

НАБОР ІНСТРУМЕНТАЎ ДЛЯ ФАНДРАЙЗІНГУ

Гэты практычны дапаможнік быў створаны студэнтамі бакалаўрскай праграмы “Бізнес-эканоміка” ў Школе эканомікі і бізнесу BISEB (Вільнюс, Літва) на працягу вясновага семестра 2026 года ў рамках пілотнага навучальнага курса “Бізнес-клініка”.

Аўтары: Yaraslau Hardziyenka (лідэр каманды),
Gleb Timoshenko, Daniel Bobman, Viktoryia Mastyanets

Пад кіраўніцтвам: Anastasiya Luzgina

НАБОР ІНСТРУМЕНТАЇ ДЛЯ ФАНДРАЙЗІНГУ



BISEB

BEROC-IPM School of
Economics and Business

УВОДЗІНЫ

Для каго прызначаны набор інструментаў?

Ён распрацаваны для мігрантаў з Украіны і Беларусі, якія жывуць у Польшчы ці Літве, маюць легальны статус і плануюць адкрыць уласную справу або развіваць стартап. Ён прызначаны як для людзей без папярэдняга бізнес-досведу, так і для тых, хто ўжо кіраваў бізнесам у сваіх родных краінах.

Галоўная праблема, з якой сутыкаецца гэтая група, палягае ў тым, што яны не да канца разумеюць варыянты знешняга фінансавання, даступныя ў новым бізнес-асяроддзі, а таксама сутыкаюцца з цяжкасцямі пры выбары найбольш падыходзячага з іх. Праз гэтую нявызначанасць яны часта марнуюць шмат часу на пошук і разгляд тых варыянтаў фінансавання, якія ім не падыходзяць.

Гэты набор інструментаў уяўляе сабой структураванае кіраўніцтва па інструментах фінансавання, якое падтрымліваецца інтэрактыўнай анкетай, што дапамагае ў прыняцці рашэнняў. Анкета дапамагае карыстальнікам вызначыць катэгорыі фінансавання, якія адпавядаюць іх бізнес-профілю, і звузіць поўны спіс варыянтаў да найбольш аптымальных.

Пасля запаўнення анкеты карыстальнік атрымлівае рэкамендацыі па інструментах фінансавання, якія могуць быць яму даступныя, і можа выкарыстоўваць PDF-дапаможнік для больш падрабязнага вывучэння выбраных варыянтаў, уключаючы іх умовы, патрабаванні і працэс падачы заяўкі.

Такім чынам, гэты набор інструментаў зніжае выдаткі часу на пошук, палягчае навігацыю па магчымасцях фінансавання і дапамагае карыстальнікам рабіць больш усвядомлены выбар крыніц фінансавання.

ЗМЕСТ

АГЛЯД ФІНАНСАВЫХ ІНСТРУМЕНТАЎ

САМАСТОЙНАЯ АЦЭНКА

ПОЛЬШЧА

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

ДЗЯРЖАЎНЫЯ ПРАГРАМЫ

КРАЎДФАНДЗІНГ І КРАЎДЛЭНДЫНГ

ВЕНЧУРНЫ КАПІТАЛ

БІЗНЕС-ЭНДЖЕЛС

ЛІТВА

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

ДЗЯРЖАЎНЫЯ ПРАГРАМЫ

КРАЎДФАНДЗІНГ І КРАЎДЛЭНДЫНГ

ВЕНЧУРНЫ КАПІТАЛ

БІЗНЕС-ЭНДЖЕЛС

АГУЛЬНАЕЎРАПЕЙСКАЯ /

АГУЛЬНАЯ ІНФАРМАЦЫЯ

АГЛЯД ФІНАНСАВЫХ ІНСТРУМЕНТАЎ

Банкаўскае крэдытаванне

Гэты інструмент добра падыходзіць для бізнесу, які ўжо мае зарэгістраваную кампанію, зразумелую бізнес-мэту і дастаткова дакументаў, каб пацвердзіць здольнасць вярнуць крэдыт. Гэты варыянт часта карысны для набыцця абсталявання, папаўнення абаротных сродкаў, пашырэння бізнесу або буйных запланаваных інвестыцый. Галоўнае, што трэба мець на ўвазе, — банкі звычайна вельмі старанна правяраюць фінансавую гісторыю, стабільнасць бізнесу, структуру ўласнасці і дакументы аб адпаведнасці патрабаванням заканадаўства (камплайнс).

Дзяржаўныя праграмы

Дзяржаўныя праграмы — гэта інструменты дзяржаўнай падтрымкі, такія як ільготныя крэдыты, гарантыі, гранты або субсідаванне працэнтных ставак, якія дапамагаюць бізнесу стартаваць, развівацца або інвеставаць. Звычайна яны добра падыходзяць для заснавальнікаў, якім патрэбны больш выгадныя ўмовы, чым тыя, што можа прапанаваць звычайны банкаўскі крэдыт, асабліва на ранніх этапах або падчас развіцця бізнесу. Гэтыя праграмы могуць быць вельмі карыснымі, але яны часта суправаджаюцца строгімі правіламі адбору, працэдурамі падачы заявак і патрабаваннямі да справаздачнасці. Важна загадзя праверыць, ці адпавядаюць тып, этап і юрыдычны статус вашага бізнесу правілам праграмы.

Бізнес-энджелс — гэта прыватныя інвестары, якія ўкладваюць уласныя грошы ў бізнес на ранніх стадыях, звычайна ў абмен на долю ў кампаніі або іншую ўзгодненую форму інвестыцый. Яны лепш за ўсё падыходзяць для стартапаў, якія ўжо маюць моцную ідэю, раннюю версію прадукту або першыя прыкметы цікавасці з боку рынку. Анёльскія інвестыцыі — гэта не толькі грошы, бо многія анёлы таксама дзеляцца парадамі, кантактамі і практычным бізнес-досведам. Галоўнае, што трэба памятаць: заснавальнікам неабходна прадставіць зразумелую гісторыю пра прадукт, каманду, рынак і план росту.

АГЛЯД ФІНАНСАВЫХ ІНСТРУМЕНТАЎ

Венчурны капітал — гэта фінансаванне ад прафесійных інвестыцыйных фондаў, якія ўкладаюць грошы ў кампаніі з высокім патэнцыялам росту ў абмен на долю ў капітале. Гэта найбольш падыходзіць для стартапаў, якія хочуць хутка маштабавацца, выходзіць на больш буйныя рынкі і будаваць бізнес, здольны развівацца далёка за межамі аднаго горада ці адной краіны. Венчурны капітал можа прынесці большыя сумы грошай і доўгатэрміновую стратэгічную падтрымку, але інвестары чакаюць імклівага росту, надзейнай структуры бізнесу і відавочных доказаў таго, што кампанія можа стаць значна большай. Заснавальнікам варта мець на ўвазе, што гэты тып фінансавання звычайна азначае больш глыбокі аўдыт (due diligence) і перадачу часткі правоў уласнасці.

Краўдфандзінг і краўдлэндынг

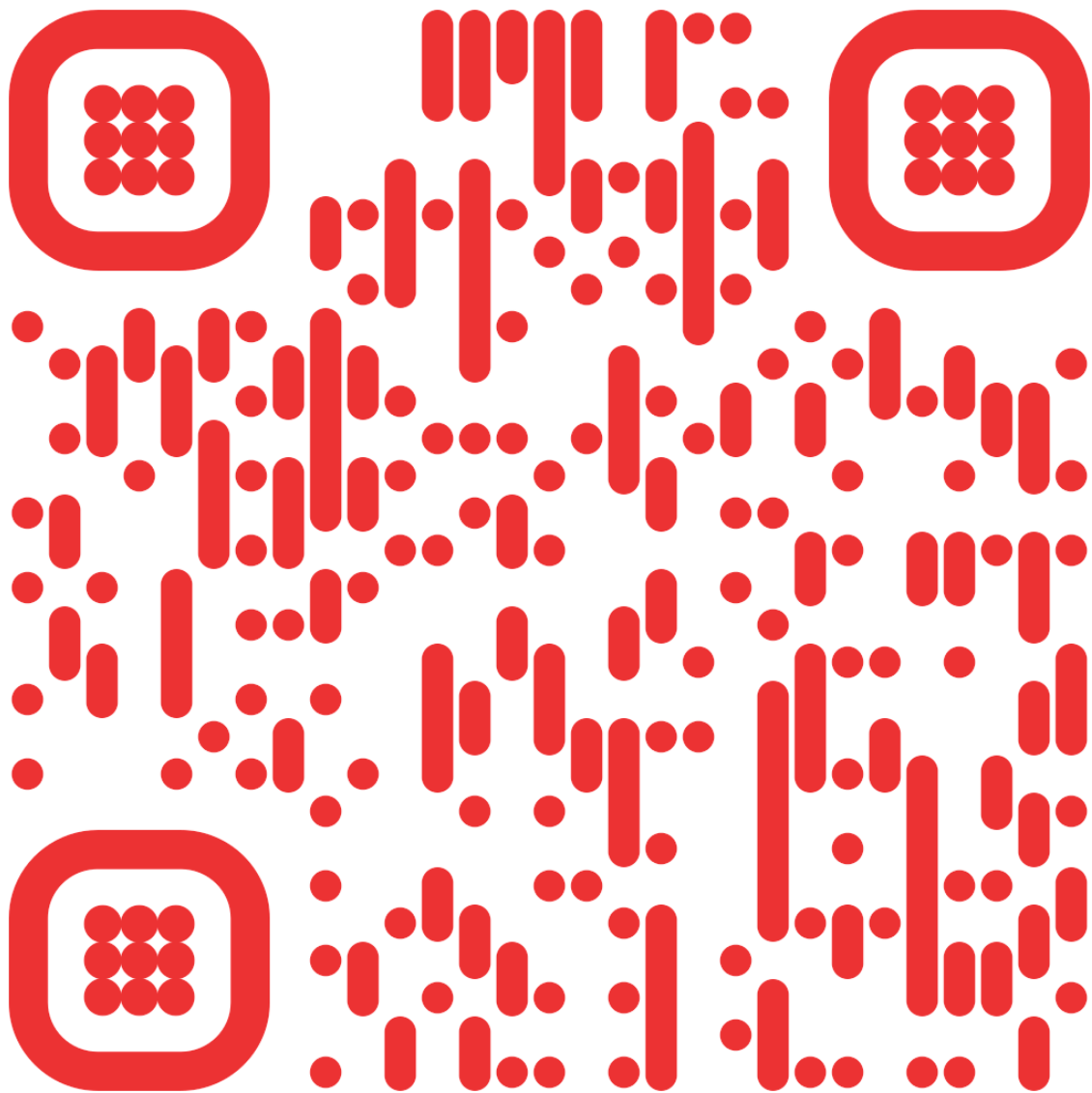
- Краўдфандзінг азначае збор грошай ад вялікай колькасці людзей праз анлайн-платформу замест атрымання ўсёй сумы ад аднаго банка або аднаго інвестара. Ён часта добра падыходзіць для бізнесу з прадуктам, ідэяй або гісторыяй, якую людзі могуць лёгка зразумець і падтрымаць. У залежнасці ад мадэлі, тыя, хто падтрымаў праект, могуць атрымаць узнагароду, ранні доступ да прадукту або магчымасць інвеставаць у бізнес. Самае важнае, што трэба памятаць: краўдфандзінг працуе найлепш тады, калі праект лёгка растлумачыць, ён прывабны для шырокай аўдыторыі і добра падрыхтаваны як з маркетынгавага, так і з юрыдычнага боку.
- Краўдлэндынг — гэта спосаб пазычыць грошы ў мноства інвестараў праз анлайн-платформу і вярнуць іх пазней, звычайна з працэнтамі. Ён лепш падыходзіць для бізнесу, які ўжо мае пэўны даход, аперацыйную гісторыю, актывы або зразумелы план вяртання сродкаў. Гэты варыянт можа быць карысным, калі традыцыйнае банкаўскае фінансаванне атрымаць цяжка або калі бізнес шукае больш гнуткі шлях даўгавога фінансавання. Галоўнае, што трэба мець на ўвазе, — платформы паранейшаму правяраюць дакументы, надзейнасць бізнесу, структуру ўласнасці і рызыкі неадпаведнасці патрабаванням заканадаўства, перш чым дазволіць кампаніі збіраць грошы.

САМАСТОЙНАЯ АЦЭНКА

Карыстальніку неабходна прайсці самастойная ацэнка з дапамогай нашага QR-кода.

Пасля праходжання тэста і атрымання выніку карыстальніку трэба вярнуцца да нашага набору інструментаў і цалкам прачытаць падрабязны тэкст пра магчымасці, якія падыходзяць яму найбольш.

<https://arma44.github.io/fundraisetool/>



ПОЛЬШЧА

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

PKO Bank Polski

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Да 300 000 PLN без матэрыяльнага забеспячэння для крэдытнага прадукту на папаўненне абаротных сродкаў.
Тыповы дыяпазон фінансавання	Прадукт пазіцыянуецца для патрэбаў фінансавання аперацыйнай дзейнасці малых і сярэдніх прадпрыемстваў (МСП).
Тэрмін	Адзіны публічны максімальны тэрмін не пазначаны; тэрмін вызначаецца банкам індывідуальна.
Гарантыйная падтрымка	Можа выкарыстоўвацца гарантыя <i>de minimis</i> ад BGK (Банка народнай гаспадаркі) у адпаведнасці з правіламі BGK.
Працэнтная стаўка	Плаваючая стаўка на аснове WIBOR 3M плюс фіксаваная маржа банка для крэдытнага прадукту для бізнесу.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Стварыць польскую бізнес-структуру і адкрыць карпаратыўны банкаўскі рахунак у PKO Bank Polski.
- Падрыхтаваць асноўныя дакументы кампаніі, інфармацыю пра канчатковых бенефіцыйных уладальнікаў і фінансавыя дадзеныя бізнесу для працэдур KYC/AML (праверка кліента і процідзеянне адмыванню грошай) і ацэнкі крэдытаздольнасці.
- Выбраць адпаведны варыянт фінансавання, напрыклад, крэдыт на папаўненне абаротных сродкаў або агульны крэдыт для бізнесу.
- Праверыць, ці можна падключыць гарантыйную падтрымку “*de minimis*” ад BGK да запытанага фінансавання.
- Падаць заяўку і прайсці банкаўскі аналіз абароту, здольнасці вярнуць крэдыт і стану забеспячэння.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

Bank Pekao S.A.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Адзіная афіцыйная максімальная сума ў бягучым публічным фрагменце не пазначана; у знешніх апісаннях згадваюцца сумы ў сотні тысяч PLN.
Тэрмін	У межах праграмы <i>de minimis</i> ад BGK гарантыі могуць забяспечваць крэдыты на папайненне абаротных сродкаў на тэрмін да 60 месяцаў і інвестыцыйныя крэдыты на тэрмін да 120 месяцаў.
Гарантыйная падтрымка	Даступная гарантыя <i>de minimis</i> ад BGK, пакрыццё вызначаецца ў адпаведнасці з правіламі BGK.
Працэнтная стаўка	Устанаўліваецца індывідуальна ў залежнасці від сумы і тэрміну крэдыту; камісія за гарантыю BGK складае 0,5% ад сумы гарантыі.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Весці дзейнасць праз адпаведную польскую арганізацыйна-прававую форму бізнесу і падрыхтаваць стандартную дакументацыю кампаніі.
- Падрыхтаваць фінансавую справаздачнасць, абгрунтаванне мэты крэдыту і інфармацыю, якая пацвярджае здольнасць вярнуць сродкі, для падачы заяўкі на бізнес-крэдыт.
- Падаць заяўку на крэдытны прадукт для бізнесу і праверыць, ці даступная падтрымка “*de minimis*” ад BGK для канкрэтнага выпадку.
- Прадставіць дакументы аб уласнасці, звесткі пра канчатковых бенефіцыйных уладальнікаў (UBO) і дакументы аб адпаведнасці патрабаванням (камплайнс), неабходныя для KYC/AML і праверкі на знаходжанне ў санкцыйных спісах.
- Прысці крэдытны аналіз банка і, у выпадку адабрэння, аформіць канчатковую дакументацыю па крэдыце і гарантыі.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

Erste Bank Polska

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Адзіная намінальная максімальная сума крэдыту публічна не пазначана; гарантыя BGK можа пакрываць да 60% ад сумы крэдыту.
Тэрмін	Працягласць гарантыі BGK адпавядае агульным рамкам: да 60 месяцаў для крэдытаў на папаўненне абаротных сродкаў і да 120 месяцаў для інвестыцыйных крэдытаў.
Гарантыйная падтрымка	Даступная гарантыя <i>de minimis</i> ад BGK у памеры да 60% ад сумы крэдыту.
Працэнтная стаўка	Плаваючая і ўзгадняецца індывідуальна; адзіны публічны працэнт не пазначаны.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Адкрыць або мець дзеючыя бізнес-адносіны з Erste Bank Polska і прайсці працэдуру праверкі пры прыёме на абслугоўванне (onboarding).
- Падрыхтаваць камерцыйныя і фінансавыя дакументы, якія тлумачаць патрэбу ў фінансаванні і логіку вяртання сродкаў.
- Падаць заяўку на крэдытны прадукт на папаўненне абаротных сродкаў або іншы крэдыт для МСП, які прапануе банк.
- Запытаць падтрымку “*de minimis*” ад BGK, калі гэта дазваляе структура фінансавання.
- Прайсці банкаўскую праверку, якая ўключае ацэнку забеспячэння, камплайнс-кантроль і ацэнку крэдытаздольнасці.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

Alior Bank

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Да 1 000 000 PLN для мікракампаній у межах крэдытнага прадукту для бізнесу «Selfie».
Тыповы дыяпазон фінансавання	Не пазначаны як адзіны стандартны публічны дыяпазон.
Тэрмін	Да 10 гадоў для мікракампаній і да 8 гадоў для малых кампаній на галоўнай старонцы для МСП; іншыя бізнес-крэдыты рэкламуюцца на тэрмін да 120 месяцаў.
Гарантыйная падтрымка	Даступная гарантыя <i>de minimis</i> ад BGK для асобных структур бізнес-крэдытавання.
Працэнтная стаўка	Плаваючая стаўка; рэгламенты рэкламных акцый спасылаюцца на WIBOR 3M плюс маржа банка.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістраваць і весці адпаведны польскі бізнес, а таксама адкрыць карпаратыўны рахунак у Alior Bank.
- Падрыхтаваць фінансавую і аперацыйную інфармацыю аб бізнесе, асабліва пры падачы заяўкі ў якасці мікракампаніі.
- Выбраць падыходзячы прадукт, напрыклад, крэдыт для бізнесу «Selfie» або іншыя варыянты фінансавання МСП.
- Пацвердзіць, ці можна дадаць гарантыйную падтрымку “de minimis” ад BGK да заяўкі на крэдыт.
- Падаць заяўку і прайсці крэдытны і камплайнс-аналіз у Alior Bank.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

mBank

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Для бізнес-крэдыту на бягучы рахунак з падтрымкай BGK ліміт складае да 500 000 PLN; агульная сума актыўных гарантый BGK можа дасягаць да 5 000 000 PLN на адну кампанію.
Тэрмін	Для рэкламуемага прадукту на бягучы рахунак гарантыя даецца на тэрмін да 36 месяцаў, а тэрмін крэдыту — да 48 месяцаў; больш шырокія рамкі BGK складаюць да 60 месяцаў для аперацыйных крэдытаў і да 120 месяцаў для інвестыцыйных крэдытаў.
Гарантыйная падтрымка	Гарантыя <i>de minimis</i> ад BGK можа пакрываць да 60% ад сумы крэдыту.
Працэнтная стаўка	Плаваючая стаўка на аснове маржы банка плюс WIBOR 3М; камісія за гарантыю BGK складае 0,5% у год ад гарантаванай сумы.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Адкрыць карпаратыўны бягучы рахунак у mBank і выканаць стандартныя патрабаванні па прыёме на абслугоўванне (onboarding) для МСП.
- Падрыхтаваць свежыя фінансавыя дадзеныя кампаніі і пацверджанне абароту, дастатковыя для ацэнкі аперацыйнага крэдыту.
- Падаць заяўку на бізнес-крэдыт на бягучы рахунак з падтрымкай “de minimis” ад BGK або на іншы варыянт крэдыту пад залог BGK.
- Пацвердзіць структуру гарантыі, уключаючы запытаную долю пакрыцця і тэрмін дзеяння гарантыі.
- Завершыць афармленне заяўкі праз працэдуру крэдытнага, камплайнс- і рызыка-аналізу ў mBank.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

ING Bank Śląski

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Ліміт крэдытнай лініі да 500 000 PLN для малых кампаній і індывідуальных прадпрымальнікаў.
Тэрмін	Адзіны ўніверсальны максімальны тэрмін у публічным фрагменце не пазначаны; тэрмін узгадняецца індывідуальна.
Гарантыйная падтрымка	Гарантыя <i>de minimis</i> ад BGK можа выкарыстоўвацца для падтрымкі адпаведных карпаратыўных фінансавых прадуктаў.
Працэнтная стаўка	Адзіная стандартная публічная стаўка не раскрываецца; кошт фінансавання вызначаецца індывідуальна.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Весці дзейнасць у якасці адпаведнай малай кампаніі або індывідуальнага прадпрымальніка ў Польшчы і адкрыць бізнес-рахунак у ING Bank Śląski.
- Падрыхтаваць дакументы, якія пацвярджаюць абарот, здольнасць вярнуць сродкі і мэтавае прызначэнне крэдытнай лініі.
- Падаць заяўку на крэдытную лінію для малых кампаній.
- Праверыць, ці можна выкарыстаць гарантыйную падтрымку “*de minimis*” ад BGK для паляпшэння структуры фінансавання.
- Прайсці ўнутраны аналіз рызык, камплайнс-кантроль і ацэнку крэдытаздольнасці ў ING.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

Nest Bank

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Да 1 000 000 PLN на камерцыйныя мэты ў межах прадукту растэрміноўкі бізнес-крэдыту для прадпрымальнікаў.
Тэрмін	Афіцыйная старонка падкрэслівае гнуткасць; у публічным фрагменце не прыводзіцца адзіны фіксаваны дыяпазон тэрмінаў.
Гарантыйная падтрымка	Асобныя структуры фінансавання МСП могуць быць аб'яднаны з дзяржаўнай гарантыйнай падтрымкай у залежнасці ад умоў банка.
Працэнтная стаўка	Рэкламуецца як стаўка з больш нізкай маржой, але адзіны публічны працэнт не пазначаны.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістравацца ў якасці кліента-прадпрымальніка і падрыхтаваць профіль кампаніі або індывідуальнага прадпрымальніка для праходжання банкаўскай праверкі (onboarding).
- Падрыхтаваць абгрунтаванне фінансавання, уключаючы бізнес-мэту і асноўную фінансавую інфармацыю.
- Падаць заяўку на бізнес-крэдыт у растэрміноўку для прадпрымальнікаў або на іншыя адпаведны варыянты бізнес-крэдытавання.
- Праверыць, ці даступная гарантыйная падтрымка для выбранай структуры.
- Прайсці ацэнку крэдытаздольнасці Nest Bank і выканаць дагаворныя фармальнасці.

БАНКАЎСКАЕ КРЭДЫТАВАННЕ

BNP Paribas Bank Polska

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	У бягучым маркетынгавым фрагменце няма ніводнага асноўнага крэдыту для МСП з публічна пазначанай максімальнай сумай.
Тэрмін	Тэрміны залежаць ад канкрэтнага фінансаванага прадукту; адзіны ўніверсальны максімальны тэрмін у фрагменце не пазначаны.
Гарантыйная падтрымка	Дзяржаўная гарантыйная падтрымка можа залежаць ад канкрэтнага выбранага прадукту.
Працэнтная стаўка	Працэнты і камісіі ўстанаўліваюцца індывідуальна для кожнага прадукту; адзіная публічная стаўка па бізнес-крэдытах не публікуецца.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Вызначыць адпаведны прадукт фінансавання малога бізнесу сярод прапаноў BNP Paribas Bank Polska для МСП.
- Падрыхтаваць стандартную дакументацыю кампаніі, звесткі пра ўласнікаў і фінансавую справаздачнасць для праходжання праверкі (onboarding) і крэдытнага аналізу.
- Падаць заяўку на фінансаванне з дакладнай бізнес-мэтай і абгрунтаваннем вяртання сродкаў.
- Праверыць, ці прымяняецца дзяржаўная гарантыя (уключаючы падтрымку на базе BGK) да выбранага прадукту.
- Прайсці працэдуру ацэнкі рызык, камплайнс-кантролю і зацвярджэння крэдыту ў банку.

BGK ДАПАМОГА

BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego), таксама Банк народнай гаспадаркі, прадстаўлены як польскі банк развіцця, які па стане на красавік 2025 года аказаў падтрымку на суму больш за 331,9 млрд PLN у выглядзе гарантый. Аднак у дакуменце-крыніцы не пазначаны асобны крэдытны прадукт, ліміт на ўзроўні атрымальніка або стандартная паслядоўнасць падачы заяўкі для founder-мігранта, які хоча атрымаць звычайны банкаўскі крэдыт у Польшчы.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Стварыць польскую юрыдычную асобу і падрыхтаваць стандартную дакументацыю кампаніі.
- Падрыхтаваць інфармацыю пра структуру ўласнасці і раскрыць канчатковых бенефіцыйных уладальнікаў (UBO) для праходжання праверкі KYC/AML.
- Вызначыць, ці звязаны абраны шлях фінансавання з гарантыямі BGK або іншым каналам дзяржаўнай падтрымкі.
- Праверыць канкрэтны крэдытны прадукт і ўмовы на ўзроўні банка наўпрост, паколькі зыходны дакумент не дае поўнага алгарытму падачы заяўкі для Польшчы.



BISEB

BEROC-IPM School of
Economics and Business

ДЗЯРЖАЎНЫЯ ПРАГРАМЫ

(Re)building Ukrainian Business

Гэтая ініцыятыва апісваецца як гадавая праграма ад Impact Foundation, арганізаваная пры падтрымцы Mastercard Center for Inclusive Growth. У зыходным дакуменце пазначана, што праграма прапанавала 80 месцаў, на якія прэтэндавалі 1500 заяўнікаў, і забяспечыла юрыдычную, бізнес- і фінансавую падтрымку разам з прадастаўленнем каворкінгу ў Варшаве.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць, што профіль заснавальніка адпавядае мэтавай групе праграмы, а менавіта — украінскія жанчыны-прадпрымальніцы.
- Падрыхтаваць матэрыялы заяўкі, якія патрабуюцца праграмай.
- Падаць заяўку ў адпаведны перыяд набору.
- Прыняць удзел у гадовым трэку падтрымкі ў выпадку паспяховага адбору.

INTERREG NEXT POLAND-UKRAINE 2021-2027

Гэты пункт з'яўляецца найбольш зразумелым інструментам дзяржаўнага фінансавання, звязаным з Польшчай, які згадваецца ў зыходным дакуменце. Ён апісваецца як праграма трансгранічнага развіцця з бюджэтам 235,9 мільёна EUR і суфінансаваннем да 90% для адпаведных праектаў. Матэрыялы паказваюць, што суб'екты гаспадарання, уключаючы МСП, могуць удзельнічаць у трансгранічных праектах.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Вызначыць, ці адпавядае праект трансгранічнай логіцы праграмы «Польшча — Украіна».
- Стварыць неабходную структуру трансгранічнага праекта і знайсці партнёраў.
- Падрыхтаваць адпаведны бюджэт праекта і план суфінансавання.
- Падаць заяўку праз механізм конкурсаў Interreg, калі адкрыты прыём заявак па адпаведным кірунку.

The Way to Business (MFC)

Гэтая ініцыятыва ўяўляе сабой праграму для ўкраінскіх жанчын у Польшчы, арганізаваную пры падтрымцы JP Morgan Chase & Co. Яна мае анлайн-платформу на ўкраінскай мове і скіравана на дасягненне фінансавай незалежнасці праз прадпрымальніцтва.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць адпаведнасць мэтавай групе праграмы (украінскія жанчыны ў Польшчы).
- Зарэгістравацца праз адпаведную платформу праграмы.
- Праходзіць прапанаваны трэк падтрымкі, апісаны ў праграме.
- Выкарыстоўваць праграму для развіцця кампетэнцый і падтрымкі пры стварэнні бізнесу.

КРАЎДФАНДЗІНГ І КРАЎДЛЭНДЫНГ

Матэрыялы зыходнага дакумента, якія тычацца Польшчы, не ўтрымліваюць пераліку платформаў на ўзроўні краіны, падобнага да таго, што прыведзены ў раздзеле пра Літву.

Замест гэтага дакумент прапануе больш шырокі канцэптуальны агляд мадэлей краўдфандзінгу і краўдлэндынгу, які прымяняецца як да Польшчы, так і да Літвы; гэты кантэнт быў перанесены ў раздзел «Агульнаеўрапейская / агульная інфармацыя», каб пазбегнуць дубліравання.

Адпаведна, у зыходным дакуменце не прыводзіцца ніякі асобны спіс ліцэнзаваных платформаў для Польшчы, ні максімальныя ліміты фінансавання на ўзроўні прадуктаў, ні задакументаваныя шляхі падачы заявак для польскіх інструментаў краўдфандзінгу або краўдлэндынгу.



BISEB

BEROC-IPM School of
Economics and Business

ВЕНЧУРНЫ КАПІТАЛ

ЭКАСІСТЭМА ВЕНЧУРНАГА КАПІТАЛУ

Раздзел па Польшчы змяшчае некалькі практычных пунктаў уваходу ў экасістэму для прыцягнення інвестыцый і выхаду на інвестараў. Самі па сабе яны не з'яўляюцца прамымі інструментамі фінансавання, але яны важныя, паколькі паляпшаюць доступ да інвестараў, забяспечваюць прамыя знаёмствы (warm introductions) і павышаюць узровень даверу да ўкраінскіх і беларускіх заснавальнікаў.

Мы рэкамендуем выкарыстоўваць акселератары як трамплін для сустрэч з інвестарамі і наведваць стартап-мерапрыемствы ў Варшаве, уключаючы EU-Ukraine Tech Summit у Варшаве і Google for Startups Campus. Таксама для пашырэння сеткі кантактаў (нэтворкінгу) рэкамендуецца выкарыстоўваць польскія бізнес-асацыяцыі і гандлёва-прамысловыя палаты.



BISEB

BEROC-IPM School of
Economics and Business

ШЛЯХІ ПРАЗ АКСЕЛЕРАТАРЫ І ЭКАСІСТЭМУ

Startup Wise Guys

Startup Wise Guys — адзін з найбуйнейшых акселератараў краінах Балтыі і адзначае, што ён адкрыты для міжнародных каманд з польскай кампаніяй у форме Sp. z o.o. (таварыства з абмежаванай адказнасцю). Ён уключаны ў спіс акселератараў з магчымасцю наступнага (раундавага) фінансавання.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	150 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	25 000–150 000 EUR
Тып інструменту	Акселератар з наступным (раундавым) фінансаваннем

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістраваць або падрыхтаваць польскую кампанію ў форме Sp. z o.o.
- Падрыхтаваць асноўныя матэрыялы стартапа, уключаючы прэзентацыю (pitch deck), кароткае апісанне (one-pager), фінансавую мадэль, табліцу размеркавання доляў (cap table) і інфармацыйны пакой (data room).
- Падаць заяўку ў акселератар.
- Выкарыстоўваць праграму для атрымання ментарскай падтрымкі, выхаду на інвестараў і доступу да наступных раундаў прыцягнення інвестыцый.

ВЕНЧУРНЫ КАПІТАЛ

Патрабаванні да гатоўнасці кампаніі:

- 1.Стартап павінен адпавядаць такім венчурным стадыям, як pre-seed, seed або Series A.
- 2.Інтэлектуальная ўласнасць павінна належаць польскай юрыдычнай асобе.
- 3.Кампанія павінна мець карпаратыўны банкаўскі рахунак у Польшчы. Мінімальны статутны капітал для прыватнага таварыства з абмежаванай адказнасцю (Sp. z o.o.) складае 5 000 PLN.

Мінімальныя практычныя крокі для гатоўнасці да прыцягнення інвестыцый:

- Падрыхтаваць прэзентацыю (pitch deck) на 10–12 слайдаў, якая ахоплівае праблему, рашэнне, рынак, бізнес-мадэль, трэкшн (бягучыя вынікі), каманду, прагнозы і параметры запытанага раунду.
- Падрыхтаваць кароткае апісанне (one-pager) для першага кантакту з інвестарам.
- Стварыць фінансавую мадэль на 18–24 месяцы з разлікам юніт-эканомікі і кірункаў выкарыстання сродкаў.
- Падрыхтаваць табліцу размеркавання доляў (cap table) і інфармацыйны пакой (data room) з карпаратыўнай, камерцыйнай дакументацыяй і дакументамі па інтэлектуальнай уласнасці.

ВЕНЧУРНЫЯ ФОНДЫ Ў ПОЛЬШЧЫ

Фонд	Стадыя	Патэнцыял фінансавання з зыходнага дакумента	Сектар / стратэгічная адпаведнасць
Inovo VC	Pre-seed, Seed	500 000–4 000 000 EUR, з магчымасцю наступных інвестыцый да 10 млн EUR	Заснавальнікі з Цэнтральнай і Усходняй Еўропы (CEE) і дыяспары; інструменты для распрацоўшчыкаў, AI/ML, дата-саенс, ахова здароўя, SaaS
PFR Ventures (праз партфельныя фонды)	Усе стадыі	Розны; не пазначаны ў выглядзе адзінага памеру чэка	Інавацыйныя польскія кампаніі праз структуру фонду фондаў
24Ventures	Раннія стадыі	Да 1 160 000 EUR	Кліентэх (экалагічна чыстыя тэхналогіі), квантавыя тэхналогіі, лічбавая трансфармацыя
bValue nd	Seed, ранняя стадыя	Ад 100 000+ EUR і да 1 млн+ EUR	Тэхналогіі ў Польшчы і Цэнтральнай і Усходняй Еўропе (CEE)
Pracuj Ventures	Польшча і Украіна	Да 500 000 EUR	Польшча і Украіна
FF Venture Capital	Pre-seed, Seed	Не пазначаны ў зыходным дакуменце	Украінскія кампаніі і заснавальнікі, якія рэлакаваліся з Украіны або працаўладкоўваюць украінскіх бежанцаў

INOVO VC

Элемент	Інфармацыя з зыходнага
Максімальная сума фінансавання	Цяпер 4 000 000 EUR першапачаткова; да 10 000 000 EUR у выглядзе наступных
Тыповы дыяпазон фінансавання	500 000–4 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць	Стартапы на стадыях <i>pre-seed</i> і <i>seed</i> з прывязкай да краін Цэнтральнай і Усходняй Еўропы

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Стварыць польскае таварыства з абмежаванай адказнасцю (Sp. z o.o.) з цалкам аформленымі правамі на інтэлектуальную ўласнасць і карпаратыўным банкаўскім рахункам.
- Падрыхтаваць стандартны пакет дакументаў для VC: прэзентацыю (pitch deck), кароткае апісанне (one-pager), фінансавую мадэль, табліцу размеркавання доляў (cap table) і інфармацыйны пакой (data room).
- Уключыць фонд у шорт-ліст на аснове яго адпаведнасці стадыі развіцця і сектару вашага бізнесу.
- Звязацца з фондам праз прамыя знаёмствы (warm introductions), сеткі акселератараў, рэкамендацыі іншых заснавальнікаў або мэтавае інвестарскае ўзаемадзеянне.

bValue nd

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Пазначана як мінімум 1 000 000+ EUR, але цвёрдая верхняя мяжа не вызначана.
Тыповы дыяпазон фінансавання	Ад 100 000+ EUR да 1 000 000+ EUR
Найлепшая адпаведнасць	Тэхналагічныя стартапы ў Польшчы і краінах Цэнтральнай і Усходняй Еўропы (CEE)

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць матэрыялы кампаніі і дакументы для інвестараў.
- Пацвердзіць тэхналагічную адпаведнасць і прывязку да рэгіёну.
- Звязацца з фондам, па магчымасці выкарыстоўваючы рэкамендацыі ад іншых заснавальнікаў, акселератараў або ўдзельнікаў эканістэмы.
- Прайсці комплексную праверку (due diligence) фонду.

PFR VENTURES

PFR Ventures апісваецца як найбуйнейшы інвестар у фонды ў рэгіёне Цэнтральнай і Усходняй Еўропы (CEE), які падтрымлівае інавацыйныя МСП праз мадэль партфельных фондаў. Зыходны дакумент паказвае на наяўнасць больш за 3 мільярды PLN у актывах, больш за 90 партфельных фондаў і больш за 950 ускосна прафінансаваных кампаній, аднак ён не вызначае максімальны памер інвестыцыйнага чэка на ўзроўні асобнага заснавальніка, паколькі фінансаванне ажыццяўляецца праз ускосную структуру.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Вызначыць адпаведны партфельны фонд, які падтрымліваецца PFR, і які адпавядае стадыі развіцця і сектару вашай кампаніі.
- Падрыхтаваць стандартныя дакументы для VC і прававыя матэрыялы.
- Звярнуцца непасрэдна ў партфельны фонд, а не ў саму кампанію PFR Ventures, для праходжання стандартнага раунду фінансавання стартапа.
- Прайсці комплексную праверку (due diligence) і камплайнс-кантроль, устаноўленыя канкрэтным фондам.

24Ventures

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	1 160 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 1 160 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць	Заснавальнікі на ранніх стадыях з глабальнымі амбіцыямі ў сферах кліентэх (экалагічна чыстыя тэхналогіі), квантавых тэхналогій або лічбавай трансфармацыі

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць адпаведнасць сектару бізнесу.
- Падрыхтаваць пакет дакументаў, гатовы да інвестыцыйнага аналізу.
- Знайсці або выкарыстаць шлях праз прамыя знаёмствы (warm introduction).
- Прайсці этапы першаснага адбору і комплекснай праверкі (due diligence).

Pracuj Ventures

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	500 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 500 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць	Стартапы, звязаныя з Польшчай і Украінай

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць пакет дакументаў, гатовы да інвестыцыйнага аналізу.
- Дэманстраваць відавочную стратэгічную адпаведнасць з Польшчай і/або Украінай.
- Звязацца з фондам праз адпаведны канал знаёмстваў.
- Прайсці інвестарскі аналіз і этап перамоў.

БІЗНЕС-ЕНДЖЕЛС

Заснавальнікі, якія звяртаюцца да бізнес-энджелс у Польшчы, павінны мець на руках:

1. Выразную гісторыю прадукту і разуменне рынку.
2. MVP (мінімальна жыццяздольны прадукт), прататып, пілотны праект, першых карыстальнікаў, раннюю выручку або пераканаўчае пацверджанне наштоўнасці прадукту (validation).
3. Прэзентацыю (pitch deck) і кароткую фінансавую мадэль.
4. Логіку ацэнкі кошту кампаніі (valuation), рэзюмэ заснавальнікаў, выразнае афармленне правоў на інтэлектуальную ўласнасць і базавы інфармацыйны пакой (data room).
5. Польшкую або еўрапейскую структуру кампаніі і празрыстую табліцу размеркавання доляў (cap table).

СЕТКІ БІЗНЕС-ЕНДЖЕЛС У ПОЛЬШЧЫ

Сетка / маршрут	Патэнцыял фінансавання з зыходнага дакумента	Практычныя заўвагі
COBIN Angels	100 000–2 000 000 PLN на стартап	Галоўная польская супольнасць бізнес-энджелс; тэхналагічныя стартапы на стадыях <i>pre-seed</i> і <i>seed</i>
APER Angels / Aper Ventures	Дыяпазон сумеснага інвеставання (co-investment): 1 000 000–5 000 000 EUR	Фокус на <i>deep tech</i> (глыбокія тэхналогіі) і апаратнае забеспячэнне (hardware); памер чэка самога анёла можа адрознівацца
Pomerangels	Да 4 000 000 EUR першапачатковых інвестыцый	Маршрут сумеснага інвеставання, звязаны з Польшчай, для высокапатэнцыйных тэхналагічных кампаній
Polish Angel Investment Network	Не стандартызаваны ў зыходным дакуменце	Платформа для падбору партнёраў; дыяпазоны вар'іруюцца ў залежнасці ад інвестара
AINOT Business Angels Network	Не пазначаны ў зыходным дакуменце	Інавацыйна-арыентаваныя праекты на ранніх стадыях
AMBER Business Angels Network	Не пазначаны ў зыходным дакуменце	Гістарычны / рэгіянальны маршрут; бягучую актыўнасць варта спраўдзіць

COBIN ANGELS

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	2 000 000 PLN на стартап
Тыповы дыяпазон фінансавання	100 000–2 000 000 PLN
Найлепшая адпаведнасць	Тэхналагічныя стартапы на стадыях <i>pre-seed</i> і

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць матэрыялы стартапа, адаптаваныя для бізнес-энджелс.
- Пераканацца, што кампанія мае празрыстую юрыдычную структуру і чыстую табліцу размеркавання доляў (*cap table*).
- Знайсці прамое знаёмства (*warm introduction*) праз іншых заснавальнікаў, акселератары, юрыстаў, ментараў або кантакты ў венчурных фондах.
- Прэзентаваць стартап на закрытых сустрэчах анёлаў або ў межах арганізаваных сумесных інвестыцый.

Pomerangels

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	4 000 000 EUR першапачатковых інвестыцый
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 4 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць	Тэхналагічны бізнес з моцнай канкурэнтнай перавагай

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Дэманстраваць высокі патэнцыял пазіцыянавання тэхналогіі.
- Падрыхтаваць спелы пакет дакументаў для прыцягнення інвестыцый.
- Выкарыстоўваць маршруты сумеснага інвеставання або эксістэмныя каналы для выхаду на фонд.
- Прайсці працэс інвестарскага аналізу і этап перамоў.

APER Angels / Aper Ventures

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Дыяпазон сумеснага інвеставання (<i>co-investment</i>) да 5 000 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	1 000 000–5 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць	Сферы <i>deep tech</i> (глыбокія тэхналогіі), апаратнае забеспячэнне (<i>hardware</i>), навукова абгрунтаваныя маштабаваныя інавацыі

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Сфармаваць інвестыцыйны кейс, арыентаваны на сферы *deep tech* або апаратнага забеспячэння.
- Падрыхтаваць прававыя і тэхнічныя матэрыялы, якія дэманструюць патэнцыял камерцыялізацыі.
- Звязацца з фондам/сеткай праз правяраныя рэкамендацыі або мэтавае ўзаемадзеянне.
- Прайсці этапы першаснага адбору і комплекснай праверкі (*due diligence*) на ўзроўні сеткі або фонду.

ЛІТВА

Банкаўскае крэдытаванне

Заснавальнікі-мігранты, асабліва беларусы, сутыкаюцца з істотнымі практычнымі абмежаваннямі, звязанымі з адкрыццём рахункаў і праходжаннем працэдур у банках, праверкамі KYC/AML (ведай свайго кліента / процідзеянне адмыванню грошай), санкцыйным скрынінгам, праверкай крыніц паходжання сродкаў і пацвярджэннем сувязей з Літвой. Украінскія заснавальнікі ў некаторых сферах карыстаюцца больш спрыяльнымі ўмовамі атрымання віда на жыхарства і адкрыцця рахункаў, у то час як беларускія заснавальнікі могуць сутыкацца з больш строгімі праверкамі нават тады, калі прадукт фармальна з'яўляецца даступным.

Агульныя перадумовы крэдытавання ў Літве

Перад зваротам да літоўскага крэдытара звычайна патрабуецца:

- Літоўская юрыдычная асоба, такая як UAB (закрытае акцыянернае таварыства) або MB (малое таварыства).
- Карпаратыўны банкаўскі рахунак або паспяхова пройдзены этап прыёму на абслугоўванне (onboarding) у якасці кліента.
- Праходжанне праверак KYC/AML, уключаючы верыфікацыю канчатковых бенефіцыярных ўладальнікаў і праверку крыніц паходжання сродкаў.
- Наяўнасць пацверджаных сувязей з Літвой, такіх як рэгістрацыя, аперацыйная дзейнасць, кантракты або актывы.
- Бізнес-план і фінансавая дакументацыя.

Swedbank business loan

Swedbank прадстаўлены як асноўны маршрут крэдытавання МСП на інвестыцыйныя мэты і папаўненне абаротных сродкаў, уключаючы падтрымку ў межах гарантый EIF (Еўрапейскага інвестыцыйнага фонду) і праграм, звязаных з ILTE (Invega).

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Да 2 800 000 EUR у межах праграм ILTE
Тыповы дыяпазон фінансавання	Мінімум ад 5 000 EUR; іншыя дыяпазоны ў зыходным дакуменце не пазначаны
Тэрмін	Да 5 гадоў; да 20 гадоў для зямель сельскагаспадарчага прызначэння
Забеспячэнне (залог)	Патрабуецца ў стандартных выпадках; даступны варыянт без залог на суму да 50 000 EUR у межах мікрагарантыі InvestEU (<i>InvestEU Micro Guarantee</i>)

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістраваць МСП і весці дзейнасць у Літве.
- Адкрыць рахунак або падтрымліваць адпаведныя банкаўскія адносіны і прайсці праверкі KYC/AML.
- Падрыхтаваць фінансавую справаздачнасць кампаніі, апісанне бізнес-мэт і доказы здольнасці пагасіць крэдыт.
- Падаць заяўку на бізнес-крэдыт і, дзе гэта дарэчы, вызначыць, ці адпавядае запыт структурам, якія падтрымліваюцца EIF або ILTE.

Банкаўскае крэдытаванне

SEB investment loan

SEB прадстаўлены як класічны маршрут інвестыцыйнага крэдытавання, які падыходзіць для буйнейшых інвестыцыйных праектаў з гатовым бізнес-планам і забеспячэннем (залагам).

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Доля фінансавання	Да 70–85% ад кошту інвестыцый
Тэрмін	Да 7 гадоў

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Адкрыць бізнес-рахунак у SEB.
- Падрыхтаваць запоўненую форму заяўкі на крэдыт.
- Падаць гадавую і прамежковую фінансавую справаздачнасць, апісанне праекта, бізнес-план, прагноз руху грашовых сродкаў (cash-flow forecast) і ацэнку залог (забеспячэння), дзе гэта неабходна.
- Прайсці любыя дадатковыя праверкі KYC/AML адносна канчатковых бенефіцыйных уладальнікаў, структуры групы кампаній і крыніц паходжання сродкаў.

Luminor business financing

Luminor апісваецца як маршрут для больш буйнога і гнуткага фінансавання (з гнуткім памерам чэка), без вызначанай публічнай верхняй мяжы і з больш доўгімі тэрмінамі інвеставання.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Фіксаваны ліміт не пазначаны
Тэрмін	Да 10 гадоў для інвестыцый; да 2 гадоў для папаўнення абаротных сродкаў
Дадатковая перавага	Зніжка маржы ЕІБ (Еўрапейскага інвестыцыйнага банка) у памеры 0,25% для інвестыцыйных крэдытаў і лізінгу ў 2025–2026 гадах

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістраваць кампанію ў Літве.
- Прайсці працэдуру прыёму на абслугоўванне (onboarding): дыстанцыйна, калі прадстаўнік мае від на жыхарства ў Літве і Smart-ID або Mobile-ID, ці асабіста ў іншым выпадку.
- Падрыхтаваць фінансавую справаздачнасць за два гады, уключаючы бухгалтарскі баланс, справаздачу аб прыбытках і стратах, а таксама справаздачу аб руху грашовых сродкаў.
- Падаць заяўку на фінансаванне, падмацаваную забеспячэннем (залагам) і фінансавымі вынікамі дзейнасці.

Банкаўскае крэдытаванне

Paysera

Гэты інструмент адрозніваецца ад традыцыйнага банкаўскага крэдытавання і з'яўляецца асабліва актуальным для прадпрыемстваў у сферы электроннай камерцыі (e-commerce) і гандлёвых пунктаў (POS-бізнесу), якія пакуль не маюць доступу да класічных банкаўскіх крэдытаў.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	100 000 EUR
Тэрмін	Да 12 месяцаў
Цэнаўтварэнне	Разавая камісія ад 10%; 0% гадавых
Мадэль пагашэння	Загадзя ўзгодненая доля ад абароту, звычайна 10–25% ад кожнай транзакцыі

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Весці дзейнасць у сферы электроннай камерцыі або POS-бізнесу праз сістэму Paysera.
- Мець прынамсі 6 месяцаў актыўнай аперацыйнай гісторыі праз Paysera.
- Дасягнуць сярэднямесячнага абароту не менш за 3 000 EUR.
- Падаць заяўку на фінансаванне на аснове выручкі (revenue-based financing) і прайсці праверку адпаведнасці (камплайнс) на ўзроўні ўліковага запісу.

ДАВЕДНІК ПА ВЫБАРЫ КРЭДЫТАВАННЯ

Профіль	Найбольш прыдатны маршрут з зыходнага дакумента
Стартап менш за 1 год, заснавальнік — украінец з відам на жыхарства	<i>ILTE START</i> праз партнёрскія каналы або прамы працэс, апісаны ў зыходным дакуменце
МСП з аперацыйнай гісторыяй ад 12 месяцаў, забеспячэннем (залагам) і патрэбай у інвестыцыях	<i>Swedbank</i> або <i>SEB</i>
Стабільнае МСП, якому патрабуецца буйная сума фінансавання	<i>Luminor</i>
Прадпрыемства ў сферы электроннай камерцыі (e-commerce) або POS-бізнес, якому патрабуецца хуткае фінансаванне без залогу	<i>Paysera</i>
Заснавальнік — беларус без віду на жыхарства	<i>Swedbank</i> або <i>SEB</i> з асабістым прыёмам на абслугоўванне (onboarding), што больш рэалістычна, чым дыстанцыйныя маршруты

Дзяржаўныя праграмы

Дзяржаўная падтрымка апісваецца як спалучэнне нацыянальных фінансавых інструментаў і фондаў ЕС, галоўным чынам праз арганізацыю ILTE і агенцтвы, якія курыруюць конкурсныя праграмы з фінансаваннем ад ЕС.

Інстытуцыйная структура

- ILTE (раней INVEGA) — нацыянальны банк развіцця або ўпаўнаважаны інстытут развіцця Літвы.
- Агенцтва інавацый Літвы (Innovation Agency Lithuania) — курыруе падтрымку ў сферах інавацый, экспарту і развіцця бізнесу.
- Міністэрства эканомікі і інавацый — вызначае прыярытэты і логіку падтрымкі.
- CPVA (Цэнтральнае агенцтва па кіраванні праектамі) і рэсурс esinvesticijos.lt — служаць асноўнымі парталамі для доступу да грантавых конкурсаў, якія фінансуюцца ЕС.
- International House Vilnius — аказвае адміністрацыйную падтрымку замежным спецыялістам і прадпрымальнікам.

OCF3 plus ILTE guarantees

Гарантыі OCF3 і ILTE апісваюцца як практычны маршрут для дзеючых МСП з пэўнай аперацыйнай гісторыяй, якім патрабуецца інвестыцыйнае фінансаванне або папаўненне абаротных сродкаў на больш мяккіх умовах, чым пры чыста камерцыйным крэдытаванні.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Доля <i>ILTE</i> складае да 750 000 EUR на адзін крэдыт
Механіка пакрыцця	<i>OCF3</i> можа пакрываць да 75% ад кожнага крэдыту; не менш за 25% павінна быць прадастаўлена з уласных сродкаў банка або крэдытнага саюза
Дадатковы ўнёсак у праект	Што тычыцца гарантый, <i>ILTE</i> чакае ад кампаніі ўнясення не менш за 20% ад кошту праекта

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістраваць літоўскае МСП і пацвердзіць, што кампанія не з'яўляецца неплацежаздольнай і не мае сур'ёзных запазычанасцей па падатках.
- Падрыхтаваць жыццяздольны план праекта, прагноз руху грашовых сродкаў на 2–3 гады і базавую фінансавую інфармацыю.
- Забяспечыць магчымасць суфінансавання і ўласны ўнёсак у адпаведнасці з правіламі OCF3 і гарантыйных праграм.
- Падаць заяўку праз банк або крэдытны саюз, які ўдзельнічае ў праграме, і прайсці праверкі як на баку банка, так і патрабаванні, звязаныя з ILTE.

Дзяржаўныя праграмы

START / Startuok loans

Праграма START (раней Startuok) мае асабліва важнае значэнне для кампаній на ранніх стадыях развіцця, а таксама для звязаных з Украінай прадпрыемстваў, заснаваных у Літве пасля 24 лютага 2022 года.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Да 3 000 000 EUR на інвестыцыйныя мэты; да 200 000 EUR на папаўненне абаротных сродкаў
Тэрмін	Да 10 гадоў для інвестыцый; да 3 гадоў для абаротных сродкаў
Дадатковая падтрымка	Грант у памеры да 20% ад сумы крэдыту для некаторых катэгорый пазычальнікаў

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць, што кампанія адпавядае адной з вызначаных катэгорый: МСП, якое працуе да 3 гадоў; прадпрыемства сацыяльнага ўздзеяння, якое працуе да 5 гадоў; альбо звязанае з Украінай МСП, створанае ў Літве пасля 24 лютага 2022 года.
- Падрыхтаваць якасны бізнес-план і дакументацыю, якая дэманструе, як кампанія будзе выкарыстоўваць і вяртаць атрыманыя сродкі.
- Пераканацца, што кампанія зарэгістравана ў Літве і здольная паспяхова прайсці прававы, падатковы і санкцыйны скрынінг, а таксама праверку на адпаведнасць патрабаванням (камплайнс).
- Падаць заяўку праз працэдуру START, вызначаную арганізацыяй ILTE, альбо праз каналы, пазначаныя партнёрскімі інстытутамі ў зыходных матэрыялах.

Прамыя крэдыты суб'ектам гаспадарання, якія пацярпелі ад вайны

Інструмент падтрымкі ад ILTE або INVEGA, звязаны з вайной. Пазначаецца, што агульны бюджэт (envelope) на крэдыты для літоўскіх прадпрыемстваў, якія пацярпелі ад вайны, складаў 50 мільёнаў EUR. Аднак у асноўным аналітычным тэксце зыходнага дакумента не пазначана максімальная сума фінансавання на аднаго бенефіцыяра.

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць, што бізнес адпавядае крытэрыям кампаніі, якая пацярпела ад вайны, згодна з канкрэтнымі ўмовамі гэтага інструмента.
- Вывучыць умовы конкурсу і патрабаванні Часовай крызіснай прававой базы (temporary crisis framework), згаданыя ў зыходніку.
- Падрыхтаваць неабходныя заявачныя матэрыялы і доказы нанесенага ўздзеяння/шкоды.
- Падаць заяўку ў межах вызначанага акна прыёму дакументаў.

Дзяржаўныя праграмы

Праграма інвестыцый фондаў ЕС на 2021-2027 гады і конкурсы Агенцтва інавацый

Гэты грант апісваецца як асноўны грантавы канал падтрымкі мадэрнізацыі і трансфармацыі для літоўскіх МСП. Ён пакрывае такія кірункі, як прадукцыйнасць, інавацыі, інтэрнацыяналізацыя, «зьялены» пераход і лічбавая трансфармацыя.

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Тыповы дыяпазон фінансавання	Ад дзясяткаў тысяч да некалькіх соцень тысяч еўра і больш, у залежнасці ад умоў конкурсу
Стаўка суфінансавання	Звычайна 30–70% ад правоўмоцных (eligible) выдаткаў праекта

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Зарэгістраваць МСП і весці дзейнасць у Літве, а таксама пацвердзіць фармальную адпаведнасць крытэрыям.
- Знайсці канкрэтны конкурс на партале фондаў ЕС або праз Агенцтва інавацый Літвы (Innovation Agency Lithuania).
- Падрыхтаваць бюджэт праекта, план рэалізацыі і забяспечыць магчымасць суфінансавання.
- Падаць заяўку праз адпаведную сістэму конкурсаў і прытрымлівацца правіл пакрыцця выдаткаў і справаздачнасці.

Практычны чэк-ліст для падрыхтоўкі да атрымання дзяржаўнага фінансавання ў Літве:

1. Стварыць зарэгістраваную ў Літве кампанію з зразумелай структурай уласнасці.
2. Заручыцца згодай прынамсі аднаго літоўскага банка або фінтэх-кампаніі прыняць бізнес на абслугоўванне (onboarding).
3. Падрыхтаваць дакументацыю аб крыніцах паходжання сродкаў і тлумачэнні датычна санкцый, што асабліва актуальна для заснавальнікаў з Беларусі.
4. Захаваць уласныя сродкі або забяспечыць магчымасць суфінансавання.
5. Распрацаваць заснаваны на лічбах бізнес-план з выразным абгрунтаваннем выкарыстання сродкаў і логікай іх вяртання.
6. Пазіцыянаваць праект у больш прыярытэтных сектарах, такіх як вытворчасць, ІТ, экспарт, «зьялены» пераход або лічбавая мадэрнізацыя (дзе гэта дарэчы).

Краўдфандзінг і краўдлэндынг

Літва — адзіная краіна ў зыходным дакуменце, для якой прадстаўлена падрабязная карта платформ як для краўдлэндынгу (сумеснага крэдытавання), так і для краўдфандзінгу (сумеснага фінансавання). Зыходны дакумент таксама звязвае практыку літоўскага рынку з агульнаеўрапейскім рэжымам рэгулявання краўдфандзінгу (EU crowdfunding regime) і роляй Банка Літвы.

Практычная логіка рынку

- Выкарыстоўваць платформу, якая мае сапраўдную ліцэнзію пастаўшчыка паслуг краўдфандзінгу ЕС для мадэлей крэдытавання або інвеставання (дзе гэта дастасавальна).
- Прайсці стандартны скрынінг KYC/AML на платформе.
- Раскрыць надзейную інфармацыю пра бізнес, структуру ўласнасці, рызыкі і кірункі выкарыстання сродкаў.

Краўдлэндынгавыя платформы ў Літве:

Платформа	Мадэль
InRento	Крэдытаванне нерухомасці
Profitus	Крэдытаванне нерухомасці
Rontgen	Буйныя праекты ў сферы нерухомасці
Nordstreet	Крэдыты для бізнесу і на нерухомасць
Letsinvest	Нерухомасць / мезаніннае фінансаванне
FinoMark	Крэдыты для МСП
Debitum Network	Інвеставанне ў бізнес-крэдыты
Capitalia	Крэдыты, фактарынг і доступ да венчурнага капіталу (VC)
SAVY	P2P-крэдытаванне (роўнарангавае), уключаючы бізнес-кірунак
InSoil	Сельская гаспадарка / «ззялёнае» крэдытаванне
Finbee Verslui	Крэдытаванне МСП
Crowdpear	Крэдыты пад залог нерухомасці і бізнес-крэдыты

Краўдфандзінг і краўдлэндынг

Платформы для ўзнагарод, ахвяраванняў, падпісак і акцыянернага краўдфандзінгу:

Платформа	Тып
WhyDonate	Ахвяраванні (Donation)
Contribee	Падпіскі / ахвяраванні (Subscription / donation)
SeedBlink	Акцыянерны краўдфандзінг (Equity crowdnding)
Crowdcube	Акцыянерны краўдфандзінг (Equity crowdnding)

Практычны алгарытм выбару платформы

1. Спачатку абраць мадэль фінансавання: пазыковая (даўгавая), за ўзнагароды, ахвяраванні/падпіскі або акцыянерная.
2. Праверыць ліцэнзаванне і правілы адпаведнасці (камплайнс) платформы.
3. Закласці дадатковы час на праверкі KYC/AML, асабліва для заснавальнікаў з Украіны і Беларусі.
4. Падабраць платформу ў адпаведнасці з яе інвестарскай базай і чаканым памерам чэка (інвестыцый).
5. Разгледзець магчымасць камбінавання каналаў, напрыклад, мясцовую краўдлэндынговую платформу для капітальных выдаткаў (сарех) і Indiegogo для маркетынгу прадукту.

ВЕНЧУРНЫ КАПІТАЛ

ЭКАСІСТЭМА ВЕНЧУРНАГА КАПІТАЛУ

МАГЧЫМАСЦІ СТАРТУ ДЛЯ БЕЛАРУСКІХ І ЎКРАЇНСКІХ ЗАСНАВАЛЬНІКАЎ

Праграма / Хаб	Практычная значнасць з зыходнага дакумента
Bypassing Borders	Спецыялізаваная праграма для рэлакаваных беларускіх стартапаў, якія інтэгруюцца ў літоўскую экасістэму.
Startup Lithuania Accelerator powered by Plug and Play	Моцны сігнал легітымнасці для рынку і доступ да нэтворкінгу з інвестарамі.
ICT Accelerator (Startup Lithuania)	Добра падыходзіць для ІКТ-каманд (у сферы інфармацыйна-камунікацыйных тэхналогій), гатовых рэлакавацца або стварыць юрыдычную асобу ў Літве.
Startup Wise Guys + EIT Digital Venture Program	Маршрут для праектаў на стадыі ідэі (idea-stage) з падтрымкай да 25 000 EUR і доступам да агульнабалтыйскай сеткі інвестараў.
1991 Accelerator – Bridge to Scale	Маршрут для ўкраінскіх заснавальнікаў з грантамі, звязанымі з ЕБРР (Еўрапейскім банкам рэканструкцыі і развіцця), да 30 000 EUR і доступам к венчурнаму капіталу (VC).
Interreg BSI_4women і падобныя праекты	Больш мяккі ўваход праз ментарства, нэтворкінг і, у некаторых выпадках, невялікія гранты.



BISEB

BEROC-IPM School of
Economics and Business

Startup Wise Guys + EIT Digital Venture Program

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	25 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 25 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	Стартапы на стадыі ідэі (idea-stage) з краін Балтыі і Украіны

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць адпаведнасць стадыі ідэі і крытэрыям удзелу ў праграме.
- Падаць заяўку ў прэ-акселератар.
- Прыняць удзел у 8-тыднёвай праграме.
- Выкарыстоўваць праграму як маршрут для выхаду на інвестараў наступных раўндаў (follow-on investors).

1991 Accelerator – Bridge to Scale

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Гранты да 30 000 EUR на праект
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 30 000 EUR, плюс доступ да наступных інвестыцый (<i>follow-on investment</i>)
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	Украінскія заснавальнікі ў ЕС, арыентаваныя на міжнародныя рынкі

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Пацвердзіць, што прынамсі адзін з заснавальнікаў мае легальны статус у ЕС і што выконваецца патрабаванне аб украінскай уласнасці ў памеры не менш за 51%.
- Падрыхтаваць стартап, які падыходзіць для 12-тыднёвага акселератара і пазіцыянавання на міжнародным рынку.
- Падаць заяўку на ўдзел у праграме.
- Выкарыстоўваць акселератар, ментараў і сетку венчурных інвестараў (VC) для выхаду на наступны раўнд фінансавання.

Baltic Sandbox

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	100 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 100 000 EUR
Тып інструмента	Акселератар з ментарствам і доступам да сеткі інвестараў

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Парыхтаваць пакет дакументаў стартапа, які падыходзіць для падачы заяўкі ў акселератар.
- Падаць заяўку ў акселератар.
- Прыняць удзел у праграме і мерапрыемствах сеткі інвестараў.
- Выкарыстоўваць акселератар як маршрут для далейшых перамоў з венчурнымі фондамі (VC) і бізнес-энджелс.

Венчурны капітал

Патрабаванні да кампаній для атрымання венчурнага капіталу ў Літве

- Празрыстая структура ўласнасці.
- Уся інтэлектуальная ўласнасць (IP) перададзена літоўскай кампаніі.
- Дагаворы з распрацоўшчыкамі і падрадчыкамі, якія ўключаюць пункты аб перадачы інтэлектуальнай уласнасці.
- Карпаратыўны банкаўскі рахунак у Літве.
- Мінімальны статутны капітал у памеры 2 500 EUR.
- Поўны пакет карпаратыўных дакументаў, табліца размеркавання доляў (cap table), кіраўнічыя дакументы і асноўныя камерцыйныя матэрыялы.

Літоўскія і балтыйскія фонды, даступныя для літоўскіх UAB

Фонд	Стадыя	Патэнцыял фінансавання з зыходніка	Фокус / Спецыялізацыя
Practica Capital	Seed, Series A	200 000 – 3 000 000 EUR	Тэхналагічныя кампаніі ў краінах Балтыі
Iron Wolf Capital	Pre-seed, Seed	250 000 – 1 000 000 EUR	DeepTech (глыбокія тэхналогіі), штучны інтэлект (AI), абаронныя тэхналогіі
70ventures (70V)	Pre-seed, Seed	Да 400 000 EUR	B2B SaaS
Open Circle Capital	Early stage (ранняя)	100 000 – 500 000 EUR (да каля 3 млн EUR з наступнымі раўндамі)	ІКТ, робататэхніка, высокія тэхналогіі
Contrarian Ventures	Seed, Series A	500 000+ EUR	ClimateTech (кліматычныя тэхналогіі), энергетыка, устойлівае развіццё
Specialist VC	Seed, Series A	250 000 – 3 000 000 EUR	Балтыйскі рэгіён; уключае заснавальнікаў з Украіны і Беларусі
Flyer One Ventures	Seed, Series A	500 000 – 2 000 000 EUR	Міжнародны фонд з украінскімі каранямі

Practica Capital

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	3 000 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	200 000 – 3 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	Тэхналагічныя кампаніі ў краінах Балты

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Стварыць і арганізаваць літоўскае UAB (ЗАТ) з належным афармленнем правоў на інтэлектуальную ўласнасць (IP).
- Падрыхтаваць стандартны венчурны пакет дакументаў на англійскай мове.
- Пацвердзіць адпаведнасць тэхналагічнай стадыі і рэгіянальным крытэрыям.
- Звярнуцца да фонду праз сувязі ў эксістэме, напрамую (direct outreach) або праз каналы акселератараў.

Flyer One Ventures

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	2 000 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	500 000 – 2 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	Заснавальнікі з Украіны або Беларусі, якія выкарыстоўваюць літоўскія юрыдычныя структуры

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць літоўскую юрыдычную структуру і зразумелую гісторыю заснавальнікаў (founder story).
- Сфармаваць стандартныя матэрыялы для інвестараў на англійскай мове.
- Паказаць патэнцыял міжнароднага росту.
- Прайсці этап разгляду праекта інвестарамі.

Iron Wolf Capital

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	1 000 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	250 000 – 1 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	DeepTech (глыбокія тэхналогіі), штучны інтэлект (AI) і абаронныя тэхналогіі

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць інвестыцыйны кейс у сферы глыбокіх тэхналогій (deep-tech) або абароненых тэхналогій.
- Сфармаваць поўны пакет дакументаў, гатовы для дэманстрацыі інвестарам (investor-ready package).
- Пацвердзіць адпаведнасць стадыям pre-seed або seed.
- Перайсці да працэсу знаёмства і комплекснай праверкі (due diligence).

70ventures (70V)

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	400 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	Да 400 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	B2B SaaS на стадыях <i>pre-seed</i> або <i>seed</i>

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць SaaS-арыентаваную гісторыю прадукту або паказчыкі яго паспяховасці (traction).
- Падаць або прэзентаваць стартап для першаснага скрынінгу праектаў на ранніх стадыях.
- Выкарыстоўваць падрыхтоўку да наступных раўндаў у стылі акселератара (дзе гэта дарэчы).
- Прайсці комплексную праверку (due diligence) на ўзроўні фонду.

Contrarian Ventures

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	500 000+ EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	500 000+ EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	ClimateTech (кліматычныя тэхналогіі), энергетыка і ўстойлівае развіццё

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Распрацаваць інвестыцыйны кейс у сферы кліматычных тэхналогій або энергетыкі.
- Падрыхтаваць асноўныя венчурныя дакументы.
- Паказаць маштаб рынку і значнасць праекта для ўстойлівага развіцця.
- Прайсці этап абмеркавання з інвестарамі і комплексную праверку (due diligence).

Open Circle Capital

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Каля 3 000 000 EUR з улікам наступных раўндаў (<i>follow-on</i>)
Тыповы дыяпазон фінансавання	100 000 – 500 000 EUR (пачатковы раўнд)
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	Стартапы ў сферах ІКТ, робататэхнікі і высокіх тэхналогій

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Прадэманстраваць адпаведнасць крытэрыям высокіх тэхналогій або ІКТ.
- Падрыхтаваць дакументацыю па кампаніі і інтэлектуальнай уласнасці (IP).
- Звярнуцца да фонду праз прамыя каналы або цёплыя кантакты (warm channels).
- Прайсці этап разгляду інвестыцый і магчымы далейшы маршрут наступнага фінансавання.

Specialist VC

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	3 000 000 EUR
Тыповы дыяпазон фінансавання	250 000 – 3 000 000 EUR
Найлепшая адпаведнасць (Best fit)	Балтыйскія стартапы, уключаючы заснавальнікаў з Украіны і Беларусі

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць кампанію і матэрыялы для інвестараў.
- Прадэманстраваць адпаведнасць стадыі seed або Series A.
- Выкарыстоўваць сувязі ў літоўскай эканоміцы, акселератары або прамы зварот (direct outreach).
- Прайсці комплексную праверку (due diligence) і этап юрыдычнага структуравання здзелкі.

БІЗНЕС-ЭНДЖЕЛС

Асноўныя маршруты для прыцягнення анёльскіх і сумесных інвестыцый

Сетка / Інвестар	Патэнцыял фінансавання з зыходніка	Практычныя заўвагі
LitBAN	Першыя чэкі каля 28 000 EUR ад аднаго анёла; удзельнікі інвестуюць каля 10– 14 млн EUR за год.	Нацыянальная сетка бізнес-энджелс, якая аб'ядноўвае больш за 300 удзельнікаў і праводзіць штомесячныя пітч-сесіі.
Coinvest Capital	Гнуткія сумы сумеснага інвеставання; фіксаваны памер чэка ў зыходніку не пазначаны.	Дзяржаўны вечназялёны (<i>evergreen</i>) венчурны фонд, які інвестуе сумесна з бізнес-энджелс і прыватнымі фондамі.
Imaguru Ventures	Чэкі на стадыі <i>seed</i> каля 1 млн USD у нядаўніх адсочваных здзелках.	Звязаны з хабам экасістэмы, які мае беларускае паходжанне.
AngelsBand	Падтрымка тэхналагічных стартапаў на ранніх стадыях; памер чэка публічна не пазначаны ў зыходніку.	Беларуская сетка бізнес- энджелс у выгнанні, якая базуецца ў Вільнюсе.

LitBAN

Элемент	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума фінансавання	Не пазначана ў зыходным дакуменце як строгая верхняя мяжа сеткі
Тыповы дыяпазон фінансавання	Першыя чэкі каля 28 000 EUR ад аднаго анёла; магчымыя сіндыкаваныя раўнды
Што дакладна пазначана	Удзельнікі інвестуюць прыкладна 10–14 мільёнаў EUR за год

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Падрыхтаваць стартап на стадыі pre-seed або seed, які падыходзіць для анёльскага сіндыкавання.
- Сфармаваць кароткі інвестыцыйны кейс і пітч-матэрыялы.
- Звярнуцца ў LitBAN праз пітч-сесіі, рэкамендацыі ўнутры экасістэмы або мясцовыя сеткі заснавальнікаў.
- Перайсці да абмеркавання дэталей анёльскага сіндыкавання.

Coinvest Capital

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Прыцягнуць або знайсці прыватнага суінвестара, такога як бізнес-анёл або прыватны фонд.
- Падрыхтаваць інавацыйны кейс стартапа, які прыносіць карысць (дададзеную вартасць) Літве.
- Ініцыяваць працэс сумеснага інвеставання праз адпаведныя каналы выбранага інвестара.
- Перайсці этап разгляду і структуравання сумеснай здзелкі.

AngelsBand

Як атрымаць гэтае фінансаванне

- Распрацаваць кейс інавацыйнага тэхналагічнага стартапа на ранняй стадыі.
- Падрыхтаваць матэрыялы, прыдатныя для разумных інвестараў (смарт-мані / smart-money бізнес-энджелс).
- Увайсці ў кантакт праз сувязі ў беларускай ці літоўскіх стартап-супольнасцях у Вільнюсе.
- Перайсці этап перамоў з інвестарамі і першасны адбор (screening).

**АГУЛЬНАЕЎРАПЕЙСКАЯ /
АГУЛЬНАЯ ІНФАРМАЦЫЯ**

Базавая прававая структура ECSPR

Асноўнай нарматыўнай базай ЕС вызначаны Рэгламент (EU) 2020/1503 — ECSPR (Еўрапейскі рэгламент пастаўшчыкоў паслуг краўдфандынгу для бізнесу). Ён распаўсюджваецца на лічбавыя краўдфандынгавыя платформы, якія звязваюць інвестараў або крэдытораў з уладальнікамі праектаў, пры гэтым сама платформа не бярэ на сябе рызыкі па ўласным балансе. Рэгламент ахоплівае краўдфандзінг на аснове крэдытавання (lending-based) і на аснове інвеставання (investment-based).

Ліміты фінансавання ў межах ECSPR

Нарматыўны пункт	Інфармацыя з зыходнага дакумента
Максімальная сума праекта ў межах ECSPR	5 000 000 EUR на аднаго ўладальніка праекта на працягу 12 месяцаў
Мадэлі, якія ахопліваюцца рэгламентам	краўдфандзінг на аснове крэдытавання і інвеставання
Па-за межамі рэгулявання	краўдфандзінг на аснове ахвяраванняў (<i>donation-based</i>) і ўзнагарод (<i>reward-based</i>)

Мінімальныя практычныя крокі для заснавальнікаў пры выкарыстанні рэгуляванай у ЕС платформы

1. Вызначыць, ці працуе платформа ў межах прававога рэжыму краўдфандынгу ЕС для мадэлей на аснове крэдытавання або інвеставання.
2. Падрыхтаваць зразумелае апісанне праекта, раскрыццё інфармацыі аб уласніках, звесткі пра рызыкі і тлумачэнне мэт выкарыстання сродкаў.
3. Прайсці праверкі платформы на адпаведнасць патрабаванням KYC/AML (ідэнтыфікацыя кліента і супрацьдзеянне адмыванню грошай) і санкцыйным абмежаванням.
4. Пераканацца, што аб'ём збору сродкаў застаецца ў межах правіл платформы і нарматыўных патрабаванняў, якія прымяняюцца да гэтай кампаніі.

Імплементцыя ў Літве і Польшчы

- У Польшчы імплементацыйным актам з'яўляецца Закон аб краўдфандынгу для бізнес-праектаў і дапамозе пазычальнікам (2022), а нацыянальным кампетэнтным органам выступае Камісія па фінансавым наглядзе (KNF).
- У Літве зыходны дакумент спасылаецца на Закон аб краўдфандынгу (2016) разам з пераходам на нормы ECSPR, дзе нацыянальным кампетэнтным органам з'яўляецца Банк Літвы.

Мінімальны пакет дакументаў для гатоўнасці да прыцягнення інвестыцый

- Прэзентацыю (Pitch deck) з апісаннем праблемы, рашэння, рынку, бізнес-мадэлі, паказчыкаў паспяховасці (traction), каманды, прагнозаў і памеру запытанага раўнда.
- Уан-пейджэр (One-pager) для першага кантакту.
- Фінансавая мадэль прыкладна на 18–24 месяцы.
- Табліца размеркавання доляў (Cap table), якая адлюстроўвае структуру ўласнасці да і пасля раўнда.
- Дата-рум (Data room) з карпаратыўнымі дакументамі, матэрыяламі па інтэлектуальнай уласнасці (IP), кантрактамі з кліентамі і ключавой юрыдычнай інфармацыяй.

Агульныя юрыдычныя і структурныя патрабаванні для абедзвюх формаў кампаній (як польскіх, так і літоўскіх):

1. Юрыдычная асоба павінна валодаць правамі на інтэлектуальную ўласнасць.
2. Структура ўласнасці павінна быць празрыстай.
3. Канчатковыя бенефіцыярныя ўладальнікі (UBO) павінны быць раскрытыя.
4. Крыніца паходжання сродкаў павінна быць тлумачальнай.
5. Рызыкі, звязаныя з санкцыямі, павінны вырашацца праактыўна.
6. Матэрыялы для інвестараў павінны быць падрыхтаваны на англійскай мове.

Агульныя крокі па прыцягненні сродкаў ад венчурных фондаў (VC) і бізнес-энджелс:

- Належным чынам зарэгістраваць кампанію, прывесці ў парадак табліцу размеркавання доляў (cap table) і правы на інтэлектуальную ўласнасць.
- Падрыхтаваць інвестыцыйныя матэрыялы і дата-рум (data room).
- Складзі шорт-ліст інвестараў у адпаведнасці з іх стадыяй, памерам чэка і сектарам.
- Ададаваць перавагу «цёплым» знаёмствам праз акселератары, сеткі заснавальнікаў, ментараў, юрыстаў, бізнес-энджелс або заснавальнікаў з партфеля гэтага венчурнага фонду.
- Быць гатовымі да комплекснага аўдыту (due diligence), які будзе ўключаць праверку карпаратыўнай структуры, інтэлектуальнай уласнасці, фінансаў, уласнасці і патэнцыйнай рызыкі траплення пад санкцыі.



BISEB

BEROC-IPM School of
Economics and Business

Гэты практычны дапаможнік быў створаны студэнтамі бакалаўрскай праграмы “Бізнес-эканоміка” ў Школе эканомікі і бізнесу BISEB (Вільнюс, Літва) на працягу вясновага семестра 2026 года ў рамках пілотнага навучальнага курса “Бізнес-клініка”. “Бізнес-клініка” — гэта практычная адукацыйная ініцыятыва, у рамках якой студэнты пад кіраўніцтвам вопытных ментараў і бізнес-прафесіяналаў працуюць над рэальнымі прадпрымальніцкімі задачамі і распрацоўваюць практычныя рэсурсы для прадпрымальнікаў. Бізнес-клініка BISEB ў першую чаргу накіравана на падтрымку прадпрымальнікаў з Беларусі і Украіны з вопытам міграцыі ў Літве і Польшчы.

Дадзены практычны дапаможнік змяшчае адказы на часта задаваныя пытанні (FAQ), актуальныя для прадпрымальнікаў, якія пачынаюць або развіваюць бізнес у Літве і Польшчы. Інфармацыя, прадстаўленая тут, заснавана на выніках інтэрв’ю з патэнцыйнымі карыстальнікамі, практычнай праектнай працы і агульнадаступных крыніцах. Усе матэрыялы былі падрыхтаваны і правераны пад кіраўніцтвам вопытных ментараў.

Гэты практычны дапаможнік з’яўляецца часткай серыі, распрацаванай у рамках пілотнага праекта “Бізнес-клініка”, і ўключае ў сябе:

- Як пачаць бізнес у Польшчы
- Як пачаць бізнес у Літве
- Практычны даведнік па стартапах для беларусаў
- Набор інструментаў для фандрайзінгу

Усе практычныя дапаможнікі даступныя на беларускай, украінскай і англійскай мовах. Каб атрымаць доступ да іншых матэрыялаў, калі ласка, наведайце старонку праекта “Бізнес-клініка”: <https://www.biseb.school/business-clinic>.

Рэалізацыя пілотнага курса “Бізнес-клініка” стала магчымай дзякуючы падтрымцы Германскага фонду Маршала Злучаных Штатаў і суфінансаванню з боку Еўрапейскага Саюза. Выказаныя меркаванні і пункты гледжання належаць аўтарам і не абавязкова адлюстроўваюць пагляды Германскага фонду Маршала Злучаных Штатаў, Еўрапейскага Саюза або любых звязаных з імі інстытутаў. Змест падаецца выключна ў інфармацыйных мэтах.



Co-funded by
the European Union

G | M | F

The German Marshall Fund
of the United States
STRENGTHENING TRANSATLANTIC COOPERATION