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 сире2. Масло3. Сироватка4. Сметана збита5. Сметана сепарована6. Вершки7. Бринза 8. Бринза зі смаковими добавками(шпинат, часник, кріп, солодка тощо)9. Сир домашній10. Сири тверді вимочені11. 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)