитку цифрових навичок та знань у веденні бізнесу.

**10 млн грн**

внесок UKRSIBBANK BNP Paribas Group на виплату грантів переможцям

#### Результати навчання

**1 087** — учасників



**68**  
отримали гранти

**66**

ФОП та ТОВ створено

**106**

нових робочих місць створено

# Як збільшити шанси на фінансування?

Інвестори та кредиторі підтримують бізнес-ідеї, які викликають довіру й демонструють потенціал зростання та прибутковості. Не завжди проєкт отримує фінансування з першого разу, але ретельно підготовлені та продумані ідеї значно підвищують шанси на залучення коштів.

## Чинники, що підвищують ймовірність фінансування бізнес-проєкту

### Фінансування проєкту

#### Правильна презентація ідеї

Чіткий та зрозумілий виклад бізнес-ідеї з акцентом на її унікальності та потенціалі



#### Сильна команда

Підготовлена команда з чітким розподілом обов'язків



#### Фінансова прозорість

Реалістичний бюджет з інвестиційним планом або планом повернення коштів



#### Переконливий бізнес-план

Опрацьований бізнес-план з обґрунтуванням ідеї



#### Відповідність вимогам програми

Чітка відповідність бізнес-проєкту критеріям програми фінансування



# Бізнес 4.5.0 — Ощадбанк для ветеранів

Можливості програми «Бізнес 4.5.0» для ветеранів та членів їхніх родин\*



## Бізнес 4.5.0

Максимальна сума кредиту або гранту, млн грн

- 150
Пільгове кредитування в межах програми «Доступні кредити 5-7-9%»
- 10
Інвестиційні кредити для ведення с/г діяльності (для стартапів)
- 5
Фінансування франшизи
- 1
Грант для ветерана від уряду України



Наявність грантів від ЄБРР до 30% від суми кредиту



Можливість поєднати кредити 5-7-9 та гранти

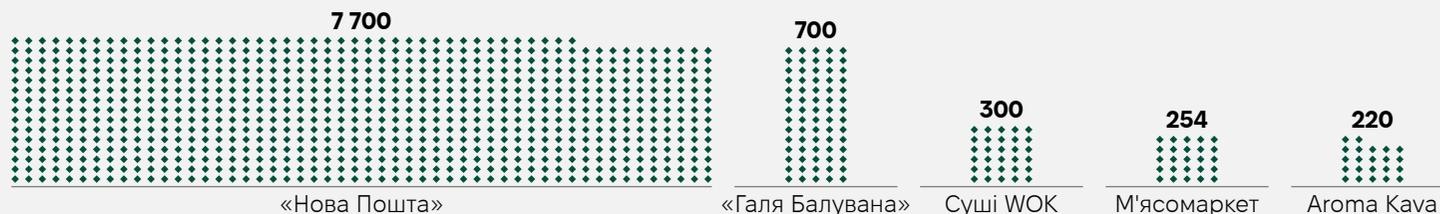
## Схема співпраці під час кредитування франшизи



## Кроки для отримання кредиту на франшизу

- 1
Звернутись до франчайзера, отримати позитивне рішення та розробити спільний бізнес-план.
- 2
Проведення Zoom-зустрічі між залученими особами.
- 3
Звернутись в Ощадбанк з необхідним пакетом документів на фінансування.
- 4
Оформити франшизу, оплатити власний внесок та підписати договори.

## Топ 5 потенційних франчайзерів за кількістю франшиз в Україні, шт.



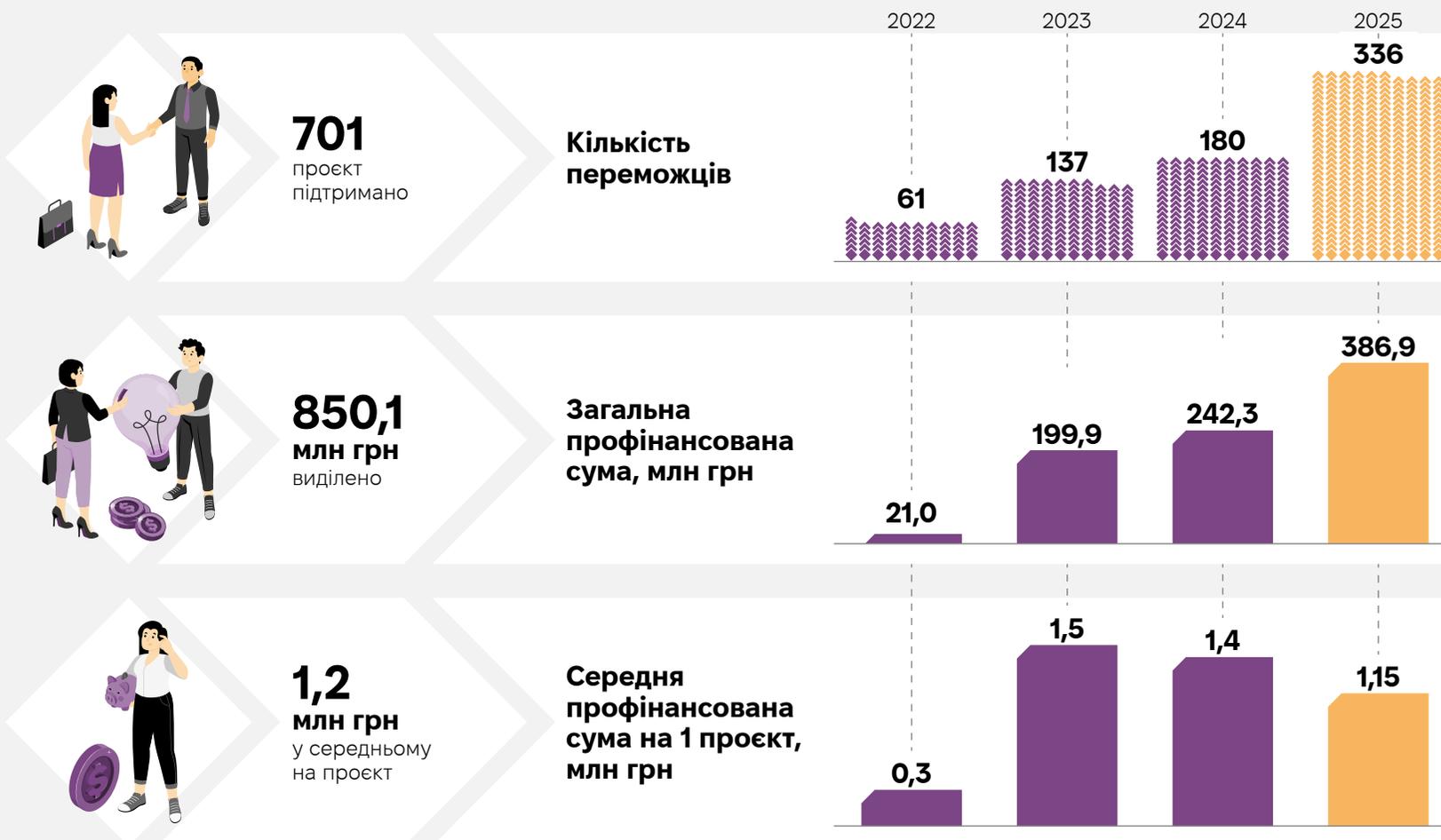
Джерело: Ощадбанк

\*цільовою аудиторією програми в тому числі є підприємства, де >30% персоналу — ветерани; УБД на дату звернення за кредитом та/або >25% частка КБВ у статутному капіталі

# Гранти Українського ветеранського фонду

Український ветеранський фонд реалізує конкурсні програми грантової підтримки для ветеранів та ветеранок, їхніх родин та ініціатив, спрямованих на реінтеграцію, започаткування та розвиток підприємницької діяльності, створення робочих місць. З початку своєї діяльності, з 2022 року, УВФ проведено 15 конкурсних відборів.

## Кількість переможців та обсяги фінансування грантових програм УВФ\*



Грантові програми УВФ фінансують проекти у різних сферах — від агро й виробництва до невеликих крафтових та сервісних проектів.



Джерело: Український ветеранський фонд

\*Дані станом на 31.12.2025

# Дорожня мапа власного бізнесу

## Ключові кроки для відкриття власного бізнесу



## Автор посібника



Visual  
content  
solutions

Агенція візуальних комунікацій Top Lead

toplead.com.ua  
manager@toplead.com.ua

## Команда проєкту

### Виробництво:

- ◆ **Анастасія Корольова**,  
Chief Content Officer
- ◆ **Євген Кумка**,  
головний аналітик
- ◆ **Анастасія Кириченко**,  
аналітик
- ◆ **Віталій Сторож**,  
головний дизайнер проєкту
- ◆ **Анастасія Ткачук**,  
дизайнер
- ◆ **Костянтин Зінін**,  
головний редактор
- ◆ **Денис Мікусевич**,  
маркетолог

### Менеджмент:

- ◆ **Марина Буднік (Трещова)**,  
Deputy CEO, Partner, Top Lead
- ◆ **Станіслав Шум**,  
CEO, Top Lead
- ◆ **Віолетта Апетроасей**,  
акаунт-менеджер, Top Lead

Завантажуйте  
посібник



## За сприяння



**МІНВЕТЕРАНІВ**

Міністерство у справах ветеранів України



Український ветеранський фонд

## Меценати



Ощадбанк



**UKRSIBBANK**  
BNP PARIBAS GROUP

UKRSIBBANK BNP Paribas Group

## Комунікаційні партнери



АГРОКЕБЕТИ



Global Compact  
Network Ukraine

Глобальний договір ООН  
в Україні



ТОВ «СХІДНИЙ  
МЕДІА ХОЛДИНГ»



Happy  
Monday

## Медіа партнери



Фокус



Aggeek



UA War  
Infographics

## Дисклеймер

Цей посібник створено виключно з інформаційною метою. Ми доклали всіх зусиль, щоб забезпечити точність і актуальність наданої інформації. Хоча посібник ретельно підготовлений експертами, його слід використовувати лише для загального ознайомлення з темою. Не рекомендується покладатися на інформацію з цього посібника для отримання професійних порад з окремих питань, ухвалення рішень чи інвестування. Дані було зібрано та підготовлено до публікації у 2025–2026 рр.

Усі виключні майнові та немайнові права на це посібник належать компанії ТОВ «ТОП ЛІД». Використання матеріалів, наведених у цьому документі, дозволяється лише за умови надання посилання на наш вебсайт для завантаження посібника та за умови обов'язкового зазначення автора посібника. Гіперпосилання не повинне бути закритим від індексації сторінки, щоб вона могла відобразитися в результатах пошуку.

© ТОВ «ТОП ЛІД», Всі права захищені.