



Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”

**АПЛІКАЦІЙНА ФОРМА
(БІЗНЕС-ПЛАН)**

для участі в конкурсі мікрогрантових проектів «Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)»

1. КОРОТКИЙ ОПИС ПРОЕКТУ

Назва проекту	«Село із дефіцитом ТПВ» (Сортування та компостування елементів забруднення довколишнього середовища, перетворення їх у товарну сировину)
Загальна вартість проекту, грн.	419 000 грн.
Сума гранту від МХП, грн.	40 000 грн.
Комерційна мета проекту	Видобуток і збір вторинної сировини
Соціальна мета проекту	Створення двох робочих місць, ефективне управління відходами, поліпшення екологічної ситуації в регіоні, зниження соціально-екологічної напруги в громаді безпосередньо і в громадах навколишніх (кооперація).
Обґрунтування ринкових можливостей проекту	<p>Згідно розрахунків спеціалістів, залучених Вишеградським міжнародним фондом, один мешканець сільської місцевості за одну добу утворює близько 0,55 кг. відходів, що за один рік становить 200 кг. У населеному пункті проживає офіційно 4500 чол., отже обсяг відходів становить приблизно 900 т. У селі досить потужно розвинене підприємництво, тому фактична кількість відходів у разі перевищує планову. За розрахунками тих же спеціалістів 50% відсортованої сировини є товаром (скло, папір, метал, полімери та ін.) На практиці ж навіть будівельні відходи, ґрунт, компост, деревина подрібнена теж мають попит.</p> <p>Таким чином, за мінімальними цінами, мінімальними об'ємами та максимальними витратами даний напрямок може існувати як рентабельний бізнес. Робота над покращенням показників балансу сприятиме підвищенню рентабельності.</p>
Фінансові результати проекту	Виручка за рік <u>300 000</u> грн. Сукупні витрати за рік <u>250 000</u> грн. Чистий прибуток за рік <u>50 000</u> грн. Термін окупності проекту <u>60</u> міс.

Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”

	Рентабельність проекту <u>17</u> % Витрати на соціальні цілі - <u>витрати на розвиток проекту</u> грн.
Висновок	Даний проект вимагає негайного впровадження у життя в силу наступних чинників: <ul style="list-style-type: none"> - в існуючому вигляді підтримання в належному стані сміттєзвалища вартує виконавчій владі понад 100 000 грн. на рік; - накопичення відходів щороку зростає і в свою чергу призведе до перенаповнення існуючого полігону; - кінцевою метою здійснення проекту є ліквідація сміттєзвалища, створення полігону сортування, часткової переробки та перетворення відходів на сировину, зменшення витрат громади та заробляння коштів замість отримання збитків.

II. ДІЯЛЬНІСТЬ ГРАНТЕРА

2.1. Загальний опис діяльності.

2.1.2. Вид діяльності.

Сортування та приймання вторинної сировини.

2.1.3 Стисла історія – попередній досвід.

Суб'єкт підприємництва має практичний досвід зі збору та вивезення відходів, сортування та переробки. Керівник має вищу освіту за спеціальністю «Економіка. Управління бізнесом» (МАУП) а також нещодавно отриманий сертифікат про ознайомлення з курсом проекту управління відходами – досвід країн Вишеградської четвірки.

2.1.4 .Яка буде кількість працюючих та статус трудових відносин.

Окрім існуючих, проект вимагатиме створення двох робочих місць (для початку цілком достатньо офіційно працевлаштованих). Це оператори з розміщення, вони ж і сортувальники. Кваліфікації не потрібно. Ввідний інструктаж та посадова інструкція будуть надані. Періодично успішно користуємося послугами ЦЗ.

2.1.5 Етапи діяльності Грантера:



Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”

Малюнок 1

2.2. Дійсна пропозиція продукції і позиція на ринку.

- папір, скло, полімери, метал, щепи, компост, буд відходи, грунт;
- переробка сировини у товари; добрива; наповнювач для вирівнювання місцевості;
- об'ємами;
- пункти заготівлі, населення;
- один із кількох.

Дана група товарів є дефіцитною, приймається постійно і в необмеженій кількості, ціни зростають.

2.3. Збут, маркетинг і поширення товару/ послуги.

2.3.1 Опишіть Вашу маркетингову діяльність.

Насамперед, слід визначити коло найзручніших партнерів-споживачів, максимально підлаштувати свій товар під їхні вимоги.

Що ж до постачальників сировини – варіантів два, яких в принципі, не уникнути: одні постачатимуть готові відсортовані відходи і зароблятимуть на цьому – інші вивозитимуть безкоштовно або іще й платитимуть за переробку.

2.3.2 Опишіть, як представляються і продаються Ваші основні товари/ послуги.

За специфікою діяльності, найбільше доведеться працювати з населенням. Для цього звісно ж задіюються місцеві ЗМІ, борди, листівки та, як засвідчує практика – найбільшою довірою серед населення користується «сарафанне радіо» і як наслідок - довіра до партнера і його репутації.

2.3.3 Опишіть місце і методи поширення (відправлення товару в руки покупця).

Місце обрано, виходячи з критеріїв законності, зручності і близькості з точки зору логістики, балансу допустимої відстані від населеного пункту та раціональності тієї ж логістики.

Реалізацію логістики можна здійснювати у декілька способів:

- самовивіз підготовленої сировини замовниками;
- доставка сировини в інші пункти прийому;
- можливість постачання сировини напряму переробникам;
- інтернет і вибір найліпших пропозицій.

2.4. Інфраструктура бізнесу.

2.4.1 Опишіть інфраструктуру майбутнього бізнесу.

- Територія паспортизованого сміттєзвалища на сьогоднішній день впорядкована. Щойно нанесене тверде покриття на проїжджу частину дороги. Підготовлений майданчик для сортування, залишки сміття ізольовані. На момент відкриття полігону сортування звалище трансформується у полігон. Існує лінія електропередач 10 000 вт та є можливість підведення води.
- У наявності є машини та обладнання

№	Назва, кількість та ціна обладнання	Призначення	Сума

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

1	Бульдозер	Впорядкування території	60000.00
2	Екскаватор- грейфер 2 шт	Навантаження	60000.00
3.	Самоскид 2 шт	Перевезення	60000.00
4.	Подрібнювачі	Подрібнення	30000.00
5.	Прес	Пресування	10000.00

- заплановані поліпшення:

1. встановлення побутової споруди з легких конструкцій для перебування операторів полігону.
2. заміна трансформаторної підстанції та підведення струму до будинку операторів.
3. встановлення відгороджувальних відсіків із сітки для відсортованої сировини.

2.4.2 Опишіть місце розташування бізнесу з погляду:

- місце розташування об'єкту загальновідоме, єдине з аналогічних, яке має паспорт та офіційну реєстрацію й усі необхідні документи, абсолютно зручне з точки зору логістики та майже забезпечене усією необхідною інфраструктурою.
- планується робота з відстеження розвитку ринку і розширення мережі постачальників та клієнтів.
- станом на сьогодні існує лише проблема з накопиченням маси майбутньої сировини, адже її переробкою майже ніхто не займається. Становище фактично монопольне.

2.4.3 Опишіть послідовність організації виробництва/ торгівлі/ надання послуги загалом (якщо можливо):

- ресурси безкоштовні, доставляються безпосередньо на місце переробки. У разі здачі готових відсортованих відходів розглядається можливість їх викупу.
- виробничий процес здійснюється безпосередньо на місці прийому.
- продукція зберігається у засіках до накопичування необхідних для вивезення об'ємів.
- відповідність стандартам обумовленим партнерами зі збуту.
- амбітність встановлених завдань полягає у безвідходності виробництва. І якщо зазвичай в аналогічних випадках у товарну групу потрапляють лише неорганічні відходи, то в даному випадку, у сільській місцевості може стати навіть органіка. Якщо не власне товаром, то об'єктом перевезення на якому теж заробляються кошти і вивільняється територія.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

2.5. Висновок.

2.5.1 Підкресліть основні сильні сторони бізнесу.

- постійна наявність сировини;
- наявність майже всього спектру обладнання для впровадження бізнесу;
- гостра зацікавленість місцевої влади в появі структур, спроможних вирішувати дані проблеми (екологія, податки, зайнятість, економія власних коштів);
- зручне місце розташування об'єкту;
- досвід вирішення аналогічних завдань.

2.5.2 Опишіть будь-які явні слабкі сторони і Ваші заходи з їх усунення.

- складнощі у роботі із персоналом;
- контроль якості відсортованої продукції;
- збір сировини за межами полігону

III. РИНОК

3.1. Загальне визначення і ємкість ринку.

3.1.1 Визначте ринок із погляду:

- село, декілька сіл, можливо і район;
- переробні підприємства або посередники – не органіки,
- місцеві організації та населення – будвідходи,
- ґрунт, органічні добрива, паливні матеріали.
- стабільна і невичерпна потреба ринку у всіх даних групах товару.
- даного товару на ринку не вистачає.

3.1.2 Коротко опишіть недавню історію ринку.

Ринок неорганічних відходів формується. Збільшення кількості споживання, розвиток виробництва і упаковки призвели до перевантаження полігонів, захоронення відходів. Дану проблему почало вирішувати усе цивілізоване людство - з'являються технології, розвивається наука та впроваджуються новітні і перспективні методи вирішення цілого комплексу проблем. Як відомо, деякі країни купують сміття. Ринок органічних відходів існує давно і пов'язаний, в основному, з перевезеннями.

3.1.3 Визначте потенційну ємкість ринку для вашого виду діяльності:

N	K1	Є р.пот.
4500	×0,5×200	кг×400=400000 грн.
(5000)	(0,2т)	
(270 підприємців)		
(10 підприємств)		

Для встановлення долі ринку недостатньо досліджених статистичних даних.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

3.2. Середовище та тенденції ринку.

Коротко викладіть поточний стан ринку в кожній із таких сфер:

- попит перевищує пропозицію;
- постачання транспортом або самовивіз;
- сьогоднішні ціни дозволяють переступити поріг рентабельності, розрахунки миттєві у готівковій і швидкі у безготівковій формі.

№	Чинники	Вплив (конкретизувати)
1	Великий, необмежений попит	Мала кількість виробників
2	Сировина	Якість підготовки, форма
3	Ціни достатні, платежі вчасні	Дефіцит продукту

3.2.3 Перерахуйте основні типи конкурентів (прямі конкуренти, потенційні конкуренти і товари-замінники). Для кожного типу конкурентів назвіть найбільш сильних.

Пункти прийому сировини місцевого рівня.

№	Елементи комплексу маркетингу	Моя діяльність	Діяльність конкурента
1	Товар	Більша кількість груп товару	–
2	Ціна	=	=
3	Канали руху товарів	=	=
4	Просування товару	=	=
5	Конкурентна перевага	об'єми	–

3.3. Можливості і загрози ринку.

3.3.1 Дайте огляд основних можливостей, що можуть слугувати обґрунтуванням проекту (тобто, опишіть, чому даний проект має сенс у конкретній ринковій ситуації).

Досить мала кількість переробників, достатньо велика кількість сировини і необмежений споживчий попит.

3.3.2. Дайте огляд основних загроз, пов'язаних із ринком, і зазначте, як їх можна зменшити. Особливих і незвичайних загроз поки що не існує.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

IV. ПРОЕКТ

4.1. Опис і логічне обґрунтування проекту.

Опишіть ідею проекту, ціль проекту і які види діяльності передбачається започаткувати:

1) Сортування ТПВ, перетворення їх в сировину та реалізація з метою отримання прибутків.

Завдання полягає у вивченні, створенні та організації діяльності підприємства.

2) Соціальна мета полягає у створенні двох робочих місць, вирішенні складних екологічних проблем, зменшенні екологічно – соціальної напруги, зайнятості населення, податкових надходжень.

4.2. Призначення та джерела фінансування проекту.

4.2.1 Вартість проекту.

Таблиця 5

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ		
1.	Земля (вказіть характеристики)	1.00
2.	Приміщення - маф – купівля або виготовлення	40000.0 0
3.	Поліпшення інфраструктури: заміна трансформатора, проведення ЛЕП, монтаж огорожувальних споруд для сировини	140000. 0
4.	Обладнання (наявне)	0.00
5.	Транспортні засоби (наявні)	0.00
	ВСЬОГО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	18001.0 0
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ		
6.	Супутні реєстраційні процедури: нотаріус, банк. послуги, копіювання, ін.	1000.00
7.	Єдиний податок	15000.0 0
8.	Єдиний соціальний внесок	15000.0 0
9.	Страховання	2000.00
10.	Зарплата найманого персоналу	70000.0 0
11.	Закупка ШЗМ та ін..	10000.0 0

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
12.	Транспортні витрати/ витрати на доставку товару/ сировини (км X витрати пального на 1 км X вартість пального) або (кільк. поїздок X на вартість поїздки)	100000. 00
13.	Реклама	5000.00
14.	Оренда приміщення/ місця на ринку	0.00
15.	Зв`язок	1000.00
16.	Електроенергія	10000.0 0
17.	Дозволи та ліцензії	0.00
18.	Інше	5000.00
19.	Непередбачені витрати	5000.00
	ВСЬОГО ОБОРОТНІ ЗАСОБИ	239000. 0
	ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	419000. 0

4.2.2 Джерела фінансування проекту.

Власні кошти, сільська рада, спонсори, гранти та ін.

4.3. Прибутковість проекту.

4.3.1 Поточні витрати бізнесу.

Зробіть розподіл витрат на постійні-змінні та прямі-непрямі для вашого виду діяльності за допомогою таблиці 6 (поставте відповідні позначки).

Таблиця 6

№	Витрати	Прямі	Непрямі	Змінні	Постійні
1.	Супутні реєстраційні процедури: нотаріус, банк. послуги, копіювання, ін.	×		×	
2.	Єдиний податок	×		×	
3.	Єдиний соціальний внесок	×			×
4.	Страховання	×		×	
5.	Зарплата найманого персоналу	×			×
6.	Закупка сировини/ товару/ ветеринарних препаратів/ агротехнічних препаратів/ мінеральних добрив	×		×	
7.	Транспортні витрати	×		×	
8.	Реклама	×		×	
9.	Оренда приміщення/ місця на ринку	×		×	
10.	Зв`язок	×		×	
11.	Електроенергія	×		×	
12.	Дозволи та ліцензії	×		×	
13.	Інше	×		×	
14.	Непередбачені витрати	×		×	
15.	Амортизація обладнання	×			×

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

Витрати закладено у максимальних розмірах. У разі економії вільні кошти будуть спрямовані на розвиток. Прибутки закладені мінімальні. У разі збільшення надходжень очікується покращення показників рентабельності.

Амортизація:

Прес $10000/60=166$ грн/міс.

Подрібнювач $30000/60=500$ грн/міс.

4.3.2 Звіт про плановані доходи.

Даний звіт краще робити в таблиці Excel.

Таблиця 7

Показн.	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік
ПРОДУКТ/ ПОСЛУГА 1														
Виручка 1	25	А	Н	А	Л	О	Г	І	Ч	Н	О			
Прямі витрати 1	20													
Валовий прибуток	25													
Чистий прибуток	5													

4.3.3 Рентабельність проекту.

4.3.3. Рентабельність проекту.

$50000/250 \times 100 = 20\%$

4.4. Розрахунок точки самоокупності.

Таблиця 8

№	Стаття	Сума
1.	Виручка за рік, грн.	300000.00
2.	Змінні витрати, за рік, грн.	150000.00
3.	Маржинальний прибуток за рік, грн. (поз. 1 – поз. 2)	150000.00
4.	Коефіцієнт маржинального прибутку (поз. 3 / поз. 1)	0,5%
5.	Постійні витрати за рік, грн.	100000.00
6.	Точка самоокупності річна, грн. (поз. 5 / поз. 4)	200000.00

4.5. Ризик і проблеми, пов'язані з проектом.

4.5.1 Опишіть події, що можуть негативно вплинути на плановане здійснення проекту та як Ви плануєте зменшити їх вплив.

За рахунок диверсифікації бізнесу можна втримати сегмент, тимчасово постраждалий від впливу негативних наслідків.

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”**

4.5.2. Державні субвенції на кшталт «зеленого тарифу»

4.6. План здійснення .

Визначте період часу здійснення проекту.

Термін введення в експлуатацію до 01. 11.2017р.

Складіть план дій згідно таблиці 9.

Таблиця 9

<i>Назва і опис заходу</i>	<i>Міс . 1</i>	<i>Міс . 2</i>	<i>Міс . 3</i>				<i>Міс . n</i>
Встановлення будинку операторів	7-8						
Проведення лінії ЛЕП та заміна трансформатора			9-10				
Встановлення засіків для складування		8-9					

4.7. Висновки.

У разі вдалого старту проекту та подальшого функціонування і розвитку громада с. Війтівки та довколишніх сіл отримають додаткове створення робочих місць, чудову нагоду ліквідувати стихійні звалища, впорядкувати власні, зменшити витрати на їх утримання, навести лад в управлінні ТПВ і як наслідок суттєво поліпшити екологічний стан в цілому. Окрім того, отримати додаткові кошти до місцевого бюджету у вигляді податків.

Проект реалізується на численні прохання громадян, установ та громадських організацій за домовленістю владних структур, державних відомчих структур та приватного бізнесу як діючого господарюючого суб'єкта.

5. СОЦІАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТУ ТА ЗВІТУВАННЯ ПЕРЕД ГРАНТОДАВЦЕМ

Якісні соціальні результати проекту насамперед полягають у зупиненні екологічної катастрофи, яка поки що невпинно насувається.

Кількісні результати забезпечують наступні аспекти:

1. Створення, щонайменше, двох нових робочих місць. Планові надходження від сплати податків до районного бюджету:

$$3200 \times 22\% = 704 \text{ грн.}$$

$$3200 \times 19.5\% = 624 \text{ грн.}$$

$$\text{Разом: } 1328 \text{ грн.} \times 2 \text{ чол.} \times 12 \text{ міс.} = 31872 \text{ грн./рік}$$

2. Діяльність СПД (ІІІ група) ставка 5% з доходу:

$$\text{Дохід } 300000 \text{ грн} \times 5\% / 100\% = 15000 \text{ грн/рік} - \text{ надходження до місцевого бюджету.}$$

3. Витрати з місцевого бюджету на утримання сміттєзвалища в сумі понад 100000 грн./рік - економляться або використовуються в більш раціональний спосіб.