



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА



ЗАЯВКА
НА УЧАСТЬ У КОНКУРСІ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ-
ПОЧАТКІВЦІВ (СТАРТАПІ) У РАМКАХ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА 2019-2020 РОКИ
РЕЄСТРАЦІЙНА КАРТКА ПРОЕКТУ

НАЗВА ПРОЕКТУ	<i>При заповненні змінюйте підказки виділеного сірим курсивом тексту власним текстом виділеним прямим шрифтом чорного кольору</i>
ПІБ заявника або назва юридичної особи	
Організаційно-правова форма заявника	<i>Громадянин без статусу підприємця, ФОП, Громадська організація, СФГ, Споживче товариство, ТОВ та ін.</i>
Ідентифікаційний номер / Код організації за ЄДРПОУ	<i>1234567890 (10 цифр)</i>
Адреса проживання заявника\ Юридична адреса організації - заявника	<i>Вказується реальна адреса, за якою можна контактувати із заявником</i>
Контактна інформація	<i>1. телефони, 2. e-mail, 3. веб-сайт та/або сторінка у фейсбуці (за наявності)</i>
Загальний бюджет проекту, грн.	<i>100 000 грн.</i>
• в т.ч. очікуване фінансування за рахунок конкурсу, грн.	<i>до 30 000 грн.</i>
Термін реалізації проекту, місяців	<i>3 місяці</i>
Розташування (місце реалізації) проекту	<i>Населений пункт, район, область</i>
Комерційна мета проекту	<i>Комерційна мета (зазвичай) – отримання або збільшення вигоди від реалізації продукту або послуги шляхом впровадження переробки, виробництва, збільшення урожайності, впровадження нових сортів/порід, та ін., тобто ті покращення, реалізація яких призведе до збільшення валового доходу від бізнесу</i>
Соціальна мета проекту	<i>Соціальна мета – конкретні показники впливу від діяльності вашого бізнесу на життя громади, регіону тощо або окремих мешканців</i>
Очікувані фінансові результати проекту, грн.	<i>Дохід: Сукупні витрати: Чистий прибуток: Витрати на соціальні цілі:</i>

Даю згоду на збирання, зберігання, використання та поширення персональної інформації, згідно ЗУ “Про інформацію” (N 2938-VI від 13.01.2011р.)

_____ (дата)

_____ (ПІБ)

_____ (Підпис)



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА



ПРОЕКТ

1. Анотація проекту (до 500 слів)

Лаконічно опишіть бізнес-ідею та шляхи її реалізації. Вкажіть очікувані результати від впровадження проекту.

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. Ужгорода.

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

В результаті виконаних дій 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 в свою чергу призведе до збільшення валового доходу з 250 тис. грн. на рік до 400 тис. грн, або на 62,5%.

Соціальним ефектом втілення бізнес плану є створення двох нових робочих місць. збільшення надходжень до бюджету і соціальних виплат, а також реалізації власної програми соціальної відповідальності шляхом цільової допомоги місцевому будинку – інтернату для людей похилого віку на суму, не меншу за 10% від чистого прибутку щомісячно.

2. Опис проекту

2.1. Опис продукції (послуг)

Для будь-якого підприємницького проекту необхідно наочне представлення товару або послуги, які будуть вироблятиметься в рамках вашого проекту. 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, по яким 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 проекту. Дайте відповідь на питання – хто ваші клієнти?

Для прикладу: при вирощенні 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 та ін. 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 смт. Перечин складає:

(2637 мешканців + 200 гостей міста) x 4 послуги на рік x 50 грн. (середня вартість



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА

послуги)=567400 грн. Це і є ємність ринку для перукарських послуг.

- Оцініть вашу потенційну частку на ринку з врахуванням конкурентів.

Для прикладу: послуги перукарні в смт. Перечин

567400 (ємність ринку) / 4 (кількість перукарень-конкурентів, включаючи вашу) = 141850 грн. В залежності від конкурентоздатності вашого бізнесу ця сума може коливатись в межах 10%, тобто складатиме від 127 до 155 тис. грн валового доходу на рік.

Отже, за таких умов заробити на перукарні в смт. Перечин більш ніж 130-155 тис. грн на рік дуже важко.

Типова помилка: співставляйте розрахунок ринкової ємності і частки на ринку при підготовці фінансового плану. Типовою помилкою є невідповідність інвестицій у бізнес очікуваним прибуткам (коли для прибутку 3-5 тис на місяць потрібно вкласти 500 тис. грн. – це неефективна інвестиція в більшості випадків), або неврахування додаткових витрат (реальні витрати початківцям поррахувати важко, тож додавайте до загальної суми витрат мінімум 10% 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 1га для вирощення кормів, оброблена.
	Приміщення (80м ² , цегла, шиферне покриття, утеплене, обладнане)
	Інкубатори на 360 яєць, 4 шт.
	Колодязь, насос, ємкість для води 3м ³
	Загін огорожений для вирощення молодняка, 26м ²
	Електрогенератор HYUNDAI NHY 3010F 50 Гц 4-х тактний OHV, бензиновий
	Склад для інвентаря та кормів 10м ²

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 складування 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 при розрахунку уявіть, що у вас вже є необхідне обладнання, приміщення, земля для обробітку, поголів'я, ресурси та ін.).

○ Перерахуйте асортимент готової продукції. Зробіть це у вигляді таблиці.

Для прикладу: Асортимент продукції сімейної молочної міні-ферми з шести корів.

Таблиця 2

Найменування продукції	Обсяг виробництва річний, кг.	Умовна ціна реалізації за кг., грн.	Валова виручка, грн.



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА



APP "ЗАКАРПАТТЯ"

1.	Молоко сире	6130	80	490400,
2.	Масло	(для прикладу	(розрахункова	0 (аналогічно
3.	Сироватка	взято	усереднена	розраховуйте
4.	Сметана збита	загальну	ціна, при	виручку за
5.	Сметана сепарована	цифру, але	складанні БП	кожним
6.	Вершки	при складанні	вказуйте ціну	продуктом)
7.	Бринза	БП опишуйте	кожного	
8.	Бринза зі смаковими добавками	обсяги за	продукту)	
(шпинат, часник, кріп, солодка та ін.)		кожним		
9.	Сир домашній	продуктом)		
10.	Сири тверді вимочені			
11.	Інші продукти (біологічні добрива та			
ін.)				

○ 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 міні-ферми з шести корів.

Таблиця 3

з/п	Найменування витрат	Опис	Ці на за од., грн.	Вартість, грн.
	Корми для корів	Сіно, жом, мінеральні добавки та ін. 10 тон на 1 корову/рік	3000,0	180000,0
	Ветеринарні препарати та послуги фахівців	Ліки, послуги по заплідненню та ін., комплект	600,0	3600,0
	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
	Оновлення племінної породи	Закупівля племінних нетільних корів молочної породи	25000,0	25000,0
	Транспортні витрати	Доставка кормів, реалізація продукції та ін.	5000,0	5000,0
	Фасування та упаковка	Ємності для рідини, пакети, дозатор, етикетки, підтримка власного бренду та ін.	-	6000,0
	Змінні технологічні витрати та сировина	Змінне обладнання (посуд, діжки, лійки, відра), складники для розсолів для виготовлення сирів, розпушувачі та ін., комплект	3000,0	3000,0
	Проведення аналізів та лабораторних досліджень	Санітарна сертифікація продукції для реалізації готової продукції	3000,0	3000,0
	Комунальні послуги, паливо, енергетичне забезпечення, зв'язок, інтернет	Опалення, мережі для роботи обладнання, зберігання готової продукції, комунікаційні витрати комерційного характеру, вивіз і утилізація відходів	9000,0	9000,0



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА



APP "ЗАКАРПАТТЯ"

	Оплата праці постійного/найманого персоналу	Оплата послуг реалізаторів, 5% від вартості проданої продукції	24000,0	24000,0
	Податки та соціальні виплати	Обов'язкові платежі до бюджету	9670,0	9670,0
	Соціальні зобов'язання	Спонсорство, благодійність, допомога на розвиток громади тощо	12000,0	12000,0
	Інші витрати	Ринковий збір, банківські послуги, реклама, візитівки і вкладиші, СММ-маркетинг тощо	5000,0	5000,0
	Непередбачені витрати	10% від загальної суми на витрати		29000,0
Всі 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 в перукарському салоні с.Невицьке

Таблиця 4

Місяці показники										0	1	2	За рік
<i>Послуги нігтьового сервісу і естетичної косметології</i>													
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,
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,
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,

2.5. Інвестиційний план

Опишіть ваші потреби для старту/подальшого ведення бізнесу. Що вам потрібно закупити/обладнати/покращити, щоб ваш бізнес-план почав реалізовуватись? 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

	Інвестиційне призначення	Обґрунтування виробничої потреби	Сума, грн.
Буде придбано за грантові кошти			
	Буріння свердловини 65 м	Забір води для поливу	40000,0
	Закупівля насоса для свердловини	Забір води для поливу	10000,0
Буде придбано власним коштом			
	Закупівля ємкостей об'єм 3м ³ - 2 шт.	Забір води для поливу	20000,0
	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.



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА



Мета розділу - довести, що реалізація продукції (надання послуг) не викликатиме серйозних проблем. Реклама, просування, клієнтський сервіс – закохайте потенційного інвестора у ваш бізнес вже зараз!

Опишіть, яким саме буде ваш товар на вигляд? Що ви зробите, щоб ваш товар був впізнаваний на ринку, і 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 проектом і календарний план його реалізації

Діяльність за проектом передбачає проведення низки заходів, спрямованих на а) підготовку до старту проекту (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 сприятливою кон'юнктури на ринку та є) реалізація и отримання валової виручки.

Діяльність за проектом 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 п.2.4 цієї форми.

• Розрахуйте рентабельність вашого проекту за формулою:

Рентабельність = річний чистий прибуток (таблиця 4) /річні витрати (таблиця 3)*100%

• Розрахуйте строк окупності проекту за формулою:

Строк окупності проекту, місяців = вартість проекту / річний чистий прибуток (таблиця 4) x 12

міс.,

де **вартість проекту** – це постійні витрати (таблиця 3) + інвестиційні вкладення (таблиця 5)

4. Подальша стратегія розвитку бізнесу та діяльність після реалізації проекту

Сталість, розвиток, зростання! Реально обрахуйте, яким буде ваш бізнес через 3 або 5 років, та опишіть його зростання по крокам. Дайте інвестору/комісії зрозуміти, що ви чітко володієте розумінням подальшого розвитку та маєте прагматичну і реальну стратегію зростання. Зробіть це лаконічно і чітко, без «лиття води».

5. Соціальний ефект від впровадження бізнес-плану.

В цьому пункті 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, ОТГ, 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.



Департамент економічного розвитку та торгівлі
Закарпатської ОДА

(Прізвище та Ім'я)



APP "ЗАКАРПАТТЯ"

(Підпис)