



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

1. КОРОТКИЙ ОПИС ПРОЕКТУ

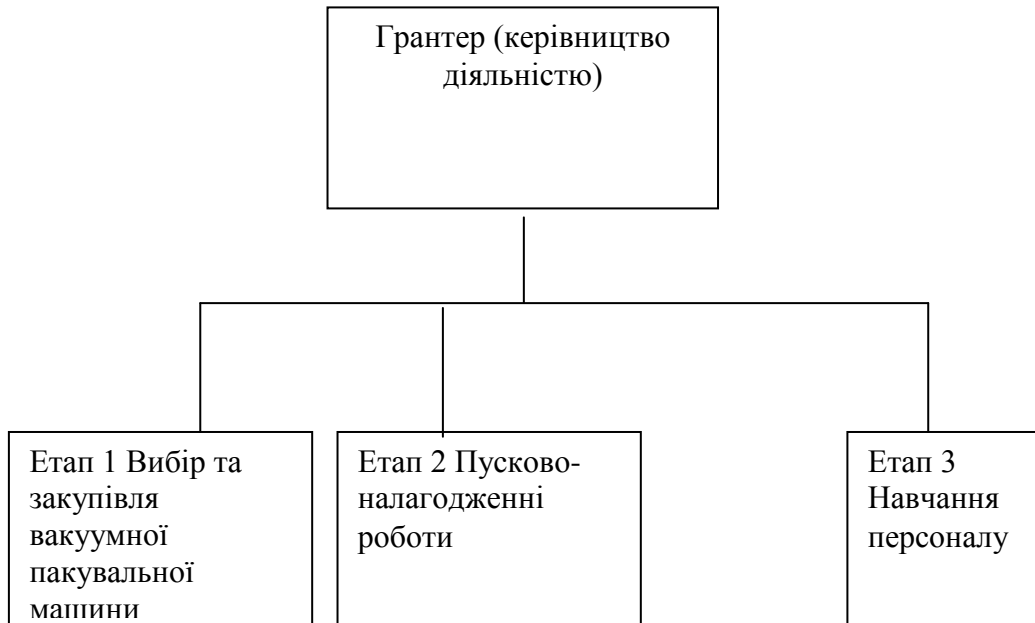
Назва проекту	Збереження сиру за допомогою вакуумної пакувальної машини
Повна назва Грантера	
Джерела фінансування проекту	Фонд конкурсу, ФОП
Загальна вартість проекту, грн.	40 000 грн.
Сума гранту від МХП, грн.	40 000 грн.
Розташування проекту	
Комерційна мета проекту	Збільшення терміну придатності готової продукції та більш ретельного дотримання санітарних вимог, що дасть змогу розширити ринок збуту.
Соціальна мета проекту	Підтримання закупівельних цін на молоко на високому рівні у місцевого населення. Надання готової продукції шкільним та дошкільним закладам.
Обґрунтування ринкових можливостей проекту	Продукція має попит як на місцевому ринку, так і в Одеській, Київській та Хмельницькій областях. Можливість вакуумного пакування збільшить термін зберігання готової продукції та дасть змогу розширити ринок збуту.
Фінансові результати проекту	Виручка за рік 139 700 грн. Сукупні витрати за рік 113030 грн. Чистий прибуток за рік 26670грн. Термін окупності проекту 2 роки. Рентабельність проекту 69 % Витрати на соціальні цілі 6000 грн.
Висновок	Підприємство вже успішно працює і має свою сировинну базу. Жителі сіл Даньківка, Печера, Забужжя, Вишківці та Петрашівка мають змогу здавати молоко по цінам вище ринкових. Тому є необхідність в розширенні виробництва.

II. ДІЯЛЬНІСТЬ ГРАНТЕРА

2.1. Загальний опис діяльності.

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.

- переробкою молока та виробництвом сичужних сирів. Таких як сир сулугуні, імеретинський, сулугуні копчений, вершкове масло та сир надугі.
- Покупцями споживаються сичужні сири та безкоштовно здавачам молока віддається сироватка для відгодівлі свиней;
- Наша продукція виготовляється за традиційною грузинською технологією з натуральної, екологічної сировини;
- Продукція розрахована на споживача з середнім рівнем достатку, має попит як на місцевому ринку, так і в Одеській, Київській та Хмельницькій областях.;
- В Тульчинському районі є ще один виробник схожої продукції, але попит на даний вид товару зберігається.

2.3. Збут, маркетинг і поширення товару/ послуги.

- 2.3.1 На даний момент орендується вакуумна пакувальна машина, яка не задовольняє потреби виробника. Розроблені технічні умови та кольорова етикетка. Проводиться роботи по розширенню ринку збуту, шляхом заключення договорів з продуктовими магазинами та туристичними базами відпочинку, в яких в с. Печера є три.
- 2.3.2 На місцевому ринку влаштовуються дегустації, презентації.
- 2.3.3 Продаж відбувається на місцевих ринках, поставляється в бази відпочинку та автобусним сполученням в інші райони та області.

2.4. Інфраструктура бізнесу.

- 2.4.1 Обладнання встановлене в орендованому приміщенні в с. Даньківка з планами подальшого викупу.
- Є ванна для підогріву молока, 4 холодильника для охолодження молока, ваги для

**Додаток 1 до Положення про конкурс мікропроектів
за проектом “Село. Кроки до розвитку (Вінниччина 2017)”
зважування молока, каструля для варки сиру.**

Таблиця 1

№	Назва, кількість та ціна обладнання/ поголів`я тварин/саджанці	Призначення	Сума, грн.
1	Вакуумна пакувальна машина	Для пакування харчових продуктів в безповітряне середовище.	40 000
2	Ванна для підігріву молока 2.5 т.	Підігрівання молока до 35 С	48 000
3.	Каструля для варки сиру	Варка сиру	10 000
4	Холодильник	Охолодження молока	26 000
5	Ваги 5 т.	Зважування продукції	14.500
6	Столи формовочні 2шт.	Для формування сиру	8500
7	Ванни для розсолу	Для засолювання сиру	4100

2.4.2 Опишіть місце розташування бізнесу з погляду:

- легкості задоволення доступу Ваших клієнтів.

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

- *Виробництво максимально наближено до сировинної бази, щоб зменшити витрати на доставку і охолодження молока, а також зберегти первісну, свіжість молока, що важливо для виробництва якісної продукції*
 - наявності доступу до нових клієнтів. Робота проводиться в двох напрямках, по-перше збільшення збору якісної сировини, якщо на початку діяльності це були жителі тільки с. Даньківка то на сьогоднішній день здавачами молока є жителі 5 сіл по збуту готової продукції з одного місця на ринку розвинулись до 6 стабільних оптових покупців не рахуючи роздрібної торгівлі.
 - доступу до сировинних матеріалів/ товару. *Як вже згадувалось вище сировина база є і розширюється тому, що люди бачать конкретну вигоду, але гостро стоїть питання якості сировини особливо в літній час. Це питання вирішується придбанням більшої кількості холодильників для молока і двохразовим збиранням молока..*
- 2.4.3 Опишіть послідовність організації виробництва/ торгівлі/ надання послуги загалом (якщо можливо):
- молоко закуповується за готівку у жителів навколишніх сіл
 - в сільській раді орендується приміщення яке обладнали необхідним обладнанням і інженерними комунікаціями
 - сировина зберігається в холодильниках для молока, готова продукція в холодильних камерах;
 - на якість продукції впливає якість молока, вміст жиру, кислотність, наявність води. Якість контролюється проведенням експрес аналізів. Вартість в основному залежить від вартості сировини (взимку дорожче, влітку дешевше), також енергоносії;
 - відходами виробництва є молочна сироватка яка зливається в чани і потім здавачі молока можуть безкоштовно брати і використовувати для відгодівлі свиней. Що дає значний ефект.

2.5. Висновок.

- 2.5.1 Підкресліть основні сильні сторони бізнесу. *Наша сім'я в даному бізнесі вже 5 років, починали з нуля. Ніколи не було бажання все кинути. Зареєструвались офіційно з Одеської області переїхали у Вінницьку, тут більше і краща сировина.. Є досвід є бажання працювати є розуміння і підтримка місцевої лади. На часі викуп приміщення, щоб ще раз показати людям, що ми тут конкретно і надовго.*
- 2.5.2 Опишіть будь-які явні слабкі сторони і Ваші заходи з їх усунення. *Слабкою стороною вважаємо зменшення поголів'я ВРХ у населення, що з часом може привести до дефіциту сировини тому необхідно утриманням високих закупівельних цін стимулювати селян до утримання корів, а також шукати постачальників у вигляді великих тваринницьких комплексів.*

III. РИНОК

Пишіть даний розділ з нової сторінки.

3.1. Загальне визначення і смкість ринку.

- 3.1.1 Визначте ринок із погляду:
- географічної території, що покривається. Місця здачі продукції оптом знаходяться в Одеській, вінницькій, Київській, Хмельницькій областях ;
 - основних груп клієнтів (хто є клієнтами). *Даний вид продуктів харчування розрахований на споживачів середнього рівня достатку*
 - задоволення потреб ринку (споживання товару). Різноманітних сирів на ринку вистачає. Але

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

споживач в основі своїй зараз починає орієнтуватися на якість і екологічність. Не є таємницею, що практикуються технології виробництва сирів без каплі натурального молока. Це не про нас. Ми не змогли б довго конкурувати з великими молоко заводами виробляючи продукцію аналогічної якості..

3.1.2 Коротко опишіть недавню історію ринку.

Після тотального дефіциту 90-х ринок почав заповнюватися різноманітними продуктами харчування. Не зовсім порядні виробники заповнили ринок низькоякісними і часто шкідливими для здоров'я продуктами харчування. Багато споживачів згодні заплатити більше, але бути впевненим, що продукт корисний і екологічно чистий. Ось ми і заняли цю нішу на ринку сирів. А також екзотичність, а саме походження рецептури з гірської Грузії.

3.1.3 Визначте потенційну ємкість ринку для вашого виду діяльності:

$$C_{p.пот.} = N \times K_1 \times \dots \times K_n \times Norm \times P, \text{ де}$$

N – кількість населення/ сімей/ організацій (в залежності від виду діяльності) на даній території, осіб;

K_1, \dots, K_n – зменшуючі коефіцієнти, що характеризують споживачів даного товару (послуги);

Norm – норма споживання даного товару (послуги) на рік, одиниць;

P – ціна за одиницю, грн.

Визначте орієнтовну ємкість ринку через прогнозування продажу на 1 рік з урахуванням сезонності даного виду діяльності:

Таблиця 2

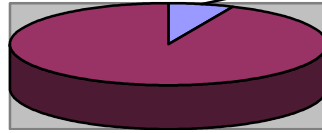
Показники	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік (€підп.)
Продукт/ послуга 1														
Продано кг		400	500	600	700	1000	1100	1200	1000	900	800	1500	2000	11700
Ціна за од., грн.		65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Обсяг продажу тисяч грн.		26	32,5	39	45,5	65	71,5	78	65	58,5	52	97,5	130	139700
...														
Продукт/ послуга n														
Продано одиниць, шт.														
Ціна за од., грн.														
Обсяг продажу, грн.														
Загальний обсяг продажу, грн.														

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

Визначте долю вашого ринку:

$$D_p = \frac{€_{с/г \text{ виробника}}}{€_{р.пот.}}$$

доля ринку сл. виробника



Малюнок 2

3.2. Середовище та тенденції ринку.

Коротко викладіть поточний стан ринку в кожній із таких сфер:

- ринковий попит, включаючи купівельну спроможність і поведінку основних груп клієнтів;
- ринкові поставки необхідних товарів, включаючи найбільше типові канали поширення;
- типи товарів, що задовольняють потреби і відповідають певним рівням якості;
- політику цін і платежів на даному ринку.

Таблиця 3

№	Чинники	Вплив (конкретизувати)
1.	Попит на продукцію значний	Покупці яким потрібна якість і екологічність
...	Товар доставляється виробником так і самовивоз	Максимальне здешевлення доставки
n.	Різноманіття сирів на ринку велике	Багато виробників
	Ціни на сировину коливаються виплата за здане молоко кожні 15 днів	Впливає сезоність

3.2.3 Основним конкурентом є Тульчинський молокозавод по закупівлі молока, але власники ВРХ поступово переходять на продаж молока нам із-за більшої ціни, що ми виплачуємо..

Проаналізуйте найбільш сильного конкурента за допомогою таблиці 4.

Таблиця 4

№	Елементи комплексу маркетингу	Моя діяльність	Діяльність конкурента
1.	Товар	Сичужний сир	Тверді і сичужні сири
2.	Ціна	65 грн	120 грн
3.	Канали руху товарів (послуг)	Само вивіз покупця, доставка	Централізовані поставки
4.	Просування товару (послуги)	Розширення ринку збуту за рахунок дрібного опту.	Вартісні рекламні компанії
5.	Конкурентна перевага	Відсутність посередників, якість	Великий об'єм, доступність до прилавків супермаркетів

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).

Ми маємо ситуацію коли закупівельна ціна молоко менша чим на воду у магазинах. Це

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

парадокс, хоч ціни на готову молочну продукцію, сумнівної якості, досить високі. Відбулась монополізація на ринку молока і молочних продуктів. Щоб відбулись зміни в сторону покращення для виробника молока і кінцевих споживачів потрібно максимально скоротити ланцюжок посередників. Ми той дрібний бізнес на цьому сегменті ринку який це вирішує. Як не парадоксально, але результат нашої діяльності суттєво вища закупівельна ціна (на сьогоднішній день це на 1.5 грн за 1 літр) і на виході дешевша якісна готова продукція.

3.3.2 Дайте огляд основних загроз, пов'язаних із ринком, і зазначте, як їх можна зменшити.

За роки діяльності пройдено безліч загроз і перешкод, але фактом є зменшення якісної сировинної бази, відкриття кордонів для ввезення аналогічних сирів. Розглядамо можливість заключення довгострокових договорів з власниками ВРХ для того, щоб господар бачив за яку ціну він буде продавати молоко через місяць, 3 місяці, рік і міг орієнтуватися чи вигідно йому утримувати корови. Ми маємо зацікавити людей і бути разом зацікавлені у веденні прибуткового бізнесу. Зараз ми відокремлені і це основна загроза.

Розрахунок щодо заощадження коштів підприємством до і після придбання вакуумного апарату

	<i>Назва витрати</i>	<i>До придбання</i>	<i>Після придбання</i>	<i>Розмір економії за місяць/рік</i>	<i>Всього за рік</i>
1	<i>Орендна плата</i>	<i>1000 грн в місяць</i>	<i>-----</i>	<i>1000/12000</i>	
2.	<i>Транспортні послуги</i>	<i>520 грн в місяць</i>	<i>-----</i>	<i>520 / 6240</i>	
					<i>18240 грн</i>

За рахунок зекономлених коштів плануємо придбати апарат екомілк для проведення експресаналізу молочної продукції на вміст молочного жиру,



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

білка , води і щільності в молоці.

Нам важлива не кількість молока, а якість саме вміст молочного жиру і білка. Деякі несвідомі люди пробують продати низькоякісну, розбавлену водою бовтанку зі знятою сметаною. Тому аналіз молока на місці відсікає браковану продукцію.

*Можливість пакування більшої частини продукції , а саме з 100 кг в тиждень на сьогоднішній день, що в грошовому вимірі становить 8000 грн то після реалізації проекту буде пакуватися 300 кг в тиждень, що в грошовому вимірі буде становити **24000** грн. для нас це значний поштовх у розвитку нашого підприємства.*

IV. Проект

Пишіть даний розділ з нової сторінки.

4.1. Опис і логічне обґрунтування проекту.

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

- 1) У нас сімейний бізнес який ми потроху розвиваємо. Надбали досвід, уміння, певний перелік обладнання. Але багато ще чого потрібно і тому приймаємо участь у даному конкурсі. Наша продукція (сичужні сири) якісна, але цю якість потрібно донести до споживача який її буде споживати через 5-6 діб від дня виготовлення. Тому гостро стоїть питання вакуумної упаковки, що вирішить цю проблему. Мало виготовити продукцію потрібно її надати товарного вигляду і дотриматись санітарних вимог. Клієнт вимогливий, ринок наповнений і тому ми маємо розвиватися.

Завдання та діяльність з реалізації комерційної ідеї: придбати вакуумний апарат, налагодити його роботу, навчити персонал працювати на ньому.

- 2) Соціальна мета

Бізнес не може бути відірваним від проблем громади, суспільства в якому працює. Наша діяльність в окремому регіоні на межі Немирівського і Тульчинського районів дала змогу підняти закупівельні ціни на молоко це не всі подобається, але потрібно думати про майбутнє і стимулювати людей до утримання ВРХ. Ми надаємо нашу продукцію в місцевий ДНЗ і школу адже тут діти і онуки тих хто продає нам сировину це в грошовому

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

вимірі становить 6000 грн , а в кілограмах 75 в рік.

Завдання та діяльність з реалізації соціальної ідеї:

Утримання високих закупівельних цін

Допомога місцевій школі і ДНЗ

В подальшому безумовно участь у розвитку інфраструктури села

4.2. Призначення та джерела фінансування проекту.

4.2.1 Вартість проекту. 45360 грн

Таблиця 5

№	Початкові витрати (можливі)	Сума, грн.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ		
1.	Земля (вказіть характеристики)	
2.	Приміщення (вказіть характеристики) – купівля або будівництво	
3.	Ремонт приміщення (капітальний)	
4.	Поліпшення інфраструктури (проведення води, телефону, ін.)	7000
5.	Обладнання (вказіть: «згідно таблиці 1» та напишіть суму, вказану в ній)	151 100
6.	Транспортні засоби (вказіть назву та кількість) молоковоз 2шт	85.600
	ВСЬОГО ОСНОВНІ ЗАСОБИ	243.700
ОБОРОТНІ ЗАСОБИ		
7.	Супутні реєстраційні процедури: нотаріус, банк. послуги, копіювання, ін.	
8.	Єдиний податок	640
9.	Єдиний соціальний внесок	
10.	Страхування	
11.	Зарплата найманого персоналу	
12.	Закупка сировини/ товару/ ветеринарних препаратів/ агротехнічних препаратів/ мінеральних добрив	64350
13.	Транспортні витрати/ витрати на доставку товару/ сировини (км X витрати пального на 1 км X вартість пального) або (кільк. поїздок X на вартість поїздки)	20740
14.	Реклама	
15.	Оренда приміщення/ місця на ринку	4800
16.	Зв`язок	
17.	Електроенергія	12500
18.	Дозволи та ліцензії	10000
19.	Інше	
20.	Непередбачені витрати	
	ВСЬОГО ОБОРОТНІ ЗАСОБИ	113 030
	ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	356 730

4.2.2 Джерела фінансування проекту.

Джерела фінансування проекту – власні кошти, кошти МХП _____

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

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				

Обґрунтуйте величини витрат, якщо це необхідно (в ідеалі необхідно надати розрахунок всіх витрат).

Наприклад, для торгівлі суму витрат на закупівлю товару можна обґрунтувати за допомогою торгової націнки, яка загальноприйнята на даному ринку (або ж ви, можливо, встановите іншу (більшу або меншу)).

Сума амортизації розраховується за формулою (якщо обладнання має різний термін експлуатації, треба розрахувати амортизацію для кожного виду обладнання окремо):

$$A_{\text{міс.}} = V_{\text{обл.}} / T_{\text{експл.}}, \text{ де}$$

A_{міс.} – сума амортизації на місяць, грн.

V_{обл.} – вартість відповідного обладнання, грн.

T_{експл.} – термін експлуатації цього обладнання, міс.

Для визначення витрат на оплату податків слід вказати систему оподаткування та групу, у разі, якщо ви збираєтесь працювати на спрощеній системі оподаткування.

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													

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

Показн.	Місяці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	За рік
Виручка 1														
Прямі витрати 1														
Витрата 1-1														
...														
Витрата 1-n														
Валовий прибуток 1														
ПРОДУКТ/ ПОСЛУГА 2														
Виручка 2														
Прямі витрати 2														
Витрата 2-1														
...														
Витрата 2-n														
Валовий прибуток 2														
УЗАГАЛЬНЕНІ ПОКАЗНИКИ														
Виручка														
Прямі витрати														
Валовий прибуток														
Непрямі витрати														
Витрата 1														
...														
Витрата n														
Чистий прибуток														

Витрати до даної таблиці записуйте з урахуванням даних таблиці 2 та таблиці 6, а також обґрунтування, зробленого після таблиці 6.

4.3.3 Рентабельність проекту.

Рентабельність проекту, % = Чистий прибуток за рік / Сукупні витрати за рік x 100%

4.3.4 Строк окупності проекту.

Строк окупності проекту, років = (Вартість проекту / Чистий прибуток за рік) x 12 міс.

4.4. Розрахунок точки самоокупності.

Таблиця 8

№	Стаття	Сума
1.	Виручка за рік, грн.	139700
2.	Змінні витрати, за рік, грн.	113030
3.	Маржинальний прибуток за рік, грн. (поз. 1 – поз. 2)	26670
4.	Коефіцієнт маржинального прибутку (поз. 3 / поз. 1)	0.19

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

№	Стаття	Сума
5.	Постійні витрати за рік, грн.	103030
6.	Точка самоокупності річна, грн. (поз. 5 / поз. 4)	54226 грн

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. Наприклад:

- При зниженні обсягів збуту сирів пропонуємо іншу продукцію масло вершкове, сири копчені, що мають довший термін зберігання
- При падінні цін у нас завжди є запас міцності який дає можливість змягчити удар
- Ми ніколи не гнались за високими прибутками часто приходиться працювати з нульовою рентабельністю тому ці виклики вже вивчені і відносно успішно долаються

4.5.2 Сільська рада прийняла рішення про виставлення приміщення в яке ми орендуємо на аукціон крім нас поки, що претендентів не має.

4.6. План здійснення .

Визначте період часу здійснення проекту. Зокрема, зазначте, коли необхідно підписати грантовий договір, і коли повинна бути отримана перша частина кредиту.

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>
<i>Захід 1.</i>	<i>Придбання обладнання</i>						
<i>Захід 2.</i>							
<i>.....</i>							
<i>Захід n.</i>							

4.7. Висновки.

5. СОЦІАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТУ ТА ЗВІТУВАННЯ ПЕРЕД ГРАНТОДАВЦЕМ

Ми відкриті до перевірок і проведення звітності. Не зважаючи чи переможемо у даному проекті ми надавали і будемо надавати допомогу школі і ДНЗ як мінімум 6000 грн в рік. Звітність можливо надавати на паперових носіях за підписом і мокрою печаткою директора школи і завідуючої ДНЗ про надання нашої продукції їхнім закладам. За підписом сільського голови кінцевим.



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

*Таблицю доходів та витрат можна заповнювати і подавати в електронній таблиці
(MS Excel)*

*Додайте до заповненої аплікаційної форми (бізнес – плану) додатки (якщо необхідно) та надішліть її
електронною поштою на адресу stina.org@gmail.com*

Перелік додатків, які можуть бути потрібними/ корисними при розгляді аплікаційної форми:

- *Реєстраційні документи юридичної особи чи ФОП*
- *Фотокартки приміщень, території, обладнання, тощо*
- *Фінансовий звіт за останній 2 квартали*
- *Сканкопії угод з громадськими організаціями, які отримують користь від гранту*
- *Інші документи, що характеризують вашу платоспроможність, соціальну спрямованість, професійність.*