Додаток 3

до Положення

РЕЄСТРАЦІЙНА КАРТКА ПРОЄКТУ

|  |  |
| --- | --- |
| **Назва проєкту** | *Під час заповнення змінюйте підказки виділеного сірим курсивом тексту власним текстом* |
| **ПІБ заявника** |  |
| **Організаційно-правова форма заявника** | *Громадянин без статусу підприємця, ФОП* |
| **Ідентифікаційний номер** | *1234567890 (10 цифр)* |
| **Адреса реєстрації заявника. Фактична адреса заявника** | *Вказується реальна адреса, за якою можна контактувати із заявником* |
| **Контактна інформація** | *1. Телефони*  *2. e-mail,*  *3. Вебсайт та/або сторінка у фейсбуці (за наявності)* |
| **Загальний бюджет проєкту,** |  |
| **у тому числі очікуване фінансу-вання за рахунок Конкурсу, гривень** | *До 20 0000 гривень* |
| **Термін реалізації проєкту, місяців** |  |
| **Територія, на яку буде роз-повсюджуватися вплив проєкту** | *Село/місто/район/область/держава* |
| **Комерційна мета проєкту** | *Комерційна мета (зазвичай) – отримання або збільшення вигоди від реалізації продукту або послуги шляхом впровадження переробки, виробництва, збільшення урожайності, впровадження нових сортів/порід тощо, тобто ті покращення, реалізація яких призведе до збільшення валового доходу від бізнесу* |
| **Соціальна мета проєкту** | *Соціальна мета – конкретні показники впливу від діяльності вашого бізнесу на життя громади, регіону тощо або окремих мешканців* |
| **Очікувані фінансові результати проєкту, гривень** | *Дохід:*  *сукупні витрати:*  *чистий прибуток:*  *витрати на соціальні цілі:* |

Даю згоду на збирання, зберігання, використання та поширення персональної інформації згідно із Законом України „Про інформацію” (від 13 січня 2011 року № 2938-VI).

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Дата) (Підпис) (ПІБ)

ПРОЄКТ

1. **1. Анотація до проєкту** (до 500 слів).

*Лаконічно описуєте бізнес-ідею та шляхи її реалізації. Вказуєте очікуванні результати від впровадження проєкту.*

***Для прикладу:***

*Підприємницька ідея полягає у організації поливу обробленої плодово-ягідної ділянки площею 1 га, а також забезпечення переробки сировини (малина, полуниця, смородина та яблука) в плодово-ягідну суміш для подальшої її реалізації на ринку м. Ужгород.*

*Буде придбано обладнання для крапельного поливу (насоси, шланги, фурнітура), а також промисловий міксер, дозатор та пломбувальний пристрій для вакуумного пакування кінцевої продукції.*

*У результаті збільшиться урожайність, а за рахунок переробки до переліку готової продукції (свіжі ягоди і фрукти) буде додано плодово-ягідні суміші в асортименті. Це дозволить розширити ринкові можливості через диференціацію ринків збуту, збільшення термінів зберігання, розширення клієнтської бази тощо, що призведе до збільшення валового доходу з 250000 грн на рік до 400000 грн, або на 62,5 відсотка.*

*Соціальним ефектом втілення бізнес-проєкту є створення двох нових робочих місць. збільшення надходжень до бюджету і соціальних виплат, а також реалізація власної програми соціальної відповідальності шляхом цільової допомоги місцевому будинку- інтернату для людей похилого віку.*

**2.** **Опис проєкту.**

**2.1. Опис продукції (послуг).**

*Для будь-якого підприємницького проєкту необхідно наочне представлення товару або послуги, які будуть вироблятися в рамках Вашого проєкту. Найкраще, якщо це буде натуральний зразок, його фотографія або малюнок. У бізнес-плані потрібно описувати окремо кожен продукт. Орієнтовна структура розділу:*

*найменування продукту (послуги);*

*асортимент продуктів;*

*призначення та область застосування продуктів;*

*конкурентоспроможність продукту (послуги), за якими параметрами перевершує конкурентів, за якими поступається їм;*

*ступінь готовності продукту до випуску;*

*специфічні умови поставки і упаковка продукту.*

**2.2. Ринкова аудиторія (на задоволення якої аудиторії ваш продукт/послуга спрямовані).**

*Вкажіть цільову аудиторію, яка отримає безпосередній позитивний ефект від реалізації Вашого проєкту. Дайте відповідь на питання, хто Ваші клієнти?*

***Для прикладу:*** *під час вирощування полуниці Вашими потенційними клієнтами є: домогосподарства, які не вирощують цю культуру; роздрібні покупці; переробні підприємства; оптові трейдери; державні і комунальні заклади освіти, охорони здоров’я та культури тощо. Не фантазуйте, що вашу полуницю приїде закуповувати іспанський король! Реально оцініть ринок.*

*Вкажіть потреби Ваших клієнтів.*

***Для прикладу:*** *розрахуйте потенційну ємність ринку для Вашого бізнесу. Використовуйте інтернет для пошуку статистичних даних, зокрема норм споживання конкретної продукції на одну особу, демографічні дані по регіону тощо.*

***Для прикладу:*** *потенційний ринок послуг перукарні в м. Перечин становить 2 637 мешканців + 200 гостей міста х 4 послуги на рік х 50 грн (середня вартість послуги) = 567 400 гривень. Це і є ємність ринку для перукарських послуг.*

*Оцініть Вашу потенційну частку на ринку із врахуванням конкурентів.*

***Для прикладу:*** *послуги перукарні в м. Перечин: 567 400 (ємність ринку) / 4 (кількість перукарень-конкурентів, включаючи Вашу) = 141 850 гривень. Залежно від конкуренто-здатності Вашого бізнесу ця сума може коливатися у межах 10 відс., тобто становитиме від 12 7000 до 15 5000 грн валового доходу на рік.*

*Отже, за таких умов, заробити на перукарні в м.  Перечин більш ніж 130 000 – 155 000 грн на рік дуже важко.*

***Типова помилка:*** *співставляйте розрахунок ринкової ємності і частки на ринку під час підготовки фінансового плану. Типовою помилкою є невідповідність інвестицій у бізнес очікуваним прибуткам (коли для прибутку 3 000 – 5 000 грн на місяць потрібно вкласти 500 000 грн – це неефективна інвестиція у більшості випадків) або неврахування додаткових витрат (реальні витрати початківцям прорахувати важко, то ж додавайте до загальної суми витрат мінімум 10 відс. на непередбачувані виплати).*

**2.3. Наявні ресурси.**

*Опишіть, якими ресурсами Ви володієте. Зробіть це у вигляді таблиці.*

***Для прикладу:*** *інкубаційний комплекс для вирощення свійської птиці.*

**Таблиця 1**

| **№** | **Наявні ресурси** |  |
| --- | --- | --- |
|  | Земля 1 га для вирощення кормів, оброблена |  |
|  | Приміщення (80 м2, цегла, шиферне покриття, утеплене, обладнане) |  |
|  | Інкубатори на 360 яєць, 4 шт. |  |
|  | Колодязь, насос, ємність для води 3 м3 |  |
|  | Загін огороджений для вирощення молодняка, 26 м2 |  |
|  | Електрогенератор HYUNDAI HHY 3010F 50 Гц 4-тактний OHV, бензиновий |  |
|  | Склад для інвентаря та кормів 10 м2 |  |

**2.4. Виробничий і фінансовий план.**

*Визначення та обґрунтування вибору виробничого процесу і устаткування – основне завдання розділу виробничого плану. Тут наводиться короткий опис виробничого процесу і технології виробництва, яке має бути зрозуміло неспеціалістові, наводиться перелік, вартість, умови поставки та умови оплати необхідного обладнання. Якщо передбачається оренда обладнання, то визначаються умови оренди.*

*Головний результат виробничого плану – розрахунок виробничих витрат на планований обсяг збуту, прямі (змінні) і загальні (постійні) витрати на виробництво продукції, калькуляція собівартості продукції, кошторис поточних витрат на виробництво.*

***Орієнтовна структура розділу:***

*опис стадій технологічного процесу. Опишіть основні етапи ведення бізнесу від отримання сировини (закупівля) або її вирощення (посадка, стадії догляду, збір урожаю, як і де він зберігатиметься) до етапу складення готової продукції. Для бізнесу у сфері торгівлі або надання послуг коротко опишіть асортимент товарів/послуг та обладнання для їх надання/реалізації;*

*перелік основного технологічного обладнання. Яке обладнання буде використане для кожної технологічної стадії. Для сфери торгівлі – опишіть торгове приміщення та обладнання;*

*обсяг виробництва продуктів і витрати на сировину (без врахування інвестицій, тобто під час розрахунку уявіть, що у вас уже є необхідне обладнання, приміщення, земля для обробітку, поголів’я, ресурси та інше);*

*перерахуйте асортимент готової продукції.**Зробіть це у вигляді таблиці.*

***Для прикладу:*** *Асортимент продукції сімейної молочної мініферми з шести корів.*

**Таблиця 2**

| **Найменування продукції** | **Обсяг виробництва річний, кг** | **Умовна ціна реалізації за кг, грн** | **Валова виручка,**  **грн** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. Молоко сире  2. Масло  3. Сироватка  4. Сметана збита  5. Сметана сепарована  6. Вершки  7. Бринза  8. Бринза зі смаковими добавками  (шпинат, часник, кріп, солодка тощо)  9. Сир домашній  10. Сири тверді вимочені  11. Інші продукти  (біологічні добрива тощо) | 6130  (для прикладу взято загальну цифру, але під час складання бізнес-плану описуйте обсяги за кожним продуктом) | 80,0 (розрахункова усереднена ціна, під час складання бізнес-плану вказуйте ціну кожного продукту) | 490400,0 (аналогічно розраховуйте виручку за кожним продуктом) |

*Вкажіть перелік і вартість витратної сировини і супроводжувальних матеріалів, необхідних для отримання кінцевого продукту (насіння, молодняк тварин/птиці, корми, ветеринарні препарати/добрива, пестициди і препарати/обладнання для боротьби із шкідниками, витратні матеріали для надання послуг, інфраструктурні і паливні витрати, вартість зберігання для орендованих складів, вартість переробки або покращення (миття овочів або переробка на зерно, муку чи крупу, вартість фасування/дозування та ін.).*

*Додайте витрати на зберігання, логістику і реалізацію готової продукції. Зробіть це у вигляді таблиці.*

***Для прикладу:*** *витрати на утримання сімейної молочної мініферми з шести корів.*

**Таблиця 3**

| **№ з/п** | **Найменування витрат** | **Опис** | **Ціна за од., грн** | **Вартість, грн** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | Корми для корів | Сіно, жом, мінеральні добавки  тощо, 10 тонн на одну корову/рік | 3000,0 | 180000,0 |
| 2. | Ветеринарні препарати та послуги фахівців | Ліки, послуги із запліднення тощо, комплект | 600,0 | 3600,0 |
| 3. | Ремонт та обслуговування обладнання та приміщень і предмети догляду за тваринами | Поточний ремонт приміщень для утримання тварин, засоби дезинфекції та миття для обладнання і тварин, витрати на сезонний випас тощо | 3000,0 | 3000,0 |
| 4. | Оновлення племінної породи | Закупівля племінних нетільних корів молочної породи | 25000,0 | 25000,0 |
| 5. | Транспортні витрати | Доставка кормів, реалізація продукції тощо | 5000,0 | 5000,0 |
| 6. | Фасування та упаковка | Ємності для рідини, пакети, дозатор, етикетки, підтримка власного бренду тощо | – | 6000,0 |
| 7. | Змінні технологічні витрати та сировина | Змінне обладнання (посуд, діжки, лійки, відра), складники для розсолів для виготовлення сирів, розпушувачі тощо, комплект | 3000,0 | 3000,0 |
| 8. | Проведення аналізів та лабораторних досліджень | Санітарна сертифікація продукції для реалізації готової продукції | 3000,0 | 3000,0 |
| 9. | Комунальні послуги, паливо, енергетичне забезпечення, звʼязок, інтернет | Опалення, мережі для роботи обладнання, зберігання готової продукції, комунікаційні витрати комерційного характеру, вивіз і утилізація відходів | 9000,0 | 9000,0 |
| 10. | Оплата праці постійного/найманого персоналу | Оплата послуг реалізаторів,  пʼять відс. вартості проданої продукції | 24000,0 | 24000,0 |
| 11. | Податки та соціальні виплати | Обов’язкові платежі до бюджету | 9670,0 | 9670,0 |
| 12. | Соціальні зобов’язання | Спонсорство, благодійність, допомога на розвиток громади тощо | 12000,0 | 12000,0 |
| 13. | Інші витрати | Ринковий збір, банківські послуги, реклама, візитівки і вкладиші, CMM-маркетинг тощо | 5000,0 | 5000,0 |
| 14. | Непередбачені витрати | 10 відс. загальної суми на витрати | – | 29000,0 |
| **Усі постійні витрати, разом:** | | | | **317270,0** |

*Підрахуйте фінансові показники, щоб мати уявлення про комерційну складову Вашого бізнес-плану. Зробіть це у вигляді таблиці. Рік – календарний (починайте з січня і завершуйте груднем).*

***Для прикладу:*** *послуги манікюру і нігтьової естетики у перукарському салоні с. Невицьке.*

**Таблиця 4**

| **Показники**  **(місяці)** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **За рік** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Послуги нігтьового сервісу і естетичної косметології* | | | | | | | | | | | | | |
| Виручка, тис. грн | 7,5 | 6,0 | 6,0 | 6,5 | 6,5 | 9,0 | 6,5 | 6,0 | 7,0 | 6,0 | 6,0 | 9,0 | 82,0 |
| Витрати, тис. грн | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 24,0 |
| Чистий прибуток, тис. грн | 5,5 | 4,0 | 4,0 | 4,5 | 4,5 | 7,0 | 4,5 | 4,0 | 5,0 | 4,0 | 4,0 | 7,0 | 58,0 |

**2.5. Інвестиційний план.**

*Опишіть Ваші потреби для старту/подальшого ведення бізнесу. Що Вам потрібно закупити/обладнати/покращити, щоб Ваш бізнес-план почав реалізовуватися? Уточніть, що Ви придбаєте власним коштом, а що – за кошти інвестора (грантодавця). Зробіть це у вигляді таблиці.*

***Для прикладу:*** *полив саду для збільшення сировинної бази виробництва плодово-ягідних сумішей.*

**Таблиця 5**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№**  **з/п** | **Інвестиційне призначення** | **Обґрунтування виробничої потреби** | **Сума, грн** |
| Буде придбано за грантові кошти | | | |
| 1. | Буріння свердловини 65 м | Забір води для поливу | 40000,0 |
| 2. | Закупівля насоса для свердловини | Забір води для поливу | 10000,0 |
| Буде придбано власним коштом | | | |
| 3. | Закупівля ємностей, об’єм 3 м3 – 2 шт. | Забір води для поливу | 20000,0 |
| 4. | Закупівля поливної системи | Здійснення крапельного поливу | 12000,0 |
| **Інвестиційні витрати, разом:** | | | **82000,0** |

**2.6. Маркетинговий план.**

***Дуже важливий розділ!*** *Він повинен продемонструвати можливості бізнесу на ринку. Мета розділу – довести, що реалізація продукції (надання послуг) не викликатиме серйозних проблем. Реклама, просування, клієнтській сервіс – зацікавте потенційного інвестора Вашим бізнес-проєктом уже зараз!*

*Опишіть, яким саме буде Ваш товар на вигляд. Що ви зробите, щоб Ваш товар був впізнаваний на ринку та щоб покупці бажали придбати саме його?*

*Якою буде упаковка? Які „рекламні фішки” ви будете впроваджувати? Як покупці будуть дізнаватись про ваш продукт? Маркетингова стратегія – один із найголовніших факторів успішності Вашого бізнесу.*

**2.7. Діяльність за проєктом і календарний план його реалізації.**

*Діяльність за проєктом передбачає проведення ряду заходів, спрямованих на:*

*а) підготовку до старту проєкту (закупівля, монтаж обладнання, підготовка приміщень і ділянок тощо);*

*б) заготівлю сировини і супровідних продуктів (вирощення, догляд, збирання і зберігання урожаю);*

*в) переробку сировини (сушіння, заморозка, коптіння – все для збільшення терміну придатності);*

*г) виробництво кінцевого продукту (кінцевий товар – те, що Ви будете продавати);*

*д) упаковку, фасування, зберігання в очікуванні сприятливої кон’юнктури на ринку;*

*є) реалізація і отримання валової виручки.*

*Діяльність за проєктом відображається у вигляді календарного плану із викладенням поступової логічної послідовності дій та окремих пояснень до запропонованих заходів.*

**Таблиця 6**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид діяльності/захід** | **Місяці** | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **n…** |
|  |  |  |  |  |  |  |

**3. Результати впровадження бізнес-плану.**

*Опишіть, які комерційні (майнові, фінансові тощо) результати Ви плануєте отримати. Використовуйте дані, описані у пп. 2.4 цієї форми.*

*Розрахуйте рентабельність Вашого проєкту за формулою:*

***рентабельність*** *= річний чистий прибуток (таблиця 4) / річні витрати (таблиця 3)\*100 відсотків.*

*Розрахуйте строк окупності проєкту за формулою:*

*строк окупності проєкту, місяців = вартість проєкту / річний чистий прибуток (таблиця 4) х 12 міс., де* ***вартість проєкту*** *–**це**постійні витрати (таблиця 3) + інвестиційні вкладення (таблиця 5).*

**4. Подальша стратегія розвитку бізнесу та діяльність після реалізації проєкту.**

*Реально обрахуйте, яким буде Ваш бізнес через три роки, та опишіть його зростання по крокам. Дайте зрозуміти, що Ви чітко володієте розумінням подальшого розвитку та маєте прагматичну і реальну стратегію зростання.*

**5. Соціальний ефект від впровадження бізнес-плану.**

*Вкажіть, які витрати Ви готові нести на користь суспільства (Ваша громада, її мешканці з вразливих категорій, цільова опіка екологічними проблемами та ін.). Подумайте і опишіть ефект впливу Вашої підприємницької діяльності на розвиток Вашого села, територіальної громади, району. Ви маєте розуміти, що підприємець – це творець суспільних благ, і Ви – один з багатотисячної армії людей, життя яких присвячене справі розвитку нашої України як вільної і максимально комфортної для людей країни!*

**6. Додатки (фото, скріншоти, інформаційні повідомлення) – за бажанням.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Прізвище та Ім’я) (Підпис)