



Бізнес План

(План використання коштів гранту)

Програма підтримки мікробізнесу для діючих ФОП Шосткинської громади

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 Коваленко Сергій Іванович - «Земля і Врожай: АгроСервіс» | Індивідуальна Група | |
| Сектор | Тип бізнесу | Місце |
| Сільське господарство Виробництво; Послуги | Вирощування овочів та надання послуг обробки землі | с. Клишки, Шосткинський район |
| Розмір домогосподарства (кількість членів домогосподарства) | | |
| 5 | | |
| Адреса (вулиця, місто, район, поштовий індекс) | | Область |
| вул. Центральна, 10, с. Клишки, Шосткинський район 41105 | | Сумська область |
| ІПН | Мобільний телефон | Вік |
| 3232323232 | +380671234567 | 47 |
| Стать | Електронна пошта | |
| Чоловік | kovalenko.serhiy@ukr.net | |

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.

Я займаюся вирощуванням овочів на власній землі (4 гектари) та надаю послуги обробки землі жителям громади — від невеликих ділянок до більших господарств. У мене є трактор МТЗ-82 «Білорус» із навісним обладнанням (плуг, борона, культиватор, картоплесаджалка, причіп). Це дозволяє виконувати майже повний цикл робіт: оранка, боронування, посадка, перевезення.

За кошти гранту хочу придбати **обприскувач, овочеву сівалку та картоплекопачку**, щоб розширити спектр послуг:

- захист рослин від шкідників та хвороб,
- посів дрібних культур (морква, цибуля, салат),
- механізований збір картоплі.

Це дасть мені можливість завершити повний цикл робіт і пропонувати громаді більше послуг. Попит на такі роботи є, бо багато людей мають землю, але не мають техніки. Моя перевага — власна техніка, досвід роботи на землі та довіра в громаді.

Особиста інформація

Досвід, навички, мотивація, фізичні та фінансові активи.

Досвід: усе життя працюю на землі, понад 20 років займаюся вирощуванням овочів. Маю професійно-технічну освіту (механізатор сільського господарства).

Навички: оранка, боронування, культивування, посадка картоплі, догляд за овочами, базове обслуговування техніки.

Активи: трактор МТЗ-82 «Білорус»; плуг 3-корпусний; дискова борона; культиватор; картоплесаджалка; причіп для перевезення врожаю; земельна ділянка 4 га.

Мотивація: хочу мати стабільний дохід для сім'ї, розвивати своє господарство та допомагати сусідам у громаді. Мрію, щоб моя техніка працювала не тільки для мене, а й для інших, щоб люди могли отримати якісні послуги без великих витрат.

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 | <ul style="list-style-type: none">- Працювати на своїй землі (4 га), вирощувати овочі для сім'ї та продажу.- Надавати послуги сусідам і жителям громади: оранка, боронування, посадка картоплі, перевезення врожаю.- Придбати за кошти гранту навісне обладнання — обприскувач, овочеву сівалку та картоплекопачку.- Почати надавати нові послуги: обробка рослин від шкідників і хвороб, посів дрібних культур (морква, цибуля, салат), механізований збір картоплі.- Залучити перших постійних клієнтів у громаді, щоб техніка працювала не тільки для мене, а й для інших. |
| Довгострокові перспективи | <ul style="list-style-type: none">- Розширити спектр послуг для громади: повний цикл від оранки до збору врожаю.- Збільшити площу обробітку землі (за рахунок послуг для інших господарств).- Налагодити співпрацю з місцевими магазинами та точками збуту овочів.- Створити робоче місце для одного помічника, щоб мати допомогу у сезонні роботи.- Поступово оновлювати техніку та обладнання, щоб працювати швидше й якісніше.- Забезпечити стабільний дохід для сім'ї та зробити господарство більш прибутковим. |

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 |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Місцеві жителі громади | мають невеликі ділянки, але не мають техніки. Їм потрібні послуги оранки, боронування, посадки картоплі та збору врожаю |

| | |
|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Малі фермери та господарства | обробляють більші площі, але часто не мають усього обладнання. Їм потрібні послуги обприскування, догляду за міжряддями та посів дрібних культур |
| Власники присадибних ділянок | замовляють невеликі роботи: підготовка землі, посадка, викопування картоплі |
| Сусідні громади | можуть замовляти послуги, якщо є попит і можливість виїзду з технікою |

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 |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Місцеві власники тракторів (сусіди) | Оранка та боронування, ціна 50–70 грн за сотку | Сильні сторони: Доступність, швидке виконання базових робіт Слабкі сторони: Немає обладнання для обприскування, посіву дрібних культур та збору картоплі |
| Малі фермери з сусідніх громад | Послуги обробки землі, ціни середні (договірні) | Сильні сторони: Мають досвід, можуть обробляти більші площі Слабкі сторони: Працюють переважно на своїх землях, рідко надають послуги іншим |
| Приватні господарства з технікою | Оранка, посадка картоплі, ціна 60–80 грн за сотку | Сильні сторони: Відомі у громаді, довіра клієнтів Слабкі сторони: Обмежений набір послуг, немає сучасного обладнання |
| Комерційні агросервіси (рідко в нашій місцевості) | Повний спектр послуг, ціни високі | Сильні сторони: Професійна техніка, великий досвід Слабкі сторони: Висока вартість, нецікаво працювати з малими ділянками |

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 |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Місцевий агромагазин «АгроСервіс» (м. Шостка) | Насіння овочів, добрива, засоби захисту рослин (ціни середні по ринку) | Висока |
| Паливна компанія «WOG» (АЗС у Шостці) | Дизельне паливо для трактора, ціна залежить від ринку | Висока |
| Магазин техніки «АгроТех» (м. Шостка) | Запчастини для трактора МТЗ-82, навісне обладнання | Висока |
| Сусіди та громада | Замовники послуг (оранка, посадка, обприскування, викопування картоплі) | Висока, бо є довіра |
| Малі фермери з сусідніх сіл | Замовники послуг на більших площах | Середня, залежить від домовленостей |

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).

Електрика — використовується для обслуговування обладнання, зарядки акумуляторів, роботи обприскувача. Вартість: ~4,35 грн/кВт·год.

Вода — є доступ до централізованого водопостачання та власної свердловини. Вартість: ~33,33 грн/м³.

Паливо (дизель) — основна стаття витрат для трактора. Орієнтовно 55–60 грн/л.

Опалення та газ — для домогосподарства, не критично для роботи техніки.

Дороги та доступність — є під'їзні дороги до полів і до сусідніх сіл, що дозволяє виїжджати з технікою.

Інфраструктура достатня для роботи господарства й надання послуг цілий рік

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 — обов'язково для легальної роботи та надання послуг.

Податки — сплата єдиного податку (2 група), військового збору та ЄСВ.

Санітарні норми — дотримання правил при використанні засобів захисту рослин (обприскувач).

Сертифікація — може знадобитися для роботи з більшими господарствами або кооперативами (наприклад, підтвердження якості послуг обробки).

Технічні допуски — регулярне технічне обслуговування трактора та навісного обладнання, щоб відповідати вимогам безпеки.

Комплекс маркетингу

Продукція та ціни

Опишіть товар

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

Я пропоную послуги з обробки землі для жителів громади та малих фермерів. У мене є трактор і навісне обладнання, яке дозволяє виконувати майже всі роботи: оранка, боронування, культивування, посадка картоплі, перевезення врожаю. За кошти гранту я планую придбати обприскувач, овочеву сівалку та картоплекопачку, щоб додати нові послуги:

- обробка рослин від шкідників і хвороб,
- посів дрібних культур (морква, цибуля, салат),
- механізований збір картоплі.

Таким чином, я зможу надавати повний цикл послуг — від підготовки землі до збору врожаю.

Якість та гарантія:

- Робота виконується власною технікою, яку я обслуговую сам.
- Я працюю на совість, бо люди в громаді мене знають і довіряють.
- Якщо є проблеми з виконанням роботи, завжди домовляюся з клієнтом і виправляю.

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).**

Я орієнтуюся на середні ціни по громаді, але хочу зробити їх доступними, щоб люди могли замовляти послуги без великих витрат.

| Продукти | Ціна 1, грн/сотку (роздрібна) | Ціна 2, грн (оптова, акційна і т.д. - необов'язково) | Оцініть продажі (за 6-місячний цикл) |
|------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Оранка | 60–80 | | 300 соток |
| Боронування | 50–70 | | 250 соток |
| Культивування | 60–90 | | 200 соток |
| Посадка картоплі | 80–120 | | 150 соток |

| | | | |
|-----------------------------|-----------|------------------------|------------|
| Викопування картоплі | 100–150 | | 150 соток |
| Обприскування | 80–120 | | 200 соток |
| Посів дрібних культур | 100–150 | | 150 соток |
| Перевезення врожаю (1 рейс) | 200–300 | | 150 рейсів |
| Картопля (продаж на ринку) | 13 грн/кг | 12 грн/кг (опт >50 кг) | 3000 кг |
| Морква (продаж на ринку) | 20 грн/кг | 18 грн/кг (опт >20 кг) | 1000 кг |

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): Доставка додому, соцмережі

| ТОРГОВА ТОЧКА (ринок, магазин, доставка додому) | % від обсягу продажів |
|-------------------------------------------------|-----------------------|
| Виїзд на ділянки клієнтів | 70% |
| Продаж овочів на місцевому ринку | 20% |
| Перевезення врожаю клієнтам | 10% |

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.

Канали інформування: - Сарафанне радіо — люди в громаді знають мене, часто радять сусідам.
- Оголошення на дошках у магазині та сільраді — простий і зрозумілий спосіб.
- Соцмережі (Facebook, Viber) — розміщую оголошення у групах громади.
- Листівки та брошури — можна роздати на ринку чи біля магазину.

| ВИД ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | Опис (докладно) | ЧАСТОТА |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------------|
| | | Щотижневі, щомісячні, щорічні. |
| Сарафанне радіо (люди в громаді знають мене, радять сусідам) - найбільш довірений канал, формує репутацію | | Постійно |
| Оголошення на дошках у магазині та сільраді (розміщую друковані оголошення з контактами) - привертає увагу старшого покоління, яке не користується інтернетом | | Раз на сезон (весна, осінь) |
| Соцмережі: Facebook, Viber-групи громади (публікую оголошення про послуги, фото робіт) - швидке поширення інформації серед молодших клієнтів | | Щотижня |
| Листівки / брошури (роздаю на ринку та біля магазину) - додаткове нагадування про послуги | | Раз на сезон |
| Прямі домовленості (особисті зустрічі з клієнтами, домовленості «на місці») - гарантує повторні замовлення та довіру | | Постійно |

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.

Взаємини з клієнтами:

- Працюю напряду з людьми, домовляюся особисто.
- Для постійних клієнтів роблю знижки.
- Якщо замовляють кілька послуг (наприклад, оранку + посадку + викопування), даю дешевшу ціну.
- Завжди стараюся працювати якісно, щоб люди зверталися знову.

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 | Один раз | Критично для легальної роботи |
| 2.Вибір системи оподаткування (єдиний податок, ЄСВ) | Один раз | Важливо враховувати для правильних розрахунків |
| 3.Закупівля палива та базових матеріалів | Перед сезоном | Відповідально, бо без цього робота не почнеться |
| 4.Придбання навісного обладнання (обприскувач, сівалка, картоплекопачка) | Один раз (за грантові кошти) | Критично для розширення послуг |
| Операційна діяльність (тобто виробництво, купівля та продаж) | | |
| 1.Оранка, боронування, культивування | Сезонно (весна, осінь) | Критично для підготовки ґрунту |
| 2.Посадка картоплі | Весна | Важливо враховувати якість насіння |
| 3.Викопування картоплі | Осінь | Відповідально, бо це врожай клієнтів |
| 3. 4.Обприскування культур | Весна-літо | Критично для захисту рослин |
| 5.Посів дрібних культур | Весна | Важливо враховувати рівномірність посіву |
| 4. 6.Перевезення врожаю | Осінь, за потреби | Відповідально, бо клієнти розраховують на доставку |
| Просування та розпродажі | | |
| 1.Оголошення у соцмережах (Facebook, Viber) | Щотижня | Важливо для залучення клієнтів |
| 2.Оголошення на дошках у магазині та сільраді | Раз на сезон | Відповідально, щоб охопити старших клієнтів |
| 3.Сарафанне радіо | Постійно | Критично, бо довіра в громаді головне |
| 4.Листівки/брошури на ринку | Раз на сезон | Важливо для додаткової реклами |
| Інша діяльність | | |
| 1.Технічне обслуговування трактора та обладнання | Постійно, перед сезоном | Критично для безпеки та роботи |
| 2.Ведення обліку доходів і витрат | Щомісяця | Важливо враховувати для податків |
| 3.Домовленості з клієнтами | Постійно | Відповідально, бо це основа співпраці |
| 4.Закупівля запчастин та ремонт | За потреби | Важливо враховувати для безперервності роботи |

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:

є власний трактор МТЗ-82 та базове навісне обладнання (плуг, борона, культиватор, картопледжалка, причіп).

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 |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Негативні погодні умови (затяжні дощі, посуха, град) | Зменшення врожайності, зниження кількості замовлень на послуги, перенесення робіт на інший час |
| Зростання цін на паливо | Збільшення собівартості послуг, менша рентабельність, можливе підвищення цін для клієнтів |
| Поломка трактора чи навісного обладнання | Зупинка роботи на певний час, втрата клієнтів, додаткові витрати на ремонт |
| Хвороби рослин та шкідники | Втрата частини врожаю, менше замовлень на обробку культур, невдоволення клієнтів |
| Зниження попиту у громаді | Менше замовлень, зменшення доходів, необхідність активніше просувати послуги |
| Непередбачувані обставини (воєнні дії, обмеження пересування) | Повна зупинка роботи, ризик для безпеки, втрата доходів |

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 | Обприскувач навісний Vinavi ОПШ 800/16 | 1 | 54 000 | 54 000 | Польовий обприскувач, бак 800 л, штанга 16 м; підходить для МТЗ, ефективний для захисту культур |
| 2 | Овочева сівалка навісна СУПН-8 (модернізована) | 1 | 72 000 | 72 000 | Використовується для рівномірного посіву дрібних культур (морква, цибуля, буряк); сумісна з МТЗ |
| 3 | Картоплекопачка навісна КН-1 (Польща) | 1 | 38 000 | 38 000 | Однорядна картоплекопачка для МТЗ, продуктивність до 0,2 га/год; проста в обслуговуванні |
| | | | | | |

| | | |
|-----------------|----------------|------------------------------------------------------------|
| ПІДСУМОК | 164 000 | 120 000 грн - кошти гранту, 44 000 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, грн | Кількість закупівель за 6-місячний цикл | Підсумок, грн |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------|----------|---------------------------------|-----------------------------------------|----------------|
| Вхідні матеріали (сировина) | | | | | | |
| 1 | Дизельне паливо | 1000 | літрів | 55 | 1 | 55000 |
| 2 | Насіння овочів (морква, цибуля, салат) | 20 | кг | 500 | 1 | 10000 |
| 3 | Засоби захисту рослин (пестициди, фунгіциди) | 10 | упаковок | 800 | 1 | 8000 |
| Вимоги до комунальних послуг та інфраструктури (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода, газ тощо) | | | | | | |
| 4 | Електроенергія | 230 | кВт·год | 4,35 | 6 | 6000 |
| 5 | Вода для господарства | 15 | м. куб. | 33,33 | 6 | 3000 |
| Людські ресурси (наприклад, поденні працівники, наймані працівники) | | | | | | |
| 6 | Найманий працівник (сезонний) | 1 | особа | 12000 | 1 | 12000 |
| Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо) | | | | | | |
| 7 | Ліцензія / реєстрація ФОП | 1 | разово | 2000 | 1 | 2000 |
| 8 | Пакувальні матеріали для овочів | 200 | шт. | 15 | 1 | 3000 |
| 9 | Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ) | 6 | міс | 4500 | 6 | 27000 |
| Інші | | | | | | |
| 10 | Запасні частини для трактора | 1 | комплект | 20000 | 1 | 20000 |
| ПІДСУМОК | | | | | | 146 000 |

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, грн | Підсумок, грн |
|---|----------------------|-----------|---------|----------------------|---------------|
| 1 | Оранка | 300 | соток | 70 | 21000 |
| 2 | Боронування | 250 | соток | 60 | 15000 |
| 3 | Культивація | 200 | соток | 75 | 15000 |
| 4 | Посадка картоплі | 150 | соток | 100 | 15000 |
| 5 | Викопування картоплі | 150 | соток | 125 | 18750 |

| | | | | | |
|----------|-----------------------------|------|--------|-----|----------------|
| 6 | Обприскування | 200 | соток | 100 | 20000 |
| 7 | Посів дрібних культур | 150 | соток | 125 | 18750 |
| 8 | Перевезення врожаю (1 рейс) | 150 | рейсів | 250 | 37500 |
| 9 | Картопля (продаж на ринку) | 3000 | кг | 13 | 39000 |
| 10 | Морква (продаж на ринку) | 1000 | кг | 20 | 20000 |
| A | ПІДСУМОК | | | | 220 000 |

| 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 | Дизельне паливо | 1000 | літрів | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 55 | 55000 |
| 2 | Насіння овочів (морква, цибуля, салат) | 20 | кг | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 500 | 10000 |
| 3 | Засоби захисту рослин (пестициди, фунгіциди) | 10 | упаковок | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 800 | 8000 |
| 4 | Транспортні витрати (дрібні перевезення, обслуговування) | 6 | міс. | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 1000 | 6000 |
| Комунальні послуги та інфраструктура (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода тощо) | | | | | | |
| 5 | Електроенергія | 1380 | кВт·год | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 4,35 | 6000 |
| 6 | Вода для господарства | 90 | м. куб. | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 33,33 | 3000 |
| Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо) | | | | | | |
| 7 | Ліцензія / реєстрація ФОП | 1 | разово | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 2000 | 2000 |
| 8 | Пакувальні матеріали для овочів | 200 | шт | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 15 | 3000 |
| 9 | Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ) | 6 | міс | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 4500 | 27000 |
| Людські ресурси | | | | | | |
| 10 | Найманий працівник (сезон-й) | 1 | особа | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 12000 | 12000 |
| Інші витрати | | | | | | |
| 11 | Запасні частини для трактора | 1 | КОМ-Т | <input type="checkbox"/> Фіксовані / <input type="checkbox"/> Змінні | 20000 | 20000 |
| B | ПІДСУМОК | | | | | 152 000 |

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 | 220 000 |
| B | ВИТРАТИ | 152 000 |
| | ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (A-B) | 68 000 грн |

3. Фінансові джерела доходу (фаза запуску)

| ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------|--------------------|
| Стартовий грант (120,000 грн) | Внесок бенефіціара (вклад власних коштів, обладнання, матеріалів) | Кредит від банку | Будь-яке інше джерело | Підсумок |
| 120 000 грн | 166 000 грн | 0 грн | 0 грн | 310 000 грн |

Дата заповнення _____

Підпис заявника _____