

**Як отримати підтримку
в рамках грантових програм
«Гранти для ветеранів та другого з подружжя»
та «Власна Справа» в програмі «єРобота»**

Навчально-методичний посібник
для ветеранів та членів їх сімей





Цей посібник розроблений в рамках Програми реінтеграції ветеранів, яку реалізує IREX за підтримки Державного Департаменту США. Думки, викладені в посібнику, не обов'язково відображають погляди Державного департаменту США.

Ініціатива створення такого посібника належить Програмі реінтеграції ветеранів, IREX в рамках Меморандуму про співпрацю між IREX та Міністерством економіки України, що укладений 6 липня 2023 року.

Програмі реінтеграції ветеранів, IREX належать усі авторські права, відповідно будь-яке використання посібника можливе лише зі згадкою про Програму реінтеграції ветеранів, IREX. Ні посібник у цілому, ні його частину не може бути відтворено чи використано в жодний спосіб без відповідного посилання на Програму. Повне відтворення тексту навчально-методичного посібника в будь-якій формі можливе лише з письмової згоди Програми реінтеграції ветеранів, IREX.

Посібник надається для вільного та безоплатного використання ветеранами та ветеранками, другого з подружжя ветеранів, а також усіх українців, котрі мають намір стати учасниками грантових програм «Власна справа» та «Грант для ветеранів, ветеранок та другого з подружжя» в урядовій програмі «єРобота».

Розробка даного посібника є однією із реалізованих Програмою реінтеграції ветеранів, IREX активностей у 2023 році, в рамках співпраці з Міністерством економіки України, поряд з наданням консультацій для ветеранів, ветеранок та розробкою коротких відео-експлейнерів для учасників вищезгаданих грантових програм.

Над текстом посібника працювала Мар'яна Кобеля-Звір - залучена експертка з фандрейзингу та грантрайтингу, компанія «Центр Розвитку «Час змін».

Детальніше про Програму реінтеграції ветеранів, IREX:

Програма розпочала свою роботу в 2019 році та має на меті досягнення чотирьох цілей:

- 1) Підвищити рівень знань та розуміння потреб ветеранів серед ключових зацікавлених сторін та покращити наявні ресурси для допомоги у реінтеграції;
- 2) Забезпечити більшу спроможність та гнучкість українських структур підтримки ветеранів завдяки співпраці з державними установами та підтримці місцевих організацій, зосереджених на справах ветеранів, по всій Україні;
- 3) Розширити доступ ветеранів до спроможних та чуйних послуг з психосоціальної та фізичної реабілітації;
- 4) Збільшити можливості працевлаштування та професійного навчання ветеранів. Одним з основних напрямків роботи Програми реінтеграції ветеранів, IREX є підтримка державних інституцій, які сприяють вирішенню проблем ветеранської спільноти. Розробка даного посібника є однією із реалізованих активностей в цьому напрямку в 2023 році поряд з наданням консультацій та розробкою відео для учасників вищезгаданих грантових програм.

Більше інформації про Програму шукайте тут:



ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. Як пересвідчитися, що заявник має право на участь у грантовій програмі	6
РОЗДІЛ 2. Перевірка ділової репутації заявника	13
РОЗДІЛ 3. Розробка описової частини бізнес-плану.....	15
РОЗДІЛ 4. Формування фінансової частини бізнес-плану.....	28
РОЗДІЛ 5. Як готуватися до співбесіди. Основи пітчінгу проєктів	38
РОЗДІЛ 6. Що робити у випадку отримання відмови та рекомендації щодо доопрацювання бізнес-плану.....	43
РОЗДІЛ 7. Відмінності щодо напрямів витрат грантової програми для ветеранів та другого з подружжя у порівнянні з програмою надання мікрогрантів «Власна справа».....	46

ПЕРЕДМОВА

У липні 2022 року уряд України започаткував програму «єРобота». Даний проєкт складається із п'яти різних програм:

- Гранти на будь-який мікробізнес у розмірі до 250 тис. грн.
- Гранти до 8 млн грн на розширення чи створення підприємств у сфері переробки.
- Гранти на посадку садів – до 400 тис. грн на 1 га.
- Гранти на будівництво нових теплиць – до 7 млн грн.
- Гранти для ветеранів та другого з подружжя у розмірі до 1 млн грн.

З початком повномасштабної війни російської федерації проти України в нашій державі значно зросла кількість ветеранів. Щоб полегшити процес реінтеграції цієї категорії населення, український уряд розширив програму «єРобота» та надав можливість ветеранам і членам їх родин використати грантові ресурси для започаткування чи розвитку власної справи. Ветерани та члени їх родин мають можливість отримати до 1 000 000 грн безповоротних коштів та витратити їх на започаткування або розвиток власної справи. Попри значну зацікавленість цільової аудиторії в цих грантах, варто зазначити, що є ряд перепон, унаслідок яких грантові ресурси, доступні для ветеранів та членів їх родин, так і залишаються ними не використані. Основні причини того, що потенційні заявники не можуть ефективно скористатися грантовою підтримкою:

- не звертають увагу на критерії прийнятності в цій програмі;
- не знають, як адаптувати свої ідеї/потреби під пріоритети грантової програми;
- не володіють навиками розробки конкурентоспроможних бізнес-планів.

Цей посібник розроблений завдяки Програмі реінтеграції ветеранів, яку реалізує IREX за підтримки Державного департаменту США. Видання **«Як отримати підтримку в рамках грантових програм «Гранти для ветеранів»**

та другого з подружжя» та «Власна Справа» в програмі «ЄРобота» створено з метою допомогти вирішити конкретні проблеми, з якими стикаються при розробці бізнес-планів потенційні заявники.

Посібник «Як отримати підтримку в рамках грантових програм «Гранти для ветеранів та другого з подружжя» та «Власна Справа» в програмі «ЄРобота»» акумулює:

витяги з нормативно-правових актів, що регулюють залучення грантових ресурсів програми;

теоретико-методологічні, методичні та організаційні аспекти пріоритетної підтримки програми;

основні засади ефективної роботи із залучення грантових ресурсів програми;

основоположні методи та правила формування бізнес-планів на участь у програмі.

У цьому посібнику наведено типовий алгоритм підготовки проєктної пропозиції на участь у програмі для ветеранів та членів їх родин.

Матеріал посібника орієнтований не тільки на опанування читачами базових теоретичних знань, а й набуття практичних навичок і вмінь щодо використання грантових ресурсів програми.

Ні посібник у цілому, ні його частину не може бути відтворено чи використано в жодний спосіб без відповідного посилання на першоджерело.

Повне відтворення тексту навчально-методичного посібника в будь-якій формі можливе лише з письмової згоди Програми реінтеграції ветеранів IREX.

РОЗДІЛ 1. ЯК ПЕРЕСВІДЧИТИСЯ, ЩО ЗАЯВНИК МАЄ ПРАВО НА УЧАСТЬ У ГРАНТОВІЙ ПРОГРАМІ

Як відомо, ідеалу немає, але, щоб бути до нього наближеним, треба відповідати всім критеріям прийнятності. Критерії прийнятності - це вимоги, виконання яких є обов'язковою умовою отримання гранту. В програмі «Грант для ветеранів та другого з подружжя» для отримання гранту на створення або розвиток власного бізнесу учасникам бойових дій, особам з інвалідністю внаслідок війни та членам їх сімей є такі три групи критеріїв прийнятності:

щодо заявників, які можуть брати участь у конкурсі (їх статусу, організаційно-правової форми, терміну від дня реєстрації, виду діяльності тощо);

щодо видів дозволеної проєктної діяльності;


щодо розміру запитуваної суми гранту та розміру власного внеску.




КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТНОСТІ ЩОДО ЗАЯВНИКІВ, ЯКІ МОЖУТЬ БРАТИ УЧАСТЬ У КОНКУРСІ

Грантова програма створена для учасників бойових дій, осіб з інвалідністю внаслідок війни, а також їхніх дружин або чоловіків.

А тому на грант можуть претендувати лише ті особи, які мають відповідний статус. Розглянемо, кого мають на увазі під такими особами:

 **Під учасником бойових дій** - фізичну особу у значенні, наведеному в пунктах 2, 11, 19-24 частини першої статті 6 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту».



 **Під особою з інвалідністю внаслідок війни** - фізичну особу у значенні, наведеному в пунктах 1, 4, 7, 11-13 частини другої статті 7 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту».





Під членами сім'ї - дружину або чоловіка учасника бойових дій або особи з інвалідністю внаслідок війни.

На грант можуть претендувати як нині діючі ФОП, так і особи, які є громадянами України й ще не сформалізували свою діяльність в організаційно-правову форму, але планують відкрити власну справу.

Потенційний грантоотримувач – це особа старше 18 років та молодше 65 років.

Якщо заявник є учасником бойових дій та/або особою з інвалідністю внаслідок війни і претендує на грант до 1 млн грн, то він повинен бути зареєстрований як ФОП від 3 років, тобто не менше 36 місяців до моменту подання заяви.



ВАЖЛИВО:

щоб пересвідчитися, що ви відповідаєте критеріям прийнятності щодо заявників, необхідно дати ствердну відповідь на усі нижченаведені пункти:



Я не перебуваю і не веду діяльність на окупованій території, в росії або білорусі.



Я не перебуваю під санкціями.



Я не маю відкритих проваджень у справі про банкрутство.



Я не зареєстрований як кредитна або страхова організація, інвестиційний або недержавний пенсійний фонд, учасник ринку цінних паперів та ломбард.



Я не займаюся обміном валют, виробництвом або виготовленням зброї, алкоголю чи тютюнових виробів.



Я не притягнений до кримінальної відповідальності через корупцію.



Я не є керівником та/або засновником, та/або кінцевим бенефіціарним власником більше ніж у п'яти платників податків.



Я не маю статусу публічного діяча.



Я не здійснюю жодної з цих видів діяльності:

- вирощування тютюну; дистиляція, ректифікація та змішування алкогольних напоїв; виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин; виробництво інших недистильованих напоїв із зброджуваних продуктів; виробництво пива, виробництво тютюнових виробів;
- діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; оптова торгівля напоями; оптова торгівля тютюновими виробами; неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах; роздрібна торгівля тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах; роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах (в частині роздрібної торгівлі зброєю та боєприпасами); роздрібна торгівля з лотків і на ринках харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами;
- діяльність центрального банку; інші види грошового посередництва; трасти, фонди та подібні фінансові суб'єкти; фінансовий лізинг; інші види кредитування; надання інших фінансових послуг (крім страхування та пенсійного забезпечення), н. в. і. у.; страхування життя; інші види страхування, крім страхування життя; перестраховування; недержавне пенсійне забезпечення;
- управління фінансовими ринками; посередництво за договорами по цінних паперах або товарах; інша допоміжна діяльність у сфері фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення; діяльність страхових агентів і брокерів; інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення; управління фондами;
- надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна, автомобілів і легкових автотранспортних засобів, вантажних автомобілів, сільськогосподарських машин і

устаткування, будівельних машин і устаткування, офісних машин і устаткування, у тому числі комп'ютерів, водних транспортних засобів, повітряних транспортних засобів, інших машин, устаткування та товарів, н. в. і. у.

Ще кілька порад, які не варто ігнорувати:

- 01** Перевірити, чи не перебуває ваша територіальна громада в Переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих російською федерацією.

Якщо виявиться, що ваша територіальна громада є в цьому переліку, то ви не можете отримати грант на цій території. А от якщо релокуєте бізнес або ж відкриєте новий в іншому регіоні, то маєте шанси на грантове фінансування.





- 02** Пересвідчитися, що у вас дійсний паспорт громадянина України (до прикладу, чи вклеєне вчасно фото в документ старого зразка тощо).




Додаткові питання, які необхідно собі поставити перед тим, як формувати бізнес-план.

- 01** Чи зможу я створити певну кількість робочих місць, що відповідає розміру гранту, а саме:

 до 250 000 – 1 робоче місце;

 до 500 000 – 2 робочих місця;

 до 1 000 000 – 4 робочих місця



ВАЖЛИВО:

у разі отримання фінансування у грантоотримувача виникає зобов'язання створити робочі місця протягом 6 місяців із моменту отримання коштів і працевлаштувати нового/нових працівників на 24 місяці.

02 Чи планую я провадити діяльність не менше 3 років та сплачувати податки?



ВАЖЛИВО:

у разі отримання фінансування у грантоотримувача виникає зобов'язання працювати і сплачувати податки щонайменше до моменту повернення до бюджету суми гранту у вигляді податків та обов'язкових платежів.



**КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТНОСТІ ЩОДО ВИДІВ
ДОЗВОЛЕНОЇ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Щоб пересвідчитися, що проєктна діяльність відповідає критеріям прийнятності, на грантові кошти необхідно планувати лише наступне:



придбання меблів, обладнання, транспортних засобів (які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях), необхідних для провадження господарської діяльності, що не підлягає відчуженню до виконання умов договору про надання гранту на створення або розвиток власного бізнесу (крім випадків відчуження внаслідок звернення стягнення на нього АТ «Ощадбанк» відповідно до договору застави);



закупівля ліцензійного програмного забезпечення (такі витрати повинні становити сумарно не більше 50 відсотків розміру гранту);






закупівля свійських тварин, птиці та бджіл, молодняка тварин та птиці, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних із реалізацією бізнес-плану (такі витрати повинні становити сумарно не більше 70 відсотків розміру гранту);



послуги з маркетингу та реклами (такі витрати повинні становити не більше 10 відсотків розміру гранту);



орендна плата за користування нежитловим приміщенням, земельною ділянкою, які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях (такі витрати повинні становити не більше 25 відсотків розміру мікрогранту);

-  плата за оренду обладнання (такі витрати повинні становити не більше 30 відсотків розміру гранту);
-  придбання на умовах лізингу обладнання, крім автомобілів, мотоциклів та інших транспортних засобів особистого користування (такі витрати повинні становити не більше 50 відсотків загального розміру гранту);
-  використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія).



КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТНОСТІ ЩОДО РОЗМІРУ ЗАПИТУВАНОЇ СУМИ ГРАНТУ ТА РОЗМІРУ ВЛАСНОГО ВНЕСКУ

Розмір гранту, який надається одному отримувачу, визначається відповідно до його суми запиту та не перевищує:

ДО 250 ТИС. ГРИВЕНЬ

для учасника бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни або для учасника бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни, зареєстрованих як фізична особа - підприємець або для другого з подружжя, у разі зобов'язання **створити одне робоче місце** після отримання гранту та працевлаштувати одного найманого працівника на умовах, визначених цим Порядком;

ДО 500 ТИС. ГРИВЕНЬ

для учасника бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни або для учасника бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни, зареєстрованих як фізична особа - підприємець або для другого з подружжя, у разі зобов'язання **створити два робочих місця** після отримання гранту та працевлаштувати одного найманого працівника на умовах, визначених цим Порядком;

ДО 1 МЛН ГРИВЕНЬ

для учасника бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни, зареєстрованих як фізична особа - підприємець, строк реєстрації якої становить не менше 36 місяців до моменту подання заяви на отримання гранту (далі - заява), у разі зобов'язання **створити чотири робочих місця** після отримання гранту та працевлаштувати чотирьох найманих працівників на умовах, визначених цим Порядком.

Гранти у розмірі до 500 тис. фінансуються виключно за кошти держави. Гранти у розмірі від 500 тис. до 1 млн гривень надаються за умови співфінансування отримувачем у такому співвідношенні: 70 відсотків вартості проєкту - за рахунок гранту, не менше 30 відсотків - за рахунок коштів отримувача (власних або кредитних).



ВАЖЛИВО:

сума даного внеску вираховується не з суми гранту, а з суми вартості всього проєкту. Тобто, якщо грант - 1 000 000 грн, то це 70% вартості проєкту, а вам необхідно ще запланувати власний внесок у розмірі 30%.



ВАЖЛИВО:

Якщо заявник не дотримається критеріїв прийнятності, то він не має шансу на отримання грантового фінансування.

РОЗДІЛ 2. ПЕРЕВІРКА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ЗАЯВНИКА

Щоб мати високі шанси на отримання грантової підтримки від донорів, потенційним грантоотримувачам необхідна бездоганна ділова репутація, тобто це:

- ✚ гарна кредитна історія, відсутність корупційних дій, судових справ, зокрема кримінальних проваджень, в яких отримувач є обвинуваченим, підозрюваним або засудженим;
- ✚ відсутність відкритих виконавчих проваджень, в яких отримувач є боржником;
- ✚ відсутність справи про банкрутство, податкового боргу, арештованого майна, дотичності до шахрайства, відсутність прізвища заявника в санкційних списках тощо.

Як показала практика розгляду грантових пропозицій у програмі «Робота» в 2022-2023 рр., на жаль, трапляється, що заявник переконаний у відсутності негативних факторів, але у відповідних базах містяться відомості про протилежне. А тому, щоб пересвідчитися, що ваша ділова репутація відмінна, перш ніж подавати заявку на участь у грантовому конкурсі, рекомендуємо перевірити відповідність і правдивість інформації про себе в переліку восьми реєстрів.

Реєстри якими користуються експерти при прийнятті рішень про видачу грантів:

- 01 Електронний кабінет платника – перевірка боргів по податках: <https://cabinet.tax.gov.ua/login>



- 02 Єдиний реєстр боржників: <https://erb.minjust.gov.ua/#/search-debtors>



- 03** Єдиний державний реєстр виконавчих проваджень:
<https://asvpweb.minjust.gov.ua/#/search-debtors>
- 04** Стан розгляду справ. Інформація щодо стадій розгляду судових справ, змінених після 28 травня 2015 року:
<https://court.gov.ua/fair/>
- 05** Єдиний державний реєстр підприємств і організацій України: <https://ukrstat.gov.ua/menu/edrpou.htm>
- 06** (Для платників ПДВ) Реєстр платників податку на додану вартість: <https://cabinet.tax.gov.ua/registers/pdy>
- 07** Державний електронний інформаційний ресурс МВС, в якому обробляється інформація з питань судимостей:
<https://hsc.gov.ua/index/poslugi/dovidka-pro-vidsutnist-sudimosti/>
- 08** Єдиний державний реєстр осіб, які вчинили корупційні правопорушення: <https://corruptinfo.nazk.gov.ua>




РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ОПИСОВОЇ ЧАСТИНИ БІЗНЕС-ПЛАНУ

СТИЛЬ НАПИСАННЯ ЗАЯВКИ

Кожен автор має свій неповторний стиль викладу матеріалу: одні пишуть просто, короткими реченнями, не навантажуючи текст складними конструкціями та формами, інші ж – використовують академічну мову, складнопідрядні та складносурядні речення, що дуже ускладнює сприйняття інформації. Пам'ятайте, що вашу грантову заявку читатимуть звичайні люди. Так, це експерти в своїй галузі, але і їм хочеться, щоб матеріал був викладений простою доступною мовою, без зайвих надскладних сентенцій та лінгвістичних метаморфоз. Рекомендовано послуговуватися офіційно-діловим стилем мови та здійснювати виклад матеріалу від першої особи.

Графічне несприйняття може викликати труднощі при читанні тексту. А тому:

-  не обирайте надто дрібний шрифт та міжрядкові інтервали і відступи; уникайте аббревіатур. Якщо потрібно посилатися на великий обсяг інформації, можна завантажити її на Google Диск або інший онлайн-ресурс, створити і надати посилання на нього, згенерувати QR-код для зручності і т.п.

Якщо ви не впевнені в тому, що пишете просто, доступно та зрозуміло, рекомендуємо використати частково метод перехресного читання. Це метод коректорського читання, при якому прочитану одним коректором частину коректури передають іншому коректорові, а після його прочитання – третьому і т.д., що запобігає звиканню до тексту, а отже, сприяє якісному його прочитанню. Щоб пересвідчитися, чи доступно і просто ви викладаєте матеріал, вам достатньо використати цей метод частково, надавши доступ до тексту особі, що не є експертом у вашій галузі. Ознайомившись із написаним, вона зможе дати вам відгук, чи зрозуміло все те, що ви виклали в заявці.

Стандартна структура описової частини бізнес-плану:

- 01 Бізнес та Бізнес-ідея.
- 02 Ринок та конкуренція.
- 03 Ваші плани продажів і маркетингу.

Кожен розділ має свої підпункти, інформацію в яких необхідно надавати розлого, аргументовано та застосовуючи спеціальні методи та правила. Розглянемо детальніше кожен розділ.

- 01 Бізнес та Бізнес-ідея.** Грантодавець дає такі рекомендації щодо формування цього пункту: описується організація бізнесу; вказуються основні переваги бізнес-ідеї; при необхідності зазначається додаткова інформація щодо організації бізнесу; вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком.

**ПРИКЛАД:**


Моя бізнес-ідея полягає у відкритті швейного ательє з пошиву весільних суконь. Я створюю підприємство з пошиття весільних суконь з метою подальшої їх реалізації за межами України.

На даному етапі знайшли приміщення та обладнання, яке товариш надає в суборенду, на якому плануємо з залученням двох працівників відшити першу колекцію суконь. У процесі пошиття суконь створюю торгову марку та беремо участь в аукціонах з метою оренди свого приміщення не менше 60 м². З метою виходу на експорт, просування нашого бренда за кордоном та пошуку клієнтів створюємо сайт нашої компанії. Після пошиття суконь із залученням моделі та фотографа здійснюємо якісну фотосесію товару та створюємо каталог. Також укладаємо угоду з відповідною рекламною агенцією для просування товару та розширення потенційного кола клієнтів.

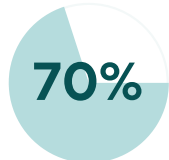
У даній галузі я працюю понад три роки. Це дало мені можливість напрацювати коло потенційних клієнтів та виявити, які моделі суконь мають попит за кордоном у різних країнах. Також аналізуючи діяльність різних компаній, в яких я працювала, я розумію вимоги клієнтів та помилки, які не слід припускати у співпраці. На підприємстві буде працювати два працівника та із збільшенням товарообороту буде збільшуватися чисельний склад персоналу.

Для фінансування проєкту планую отримати грант 500 000 грн, який буде спрямований на придбання обладнання, сировини та проведення рекламної кампанії. Власні кошти, не менш як 220 000 грн, планую використати на закупівлю професійного інвентарю, маркетинг, ремонт та меблювання, закупівлю сировини та інших витрат, необхідних для старту діяльності.

Розробляючи бізнес-план, вже з першого розділу необхідно враховувати умови фінансування, а саме:


 гранти у розмірі від 500 тис. до 1 млн гривень надаються за умови співфінансування отримувачем у такому співвідношенні:

не більше 70%
вартості проєкту -
за рахунок гранту



не менше 30% - за рахунок
коштів отримувача
(власних або кредитних)



 кількість нових найманих працівників на умовах грантової програми залежить від суми гранту:

- **грант до 250 000 грн** - один найманий працівник;
- **від 250 000 грн до 500 000 грн** - два найманих працівника;
- **від 500 000 грн до 1 000 000 грн** - чотири найманих працівника.



Грантодавець рекомендує формувати наступний підрозділ так:
Для фінансування проєкту планую отримати грант_____ грн, який
буде спрямований на _____ . Власні
кошти, не менш як _____ грн, планую використати
на _____ .

Рекомендуємо при формуванні змісту цього підрозділу враховувати умови програми щодо розміру гранту та можливого власного внеску.

**ПРИКЛАД:**

Для фінансування проєкту планую отримати грант 500 000 грн, який буде спрямований на придбання обладнання, сировини та проведення рекламної кампанії. Власні кошти, не менш як 220 000 грн, планую використати на закупівлю професійного інвентарю, маркетинг, ремонт та меблювання, закупівлю сировини та інших витрат, необхідних для старту діяльності.

ЦІЛІ

Цілі грантової діяльності розподіляються на короткострокові (в поточному році) та середньострокові (до трьох років, а саме: 12 кварталів).

Грантодавець наголошує, що цілі необхідно описувати у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі.

Ми також рекомендуємо послуговуватися загальноприйнятим у проєктному менеджменті методом SMART. Це аббревіатура, компоненти якої є критеріями постановки завдань. Вона утворена зі слів англ. *specific, measurable, area-specific, realistic, time-related*, де:

**S – specific, конкретність.**

Чи конкретне завдання достатньо зрозуміле з точки зору того, що, як, коли і де зміниться?

**M – measurable, вимірюваність.**

Чи піддаються завдання обчислюванню (наприклад, скільки становить збільшення, яка кількість людей)?

**A – area-specific, територіальність.**

Чи окреслюють завдання район або групу населення?

**R – realistic, реалістичність.**

Чи приведе виконання проєкту до перетворень і виконання зазначених завдань?

**T – time-related, визначеність у часі.**

Чи відображає завдання проміжок часу, впродовж якого воно має бути виконане?

Відповідність завдань наведеним критеріям значно збільшує ймовірність їх виконання, досягнення конкретних цілей і стратегічної мети проєкту.

Приклад цілей у поточному році:

- 01 суборенда приміщення з швейним обладнанням (1 тиждень);
- 02 найм кравчинь: конструктора- технолога та декоратора (1 місяць);
- 03 оренда та ремонт приміщення для здійснення діяльності - не менше 60 м² (1-2 місяці);
- 04 пошиття колекції з 35 суконь, яка буде складатися з ходових моделей під різних клієнтів та на різний бюджет (1 місяць);
- 05 створення сайту компанії (1-2 місяці);
- 06 створення логотипу та торгової марки (2 місяці);
- 07 проведення якісної фотосесії із залученням моделі та фотографа, яка буде відображати саму сукню, її вигляд на дівчині, деталі оздоблення та тканини виробу, адже це є ключовим елементом відображення та просування продукції за межами України (1-2 місяці);
- 08 укладання угоди з відповідною рекламною агенцією для просування сайту та розширення потенційного кола клієнтів (2-6 місяць); розширення та удосконалення обладнання (7-8 місяців);
- 09 пошук клієнтів із різних країн світу та вихід на товарооборот не менше 100 суконь на квартал (до 12-го місяця).

Варто зазначити, що цілі на 12 кварталів - це стратегічні цілі, які повинні відображати розвиток проєкту, а не тактичну діяльність, як-от придбання обладнання, навчання персоналу, закупівлю сировини тощо.

Приклад цілей на 12 кварталів:

- 01** збільшити кількість постійних клієнтів як мінімум на 30% за рахунок розвитку соцмереж, рекламних кампаній, збільшення асортименту послуг до кінця 2025 року;
- 02** збільшити кількість робочих місць як мінімум на 3 відповідно до збільшення кількості клієнтів та відповідно до об'ємів послуг до кінця 2025 року;
- 03** оновити та збільшити асортимент послуг на 30% до кінця 2025 року;
- 04** розширити асортимент брендів, представлених у нашому салоні, додавши як мінімум 3 нових бренда до кінця 2024 року.


СУМА ГРАНТУ
Приклад заповнення підрозділу «Сума вашого гранту»

СТАТТЯ ВИТРАТ	СУМА (ГРН)	ОБГРУНТУВАННЯ
 1.1. Праска - парогенератор	15 000	для прасування надлегких тканин
 1.2. Оверлок	13 000	для обрізання, обшивання країв тканини та закріплення обрізу краю
 1.3. Стіл розкрійний	22 000	для розкрою тканин та виготовлення лекал
 1.4. Швейні машинки в комплекті (2 шт.)	65 000	використовуються для пошиття атласних та надлегких тканин
 2. Сировина для пошиття суконь	330 000	тканини, аплікації для декору весільних суконь, бісер, гудзики, нитки, кринолін та інше для пошиття суконь
 3. Маркетинг/реклама	30 000	послуги просування в Інтернеті, таргет, інше
 4. Орендне приміщення	25 000	оренда за два квартали

Опис джерел надходження власних коштів для реалізації проєкту.

Грантодавець рекомендує, щоб у цьому підрозділі заявник детально описав джерело надходжень власних коштів для реалізації проєкту за статтями доходів.

Власний внесок заявника - це ресурси, які наявні в заявника і які можуть бути використані під час реалізації проєкту. Це можуть бути: власні заощадження, кредитні ресурси. У бюджеті проєкту необхідно відобразити, чи має організація власні кошти, передбачені для реалізації проєкту. Слід усвідомити, що фінансова участь організації в реалізації проєкту є значною перевагою при оцінці заявок експертною радою грантодавця.

Опис використання власних коштів для реалізації проєкту. У цьому підрозділі заявнику необхідно вказати статті доходу та надати обґрунтування.

СТАТТЯ ВИТРАТ	СУМА (ГРН)	ОБґРУНТУВАННЯ
 1. Закупівля сировини для пошиття суконь	110 000	Тканини, аплікації для декору весільних суконь, бісер, гудзики, нитки, кринолін та інше для пошиття колекції суконь
 2. Закупівля професійного інвентарю	60 000	Манекени для платтів, стійки вішалки, стелажі
 3. Маркетинг/реклама	30 000	Рекламна кампанія за допомогою рекламного агентства для просування в Інтернеті, таргет, інше
 4. Оплата інших послуг	30 000	Оренда, меблювання, проведення послуг електрики в орендованому приміщенні, оплата інших послуг
	220 000	



ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ

Це підрозділ бізнес-плану, в якому заявник здійснює опис цільової аудиторії споживачів своїх товарів/послуг та аналізує купівельну спроможність аудиторії. Цільова аудиторія проєкту – це фізичні та юридичні особи, на яких спрямовані проєктні активності та з якими передбачається взаємодія в межах проєкту, тобто отримувачі ваших послуг та покупці продукції.



Приклад опису підрозділу «Цільова аудиторія»:

За час роботи салону ми виділили декілька груп наших клієнтів: 1. Жінки віком від 20 до 55 років, із середнім та вище середнього доходом (ця група складає 95% наших клієнтів). 2. Чоловіки віком від 25 до 40 років із середнім та вище середнього доходом (чоловіки складають усього 5% наших клієнтів). За географічним охопленням наша цільова аудиторія - це жителі та гості міста Львів.

У наступному підрозділі необхідно продемонструвати, які потреби або проблеми клієнта задовольняють/вирішують продукти та/або послуги заявника та чому клієнти мають купувати саме ці товари/послуги.



Приклад:

Ми пропонуємо адекватне співвідношення якості та ціни, надаємо можливість клієнтам із будь-якої країни вносити корективи до сукні та її розмірів. Також ми надаємо змогу клієнту бути ексклюзивним у своєму регіоні. Завжди дотримуємося визначених строків виготовлення.

Заявнику у своєму бізнес-плані необхідно пояснити, який підхід до ціноутворення товарів та/або послуг він використовує.

**Приклад:**

Ціни в пекарнях нашої торгової марки, відкриті по договору франшизи, є єдиними по всій Україні і не можуть змінюватися власником на індивідуальний розсуд. Кава, напої та солодощі допустимі для продажу в пекарнях, і ціни на ці види продуктів встановлює власник пекарні.

**РИНОК ТА КОНКУРЕНЦІЯ**

Необхідно охарактеризувати наступні моменти:

- 01** зазначити, де отримувач збирається реалізовувати товар/послугу, потенційний розмір/можливість ринку;
- 02** назвати ключових конкурентів, підкреслити їхні сильні та слабкі сторони, визначити унікальні переваги власної пропозиції;
- 03** описати свою цільову групу покупців, їх мотивацію для купівлі товарів/послуг у отримувача;
- 04** будь-які інші ключові моменти, які здатні допомогти отримувачу збільшити чисельність своїх клієнтів.

**ПРИКЛАД:**

Реалізація цього бізнес-плану планується в орендованому приміщенні Комунального некомерційного підприємства «КОС» (вул. Троїцька, 1). Приміщення загальною площею 48 кв. м розташоване на першому поверсі і має окремий вхід із вулиці, що дозволяє нам встановлювати незалежний від КДЦ і зручний для клієнтів режим роботи (пн-пт з 9.00 до 19.00 та сб-нд з 10.00 до 18.00), а також у приміщенні є всі умови для відкриття кабінету лікаря-офтальмолога.

В Дарницькому районі проживає не менше 340 тис. людей. У мікрорайоні, де розташована наша оптика, відсутні (в пішій доступності) інші аналогічні оптики. Ми добре розуміємо: через те, що наша оптика тільки відкрилася в цьому районі, для впізнаваності і привернення уваги нам треба провести рекламну та маркетингову кампанію і ми вже це робимо.

Якщо порівнювати з відомою мережею «Люксооптика», то у нас аналогічний товар можна придбати у 1,5-2 рази дешевше. Нашими конкурентами також є дитячі лікарні, як приватні, так і державні, де можна отримати аналогічні послуги лікаря-офтальмолога, але не всі вони мають таке обладнання, як у нас, а в державних, до того ж, великі черги, хоча і безкоштовне надання послуг. Приватні клініки та лікарі в цьому сегменті здебільшого встановлюють ціни на послуги, дорожчі за наші.

У наступному підрозділі заявнику необхідно зазначити переваги свого бізнесу порівняно з бізнесом конкурентів.

ВАШІ ПЕРЕВАГИ	ВАШІ НЕДОЛІКИ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Досвід роботи у цій галузі - 3 роки. 2. Напрацьоване клієнтське коло іноземних замовників. 3. Різноманітна колекція на будь-який смак та на різний бюджет. 4. Володіння англійською та французькою мовами. 5. Молода, цілеспрямована та наповнена різними новими ідеями. 	<p>Недостатній стартовий капітал</p>
ПОТОЧНІ АБО МАЙБУТНІ МОЖЛИВОСТІ:	ПОТОЧНІ АБО МАЙБУТНІ ЗАГРОЗИ:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Завойовувати більший ринок збуту, поступове збільшення товарообороту. 2. Розширитися та наймати більше працівників: від 2 до 10. 3. Сформувати репутацію нашого бренда. 4. Відвідати міжнародні виставки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Через збройну агресію росії проти України існує загроза руйнування засобів виробничого процесу. 2. Непередбачувані обставини, стихійні лиха, хвороба або смерть.











ВАШІ ПЛАНИ ПРОДАЖІВ І МАРКЕТИНГУ

У цьому розділі повинна міститися інформація щодо того, як заявник планує просувати свій бізнес.

Рекомендуємо формувати комунікаційний план проєкту – це план здійснення комунікаційних заходів, який вносить заявник у грантову заяву як її частину. План може містити такі елементи: опис аудиторії, яку варто поінформувати про продукт/послугу, ключові повідомлення, тобто тези і гасла рекламної кампанії; класичні та новітні медіа як канали комунікації; методи поширення рекламної інформації тощо.

Ефективними інструментами просування бізнесу є:

-  Веб-сайт.
-  Веб-сайт (для електронної торгівлі).
-  Реклама (онлайн).
-  Реклама (друк, інше).
-  Маркетинг у пошукових системах.
-  Соц. медіа.
-  Торгові точки.
-  Події та виставки тощо.

При оцінюванні бізнес-плану експерти орієнтуються на надані заявником дані, тому уважно перевірте інформацію перед відправкою. Після отримання заявки виправлення не допускаються.

РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЧАСТИНИ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Фінансова частина бізнес-плану – це план надходжень та витрат.

Прогноз грошових потоків – це оцінка грошей, які отримувач очікує залучити та виплатити протягом наступного строку реалізації бізнес-плану. Він повинен відображати всю діяльність, яку отримувач описав у своєму бізнес-плані. Аналіз і прогнозування грошових потоків дозволяє прораховувати прогнозні результати підприємницької діяльності. Необхідно враховувати, що дані вказуються за кожний квартал окремо (наростаючим підсумком у межах окремого періоду-кварталу). Дані за 4 квартали не підсумовуються.

Статті надходжень	Опис (у разі необхідності)	Залишок коштів/переплат на дату початку	Квартали періоду реалізації бізнес-плану												Всього	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Розмір гранту																
Надходження від реалізації товарів/послуг																
Додаткові доходи від реалізації товарів/послуг																
Доходи від реалізації майна																
Інші джерела надходжень грошових коштів																
Всього надходжень																

Статті витрат пов'язані з реалізацією проєкту	Опис (у разі необхідності)	Залишок коштів/переплат на дату початку	Квартали періоду реалізації бізнес-плану												Всього	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Витрати, пов'язані з реалізацією продукції / надання послуг																
Придбання майна для здійснення діяльності																
Витрати на оренду																
Інші платежі																
Комунальні послуги (газ, світло, вода)																
Страхування																
Телефон та Інтернет																
Маркетинг та реклама																
Охорона																
Купівля або лізинг обладнання																
Поштові, поліграфічні, канцтовари																
Транспорт і доставка																

Оплата професійних послуг (юридичні, бухгалтерські)																			
Всього витрати на оплату праці																			
Заробітна плата заявника (для фізичної особи - підприємця)																			
Оплата праці працівників																			
Повернення гранту																			
Сплата податків і зборів																			
Всього витрати																			

Показники	На дату початку	Квартали періоду реалізації бізнес-плану												Всього						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12							
Ваш чистий дохід																				
Перехідний залишок коштів																				
Залишок коштів, всього																				
Нотатки та коментарі		Пояснення до заповнення																		
		Місце для пояснень будь-якої необхідної інформації, яку отримувач вказав вище при заповненні полів																		



ІНСТРУКЦІЯ ЩОДО ЗАПОВНЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

- 01** Для аналізу показників використовується приклад заповненого бізнес-плану з сайту Дія. Дана форма бізнес-плану використовується як шаблон для оформлення бізнес-плану при наданні заяви на отримання мікрогранту на створення або розвиток власного бізнесу відповідно до Порядку надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 року No 738.



Шаблон заповнення бізнес-плану є додатком до даної Інструкції. «Додаток до інструкції із заповнення фінансової частини бізнес-плану»:



- 02** У шаблонах перераховано ряд поширених параметрів, але вони можуть не в повному обсязі бути застосовані до бізнесу отримувача. Отримувач може додати необхідні елементи, які необхідні для розкриття інформації про його господарську діяльність, а також використати передбачене формою бізнес-плану поле для коментарів, щоб пояснити будь-які зроблені припущення, примітки або додаткові відомості, на які він хотів звернути увагу.
- 03** Бізнес-план має містити детальний опис бізнес-процесів. Заповнення всіх полів є необхідним для захисту бізнес-плану та отримання мікрогранту. Кожне поле бізнес-плану заповнюється, при цьому використовуються пояснення та поради для заповнення. Після надсилання отримувачем заявки виправлення не допускаються.
- 04** При формуванні запитуваної суми гранту необхідно враховувати вимоги щодо створення нових робочих місць відповідно до суми запиту:



250 000 гривень

у разі зобов'язання **створити одне робоче місце** після отримання гранту та працевлаштувати одного найманого працівника;



500 000 гривень

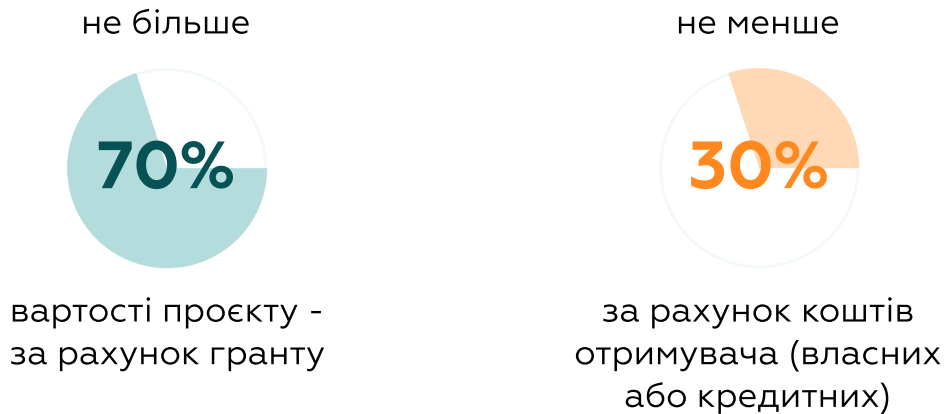
у разі зобов'язання **створити два робочих місця** після отримання гранту та працевлаштувати двох найманих працівників;



1 000 000 гривень

у разі зобов'язання **створити чотири робочих місця** після отримання гранту та працевлаштувати чотирьох найманих працівників.

- 05** Важливо пам'ятати, що гранти у розмірі від 500 000,00 до 1 000 000,00 гривень надаються за умови співфінансування отримувачем у такому співвідношенні:



Суми співфінансування відображаються у відповідних розділах бізнес-плану.

- 06** Важливо пам'ятати, що гранти надаються для покриття витрат на провадження господарської діяльності за такими визначеними напрямками, що вказані в першому розділі цього посібника.
- 07** Всі фінансові показники, які вносяться до бізнес-плану, повинні бути в гривнях із урахуванням ПДВ.
- 08** Всі фінансові показники, зазначені в частині «Сума вашого гранту» бізнес-плану, повинні збігатися з показниками частини Плану надходжень та витрат:
- сума гранту повинна бути однаковою в усіх частинах бізнес-плану.

Як бачимо на прикладі (див. Додаток до Інструкції), запитувана сума гранту становить 500 000,00 гривень. Ця сума відображається в розділі «Опишіть, як ви будете використовувати свій грант і як це допоможе вам досягнути ваших цілей» із деталізацією по статтях витрат:

1. Обладнання - 250 000 грн.
2. Закупка товару, інструментів та інвентарю - 140 000 грн.
3. Оренда приміщення - 60 000 грн.
4. Маркетинг і реклама - 50 000 грн.

- переходимо в План надходжень та витрат у показники над таблицею та переконуємося, що сума гранту збігається з показником у бізнес-плані:

Сума гранту, грн	500 000
Період надання гранту, квартали	12

- тепер аналізуємо розділ «Статті надходжень» та перевіряємо, чи правильно визначений «Розмір гранту»;
- якщо в розрахунках визначена доля участі заявника власними ресурсами, то в бізнес-плані заповнюється розділ «Опис джерел надходження власних коштів для реалізації проєкту», в якому зазначається сума власного внеску та деталізація по статтях надходжень цих коштів. Статті та суми витрат за рахунок власних коштів у проєкті зазначаються в розділі «Опис використання власних коштів для реалізації проєкту». Суми надходжень та витрат за рахунок власних коштів повинні збігатися. В прикладі (див. Додаток до Інструкції) ці статті становлять 214 300,00 гривень: 1. Закупка товару, інструментів та інвентарю - 200 000, 00 грн. 2. Інші витрати - 14 300,00 грн;
- переходимо в План надходжень та витрат і в розділі «Статті надходжень» перевіряємо статтю «Інші джерела надходжень грошових коштів» (Власні кошти), чи дорівнює вона сумі 214 300,00 гривень, яка фігурує в розділах бізнес-плану (див. Додаток до Інструкції).

09 Продовжуємо заповнювати статті Плану надходжень та витрат. Зверніть увагу, що вводити показники проєкту потрібно тільки в клітинки білого кольору, клітинки світло-блакитного кольору будуть автоматично обчислюватися на підставі ваших даних і вносити зміни в закладені розробником формули не рекомендується.

10 Планом надходжень та витрат передбачена деталізація даних у розрізі 12 кварталів або 36 місяців (1 квартал = 3 місяцям) реалізації грантового проєкту. Якщо ви обраховуєте планові показники в розрахунку на 1 місяць, не забудьте цей показник помножити на 3 (кількість місяців у 1 кварталі).


- 11** У розділі «Статті надходжень» нами вже заповнені статті надходжень грантових та власних коштів. Тепер заповніть статті інших надходжень, які ви очікуєте в ході грантової діяльності. Це можуть бути доходи основні та додаткові від реалізації товарів, робіт та послуг, доходи від реалізації (продажу) майна, тощо.
- 12** Для заповнення та розрахунку показників надходжень від реалізації товарів/послуг ви зазначаєте очікувані фінансові надходження від реалізації грантової продукції. Наприклад, у вас є потенційні покупці та замовники і ви можете визначити орієнтовні суми надходжень від продажів.
- Враховуючи те, що в перших періодах грантової діяльності (1, 2 квартали) ви скоріш за все будете запускати ваш проєкт та не будете отримувати максимальні доходи, варто надходження від продажу зазначати з тенденцією на поступове зростання обсягів доходу. Подивіться, як зазначено у прикладі (див. Додаток до Інструкції): кожен квартал сума надходжень збільшується на певну величину. Таким показником збільшення може бути, наприклад, щоквартальний відсоток зростання обсягів продажів, який ви попередньо передбачили в показниках бізнес-плану, тощо.
- 13** Заповнюємо статті витрат на реалізацію грантового проєкту. Розробником запропоновано перелік статей витрат у шаблоні, але вони можуть не в повному обсязі бути актуальні для вашого проєкту. На основі цього ви можете додавати необхідні статті та елементи, які необхідні для розкриття діяльності вашого підприємства.
- 14** Визначте статті та суми витрат, які будуть спрямовані на реалізацію проєкту. Якщо ми передбачаємо доходи від реалізації продукції з тенденцією до збільшення, то й збільшення витрат також варто визначати пропорційно до збільшення доходів.
- 15** Сума витрат на реалізацію проєкту не повинна бути меншою за суму гранту плюс власний внесок. У нашому прикладі (див. Додаток до Інструкції) це 500 000,00 грн - грант та 214 300,00 грн - власні кошти підприємства. Витрачання цих коштів ви повинні зазначити за тими ж статтями, що й у бізнес-плані.

16 Таким чином, у вас вже сформовані статті витрат за рахунок грантових та власних коштів, це:

- Обладнання- 250 000 грн.
- Закупка товару, інструментів та інвентарю - 140 000 грн.
- Оренда приміщення - 60 000 грн.
- Маркетинг і реклама - 50 000 грн.
- Закупка товару, інструментів та інвентарю - 200 000, 00 грн.
- Інші витрати - 14 300,00 грн (див. Додаток до Інструкції).


Перенесіть ці показники до розділу «Статті витрат» із розбивкою на 12 кварталів. Але, можливо, що певні статті витрат будуть носити не щоквартальний, а разовий характер. Наприклад, витрати на придбання обладнання у вашому проєкті можуть бути тільки в 1 та/або 2 кварталах, витрати на рекламу та маркетинг можуть носити щомісячний чи щоквартальний характер, але не з початку реалізації грантового проєкту, а з 3 кварталу, тощо.


17 Тепер проаналізуйте, які витрати необхідні для реалізації грантового проєкту, але не увійшли до розділу. Ці витрати повинні мати безпосереднє відношення до грантової діяльності. До таких витрат можуть належати витрати на:


 оренду приміщень;

 обладнання;

 транспорт;

 комунальні послуги;

 банківське обслуговування;

 оплату праці, тощо.

Такі витрати, як правило, носять регулярний характер. Тож, їх можна обрахувати за місяць/квартал та зазначити в Плані доходів та витрат із тенденцією до збільшення відносно збільшення доходів.

- 18** Перейдемо до статей, які відображають витрати на оплату праці найнятих працівників та ФОП. Стаття витрат «Оплата праці працівників» відображає фонд оплати праці (нараховану зарплату) найнятих працівників, які зайняті в реалізації грантового проекту з урахуванням необхідної за умовами надання гранту кількості нових робочих місць. Збільшення обсягів зарплати ви передбачаєте з того кварталу, з якого ви будете наймати нових працівників. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) на фонд нарахованої зарплати найнятих працівників у даній статті не зазначається.
- 19** Стаття «Заробітна плата заявника (для ФОП)» заповнюється в тому випадку, коли заявник – ФОП. У ній ФОП зазначає суму щоквартального доходу у вигляді заробітної плати в проекті. У цій статті ЄСВ не вираховується.
- 20**

Обов'язковою умовою надання гранту є повернення до бюджету протягом терміну реалізації грантового проекту у вигляді податків суми, не меншої за суму гранту. З метою здійснення необхідних обрахунків для виконання цієї норми передбачена стаття витрат «Сплата податків і зборів».
- 21** У даній статті зазначте планову величину податків до бюджету відповідно до обраної вами системи оподаткування. Зазначайте ті податки, платниками яких ви зареєстровані. Якщо ви платники єдиного податку (ЄП) відповідної групи, зазначте суми ЄП за квартал. Якщо ви платник ПДВ, обрахуйте планові надходження до бюджету за квартал даного податку в залежності від обсягів доходів від реалізації вашої продукції, які ви зазначили в статті «Надходження від реалізації товарів/ послуг» за формулою: сума стовпчика надходження за квартал/6.
- 22** Також до статті витрат «Сплата податків і зборів» додайте розрахункові показники ЄСВ відповідно до фонду зарплати за певний квартал за формулою: сума витрат за статтею «Всього витрати на оплату праці» x 22%.

- 23** До цієї статті також можна включити обов'язкові відрахування із зарплати:

18% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО)

1,5% військового збору (ВЗ).

Ці дані обраховуйте аналогічно ЄСВ:

x18% стаття «Всього витрати на оплату праці» (ПДФО)

x1,5% стаття «Всього витрати на оплату праці» (ВЗ)

- 24** Формула статті «Сплата податків і зборів» обрахує суму запланованих податків та зборів до бюджету протягом терміну реалізації грантового проєкту. Загальний підсумок за цією статтею повинен дорівнювати або бути більшим за суму гранту.
- 25** Формула статті «Повернення податків» автоматично обрахує поквартально залишок суми, яка потребує сплати до кінця терміну реалізації грантового проєкту.
- 26** Після заповнення всіх статей доходів та витрат проєкту автоматично обрахуються показники залишку коштів та чистого доходу за період (квартал та 12 кварталів).
- 27** Переконайтеся, що результати показників чистого доходу та залишку коштів за 12 місяців не мають від'ємних значень. У розрізі кварталів, особливо на початку реалізації проєкту, від'ємні показники дохідності є припустимими.
- 28** З метою донесення до експертів, що будуть перевіряти вашу грантову заявку, інформації щодо мети та обґрунтованості обрахунків вашого проєкту намагайтеся максимально деталізувати інформацію по статтях проєкту, заповнюючи колонки «Опис», «Обґрунтування», «Ваші нотатки та коментарі».
- 29** Отримувач може отримати консультацію щодо заповнення бізнес-плану, звернувшись до онлайн-підтримки через чат-бот Державної служби зайнятості.








РОЗДІЛ 5. ЯК ГОТУВАТИСЯ ДО СПІВБЕСІДИ. ОСНОВИ ПІТЧИНГУ ПРОЄКТІВ

Після формування переліку заяв, перевірки ділової репутації та відомостей, зазначених у заяві, уповноважений банк надсилає їх до Державного центру зайнятості в електронній формі для подальшої передачі регіональному центру зайнятості. Регіональний центр зайнятості проводить співбесіду з потенційним грантоотримувачем.

Щоб набрати максимальну кількість балів (50) за результатами співбесіди, необхідно до неї ретельно підготуватися.

Варто ознайомитися з «Критеріями оцінювання бізнес-плану отримувача мікрогранту на створення або розвиток власного бізнесу для прийняття рішення Державним центром зайнятості про надання мікрогранту», а саме:

-  Мотивація та реалізація запропонованого проєкту.
-  Чітке розуміння бізнес-плану.
-  Чітке розуміння маркетингового плану (розвиток продажів, етапи розвитку).
-  Чітке розуміння операційного плану (витрати на персонал, податки, закупівля обладнання тощо).
-  Попередній досвід роботи, що може бути релевантним у реалізації бізнес-плану.



АЛГОРИТМ ПІДГОТОВКИ ДО СПІВБЕСІДИ

01 Відкрийте свій бізнес-план.

Уважно перечитайте свій бізнес-план та переконайтеся, що добре розумієте всі його аспекти. Зверніть увагу на мету, стратегію, фінансові показники та ключові елементи плану для кращого розуміння та підготовки до презентації бізнес-плану.

02 Напишіть текст для виступу.

Запишіть чітко, обґрунтовано та переконливо аргументи, які пояснюють, чому ви заслуговуєте на отримання гранту та яким чином він допоможе у вашій бізнес-ідеї.

03 Зробіть репетицію виступу.

Після того, як текст виступу складено, відведіть час для репетиції. Повторюйте виступ декілька разів, докладаючи зусиль. Практика допоможе збільшити вашу впевненість, поліпшити темп мовлення.

04 Перегляньте ще раз умови гранту.

Перегляньте умови та критерії гранту. Знаючи всі деталі та аргументи заявки, ви зможете дати більш обґрунтовані відповіді та навести переконливі аргументи.






05 Підготуйте робоче місце.

Зробіть робоче місце організованим, чистим, підготуйте свій паспорт; впевніться, що у вас є додаток Zoom, та вкажіть там ПІБ, переконайтеся, що у вас є стабільне інтернет-з'єднання, та перевірте роботу камери та мікрофона; підготуйте паперові документи промови та відповіді на запитання.

06 Підготуйте відповіді на типові питання. Ось три блоки:

Блок ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПИТАННЯ – питання, спрямовані на розуміння, чи претендент на грант доклав максимум зусиль для забезпечення життєздатності проєкту.

Для прикладу:

-  Чи знайшли офіс, приміщення для розміщення цеху, магазину тощо? Чи є попередні домовленості щодо оренди приміщення?
-  Де будете брати сировину/товар? Чи є домовленість із постачальниками?
-  Чи продуманий логістичний ланцюг: сировина/товар/збут?
-  Де будете збувати товар/послугу? Чи є для цього попередні домовленості?
-  Яка реклама адекватна під бізнес? Яким чином та якими заходами будете здійснювати?

- ❄️ Наявний чи відсутній досвід за напрямком діяльності відповідно до бізнес-плану?
- ❄️ Які освіта, досвід, робота будуть сприяти бізнесу?
- ❄️ Чи проходили додаткове навчання щодо управління бізнесом?
- ❄️ Чому ваші товар/послугу будуть купувати? Чи вивчений попит і чим його можна підтвердити?
- ❄️ Яких працівників планується найняти та чи є такої кваліфікації на ринку праці?



Блок ПИТАННЯ ЩОДО ПРАВИЛЬНОСТІ ВИТРАТ ЗГІДНО З БІЗНЕС-ПЛАНОМ.

Дані питання мають на меті визначити відповідність до реальних витрат по даному бізнесу. Запитання направлені виключно на ті витрати, які зазначені в БП. Основні з них:

- ❄️ Формування собівартості товару/послуги?
- ❄️ Який обсяг/скільки товару буде реалізовуватися в місяць?
- ❄️ Яка ціна одиниці товару та чому саме така?
- ❄️ Чим засвідчується вказаний попит на товар/послугу?
- ❄️ Який розмір витрат на сировину, чому такий?
- ❄️ Чи відповідають дійсності витрати на оренду приміщення? Можуть уточнити, в якому районі чи місті буде орендуватися та чи вказана орендна плата є адекватна.
- ❄️ Яка ЗП у працівників та чи вона відповідає ринку праці щодо кваліфікації працівників?
- ❄️ Можуть уточнити систему оподаткування. Як ви обчислювали податки для вашого бізнесу? Яке число працівників плануєте найняти та який їх рівень заробітної плати?

- ✚ Витрати на бухгалтера та інші аутсорсингові послуги. Вважається, що бізнес без них не може повноцінно функціонувати, особливо середній та більше середнього.
- ✚ Розмір власного внеску та на що саме буде направлено кошти. Можуть уточнити, звідки кошти на власний внесок. Для існуючого бізнесу його можна не вказувати, для нового - обов'язково. Він має бути не менший оборотних коштів за перший квартал мінус грантові кошти та майбутня виручка.
- ✚ Розмір комунальних послуг, чи враховано зростання їх вартості.



ЗАГАЛЬНІ УМОВИ

- ✚ Перед співбесідою необхідно в камеру комп'ютера показати свій власний паспорт.
- ✚ Мати роздрукований екземпляр БП біля себе, щоб швидко відповідати на питання по ньому.
- ✚ Співбесіда триває не менше 20 хв.
- ✚ Для нового бізнесу питань більше на порядок, для існуючого – питання здебільшого уточнюючого характеру.
- ✚ Можуть перенести зустріч на швидший час, заздалегідь попереджують про це дзвінком.
- ✚ Розмову веде Голова комісії, що є, як правило, економістом, тому розмова є змістовна та по суті бізнесу.
- ✚ Не можна не відповідати на питання, особливо по БП.
- ✚ У кінці розмови висновки щодо неї не повідомляють, але можуть натякнути на рекомендації для Державного центру зайнятості щодо даного БП.



Всі дані повинні мати динамічний характер, перший та другий рік - більше зростання, третій рік – повільніше зростання доходу та витрат бізнесу.



Можна за потреби відобразити найм більше ніж 2 осіб працівників.



ВАЖЛИВО:

відмова від співбесіди, зокрема непогодження отримувачем запланованої дати та часу проведення співбесіди протягом двох днів після повідомлення регіональним центром зайнятості про таку дату та час, може стати причиною відмови в наданні грантового фінансування.

РОЗДІЛ 6. ЩО РОБИТИ У ВИПАДКУ ОТРИМАННЯ ВІДМОВИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ДООПРАЦЮВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

У разі, коли за результатом розгляду бізнес-плану є необхідність його доопрацювання отримувачем, регіональний центр зайнятості повертає такий бізнес-план для доопрацювання отримувачу та переносить його розгляд на наступний період у межах встановленого кінцевого строку за результатами доопрацювання.

Не є підставою для повернення бізнес-плану наявність орфографічних, синтаксичних, граматичних помилок, що не спотворюють змісту бізнес-плану.

Доопрацьований бізнес-план подається отримувачем протягом 15 календарних днів із дня отримання повідомлення регіонального центру зайнятості, надісланого в кабінет отримувача на Порталі Дія. У разі неподання доопрацьованого бізнес-плану у строки, визначені цим абзацом, Державним центром зайнятості приймається рішення про відмову у наданні гранту.

Доопрацювання бізнес-плану може бути здійснено отримувачем один раз.

ВАЖЛИВО:














ненадання доопрацьованого бізнес-плану протягом 15 календарних днів із дня отримання повідомлення регіонального центру зайнятості, надісланого в кабінет отримувача на Порталі Дія, може бути причиною відмови в наданні грантового фінансування.

У разі отримання відмови заявник може подавати повторно бізнес-план. Але перед цим варто проаналізувати причини, у зв'язку з якими йому було відмовлено.

Необхідно знати, що Державний центр зайнятості має право відмовити отримувачу у наданні гранту з таких підстав:



невідповідність отримувача вимогам пунктів 3 та/або 8 Порядку надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу;

-  набрання за результатами перевірки ділової репутації та відомостей, зазначених у заяві, проведеної уповноваженим банком, 98 та менше балів;
-  набрання підсумкового балу менше 130;
-  непрозорі або сумнівні очікувані результати реалізації бізнес-плану;
-  негативна ділова репутація хоча б за одним із критеріїв перевірки ділової репутації;
-  подання заяви отримувачем, який вже отримав грант відповідно до Порядку надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу;
-  отримання з відкритих джерел та реєстрів додаткових фактів/інформації щодо негативної ділової репутації отримувача, зокрема фактів приховування інформації;
-  відмова від співбесіди, зокрема непогодження отримувачем запланованої дати та часу проведення співбесіди протягом двох днів після повідомлення регіональним центром зайнятості про таку дату та час;
-  відсутність та/або невідповідність у бізнес-плані напрямів витрат, передбачених пунктом 5 Порядку надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу, видатків на виплату заробітної плати найманим працівникам та сплату податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у сумі отриманого гранту;
-  ненадання доопрацьованого бізнес-плану протягом 15 календарних днів із дня отримання повідомлення регіонального центру зайнятості, надісланого в кабінет отримувача на Порталі Дія;
-  невідповідність поданих документів вимогам законодавства;
-  керівник та/або засновник, та/або кінцевий бенефіціарний власник є особою, яка є керівником та/або засновником, та/або кінцевим бенефіціарним власником більше ніж у п'яти платників податків.

НАЙЧАСТІШИМИ ПРИЧИНАМИ ВІДМОВИ Є:


- 01 Коли заявник не вказує/не бажає відобразити інші витрати у детальному кошторисі. Працівники центру зайнятості, які оцінюють бізнес-план, рекомендують наповнювати кожну статтю витрат, щоб таблиця виглядала достатньо заповненою.
- 02 Коли заявник не знає своїх зобов'язань для отримання гранту (офіційне працевлаштування осіб та сплата за них податків).
- 03 Незнання заявником кількості сплачених податків та в якому розмірі.
- 04 Не вказано збільшення мінімальної заробітної плати для працівників (потрібно врахувати збільшення мінімальної зарплати на наступні 2 роки).
- 05 Неправильне відображення участі власними коштами, якщо вони передбачені у заяві (у таблиці надходжень бізнес-плану потрібно розділити поквартально).

Усунути причини відмови в отриманні гранту – це запорука того, щоб наступні спроби взяти участь у грантових конкурсах виявилися успішними.

РОЗДІЛ 7. ВІДМІННОСТІ ЩОДО НАПРЯМІВ ВИТРАТ ГРАНТОВОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ВЕТЕРАНІВ ТА ДРУГОГО З ПОДРУЖЖЯ У ПОРІВНЯННІ З ПРОГРАМОЮ НАДАННЯ МІКРОГРАНТІВ «ВЛАСНА СПРАВА»

Гранти надаються для покриття витрат на провадження господарської діяльності практично за такими ж напрямками, як і по «Власній справі» з окремими відмінностями. Для спрощення ми створили порівняльну таблицю щодо розміру відсотків покриття витрат у розрізі напрямів.



Напрямок витрат	Граничний розмір покриття витрат від загального розміру гранту, %	
	«Грант для ветеранів»	«Власна справа»
 Придбання транспортних засобів (які будуть використуватися в комерційних та виробничих цілях)*	без обмежень	не передбачено
 Лізинг обладнання, крім автомобілів, мотоциклів та інших транспортних засобів особистого користування	50	50
 Закупівля ліцензійного програмного забезпечення**	50	50
 Закупівля свійських тварин, птиці та бджіл, молодняка тварин та птиці, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних із реалізацією бізнес-плану	70	50 (враховується разом із ліцензійним ПО)






	Плата за оренду обладнання	30	10
	Послуги з маркетингу та реклами	10	10
	Плата за оренду нежитлового приміщення	25	25
	Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)	без обмежень	без обмежень

* У програмі «Грант для ветеранів» входить в один напрям витрат разом із придбанням меблів, обладнання, транспортних засобів (які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях), необхідних для провадження господарської діяльності, що не підлягають відчуженню до виконання умов договору про надання гранту на створення або розвиток власного бізнесу (крім випадків відчуження внаслідок звернення стягнення на нього уповноваженим банком (АТ «Ощадбанк» відповідно до договору застави) згідно з п. 4 Порядку.

** Такий напрям витрат як закупівля ліцензійного програмного забезпечення в програмі «Грант для ветеранів», виокремлено. У програмі «Власна справа» програмне забезпечення відноситься до тієї ж категорії витрат, що й закупівля ліцензійного програмного забезпечення, свійських тварин та птиці, багаторічних насаджень, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних із реалізацією бізнес-плану.

ЯКІ ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ ЦІЄЇ ПРОГРАМИ ВІД НАДАННЯ МІКРОГРАНТІВ ЗА ПРОГРАМОЮ «ВЛАСНА СПРАВА»?

-  грантоотримувач може отримати 250 тис. грн, при цьому має створити одне нове робоче місце, а не два, як за програмою «Власна справа»;
-  дружина або чоловік учасника бойових дій або особи з інвалідністю внаслідок війни мають створити два нових робочих місця тільки в разі отримання гранту в розмірі 500 тис. грн;

-  для отримання гранту в розмірі більше 500 тис. грн заявник має бути зареєстрований як фізична особа-підприємець не менше ніж протягом 36 місяців до дати подання заяви;
-  на створення ФОП або юридичної особи, укладення договору про надання гранту та відкриття рахунку отримувачу надається не 15, а 20 робочих днів;
-  різниця в напрямках витрат та відсотках їх використання на той чи інший напрям;
-  необхідність здійснення співфінансування бізнес-проєкту власними коштами для грантів від 500 тис. до 1 млн грн (мінімум 30%);
-  для новостворених робочих місць переважне право працевлаштування мають зареєстровані безробітні. У разі відсутності таких безробітних, які можуть бути працевлаштовані на робочі місця, створені отримувачем гранту, комплектування таких робочих місць здійснюється підприємцем самостійно.

Сподіваємося, що ця інформація допоможе вам успішно сформулювати заявку та отримати фінансування в межах грантової програми для ветеранів та другого з подружжя або «Власна справа». Нагадуємо, що подати заявку на отримання гранту ви можете прямо зараз!



Грант для ветеранів та членів їхніх сімей



Грант на власну справу

Рішення про надання гранту приймається Державним центром зайнятості протягом 15 робочих днів із дня кінцевого строку подання заяв на основі інформації уповноваженого банку, яка містить результати перевірки ділової репутації та відомостей, зазначених у заяві, а також результатів співбесіди з отримувачем, проведеної регіональним центром зайнятості.

УСПІХІВ!

Посібник розроблено на замовлення
Програми реінтеграції ветеранів, яку реалізує IREX
за підтримки Державного департаменту США.

Програма реінтеграції ветеранів, IREX



contact.vrp@irex.org



<https://www.irex.org/>

