



Бізнес План

(План використання коштів гранту)

Проект "Відновлення мікробізнесу в постраждалих громадах Сумської та Херсонської областей"

Мета інструменту: Отримати єдиний документ з визначенням, баченням та економічною інформацією про діяльність, що приносить дохід, обрану бенефіціаром/цільовою групою.

Назва підприємства	Тип	Код Заявника
ФОП Шевченко Андрій Миколайович «Від землі до столу: натуральна олія»	☒ Індивідуальна ☐ Група	
Сектор	Тип бізнесу	Місце
☒ Сільське господарство ☒ Виробництво; ☐ Послуги	Вирощування гарбузів та соняшнику та виробництво олії (холодного/гарячого віджиму)	с. Чернеччина, Охтирський район
Розмір домогосподарства (кількість членів домогосподарства)		
5		
Адреса (вулиця, місто, район, поштовий індекс)		Область
вул. Центральна, 12, с. Чернеччина, Охтирський район 42223		Сумська область
ІПН	Мобільний телефон	Вік
3232323232	+380661234567	45
Стать	Електронна пошта	
Чоловік	shevchenko.myrne@gmail.com	

Резюме

Надайте короткий опис продуктів і послуг, які ви збираєтеся пропонувати через свій бізнес, і важливість його на ринку. Поясніть сильні сторони, повідомивши про перевагу над конкурентами.

Опис: Вирощування гарбузів (4 га) та соняшнику (2 га) з переробкою насіння на крафтову олію холодного та гарячого віджиму. Асортимент: гарбузова, соняшникова олія; у перспективі - виробництво олії з кунжута, коноплі, розторопші, виноградної кісточки.

Переваги: власна сировина, локальність, контроль якості, натуральність, гнучкі канали збуту (ринок, магазини, онлайн), можливість холодного й гарячого віджиму.

Ринкова важливість: попит на натуральні олії зростає; локальний виробник забезпечує свіжість, прозорість походження та швидку логістику.

Особиста інформація

Досвід, навички, мотивація, фізичні та фінансові активи.

Досвід: більше 10 років у вирощуванні олійних культур; базовий досвід переробки насіння.

Навички: агротехніка, сушіння, пресування, фільтрація, фасування, базовий маркетинг.

Досвід, навички, мотивація, фізичні та фінансові активи.

Активи: трактор з навісним обладнанням; гарбузовий комбайн (120 000 грн); приміщення 40 м² (виробництво) та 35 м² (сушіння); земельні ділянки 6 га.

Мотивація: стабільний дохід, розвиток локального продукту, створення робочих місць (1–2 особи сезонно).

Короткострокові та довгострокові цілі

Коротко опишіть цілі, які ви збираєтеся поставити перед собою в часі (короткострокові, 1 рік, довгострокові від 1 до 3 років) і стратегію їх досягнення. Чи збираєтеся ви збільшувати/диверсифікувати/скорочувати свій бізнес? Що плануєте робити?

Короткострокові перспективи	Запустити пресування (холодний/гарячий віджим), налагодити сушіння та фільтрацію, сертифікувати продукцію, відкрити канали збуту (ринок, магазини, онлайн), досягти стабільного циклу продажів.
-----------------------------	---

Довгострокові перспективи	Розширити асортимент (кунжут, конопля, розторопша, виноградна кісточка), збільшити площі, укласти оптові контракти, оптимізувати собівартість, інвестувати в лінію фасування.
---------------------------	---

Охарактеризуйте ринок

Опис потенційного ринку, на який спрямований проект, вказуючи його основні характеристики і коротко пояснюючи його обсяги.

Основні клієнти/сегмент клієнтів

Опишіть клієнтуру, якій адресована діяльність (а саме. характеристики, потреби, купівельна спроможність тощо). Якщо у вас їх декілька, опишіть усі типи.

Тип потенційного клієнта	Характеристики та вирішена потреба
Роздріб: місцеві жителі, жителі з інших міст, споживачі здорового харчування	натуральність, прозорість походження; купівельна спроможність середня.
Опт: еко-магазини, фермерські лавки, ресторани	стабільні поставки, сертифікація, маркування; купівельна спроможність середня/висока.

Опис конкурентів

Опишіть існуючу конкуренцію (хто, де знаходиться, яку пропозицію, за якою ціною, їх сильні і слабкі сторони і т.д.).

Ім'я (назва)	Товарна пропозиція та ціни	Сильні сторони/слабкі сторони
Локальний конкурент: ФОП Іваненко «Еко-Олія» (Охтирський район)	Гарбузова олія холодного віджиму (250 мл - 220 грн), соняшникова олія (1 л - 140 грн). Обсяги невеликі, продаж через місцевий ринок.	Сильні сторони: Має постійних клієнтів у громаді; добре відома локально; натуральна продукція. Слабкі сторони: Обмежені виробничі потужності; нестабільна якість через ручне виробництво; слабка реклама.
Регіональний конкурент: ТОВ «Слобожанська Олія» (м. Суми)	Соняшникова олія (1 л — 110 грн), гарбузова олія (250 мл — 200 грн). Продають у магазинах Сум та Харкова.	Сильні сторони: Стабільні обсяги виробництва; широка мережа збуту; нижчі ціни за рахунок масштабу. Слабкі сторони: Масове виробництво без акценту на «крафтовість»; менша довіра до натуральності; слабка персоналізація для клієнтів.

Глобальний конкурент: «Biona Organic» (Велика Британія, імпорт в Україну)	Органічна гарбузова олія холодного віджиму (250 мл — 350–400 грн), соняшникова олія (500 мл — 250–300 грн). Продається через інтернет-магазини та мережі «Еко-лавка».	Сильні сторони: Відомий міжнародний бренд; сертифікація «organic»; широкий асортимент екзотичних олій (кунжут, конопля, виноградна кісточка). Слабкі сторони: Висока ціна для українського ринку; логістичні витрати; відсутність локальної ідентичності; довгий ланцюг постачання.
Ключові партнерські відносини Назвіть/перерахуйте партнерів, з якими ви працюєте або плануєте працювати (постачальники, непрямі партнери, перевізники, банки, інші).		
Ім'я (назва) та контактна інформація	Основні послуги або обладнання/матеріали та ціни	Надійність
ТОВ «АгроСуми-Насіння» (м. Суми, вул. Харківська, 45, тел. +380-542-123-456)	Постачання насіння гарбуза та соняшника. Оптова ціна: гарбузове насіння — 40 грн/кг, соняшникове — 25 грн/кг.	висока
ФОП Петренко «ПакСервіс» (м. Охтирка, вул. Незалежності, 10, тел. +380-545-987-321)	Пакувальні матеріали: скляні пляшки (250 мл — 12 грн/шт, 500 мл — 18 грн/шт), корки, етикетки.	висока
ТОВ «ТехноМашСтрой» (м. Харків, вул. Індустріальна, 7, тел. +380-57-555-777)	Обладнання для переробки: фільтри для олії (14 000 грн), сушарки для насіння (22 000 грн), дозатори фасувальні (18 000 грн).	висока
ТОВ «СумиТранс» (м. Суми, вул. Промислова, 12, тел. +380-542-222-333)	Логістика: доставка продукції до ринків та магазинів. Вартість — від 500 грн за рейс.	середня/висока
ТОВ «Нова Пошта», відділення №3, вулиця Армійська, 896, Охтирка	Логістичні послуги (отримання вантажів для виробництва та відправка невеликих замовлень по Україні) - від 65 грн.	висока
АТ «ПриватБанк» (м. Охтирка, вул. Київська, 20)	Фінансові послуги: розрахунковий рахунок, еквайринг, кредитні лінії для розвитку бізнесу.	висока
Лабораторія «СумиХарчСертифікація» (м. Суми, вул. Козацька, 8)	Сертифікація харчових продуктів: аналізи, протоколи, маркування. Вартість — 5 000 грн за пакет документів.	висока
Інфраструктура та комунальні послуги Перевірте наявні комунальні послуги та інфраструктуру, необхідні для роботи вашого бізнесу. Опишіть їх якості та ціни (електрика, паливо, теплопостачання, вода, газ).		
Електроенергія: Підключення до центральної мережі, стабільна подача. Використовується для роботи преса, сушарки, освітлення та холодильного обладнання, 2 500–3 500 грн/міс (залежно від навантаження). Паливо (дизель/бензин): Використовується для трактора та гарбузового комбайна. Доступність висока, закупівля на місцевих АЗС, 6 000–8 000 грн/міс у сезон польових робіт. Теплопостачання: Приміщення для виробництва та сушіння невеликі (40 м ² та 35 м ²), опалення здійснюється електричними обігрівачами за потреби, 1 500–2 000 грн/міс у холодний період.		

Вода: Централізоване водопостачання, використовується для миття обладнання, тари та технологічних процесів. Якість задовільна, 500–700 грн/міс.

Газ: Використовується обмежено (для сушіння насіння та обігріву в холодний період). Підключення є, витрати помірні, 1 000–1 500 грн/міс.

Транспортна інфраструктура: Асфальтована дорога до господарства, доступ до районного центру (Охтирка) та обласного (Суми), витрати на логістику включені окремо (500–1 000 грн/рейс).

Інтернет та зв'язок: Стабільний мобільний інтернет (4G), використовується для комунікації з клієнтами та ведення обліку, 300–400 грн/міс.

Ліцензії та допуски

Опишіть правила та норми, які мають значення для вашого бізнесу (ліцензії, сертифікація, інше) і зверніть увагу на можливі витрати, які вони передбачають.

Реєстрація ФОП вже здійснена, треба додати КВЕДи: 10.41 «Виробництво олії та тваринних жирів», 47.29 «Роздрібна торгівля іншими продуктами харчування» - безкоштовно.

Дозвіл від Держпродспоживслужби (2-3 тис грн) - Реєстрація потужностей харчового виробництва (приміщення для переробки та сушіння). Перевірка санітарних умов, обладнання, системи гігієни.

Сертифікати відповідності та протоколи лабораторних досліджень для олії (вміст жирних кислот, відсутність домішок, безпечність) - 3-5 тис грн.

Для відповідності вимогам Закону України «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» необхідно розробити дизайн етикетки, яка повинна містити: склад, харчову цінність, дату виготовлення, термін придатності, виробника - 1-2 тис грн.

Укладання договору з комунальним підприємством або приватною компанією на утилізацію органічних відходів та пакувальних матеріалів - 1-1,5 тис грн/рік.

Комплекс маркетингу

Продукція та ціни

Опишіть товар

Опишіть асортимент продукції, якість, концепцію, упаковку, технічне обслуговування, гарантію, політику повернення.

Асортимент: гарбузова олія (100/250/500 мл), соняшникова олія (250/500/1000 мл); насіння гарбуза (200/500 г).

Якість: натуральність, без домішок; контроль сушіння/фільтрації; терміни придатності на етикетці.

Упаковка: скляні пляшки з корком; етикетки з маркуванням; пакети для насіння з застілкою.

Політика повернення: лише виробничий брак/пошкодження при доставці.

Опишіть цінову політику

Опишіть ціни конкурентів, стратегії ціноутворення (наприклад, початкові ціни), розпродажі та акції. **Для запланованих товарів/послуг у вашому бізнесі запишіть передбачувані продажі за певний період (бізнес-цикл).**

1. Аналіз цін конкурентів

- Локальний конкурент (ФОП Іваненко «Еко-Олія»): гарбузова олія 250 мл — 220 грн; соняшникова олія 1 л — 140 грн.

- Регіональний конкурент (ТОВ «Слобожанська Олія»): гарбузова олія 250 мл — 200 грн; соняшникова олія 1 л — 110 грн.

- Глобальний конкурент («Biona Organic»): гарбузова олія 250 мл — 350–400 грн; соняшникова олія 500 мл — 250–300 грн.

2. Стратегія ціноутворення

- Початкові ціни: встановлюються трохи нижче середньоринкових для залучення клієнтів.

- Позиціонування: продукція як крафтова, натуральна, локальна — ціна вище масового виробництва, але доступніша за імпортні бренди.
- Гнучкість: оптові замовники отримують знижки 10–15%; святкові акції — знижки 5–10%; дегустації — промоції.
- Довгострокова стратегія: після формування постійної клієнтської бази ціни вирівнюються до середньоринкових, з акцентом на якість і унікальність.

3. Розпродажі та акції

- Сезонні акції: знижки на гарбузову олію восени (після збору врожаю).
- Святкові акції: новорічні та великодні знижки.
- Оптові умови: спеціальні ціни для магазинів та ресторанів.
- Дегустації: безкоштовні пробники на ярмарках і ринках.

4. Прогноз продажів (6-місячний цикл)

Очікувані продажі базуються на площі посівів (4 га гарбуза, 2 га соняшника), продуктивності обладнання та попиту на ринку.

Продукти	Ціна 1, грн (роздрібна)	Ціна 2, грн (оптова, акційна і т.д. - необов'язково)	Оцініть продажі (за 6-місячний цикл)
Гарбузова олія 100 мл	100 грн	90 грн (опт/акція)	600 пляшок
Гарбузова олія 250 мл	220 грн	200 грн	1200 пляшок
Гарбузова олія 500 мл	400 грн	370 грн	600 пляшок
Соняшникова олія 250 мл	90 грн	80 грн	800 пляшок
Соняшникова олія 1 л	130 грн	120 грн	1000 пляшок
Насіння гарбуза 200 г	130 грн	120 грн	1200 пакетів
Насіння гарбуза 500 г	280 грн	260 грн	800 пакетів

Місце та канали продажів

Канали збуту

Коротка інформація про те, де ви збираєтеся розмістити свій бізнес, а також відповідна інформація про фізичне місцезнаходження та/або його «цифрове розташування» залежно від діяльності, яку ви збираєтеся розвивати. Визначте, як будуть продаватися товари/послуги (точки продажу, ринки, доставка додому тощо).

☐ Фізичний ☐ Магазин ☐ Ринковий кіоск ☐ Місце на ринку ☐ Мобільний кіоск ☐

Інтернет-магазин

☐ Інша точка продажу (вказіть): Ресторани, ярмарки (періодично)

ТОРГОВА ТОЧКА (ринок, магазин, доставка додому)	% від обсягу продажів
Фізичні магазини та ресторани (локальні еко-лавки, продуктові магазини, ресторани, які використовують натуральні олії)	35-40%
Ринки та ярмарки (продаж на місцевих ринках (Охтирка, Суми) та сезонних ярмарках)	25-30%
Доставка додому / самовивіз (замовлення напряму від клієнтів, доставка кур'єром або самовивіз із господарства)	15-20%
Онлайн-продажі: соцмережі, інтернет-магазин (Facebook, Instagram, Viber-групи, OLX; планується створення власного сайту)	10-15%

Канали інформування

Як і за допомогою яких засобів масової інформації ви можете зробити свою продукцію відомою потенційним клієнтам? Прямий маркетинг: сарафанне радіо, поштові скриньки, маркетинг від дверей до дверей, розповсюдження фізичних рекламних матеріалів (таких як брошури, листівки, плакати), використання купонів і знижок, розсилка по електронній пошті тощо. Непрямий маркетинг: радіоролики, телевізійні ролики, кампанії в соціальних мережах тощо.

- Прямий маркетинг: сарафанне радіо, листівки на ринках та в магазинах, дегустації на ярмарках.
- Онлайн-маркетинг: регулярні публікації у Facebook та Instagram (щотижня), реклама у Viber-групах громади.
- Непрямий маркетинг: оголошення в місцевих газетах та онлайн-порталах, участь у виставках.

ВИД ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Опис (докладно)

ЧАСТОТА

Щотижневі, щомісячні, щорічні.

Сарафанне радіо / рекомендації - задоволені клієнти поширюють інформацію про продукцію серед знайомих та у громаді.

Постійно

Соціальні мережі (Facebook, Instagram, Viber-групи) - публікація фото продукції, інформації про ціни, акції, відгуки клієнтів.

Щотижнево

Локальні оголошення / друковані матеріали - листівки, брошури, плакати у магазинах, на ринках та в місцевих установах.

Щомісячно

Дегустації та акції - проведення дегустацій на ярмарках, святкові акції зі знижками для нових клієнтів.

Щоквартально

Участь у виставках та ярмарках - презентація продукції на регіональних заходах, встановлення контактів з оптовими клієнтами.

1-3 рази на рік

Онлайн-реклама (таргетована) - просування у Facebook/Instagram з налаштуванням аудиторії за інтересами.

2-3 рази на рік

Взаємини з клієнтами

Опишіть, як будуть створюватися / підтримуватися відносини з клієнтами (персоналізоване обслуговування, щомісячні підписки, оптові знижки тощо)? Якщо у вас їх декілька, опишіть, якщо це можливо, диференційовані відносини між клієнтами.

- Роздрібні покупці: персоналізоване обслуговування, бонуси для постійних клієнтів, можливість підписки на щомісячну доставку олії.

- Оптові клієнти (магазини, ресторани): гнучкі графіки поставок, знижки при великих замовленнях, акційні пропозиції.

- Онлайн-клієнти: швидка комунікація через соцмережі, прозорі умови доставки, акції для нових підписників.

Функціонування бізнесу

Коротко опишіть, як працюватиме ваш бізнес, визначивши ключові **напрямки діяльності** та **ключові необхідні ресурси** (включаючи людські ресурси).

Основні напрямки діяльності

Визначте та перелічіть види діяльності, які мають важливе значення для функціонування підприємництва (постачання, виробництво, продаж тощо), для досягнення ціннісної пропозиції, а також для процесу реалізації продукції / послуги. Також перерахуйте ті, які є необхідними для початку господарської діяльності.

ДІЯЛЬНІСТЬ

Частота

Критично/важливо враховувати/відповідально

Види діяльності, необхідні для старту (наприклад, реєстрація, ліцензування, оренда місця тощо)

1.Реєстрація ФОП (вже здійснена)

один раз

критично для легальної роботи

2.Реєстрація потужностей у Держпродспоживслужбі

один раз

критично для виробництва харчових продуктів

3.Сертифікація продукції та маркування

один раз

критично для виходу на ринок

4.Закупівля обладнання (прес, сушарка, фільтр, дозатор, ємності)

один раз

критично для запуску виробництва

5.Підготовка приміщень (виробництво 40 м², сушіння 35 м²)

один раз

критично для старту

Операційна діяльність (тобто виробництво, купівля та продаж)

1.Посів та догляд за гарбузами (4 га) і соняшником (2 га), збір врожаю

сезонно

критично для врожаю та виробництва

2.Сушіння насіння	щомісячно / сезонно	критично для якості
3.Пресування олії (холодний та гарячий віджим)	щотижня / постійно	критично для доходу
4.Фільтрація та фасування продукції	щотижня / постійно	критично для реалізації
5.Продаж продукції (ринок, магазини, ресторани, онлайн)	постійно	критично для збуту
Просування та розпродажі		
1.Публікації у соцмережах (Facebook, Instagram, Viber)	щотижня	важливо для залучення клієнтів
2.Локальні оголошення, листівки, брошури	щомісячно	важливо для впізнаваності
3.Акції та дегустації на ярмарках	щоквартально	важливо для просування
4.Участь у виставках та регіональних заходах	щорічно	важливо для розширення ринку
Інша діяльність		
1.Обслуговування обладнання (прес, сушарка, фільтр, дозатор)	щомісяця	важливо для безперервності
2.Ведення фінансового обліку та звітності	щотижня	важливо для контролю витрат і доходів
3.Комунікація з клієнтами та партнерами	постійно	важливо для довгострокових відносин
4.Утилізація відходів та дотримання санітарних вимог	щомісяця	важливо для відповідності нормам

Вкажіть які наявні ресурси та власні кошти у Вас є для впровадження заявленої діяльності (буде враховано в кінці Бізнес-плану в таблиці Фінансові джерела доходу).

Позначте те, що можна застосувати протягом наступних 6 місяців:

- ☐ Маю власні кошти для розвитку наданої бізнес-ідеї (не менше 50% вартості гранту).
- ☐ У домогосподарстві є додаткові людські ресурси.
- ☐ Є підсобні чи технічні приміщення.
- ☐ Володію земельною ділянкою.
- ☐ Наявність відповідної інфраструктури для здійснення діяльності (водопостачання, електропостачання, каналізація тощо).

☐ Інші

— Власна техніка: трактор з навісним обладнанням та гарбузовий комбайн (вартість 120 000 грн, придбаний у 2025 р.).

— Налагоджені контакти з постачальниками пакувальних матеріалів та сертифікаційною лабораторією.

— Досвід у вирощуванні олійних культур та базові знання технології віджиму.

Критичні ризики (сезонні та інші зміни). Бізнес-план на випадок непередбачуваних ситуацій.

Наприклад, кліматичні зміни, пожежа, юридичні, інфляція, відсутність продукції на ринку тощо. У таблиці нижче опишіть, які фактори можуть негативно вплинути на ваш бізнес.

Критичний ризик/проблема	Як вони можуть вплинути на мій бізнес
Низька врожайність через погодні умови (посуха, надмірні опади)	Зменшення обсягів сировини (гарбуз, соняшник), зниження виробництва олії та доходів.
Перебої з електроенергією	Зупинка роботи преса та сушарки, затримка виробництва, ризик псування насіння.

Зростання цін на паливо та пакувальні матеріали	Збільшення собівартості продукції, зменшення прибутку, необхідність коригування цінової політики.
Зниження попиту або поява сильного конкурента	Зменшення обсягів продажів, необхідність активнішого маркетингу та пошуку нових каналів збуту.

Економіко-фінансовий план.

1. Що планується закупити за кошти гранту (разова закупівля основних засобів, не менше 85% гранту)

№	Тип закупівлі (обладнання, інструменти, будівельні матеріали, фурнітура тощо)	Кількість	Ціна, грн	Загальна вартість, грн	Коментарі
1	Шнековий маслопрес (холодний/гарячий віджим) KomOil MP-25	1	78000	78000	Продуктивність ~20–25 кг/год
2	Сушарка для насіння SeedDry SD-50	1	22000	22000	Контроль температури та вологості
3	Пластинчатий фільтр для олії FilterPress FP-6	1	14000	14000	Для очищення олії
4	Дозатор фасувальний (напівавтомат) FillPro FL-1	1	18000	18000	Для фасування у пляшки
5	Ємності для зберігання олії (нержавійка, харчова сталь) AISI 304, 50 л	2	6000	12000	Для тимчасового зберігання
6	Промислові ваги Горизонт 500 кг	1	10000	10000	Для контролю ваги насіння та продукції - закупка власним коштом
ПІДСУМОК				154000	144000 грн - кошти гранту, 10000 грн - власним коштом

СТАРТОВИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ (НЕОБХІДНИЙ)

Охоплений виробничий цикл: 6 місяців

Початкові оборотні кошти на перший цикл або до повного запуску бізнесу. **Це ресурси, які бізнес розраховує конвертувати у грошові кошти (продати) або розраховує спожити для отримання своїх товарів/послуг. Вони можуть бути розраховані за готівку в рамках 6 місячного циклу.**

№	Тип вартості	Кількість	Одиниці	Вартість одиниці продукції	Кількість закупівель за 6-місячний цикл	Підсумок
Вхідні матеріали (сировина)						
1	Насіння гарбуза та соняшника	1	партія	14000	1	14000
2	Добрива та засоби захисту рослин	1	комплект	8000	1	8000
3	Паливо-мастильні матеріали (обробка землі)	6	міс	3000	6	18000
Вимоги до комунальних послуг та інфраструктури (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода, газ тощо)						
4	Електроенергія, вода, газ	6	міс	3000	6	18000
Людські ресурси (наприклад, поденні працівники, наймані працівники)						
5	Сезонні працівники (1–2 особи)	6	міс	8000	6	48000
Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо)						
6	Пакувальні матеріали (пляшки, корки, етикетки)	1	партія	10000	1	10000
7	Сертифікація та маркування	1	послуга	5000	1	5000
8	Реклама та просування	1	кампанія	3000	1	3000

9	Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ)	6	міс	4500	6	27000
Інші						
ПІДСУМОК						151000

2. Економічний та фінансовий план

Прогноз прибутку за 6 міс Для запланованих продуктів/послуг у вашому бізнесі запишіть приблизний обсяг продажів за 6 місяців.

ДОХІД ЗА 6 місячний ЦИКЛ (А)					
№	Товар / послуга	Кількість	Одиниці	Ціна за одиницю	Підсумок
1	Гарбузова олія 100 мл	600	пляшки	98	58800
2	Гарбузова олія 250 мл	1200	пляшки	212	254400
3	Гарбузова олія 500 мл	600	пляшки	385	231000
4	Соняшникова олія 250 мл	800	пляшки	86	68800
5	Соняшникова олія 1 л	1000	пляшки	125	125000
6	Насіння гарбуза 200 г	1200	пакети	126	151200
7	Насіння гарбуза 500 г	800	пакети	270	216000
А	ПІДСУМОК (у стовпці "ціна" врахована середня ціна у співвідношенні опт/роздріб)				1105200

ВИТРАТИ ЗА 6 місячний ЦИКЛ (В) - робочий цикл після запуску проєкту						
№	Вид витрат	Кількість	Одиниці	Фіксовані або змінні витрати	Вартість одиниці продукції	Підсумок
Матеріали, сировина, транспорт						
1	Закупівля насіння гарбуза та соняшника	1	партія	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	14000	14000
2	Добрива та засоби захисту рослин	1	комплект	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	8000	8000
3	Транспортні витрати (перевезення сировини та готової продукції)	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	500	3000
4	Паливо-мастильні матеріали (обробка землі)	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	3000	18000
Комунальні послуги та інфраструктура (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода тощо)						
5	Електроенергія для преса та сушарки	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	2000	12000
6	Вода та газ (виробничі потреби)	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	1000	6000
7	Інтернет та зв'язок	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	300	1800
Людські ресурси						
8	Сезонні працівники для збору врожаю (1–2 особи)	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	8000	48000
9	Помічник для фасування та пакування	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	8000	48000
Інші витрати						
10	Пакувальні матеріали (пляшки, корки, етикетки)	1	партія	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	12000	12000
11	Сертифікація та лабораторні тести	1	цикл	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	5000	5000
12	Реклама та просування (соцмережі, листівки, дегустації)	1	кампанія	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	3000	3000
13	Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ)	6	міс	☐ Фіксовані / ☐ Змінні	4500	27000
В	ПІДСУМОК					205800

Постійні (фіксовані) витрати: комунальні послуги, матеріали, оренда приміщення, заробітна плата і т.д., які не залежать від кількості вироблених одиниць продукції (або рівня діяльності).

Змінні витрати: ресурси, сировина, людські ресурси, безпосередньо пов'язані з виробництвом або наданням послуг (наприклад, щоденні працівники), упаковка, зберігання, транспортні витрати тощо, які змінюються залежно від кількості вироблених одиниць продукції (або рівня діяльності).

Зведення

		ЗА 6 МІСЯЦІВ
A	ДОХІД	1105200
B	ВИТРАТИ	205800
	ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (A-B)	899400 грн

3. Фінансові джерела доходу (фаза запуску)

ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ				
Стартовий грант (до 144,000 грн)	Внесок бенефіціара (вклад власних коштів, обладнання, матеріалів)	Кредит від банку	Будь-яке інше джерело	Підсумок
144000 грн	161000 грн	0 грн	0 грн	305000 грн