

# 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

Оновлена редакція





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».

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

Оновлена редакція посібника враховує всі зміни, що відбулися в умовах державних грантових програм «Власна справа» та «Грант для ветеранів та другого з подружжя» станом на 01.07.2024. Оновлення посібника було зроблено IREX у співпраці з KSE Graduate Business School за підтримки Програми реінтеграції ветеранів, яку реалізує IREX за підтримки Державного департаменту США.

Над оновленою редакцією посібника працювала Анастасія Повжик, експертка - консультантка проектів KSE «Ветеранський бізнес: від ідеї до фінансування», «Програма реінтеграції ветеранів», молодша партнерка адвокатського об'єднання Legal IQ Group.

### **Детальніше про Програму реінтеграції ветеранів, IREX:**

Програма розпочала свою роботу у 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.

Даний посібник є оновленою редакцією посібника, що був розроблений і опублікований в 2023 році, що враховує зміни застосовного законодавства України станом на 01.07.2024 року.

Розробка та оновлення даного посібника є складовою реалізованих активностей в цьому напрямку в 2023-2024 роках поряд з наданням консультацій та розробкою відео для учасників вищезгаданих грантових програм.

Більше інформації про Програму шукайте тут:



## ЗМІСТ

<b>РОЗДІЛ 1.</b> Як пересвідчитися, що заявник має право на участь у грантовій програмі .....	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 2.</b> Перевірка ділової репутації заявника .....	<b>13</b>
<b>РОЗДІЛ 3.</b> Розробка описової частини бізнес-плану .....	<b>15</b>
<b>РОЗДІЛ 4.</b> Формування фінансової частини бізнес-плану .....	<b>30</b>
<b>РОЗДІЛ 5.</b> Як готуватися до співбесіди. Основи пітчінгу проєктів .....	<b>40</b>
<b>РОЗДІЛ 6.</b> Що робити у випадку отримання відмови та рекомендації щодо доопрацювання бізнес-плану.....	<b>45</b>
<b>РОЗДІЛ 7.</b> Відмінності щодо напрямів витрат грантової програми для ветеранів та другого з подружжя у порівнянні з програмою надання мікрогрантів «Власна справа» .....	<b>51</b>

## ПЕРЕДМОВА

У липні 2022 року уряд України започаткував програму «єРобота». Даний проєкт складається із шести 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 стартапів у ІТ. Гранти на навчання нових навичок у сфері інформаційних технологій.

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 0000 грн безповоротних коштів та витратити їх на започаткування або розвиток власної справи.

Враховуючи тиск, що спричиняють воєнні умови на малий та середній бізнес, і, відповідно, на стан економіки України, уряд продовжує дію вищевказаних програм задля підтримки та стимуляції розвитку підприємництва в Україні, зменшення безробіття тощо.

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 навичками розробки конкурентоспроможних бізнес-планів;
- не розуміють процесу отримання і використання грантових коштів на рівні достатньому для прийняття рішення про участь в програмі.

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 «Робота»** 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 «Робота»** 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.

Критерій прийнятності - це вимоги, виконання яких є обов'язковою умовою отримання гранту.

В програмах «Власна справа» та «Грант для ветеранів та другого з подружжя» для отримання гранту на створення або розвиток власного бізнесу 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 КОНКУРС

Грантова програма «Власна справа» направлена на створення або розвиток власного бізнесу. Тому направлена на більш широкий загаль, ніж програма «Грант для ветеранів та другого з подружжя», що 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 детально категорії осіб, що можуть бути заявниками за вищевказаними грантовими програмами:



### «Власна справа»

- громадяни України;
- фізичні особи - підприємці - громадяни України;
- юридичні особи, кінцевими бенефіціарними власниками яких є громадяни України;



### «Грант для ветеранів та другого з подружжя»

- громадяни України, а також фізичні особи - підприємці, що відкриті громадянами України, які є:
  - учасниками бойових дій, зазначеними в [пунктах 2, 11, 19-25](#) частини першої статті 6 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;
  - особами з інвалідністю внаслідок війни, зазначеними в [пунктах 1, 4, 7, 11-13](#) частини другої статті 7 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;
- дружиною або чоловіком вищевказаних учасників бойових дій або осіб з інвалідністю внаслідок війни.

Особливістю є те, що на гранти можуть претендувати як зареєстровані суб'єкти підприємництва, так і особи, які є громадянами України, але ще не формалізували свою діяльність в організаційно-правову форму, і тільки планують відкрити власну справу. Потенційний грантоотримувач – це особа старше 18 років та молодше 65 років.



#### **ВАЖЛИВО:**

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














Я дієздатний.



Я не веду господарську діяльність в росії або білорусі.



Я фактично не перебуваю та не веду господарську діяльність на територіях активних бойових дій, територіях активних бойових дій, на яких функціонують державні електронні інформаційні ресурси, або тимчасово окупованих територіях України, для яких не визначена дата завершення бойових дій або тимчасової окупації.

-  Я не перебуваю під санкціями РНБО.
-  Я не маю статусу «безнадійний» в Першому всеукраїнському бюро кредитних історій, простроченої заборгованості по кредитах, а також списаних чи реструктуризованих боргів, права вимоги за моїм кредитним договором не оскаржується в суді.
-  Я не маю відкритих проваджень у справі про банкрутство, мене не визнано банкрутом.
-  Я не перебуваю на стадії ліквідації (для ФОП та юридичних осіб).
-  Я не зареєстрований як кредитна або страхова організація, інвестиційний або недержавний пенсійний фонд, учасник ринку цінних паперів чи ломбард.
-  Я не займаюся обміном валют, виробництвом або виготовленням зброї, алкоголю чи тютюнових виробів.
-  Я не притягнений до кримінальної, адміністративної, дисциплінарної або цивільно-правової відповідальності за корупційне правопорушення, до мене не застосовувались заходи кримінально-правового характеру у зв'язку з вчиненням корупційного правопорушення.
-  Я не притягнений до кримінальної відповідальності за шахрайство.
-  Я не знаходжусь в розшуку.
-  Я не є керівником та/або засновником, та/або кінцевим бенефіціарним власником більше ніж у п'яти платників податків.
-  Я ще не отримував грант в програмі «Власна справа» або «Грант для ветеранів та другого з подружжя».





Я не здійснюю жодної з цих видів діяльності:

<b>КВЕД-2010</b>	<b>НАЗВА КВЕД</b>
01.15, 11.01, 11.03-11.05, 12.00	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
46.17, 46.34, 46.35, 46.39	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
47.11, 47.25, 47.26, 47.78, 47.81	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 роздрібною торгівлі зброєю та боєприпасами), роздрібна торгівля з лотків і на ринках харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами
64.11, 64.19, 64.30, 64.91, 64.92, 64.99	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.
65.11, 65.12, 65.20, 65.30	Страхування життя, інші види страхування, крім страхування життя, перестраховання, недержавне пенсійне забезпечення
66.11, 66.12, 66.19, 66.22, 66.29, 66.30	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
68.20, 77.11, 77.12, 77.31-77.35, 77.39	Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна, в оренду 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 чи 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, включно – 1 робоче місце;
-  до 500 000, включно – 2 робочих місця;
-  до 1 000 000, включно – 4 робочих місця.



#### **ВАЖЛИВО:**

у разі отримання фінансування у грантоотримувача виникає зобов'язання створити робочі місця протягом 6 місяців з моменту отримання коштів і працевлаштувати нового/нових працівників не менше ніж на 24 місяці. Комплектація робочих місць створених відповідно до умов грантових програм здійснюється з-поміж зареєстрованих безробітних відповідного центру зайнятості, які можуть бути працевлаштовані на робочі місця, а за їх відсутності з інших осіб.

Не може бути працевлаштована особа, що перебувала в трудових відносинах з грантоотримувачем протягом 180 календарних днів, що передують дню її працевлаштування.

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



### КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТНОСТІ ЩОДО ВИДІВ ДОЗВОЛЕНОЇ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Щоб пересвідчитися, що проєктна діяльність відповідає критеріям прийнятності, необхідно передбачати здійснення витрат за рахунок гранту лише на наступні напрямки:

Вид витрат	«Власна справа»	«Грант для ветеранів та другого з подружжя»
придбання меблів, обладнання, транспортних засобів (які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях)*	до 100% грантових коштів	
закупівля ліцензійного програмного забезпечення	не більше 50%**	
закупівля свійських тварин, птиці та бджіл, молодняка тварин та птиці, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних з реалізацією бізнес-плану	не більше 50%**	не більше 70 %
послуги маркетингу та реклами	не більше 10%	
орендна плата за користування нежитловим приміщенням, земельною ділянкою, які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях	не більше 25%	
орендна плата за обладнання	не більше 10%	не більше 30%
придбання на умовах лізингу обладнання, крім автомобілів, мотоциклів та інших транспортних засобів особистого користування	до 50%	
використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія).	до 100%	

\*- не підлягають відчуженню до виконання умов договору про надання гранту (крім випадків відчуження внаслідок звернення стягнення на нього уповноваженим банком);

\*\* - для програми «Власна справа» рахуються сумарно.



## КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТНОСТІ ЩОДО РОЗМІРУ ЗАПИТУВАНОЇ СУМИ ГРАНТУ ТА РОЗМІРУ ВЛАСНОГО ВНЕСКУ

Розмір гранту, який надається одному отримувачу, визначається відповідно до його суми запиту та умов, передбачених програмами:

Вимога	«Власна справа»	«Грант для ветеранів та другого з подружжя»
мінімальний розмір	від 50 тис. грн	-
zareєструватись ФОП	до 75 тис. грн включно	-
створити 1 робоче місце	до 150 тис. грн включно*	до 250 тис. грн включно
створити 2 робочих місця	до 250 тис. грн включно*	понад 250 тис. і до 500 тис. грн включно
створити 4 робочих місця	-	понад 500 тис. і до 1 млн гривень включно**

\*- для отримувачів, які зареєстровані та провадять/планують провадити підприємницьку діяльність у м. Харкові та Харківській області, збільшується на 100%;

\*\* - Надається тільки учасникам бойових дій, особам з інвалідністю внаслідок війни за умови, що вони зареєстровані як ФОП не менше 36 місяців до моменту подання заяви та фінансують проєкт на суму не менше ніж 30% за рахунок коштів отримувача (власних або кредитних).



### ВАЖЛИВО:

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

## РОЗДІЛ 2. ПЕРЕВІРКА ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ЗАЯВНИКА

Як вже детально зазначалось вище, 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 «ЄРобота» у 2022-2024рр., 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 десяти реєстрів.

**Реєстри, даними яких користуються експерти при прийнятті рішень про видачу грантів**

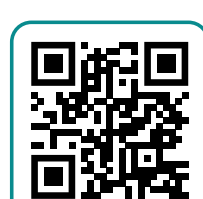
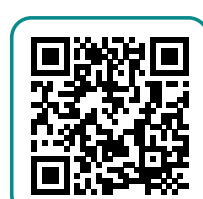
- 01 Електронний кабінет платника – перевірка боргів по податках: <https://cabinet.tax.gov.ua/login>



- 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>
- 09** Перше всеукраїнське бюро кредитних історій: <https://www.pvbki.com/ukr/>
- 10** Youcontrol <https://youcontrol.com.ua/>





## РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ОПИСОВОЇ ЧАСТИНИ БІЗНЕС-ПЛАНУ



### НАПИСАННЯ ЗАЯВКИ

Заявка за обома грантовими програмами складається з 2 частин:

-  безпосередньо заяви, що формується отримувачем особисто або у відділенні уповноваженого банку через Портал Дія;
-  бізнес-план, що є додатком до заяви та складається за затвердженою Міністерством економіки України формою.

Заява на грант формується шляхом надання відповідей на питання на Порталі Дія.



#### ВАЖЛИВО:

Заява не підлягає зміні чи доопрацюванню після її подання на відміну від бізнес-плану, тому:

- дані зазначені в заяві мають узгоджуватись з даними бізнес-плану;
- Зазначена в заяві інформація має відповідати дійсності, даним державних реєстрів тощо.

Більшість даних, що зазначаються в заяві, отримуються шляхом електронної інформаційної взаємодії з інформаційно-комунікаційними системами та публічними електронними реєстрами органів державної влади, тобто їх не потрібно збирати додатково заявнику, вони надаються з реєстрів автоматично. Водночас, є показники, що залежать від змісту бізнес-плану, особистих обставин заявника, які необхідно буде зазначити вручну.

Дані з бізнес-плану:

- сума запиту (у гривнях);
- щомісячна планова виручка;
- запланована кількість новостворених робочих місць;
- очікувана рентабельність бізнесу (у відсотках);

- відсоток власних коштів у проєкті (для заявників, що подають заявку на суму понад 500 тис. і до 1 млн гривень включно);
- загальна вартість проєкту з урахуванням грантових коштів (для заявників, що подають заявку на суму понад 500 тис. і до 1 млн гривень включно);
- період окупності проєкту;
- потенційне число споживачів;
- цільове призначення витрат за грантові кошти тощо.

### Для фізичних осіб та ФОП, пропонуємо до подання заяви додатково підготувати інформацію про:

- фінансові показники (розмір загального офіційного доходу, вид доходу, банківські послуги, кредити в банках; місячний платіж за всіма поточними кредитами (гривень);
- відомості про активи у власності;
- кількість непрацюючих членів сім'ї (середньомісячні витрати);

### Для юридичних осіб та ФОП:

- відомості щодо раніше отриманої допомоги (за програмами підтримки релокації під час воєнного стану, державних допомог або грантів), зокрема в рамках проєктів міжнародної технічної допомоги під час воєнного стану;
- місце провадження господарської діяльності;
- відомості про фінансові показники (розмір загального офіційного доходу без ПДВ за річною звітністю, види доходу, банківські послуги, кредити в банках, місячний платіж за всіма поточними кредитами, сума простроченої дебіторської заборгованості, сума простроченої кредиторської заборгованості);
- відомості про активи (наявність активів у власності засновників/кінцевих бенефіціарних власників, наявність активів для провадження господарської діяльності) тощо.



#### **ВАЖЛИВО:**


Заяви підписуються електронним підписом. При цьому, заява на «Грант для ветеранів та другого з подружжя» підписується не тільки заявником, а і його чоловіком/дружиною.



## 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 у 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 бізнес-плані.

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 швачного ательє з пошиття весільних суконь. Я створюю підприємство з пошиття весільних суконь з метою подальшої їх реалізації безпосередньо у місті Львові та через інтернет, а в довгостроковій перспективі 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 м<sup>2</sup>. 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.

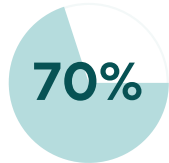
У даній галузі я працюю понад три роки. Це дало мені можливість напрацювати коло потенційних клієнтів та виявити, які моделі суконь мають попит за кордоном у різних країнах. Також аналізуючи діяльність різних компаній, в яких я працювала, я розумію вимоги клієнтів та помилки, які не слід припускати у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

Для фінансування проєкту планую отримати грант 501 000 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 для «Грант для ветеранів та другого з подружжя», вже з першого розділу необхідно враховувати умови фінансування, а саме:


 гранти у розмірі понад 500 тис. та до 1 млн грн (включно) 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:

Вимога	«Власна справа»	«Грант для ветеранів та другого з подружжя»
мінімальний розмір	від 50 тис. грн	-
zareєструватись ФОП	до 75 тис. грн включно	-
створити 1 робоче місце	до 150 тис. грн включно*	до 250 тис. грн включно
створити 2 робочих місця	до 250 тис. грн включно*	понад 250 тис. і до 500 тис. грн включно
створити 4 робочих місця	-	понад 500 тис. і до 1 млн гривень включно**

\*- для отримувачів, які зареєстровані та провадять/планують провадити підприємницьку діяльність у м. Харкові та Харківській області, збільшується на 100%;

\*\* - Надається тільки учасникам бойових дій, особам з інвалідністю внаслідок війни за умови, що вони зареєстровані як ФОП не менше 36 місяців до моменту подання заяви та фінансують проєкт на суму не менше ніж 30% за рахунок коштів отримувача (власних або кредитних).

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 501 000 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 абревіатура, 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 зі швейним обладнанням (1 тиждень);
- 02 найм кравчинь: конструктора - технолога та декоратора (1 місяць);
- 03 створення логотипу та торгової марки (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); оренда та ремонт приміщення для здійснення діяльності - не менше 60 м2 (1-2 місяці);
- 06 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);
- 07 укладання угоди з відповідною рекламною агенцією для просування сайту та розширення потенційного кола клієнтів (2-6 місяць);
- 08 розширення та удосконалення обладнання (7-8 місяців);
- 09 пошук клієнтів із різних країн світу та вихід на товарообіг 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****Грантодавець рекомендує:**

«детально опишіть використання грантових коштів (всі витрати суми гранту) за статтями витрат та обґрунтування того, як це допоможе в досягненні поставлених цілей».

**Приклад заповнення підрозділу «Сума вашого гранту»**

Сума вашого гранту:		
Опишіть, як ви будете використовувати свій грант і як це допоможе вам досягнути ваших цілей:		
Стаття витрат	Сума (грн)	Обґрунтування
 <b>1. Обладнання</b>	<b>116 000</b>	
 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.)	66 000	використовуються для пошиття атласних та надлегких тканин
 <b>2. Сировина для пошиття суконь</b>	<b>330 000</b>	<b>тканини, аплікації для декору весільних суконь, бісер, гудзики, нитки, кринолін та інше для пошиття суконь</b>
 <b>3. Маркетинг/реклама</b>	<b>30 000</b>	<b>послуги просування в інтернеті, таргетована реклама, інше</b>
 <b>4. Оренда приміщення</b>	<b>25 000</b>	<b>орендна плата за 6 місяців</b>
 <b>СУМА ГРАНТУ</b>	<b>501 000</b>	

**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.

**ВАЖЛИВО:**

Цей розділ заповнюється тільки у випадку, якщо бізнес-план готується для «Грант для ветеранів та другого з подружжя» на суму понад 500 тис. та до 1 млн грн (включно).

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.

### Приклад заповнення підрозділу «Опис використання власних коштів для реалізації проєкту»:

Опис використання власних коштів для реалізації проєкту:		
Стаття витрат	Сума (грн)	Обґрунтування
 1. Закупівля сировини для пошиття суконь	110 000	тканини, аплікації для декору весільних суконь, бісер, ґудзики, нитки, кринолін та інше для пошиття суконь
 2. Закупівля професійного інвентарю	60 000	манекени для суконь, стійки, вішаки, стелажі тощо
 3. Маркетинг/реклама	20 000	рекламна кампанія за допомогою агентства для просування в інтернеті, таргетована реклама, інше
 4. Закупівля меблів	30 000	меблі для зони прийому клієнтів: стіл кавовий -1 шт, крісла - 2 шт.
 <b>ЗАГАЛЬНА СУМА</b>	<b>220 000</b>	





## 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 первинна цільова аудиторія – це населення та гості міста Львів, а в середньостроковій перспективі – населення України, а також клієнти з інших країн світу.

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 в отримувача;
- 04 будь-які інші ключові моменти, які здатні допомогти отримувачу збільшити чисельність своїх клієнтів.

**ВАЖЛИВО:**

Відправним пунктом для визначення потенційного розміру ринку, конкурентів та унікальних переваг власної пропозиції є вид/тип товару, послуги, що реалізується, та географічна ознака.

**ПРИКЛАД:**

Реалізація цього бізнес-плану планується в орендованому приміщенні, в аукціоні на яке ми плануємо брати участь:

1). Приміщення загальною площею 60 кв. м розташоване на першому поверсі неподалік від РАЦС і має окремий вхід із вулиці, що дозволяє нам встановлювати незалежний вхід і зручний для клієнтів режим роботи (пн-пт з 9.00 до 19.00 та сб-нд з 10.00 до 18.00, і в інший час за окремою домовленістю з клієнтами), а також у приміщенні є всі умови для відкриття швачного ательє.

Ми прогнозуємо, що протягом перших 4 кварталів грантової діяльності ательє буде забезпечувати потреби тільки мешканців м. Львів. Так, у місті Львові, 2 570 пар одружилися у 2022 році та 3 519 – у 2023. Середня вартість весільної сукні складає 15 000 грн. Таким чином, потенційний максимальний обсяг ринку весільних суконь у м. Львові ми оцінюємо у 3050 суконь/рік або 45 750 000 грн/рік.

Ми добре розуміємо: через те, що наше ательє тільки відкриється в цьому районі, для впізнаваності і привернення уваги нам треба провести рекламну та маркетингову кампанію. Додатковою перевагою в нашому випадку буде розташування біля РАЦС.

В місті Львові здебільшого здійснюється реалізація готових весільних суконь, які мінімально адаптуються до потреб клієнтів, типу їх фігури, зросту, смаку тощо. Унікальність нашої пропозиції полягає в можливості індивідуального підходу до потреб клієнта та адекватності цінової політики: наші сукні з аналогічних матеріалів можна буде придбати на 10-30% дешевше ніж в аналогічних ательє.

Нашими конкурентами є 3 великі ательє, та 4 магазини готових весільних суконь, недоліком яких є неможливість забезпечити індивідуальний підхід до потреб клієнток при достатньо високій ціні на товар.

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









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



## 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.

## 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			н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	0₴
Надходження від реалізації товарів/ послуг		0₴		0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴
Додаткові доходи від реалізації товарів/ послуг		0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴
Доходи від реалізації майна		0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴
Власні кошти																	0₴
<b>Всього надходжень</b>																	0₴

Статі витрат пов'язані з реалізацією проєкту (примірний перелік витрат)	Опис (в 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																0₴
Придбання майна для здійснення діяльності																0₴
Витрати на оренду нежитлового приміщення																0₴
Витрати за оренду обладнання																0₴
Інші платежі																0₴
Комунальні послуги (газ, світло, вода)																0₴
Страхування																0₴
Телефон та інтернет																0₴
Маркетинг та реклама																0₴
Охорона																0₴
Комерційна концесія																0₴
Закупівля ліцензійного програмного забезпечення																0₴
Придбання меблів, обладнання, транспортних засобів																0₴
Поштові, поліграфічні, канцтовари																0₴
Транспорт і доставка																0₴
Оплата професійних послуг (юридичні, бухгалтерські тощо)																0₴
Всього витрати на оплату праці																0₴
Заробітна плата заявника (для ФОП)																0₴
Оплата праці працівників																0₴
Повернення гранту			##	##	##	##	##	##	##	##	##	##	##	##	##	
Сплата податків і зборів			0₴													0₴
<b>Всього витрати</b>																0₴

<b>Ваш чистий дохід</b>	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴
<b>Перехідний залишок коштів</b>	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴
<b>Залишок коштів всього, грн.</b>	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴	0₴

**Ваші нотатки та коментарі**

Використайте це місце для пояснень будь-якої необхідної інформації, яку ви вказали вище при заповненні полів.





## ІНСТРУКЦІЯ ЩОДО ЗАПОВНЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

- 01** Для аналізу показників використовується приклад заповненого бізнес-плану з сайту Дія.

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



- 02** Форма бізнес-плану затверджена наказом Міністерства економіки України від 06 липня 2022 року № 1969 та періодично оновлюється.

Дана форма бізнес-плану використовується як шаблон для оформлення бізнес-плану при наданні заяви на отримання як в межах грантової програми «Власна справа», так і «Грант для ветеранів та другого з подружжя».



- 03** 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.

- 04** Бізнес-план має містити детальний опис бізнес-процесів. Заповнення всіх полів є необхідним для захисту бізнес-плану та отримання гранту. Кожне поле бізнес-плану заповнюється, при цьому використовуються пояснення та поради для заповнення, що містяться в формі бізнес-плану.

Після надсилання отримувачем заявки (заяви та бізнес-плату, що є її додатком) виправлення не допускаються. В подальшому бізнес-план може бути направлений на доопрацювання відповідним центром зайнятості.

- 05** При формуванні запитуваної суми гранту необхідно враховувати вимоги щодо створення нових робочих місць відповідно до суми запиту:

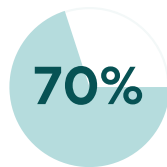
Вимога	«Власна справа»	«Грант для ветеранів та другого з подружжя»
мінімальний розмір	від 50 тис. грн	-
zareєструватись ФОП	до 75 тис. грн включно	-
створити 1 робоче місце	до 150 тис. грн включно*	до 250 тис. грн включно
створити 2 робочих місця	до 250 тис. грн включно*	понад 250 тис. і до 500 тис. грн включно
створити 4 робочих місця	-	понад 500 тис. і до 1 млн гривень включно**

\*- для отримувачів, які зареєстровані та провадять/планують провадити підприємницьку діяльність у м. Харкові та Харківській області, збільшується на 100%;

\*\* - Надається тільки учасникам бойових дій, особам з інвалідністю внаслідок війни за умови, що вони зареєстровані як ФОП не менше 36 місяців до моменту подання заяви та фінансують проєкт на суму не менше ніж 30% за рахунок коштів отримувача (власних або кредитних).

Важливо пам'ятати, що гранти у розмірі понад 500 000,00 та до 1 000 000,00 гривень включно 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)



Суми співфінансування відображаються у заяві, підрозділі «Опис використання власних коштів для реалізації проєкту» бізнес-плану, в стовпці «Залишок коштів/переплат на дату початку відповідних розділах бізнес-плану» плану надходжень та витрат бізнес-плану.

Якщо після отримання гранту заявник хоче або передбачає необхідність дофінансування власними коштами, наприклад, у разі розширення підприємницької діяльності, що вимагає додаткових вкладень, то фінансування у вигляді власних коштів вносяться у стовпець квартал плану надходжень та витрат 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 з 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 однакова в усіх частинах бізнес-плану.
- 09) Переходимо в План надходжень та витрат у показники над таблицею та переконуємося, що сума гранту збігається з показником у бізнес-плані:

Сума гранту, грн	<b>501 000</b>
Період надання гранту, квартали	12

- Сума гранту в «Статті надходжень» має збігатись з розміром, зазначеним в заяві, розділі «Бізнес та Бізнес-ідея» та рядку «Сума гранту» плану надходжень і витрат бізнес-плану.
  - 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 між собою, а також відповідати тим, що ви зазначаєте в заяві та розділі «Опис використання власних коштів для реалізації проєкту:» бізнес-плану.
- 10) Зверніть увагу, що в плані надходжень та витрат 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.
  - 11) 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).

- 12 У розділі «Статті надходжень» крім статей надходжень грантових та власних коштів необхідно заповнити рядок «Надходження від реалізації товарів/послуг», в який зазначається виручка від реалізації основного товару/послуги. Якщо ви додатково передбачаєте імовірне отримання супутніх доходів, то зазначте відповідний розмір в рядки «Додаткові доходи від реалізації товарів/послуг», «Доходи від реалізації майна» тощо.
- 13 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.

Розмір щоквартальних надходжень від реалізації, залежить від обсягів реалізації, наявності сезонних коливань на товар/послугу, зміна ціни на товар/послуг також впливає на значення. Відповідно цей показник змінюється і не може бути однаковим.

Кожен квартал сума надходжень збільшується на певну величину: за рахунок збільшення обсягів реалізації, зміну собівартості, інфляцію тощо. Таким показником збільшення може бути, наприклад, щоквартальний відсоток зростання обсягів продажів, який ви попередньо передбачили в показниках бізнес-плану тощо.

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

- 14 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 Вашої діяльності.
- 15 Визначте статті та суми витрат, які будуть спрямовані на реалізацію проєкту. Незалежно від того чи передбачається співфінансування, в статті витрат вносяться всі витрати, що стосуються грантової діяльності.

Крім витрат, що сплачуються за рахунок гранту, існує ціла низка витрат, що мають безпосереднє відношення до грантової діяльності. До таких витрат можуть належати витрати на: оренду приміщень; обладнання; банківське обслуговування; оплату праці тощо; транспорт; комунальні послуги. Такі витрати, як правило, мають регулярний характер. Тож, їх можна обрахувати за місяць/квартал та зазначити в Плані доходів та витрат із тенденцією до збільшення відносно збільшення доходів

Коли ми передбачаємо доходи від реалізації продукції з тенденцією до збільшення, то й збільшення витрат також варто визначати пропорційно до збільшення доходів.

- 16 Витрачання грантових коштів зазначається у статті витрат, що відповідають тим, що були зазначені в розділах «Опишіть, як ви будете використовувати свій грант і як це допоможе вам досягнути ваших цілей:» та «Опис використання власних коштів для реалізації проєкту» та заяві.
- 17 Звертаємо Вашу увагу, що статті витрат можуть носити як постійний, так і разовий характер. Наприклад, закупівля основного обладнання, зазвичай має разовий характер, а от витрати на оренду, комунальні послуги, заробітну плату, сплату податків, закупівлю витратних матеріалів тощо мають постійний характер (тобто такі витрати Ви несете в кожному кварталі).
- 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 проєкту з урахуванням необхідної за умовами надання гранту кількості нових робочих місць.

Можна за потреби відображати найм більшої кількості працівників, ніж передбачається умовами гранту.

Збільшення обсягів зарплати ви передбачаєте з того кварталу, з якого ви будете наймати нових працівників. Це має відбутись протягом перший 2 кварталів.

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 або буде реєструвати ФОП у разі прийняття позитивного рішення про надання йому гранту. У ній зазначається частина щоквартального чистого доходу у вигляді заробітної плати в проєкті.
- 20** В програмі «Власна справа» обов'язковою умовою надання гранту є повернення до бюджету протягом терміну реалізації грантового проєкту 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». Програма «Грант для ветеранів та другого з подружжя» не має такої обов'язкової вимоги.
- 21** Звертаємо увагу, що оскільки стаття витрат «Сплата податків та зборів» використовується для цілей зазначених в пункті вище, то до неї включаються податки та збори, визначені саме умовами програми.

До таких податків та зборів залежно від системи оподаткування, виду діяльності та оподаткованого доходу можуть відноситись:

- податок на прибуток підприємств;
- екологічний податок;
- рентна плата;
- єдиний податок:
  - I група – 10% прожиткового мінімуму/міс,
  - II група -20% мінімальної заробітної плати/міс,
  - III – 5% доходів для неплатників ПДВ або 3% для платників ПДВ;
- податок на доходи фізичних осіб, сплачений з доходу, отриманого від провадження господарської діяльності такої фізичної особи – 18% від доходу;
- податок на доходи фізичних осіб, сплачений за працевлаштованих згідно з цим Порядком працівників – 18% від статті витрат «Оплата праці працівників» плану надходжень та витрат;
- Єдиний соціальний внесок (ЄСВ), сплачений за працевлаштованих згідно з умовами гранту працівників – 22% від статті витрат «Оплата праці працівників» плану надходжень та витрат.

- 22** 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 в програмі «Власна справа». В програмі «Грант для ветеранів та другого з подружжя» аналогічна вимога відсутня, але спроможність повернути суму наданого гранту податками є беззаперечною перевагою заявника.

Формула статті «Повернення гранту» автоматично обрахує поквартально залишок суми, яка потребує сплати до кінця терміну реалізації грантового проєкту.

- 23** Після заповнення всіх статей доходів та витрат проєкту автоматично обрахуються показники залишку коштів та чистого доходу за період (квартал та 12 кварталів).

- 24** Переконайтеся, що результати показників чистого доходу та залишку коштів за 12 кварталів не мають від'ємних значень. Від'ємні значення в цьому рядку означають, що підприємницька діяльність, що планується за грантові кошти є збитковою. Відповідно це вплине на оцінювання бізнес-плану та прийняття рішення про видачу гранту.

У розрізі кварталів, особливо на початку реалізації проєкту, від'ємні показники дохідності є припустимими, оскільки є індикатором того, що на перших етапах діяльності буде необхідне дофінансування. Все ж бажано в таких випадках в статті надходжень «Власні кошти» зазначити відповідну суму, щоб перекрити від'ємне значення. Це відповідає фактичним обставинам ведення підприємницької діяльності: коли ФОП не вистачає обігових коштів, фізична особа, що його відкрила, поповнює рахунок власними коштами або залучаються кредитні. Схожа ситуація для юридичної особи: при дефіциті коштів їх, серед іншого, можуть надати власники такої юридичної особи.

- 25** 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».

- 26** 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

Рішення про видачу грантів чи відмову в обох програмах приймається залежно від кількості балів, що набрав заявник.

Максимальний підсумковий бал, який може отримати заявник, становить 250 балів, з яких:

### 200 БАЛІВ

максимум, може поставити уповноважений банк за результатами перевірки ділової репутації та відомостей, зазначених у заяві;

### 50 БАЛІВ

максимум, що може поставити регіональний центр зайнятості за результатами співбесіди з заявниками.

Ті, хто набрав 98 балів і менше за ділову репутацію або менш як 130 балів всього не попадають на розгляд Державного центру зайнятості і, відповідно, отримують відмову.

При цьому, гранти надаються отримувачам, які отримали найбільшу кількість балів у межах граничної суми, що виділено на відповідну хвилю.






Враховуючи, що окремі чинники ділової репутації, що впливають на кількість балів, неможливо покращити, оскільки стосуються подій в минулому, бали, що може поставити регіональний центр зайнятості за результатами співбесіди з заявниками є найбільш цінними, оскільки напряду залежать від заявника: наскільки якісно складений бізнес-план, наскільки якісно та ґрунтовно заявник підготувався до співбесіди.

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 для прийняття рішення Державним центром зайнятості про надання гранту, 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** містить питання, спрямовані на розуміння, чи претендент на грант доклав максимум зусиль для забезпечення життєздатності проєкт.

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?
- ❖ Чому ваші товар/послугу будуть купувати? Чи вивчений попит і чим його можна підтвердити?
- ❖ Чи проходили додаткове навчання щодо управління бізнесом?

- ✚ 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 за сукупний обсяг 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.



### **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. Граничний термін для подання доопрацьованого бізнес-плану становить 15 календарних днів з дати отримання відповідного повідомлення про необхідність внести корективи.

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

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.

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. 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 до заявників, що встановлені грантовими програмами;



набрання за результатами перевірки ділової репутації та відомостей, зазначених у заяві, проведеної уповноваженим банком, 98 та менше балів;

-  набрання підсумкового балу менш як 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 програм «Власна справа» або «Грант для ветеранів та другого з подружжя»;
-  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 вимогами програм «Власна справа» або «Грант для ветеранів та другого з подружжя», видатків на виплату заробітної плати найманим працівникам та сплату податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у сумі отриманого гранту для програми «Власна справа»;
-  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;
-  отримувач не надав документальне підтвердження відсутності судових справ, відкритих виконавчих проваджень, арешту/конфіскації майна (активів), дані щодо яких отримані з автоматизованих систем інформації, та відсутності податкового боргу станом на 1 число місяця, в якому подається заява;
-  надходження від отримувача заяви про відкликання заяви на отримання гранту до ухвалення Державним центром зайнятості рішення про надання або відмову в наданні гранту.

## 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 бізнес-план давав більш детальне розуміння про структуру доходів і витрат, зваженість планування.
- 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 для програми «Власна справа».
- 04 Не вказано збільшення мінімальної заробітної плати для працівників (потрібно врахувати збільшення мінімальної зарплати на наступні 2 роки, оскільки вона планомірно переглядається на щорічній основі).
- 05 Неправильне відображення участі власними коштами, якщо вони передбачені у заяві. Усунути причини відмови в отриманні гранту – це запорука того, щоб наступні спроби взяти участь у грантових конкурсах виявилися успішними.

## ВИГРАЛИ ГРАНТ. ЩО ДАЛІ?

Отримуючи позитивне рішення, заявники інколи забувають, що залишилось декілька важливих кроків до отримання грошових коштів і початку діяльності.

- 01 Протягом 20 робочих днів з дати отримання позитивного рішення заявники мають укласти договір про надання гранту та подати до уповноваженого банку пакет документів для відкриття рахунка, на який зараховуватимуться грантові кошти. Заявники - фізичні особи мають попередньо здійснити реєстрацію суб'єкта господарювання. У разі пропуску цього строку рішення про надання гранту може бути скасоване.
- 02 Заявники програми «Грант для ветеранів та другого з подружжя», що беруть участь в програмі на умовах співфінансування, зобов'язані внести свій внесок в повному обсязі протягом 30 календарних днів після укладення договору гранту. Тільки після цього відбуватиметься зарахування грантових коштів від уряду. У разі нездійснення переказу отримувачем своєї частки співфінансування рішення про надання гранту скасовується.

- 03** Протягом 6 місяців з дати надання грантових коштів витрати їх (залишок, у разі його наявності, повернеться державі) на напрямки та в сумі, визначеній в бізнес-плані. У разі якщо в процесі виконання бізнес-плану виникає необхідність його зміни (наприклад, перерозподілити грошові кошти між статтями витрат), необхідно погодити такі зміни з банком та центром зайнятості. Тільки після надання відповідного погодження зміни набудуть чинності.
- 04** Протягом 6 місяців з дати надання грантових коштів працевлаштувати на повний робочий день працівників відповідно до умов грантової угоди на строк не менш як 24 місяці протягом 36-місячного періоду. 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 грантоотримувачем самостійно, однак не може бути працевлаштована особа, що перебувала у трудових відносинах з отримувачем гранту протягом 180 календарних днів, що передують дню її працевлаштування.

**05** **Змінились плани?**

Протягом 6 місяців з дати отримання грантових коштів Ви можете відмовитись від гранту і кошти повернуться державі.

Протягом 3 років грантової діяльності грантоотримувач має право розірвати угоду про грант, повернувши різницю між сумою отриманого гранту та фактично сплаченими на дату розірвання договору гранту податками і зборами, єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, сплаченим за працевлаштованих згідно з умовами програми працівників.

### **ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ УМОВ НАДАННЯ ГРАНТУ**

- 06** У разі невиконання обов'язкової умови договору гранту щодо створення отримувачем робочих місць протягом шести місяців з дня надання коштів та непрацевлаштування на них осіб відповідно до умов угоди про грант сума гранту протягом одного місяця після закінчення такого строку повертається отримувачем у повному обсязі.



- 07** У разі невиконання обов'язкової умови договору гранту щодо працевлаштування осіб на створені згідно з умовами програми та договору гранту робочі місця на строк не менш як 24 місяці протягом 36-місячного періоду отримувач зобов'язаний повернути різницю між сумою отриманого гранту та фактично сплаченими податками і зборами, єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за працівників, працевлаштованих на умовах програми.
- 08** У разі неможливості встановлення факту цільового використання гранту чи його частини або встановлення факту нецільового використання гранту чи його частини отримувач зобов'язаний протягом одного місяця повернути грант або його частину в сумі, що дорівнює сумі коштів гранту, використаної не за цільовим призначенням, на спеціальний рахунок, відкритий в уповноваженому банку, з якого здійснювалося перерахування гранту.
- 09** У разі встановлення під час моніторингу та контролю за дотриманням умов договору гранту факту відсутності меблів, обладнання, транспортних засобів, придбаних отримувачем за кошти гранту, які не підлягають відчуженню відповідно до абзацу другого пункту 5 цього Порядку, отримувач повертає вартість таких меблів, обладнання, транспортних засобів тощо.
- 10** Моніторинг та контроль за дотриманням умов договору гранту здійснює регіональний центр зайнятості та може залучати для цього інші органи виконавчої влади. Відповідні рішення про повернення гранту також приймаються регіональними центрами зайнятості.

### **ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ УМОВ НАДАННЯ ГРАНТУ**

- 11** Неповернутий отримувачем грант стягується з нього відповідно до вимог законодавства, тобто в судовому порядку.
- 12** У разі неможливості повернення коштів гранту в установлені строки отримувач може звернутися до Державного центру зайнятості із заявою щодо розстрочення повернення коштів гранту, зазначивши суму та обґрунтування причин, що підтверджують неможливість повернення коштів гранту в установлені строки.

Державний центр зайнятості має право укласти з отримувачем договір щодо розстрочення повернення коштів гранту строком до 12 календарних місяців з дня укладення відповідного договору. При цьому отримувач до моменту укладення такого договору повинен повернути не менше 20 відсотків суми отриманого гранту одноразово.

Розстрочення повернення коштів гранту надається пропорційно належній до повернення сумі коштів гранту у розмірі:

- **до 25 відсотків**  
суми отриманого гранту - **до трьох місяців;**
- **до 50 відсотків**  
суми отриманого гранту - **до шести місяців;**
- **до 80 відсотків**  
включно від суми отриманого гранту - **до дев'яти місяців;**
- **від 80 до 100 відсотків**  
суми отриманого гранту - **до 12 місяців.**

## 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.

Вид витрат	«Власна справа»	«Грант для ветеранів та другого з подружжя»
придбання меблів, обладнання, транспортних засобів (які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях)*	до 100% грантових коштів	
закупівля ліцензійного програмного забезпечення	не більше 50%**	
закупівля свійських тварин, птиці та бджіл, молодняка тварин та птиці, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних з реалізацією бізнес-плану	не більше 50%**	не більше 70 %
послуги маркетингу та реклами	не більше 10%	
орендна плата за користування нежитловим приміщенням, земельною ділянкою, які будуть використовуватися в комерційних та виробничих цілях	не більше 25%	
орендна плата за обладнання	не більше 10%	не більше 30%
придбання на умовах лізингу обладнання, крім автомобілів, мотоциклів та інших транспортних засобів особистого користування	до 50%	
використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія).	до 100%	

\*- не підлягають відчуженню до виконання умов договору про надання гранту (крім випадків відчуження внаслідок звернення стягнення на нього уповноваженим банком);

\*\* - для програми «Власна справа» рахуються сумарно.

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

**УСПІХІВ!**

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

### Програма реінтеграції ветеранів, IREX



[contact.vrp@irex.org](mailto:contact.vrp@irex.org)



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

