



Єднання  
заради дії



# **ВЛАСНА СПРАВА:** покроковий шлях від ідеї до державного гранту

Посібник для внутрішньо переміщених осіб та інших підприємців





Єднання  
заради дії



Цей посібник підготовлено в межах програми «Єднання заради дії», яку реалізує IREX за підтримки Державного департаменту США. Думки, викладені в посібнику, не обов'язково відображають погляди Державного департаменту США. Ініціатива створення посібника належить програмі «Єднання заради дії» в співпраці з Міністерством економіки, довілля та сільського господарства України. Ні цей посібник загалом, ні будь-яку його частину не може бути відтворено чи використано в будь-який спосіб без відповідного посилання на джерело. Повне відтворення тексту посібника в будь-якій формі можливе виключно за письмової згоди IREX. Посібник надається для вільного та безоплатного використання внутрішньо переміщеними особами, а також усіма українцями, котрі мають намір стати учасниками грантової програми «Власна справа».

Над текстом посібника працювала команда ТОВ «Synergy Development Consulting».

### Докладніше про програму «Єднання заради дії» від IREX:

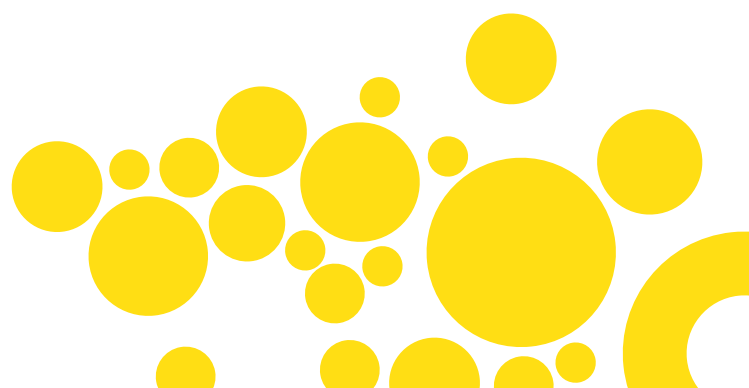
Програма надає внутрішньо переміщеним особам можливість стати лідерами в питаннях згуртованості громади, очолити структури підтримки, підвищити їхню стійкість та сприяти національному відновленню України. Програма впроваджується міжнародною організацією IREX за підтримки Державного департаменту США.

Більше інформації про програму шукайте тут:



## ЗМІСТ

<b>РОЗДІЛ 1. ВСТУП</b> .....	<b>4</b>
<b>РОЗДІЛ 2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ТА УМОВИ УЧАСТІ</b> .....	<b>8</b>
<b>РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН: ВІД ІДЕЇ ДО ЗАЯВКИ</b> .....	<b>28</b>
<b>РОЗДІЛ 4. ЮРИДИЧНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ</b> .....	<b>45</b>
<b>РОЗДІЛ 5. ВИКОРИСТАННЯ ГРАНТОВИХ КОШТІВ І ЗВІТНІСТЬ</b> .....	<b>51</b>
<b>РОЗДІЛ 6. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ</b> .....	<b>57</b>
<b>РОЗДІЛ 7. ПРАКТИЧНІ КЕЙСИ ТА ДОСВІД ВПО-ПІДПРИЄМЦІВ</b> .....	<b>65</b>



## РОЗДІЛ 1. ВСТУП

Від початку повномасштабного вторгнення мільйони українців були змушені залишити свої домівки, роботу та звичний уклад життя. Станом на травень 2024 року понад 4,6 млн осіб зареєстровані як внутрішньо переміщені особи (ВПО) в Україні. Попри втрату ресурсів і вимушене переміщення, значна частина ВПО не лише адаптується до нових умов, а й відновлює економічну активність через підприємництво. За наявними дослідженнями майже 82 000 осіб зареєстрували власні ФОП на початку 2026 року.

Держава так само посилює цю ініціативність інструментами фінансової підтримки. Лише за програмою мікрогрантів «Власна справа» в межах урядового проекту «єРобота» з 2022 року було надано понад 31 тисячу грантів для започаткування або розвитку власної справи, що сприяло створенню десятків тисяч робочих місць у всіх регіонах України.

Водночас поширеною залишається хибна думка, що отримання державного гранту є надто складним або практично недосяжним. Саме для спростування цього уявлення підготовлено цей посібник. Його мета – показати, що процес подання заявки є прозорим і доступним для кожного, хто планує започаткувати або відновити власну справу.

Посібник пропонує чітко структурований і практично орієнтований алгоритм дій – від формування бізнес-ідеї та підготовки бізнес-плану до оцінювання ризиків і участі в грантових програмах, зокрема в державній програмі «Власна справа». Він покликаний стати надійним інструментом, що допоможе зробити перші впевнені кроки на шляху до підприємництва або власної справи.

Ми прагнемо, щоб кожна внутрішньо переміщена особа мала реальну можливість перетворити свій досвід і внутрішню силу на економічну стійкість, створити робочі місця та зробити свій внесок у відновлення України.

**Більше інформації про програму «Власна справа» шукайте тут:**





## ЯК КОРИСТУВАТИСЯ ПОСІБНИКОМ: СТРУКТУРА, ІНСТРУКЦІЇ, ЧЕКЛИСТИ, ПРИКЛАДИ

Структура посібника побудована за принципом «від ідеї до звіту» та допомагає пройти весь шлях – від перевірки відповідності умовам програми до ефективного використання грантових коштів і звітування перед державними органами.

### Посібник містить:

**01**

Розділи, структуровані за етапами участі в програмі – від підготовки документів до подання звітності;

**02**

Чіткі інструкції: що робити, які документи підготувати, куди звертатися, які терміни подання;

**03**

Чеклисти готовності – короткі списки для самоперевірки перед поданням заявки чи звіту;

**04**

Зразки документів і шаблони бізнес-планів, які можна адаптувати під власну ідею;

**05**

Приклади успішних кейсів ВПО-підприємців, які вже отримали грант і реалізували свої проєкти;

**06**

QR-коди та активні посилання на офіційні ресурси (портал «Дія», Державну службу зайнятості, Мінекономіки, Дія.Бізнес) для швидкого переходу до потрібних сервісів.



## ОГЛЯД ПРОГРАМИ «ЄРОБОТА» Й КОМПОНЕНТА «ВЛАСНА СПРАВА»

«ЄРобота» – це державна програма безповоротних грантів, спрямована на розвиток підприємництва, створення робочих місць та економічну активність громадян, які прагнуть відновити, започаткувати або розширити власну справу.

Програма реалізується під координацією Міністерства економіки, довіклля та сільського господарства України в партнерстві з Державною службою зайнятості та іншими інституціями.

Програма «єРобота» об'єднує кілька грантових напрямів, кожен із яких має власну мету, умови участі та розмір фінансування:

- ▶ **«Власна справа»** – це державна програма, що надає можливість отримати мікрогрант у розмірі до **100 000 грн**, до **200 000 грн** або до **350 000 грн** на створення або розвиток власного бізнесу (залежно від кількості створюваних робочих місць), а для окремих категорій отримувачів – до **1 000 000 грн**.
- ▶ **«Гранти для ветеранів та другого з подружжя»** – до **1 000 000 грн** на започаткування або масштабування ветеранського бізнесу.
- ▶ **«Грант на сад»** – до **400 000 грн** на 1 гектар для закладання нових садів, ягідників і виноградників.
- ▶ **«Грант на теплицю»** – до **7 000 000 грн** на будівництво або відновлення тепличних комплексів.
- ▶ **«Грант на виробництво переробної промисловості»** – до **8 000 000 грн**, а в разі відновлення зруйнованих потужностей – до **16 000 000 грн** на створення або модернізацію переробних підприємств.

Для кожного напрямку встановлено окремий порядок подання заявки, цільове призначення коштів і критерії добору учасників.

## ГРАНТОВА ПРОГРАМА «ВЛАСНА СПРАВА»

Грантова програма «Власна справа» є базовим інструментом державної підтримки малого підприємництва та спрямована на громадян, які планують започаткувати власну справу або вже здійснюють підприємницьку діяльність, а також на юридичних осіб.

Мікрогрант на власну справу – це безповоротна державна фінансова допомога на створення або розвиток бізнесу.

**Розмір гранту** становить від **50 000 до 350 000 грн** та визначається залежно від кількості створених робочих місць. Тобто заявник або заявниця може отримати будь-яку суму до вказаного ліміту включно, якщо виконує вимоги програми.

- ▶ **До 100 000 грн (включно)** – надається для реєстрації ФОП і запуску діяльності. На цьому рівні не вимагається створення робочих місць, але заявник або заявниця зобов'язується розпочати підприємницьку діяльність та зареєструвати ФОП протягом 20 днів із дня отримання позитивного рішення про надання мікрогранту і використати кошти за цільовим призначенням.
- ▶ **До 200 000 грн (включно)** – передбачає **обов'язкове створення щонайменше одного робочого місця**. Це означає, що підприємець або підприємниця повинні офіційно працевлаштувати щонайменше одну особу та забезпечити її зайнятість протягом визначеного програмою періоду.
- ▶ **До 350 000 грн (включно)** – передбачає **створення двох нових робочих місць**. Заявник або заявниця повинні офіційно працевлаштувати двох найманих працівників і підтримувати ці робочі місця згідно з умовами програми.

Для підприємців і підприємниць із **прифронтових областей** сума може бути збільшена до **500 000 грн**, а для сфер **дошкільної освіти та креативних індустрій** – до **1 000 000 грн** (за умов співфінансування, які зазначені нижче).

**ЗВЕРНІТЬ УВАГУ!** З 1 січня 2026 року відбулося оновлення окремих умов програми «Власна справа».

Зміни можуть стосуватися розмірів мікрогрантів, вимог до створення робочих місць, строків використання коштів та порядку звітування. Після офіційного набрання чинності оновленої редакції Постанови КМУ №738 заявникам рекомендується ознайомитися з актуальними правилами на порталі «Дія» та на сайті Мінекономіки.

Програма «**Власна справа**» відкриває для внутрішньо переміщених осіб реальні можливості економічного відновлення та інтеграції у нові громади. Грант дозволяє не лише отримати стартовий капітал, а й розпочати новий етап життя після вимушеного переїзду.

### ДЛЯ ВПО УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ – ЦЕ:

- ▶ фінансова підтримка для відкриття або відновлення власної справи у безпечному регіоні;
- ▶ можливість створити робочі місця для себе, членів родини чи інших переселенців або жителів громади;
- ▶ підтримка для релокації бізнесу з небезпечних територій із компенсацією витрат на обладнання та оренду;
- ▶ доступ до консультацій і навчання від центрів зайнятості та платформи «Дія.Бізнес»;
- ▶ можливість легально працювати, сплачувати податки й отримувати соціальні гарантії;
- ▶ розширені ліміти фінансування для тих, хто працює у прифронтових регіонах або у сферах дошкільної освіти й креативних індустрій (до 500 000 та 1 000 000 грн).

## РОЗДІЛ 2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ТА УМОВИ УЧАСТІ

Грантова програма **«Власна справа»** реалізується відповідно до офіційних нормативно-правових документів, які визначають порядок надання державної фінансової підтримки для започаткування або розвитку бізнесу.

Основними документами, що регулюють умови участі, є:

- ▶ **Постанова Кабінету Міністрів України №738** від 21 червня 2022 року «Деякі питання надання грантів бізнесу» (зі змінами станом на 2025 рік), якою затверджено Порядок надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу;
- ▶ **Наказ Міністерства економіки України №1969** від 06 липня 2022 року «Про затвердження форм документів, необхідних для реалізації Порядку надання мікрогрантів на створення або розвиток власного бізнесу».



Ці документи встановлюють механізм подання заявок, форми бізнес-планів, порядок оцінювання і зобов'язання отримувачів грантів. Вони забезпечують прозорість процесу, однакові правила для всіх учасників або учасниць і унеможливають суб'єктивне втручання під час відбору.

### ЗВЕРНІТЬ УВАГУ!

З 1 січня 2026 року в Постанову №738 та пов'язані з нею документи внесені оновлення, тому перед поданням заявки важливо перевіряти актуальні правила програми.



### ХТО МОЖЕ ПОДАТИ ЗАЯВКУ НА ОТРИМАННЯ ГРАНТУ?

Подати заявку на отримання гранту за програмою «Власна справа» можуть громадяни України, які відповідають установленим вимогам і планують започаткувати або розвинути власний бізнес.

Особливістю програми «Власна справа» є можливість участі як для вже зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності, так і для громадян України, які лише планують відкрити власний бізнес. Участь можуть брати ВПО як фізичні особи чи діючі ФОП, юридичні особи (ТОВ), кінцевими бенефіціарами яких є громадяни України.

Потенційний грантоотримувач – це особа, яка має бізнес-ідею або є чинним підприємцем, відповідає критеріям доброчесності та планує здійснювати діяльність на території України.

Тож якщо ви – внутрішньо переміщена особа, яка втратила роботу чи бізнес, планує розпочати підприємницьку діяльність, або вже зареєстрована як ФОП і потребує розширення або релокації, або є співвласником невеликого підприємства – ви можете розглядати участь у програмі як один із варіантів відновлення та розвитку своєї економічної діяльності.

### ВАЖЛИВО:

Щоб переконатися, що ви відповідаєте критеріям прийнятності для участі у програмі, необхідно дати ствердну відповідь на всі нижченаведені пункти.



### ЧЕКЛІСТ «ЧИ ВІДПОВІДАЮ Я ВИМОГАМ ПРОГРАМИ?»

- ▶ Я є дієздатним(ою) громадянином(кою) України.
- ▶ Я не веду господарську діяльність на території російської федерації або республіки білорусь.
- ▶ Я фактично не перебуваю і не проводжу діяльність на територіях активних бойових дій або тимчасової окупації, визначених Міністерством розвитку громад та територій України (в минулому – Мінреінтеграції та Міністерство національної єдності України).
- ▶ Я не перебуваю під санкціями Ради національної безпеки і оборони України.
- ▶ Я не маю статусу «безнадійний» у Першому всеукраїнському бюро кредитних історій та/або Українському бюро кредитних історій, та/або Міжнародному бюро кредитних історій, та/або Бюро кредитних історій «Українське кредитне бюро», а також не маю простроченої чи реструктуризованої заборгованості.
- ▶ Я не маю відкритих проваджень у справі про банкрутство, мене не визнано банкрутом.
- ▶ Я не перебуваю на стадії ліквідації (для ФОП або юридичних осіб).
- ▶ Я не зареєстрований(а) як кредитна чи страхова установа, інвестиційний або недержавний пенсійний фонд, учасник ринку цінних паперів чи ломбард.
- ▶ Я не займаюся обміном валют, виробництвом або реалізацією алкоголю, тютюну чи зброї.

- ▶ Я не притягувався(лася) до кримінальної, адміністративної чи дисциплінарної відповідальності за корупційні або фінансові правопорушення.
- ▶ Я не засуджений(а) за шахрайство або інші злочини економічного характеру.
- ▶ Я не перебуваю у розшуку.
- ▶ Я не є керівником (керівницею) чи бенефіціарним власником більше ніж п'яти суб'єктів господарювання.
- ▶ Я не отримував(ла) інший грант, мікрогрант або іншу фінансову підтримку на створення чи розвиток власного бізнесу, що фінансується за рахунок коштів Українського ветеранського фонду та Українського молодіжного фонду.

### Додаткові поради:

- 01.** Перевірте, чи не перебуває ваша територіальна громада або громада, де ви проживаєте, у **Переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або які тимчасово окуповані російською федерацією**.  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0380-25#n16>.



Якщо з'ясується, що ваша громада входить до цього переліку, отримати грант на цій території неможливо. Однак якщо ви релокуєте бізнес або відкриєте новий у безпечному регіоні, ви матимете право на грантове фінансування.

- 02.** Переконайтеся, що ваш паспорт громадянина України є дійсним (наприклад, якщо документ старого зразка, то у ньому має бути вклеєне актуальне фото відповідно до віку).



### Увага! Додатково для ВПО

Якщо ви – **внутрішньо переміщена особа**, обов'язково підтвердьте:

- ▶ наявність чинної довідки ВПО (і хоча довідка не є обов'язковою, вона допомагає пояснити причину переміщення бізнесу або зміни місця проживання, що може бути логічним аргументом у бізнес-плані для комісії);
- ▶ фактичне місце проживання або ведення діяльності у безпечному регіоні;
- ▶ готовність зареєструвати бізнес у новому місці або релокувати існуючий, що зазначається під час подання заявки.



## КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТНОСТІ ЩОДО ВИДІВ ДОЗВОЛЕНОЇ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

№	Напрямок витрат / вид діяльності	Опис дозволених витрат	Гранична частка від загальної суми гранту
1	Придбання основних засобів	Меблі, обладнання, інструменти, транспортні засоби комерційного або виробничого призначення. Не підлягають відчуженню до виконання умов грантового договору.	До 100%
2	Ремонт та облаштування приміщень	Ремонт виробничих, торгових чи офісних приміщень, а також модернізація обладнання для комерційного використання – <b>виключно для отримувачів, які провадять або планують провадити підприємницьку діяльність у сфері дошкільної освіти.</b>	До 50%
3	Закупівля сировини, матеріалів та товарів	Сировина, матеріали, посівний матеріал, саджанці, свійські тварини, птиця, ліцензійне програмне забезпечення, товари та послуги, пов'язані з бізнес-планом.	До 50%
4	Маркетинг і реклама	Створення бренду, реклама, соціальні мережі, дизайн упаковки, сайт, просування продукту.	До 10%
5	Креативне виробництво та послуги	Редагування, дизайн, аудіо- та відеопродакшн, постпродакшн, виготовлення контенту <b>виключно для креативних індустрій.</b>	До 50%
6	Оренда приміщень або земельних ділянок	Користування нежитловими приміщеннями або ділянками для виробничих і комерційних потреб.	До 25%
7	Оренда або лізинг обладнання	Оренда чи лізинг виробничого обладнання (крім транспортних засобів особистого користування).	До 10–50%
8	Франчайзинг (комерційна концесія)	Використання торгової марки, бізнес-моделі або технології за договором франшизи.	До 100%
9	Оплата роялті	Винагорода за використання авторських і суміжних прав, торгових марок, патентів або промислових зразків <b>виключно для креативних індустрій.</b>	До 20%
10	Створення об'єктів авторського права	Розроблення дизайну, логотипів, програмного забезпечення, навчальних або мультимедійних продуктів <b>виключно для креативних індустрій.</b>	До 50%



## ПЕРЕЛІК ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ, ЗА ЯКИМИ БЕЗПОВОРОТНА ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА У ФОРМІ МІКРОГРАНТІВ НЕ НАДАЄТЬСЯ

КВЕД-2010	Назва виду діяльності (КВЕД)
01.15, 11.01, 11.04, 11.05, 12.00	Вирощування тютюну; дистиляція, ректифікація та змішування алкогольних напоїв; виробництво сидру та інших зброджуваних напоїв; виробництво пива; виробництво тютюнових виробів.
46.17, 46.34, 46.35, 46.39	Посередництво та оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (у частині алкоголю й тютюну).
47.11, 47.25, 47.26, 47.78, 47.81	Роздрібна торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; продаж алкоголю, тютюну, зброї й боєприпасів у спеціалізованих магазинах чи на ринках.
64.11, 64.19, 64.30, 64.91, 64.92, 64.99	Діяльність банків, фінансових і кредитних установ; надання фінансових послуг, фінансовий лізинг, трасти, фонди та інші подібні посередницькі послуги.
65.11, 65.12, 65.20, 65.30	Страхування життя, інші види страхування, перестраховання, недержавне пенсійне забезпечення.
66.11, 66.12, 66.19, 66.22, 66.29, 66.30	Управління фінансовими ринками, брокерська та агентська діяльність у сфері страхування, пенсійного забезпечення й операцій із цінними паперами.
68.20, 77.11, 77.12, 77.31, 77.32, 77.33, 77.34, 77.35, 77.39	Надання в оренду нерухомості, транспортних засобів (легкових, вантажних, повітряних, водних), будівельної, сільськогосподарської, офісної техніки та іншого устаткування.



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

Розмір мікрогранту визначається відповідно до запиту заявника або заявниці та залежить від масштабів бізнес-ідеї, кількості створених робочих місць і місця провадження діяльності.

Мінімальна сума мікрогранту – 50 000 грн, максимальна – до 1 000 000 грн (для окремих категорій).

Категорія	Кількість створюваних робочих місць	Максимальний розмір мікрогранту	Додаткові умови відповідно до Порядку
Початківець(ця)	0	до 100 000 грн	Обов'язкова реєстрація ФОП після позитивного рішення про надання гранту.
Діючий підприємець(ця)	1	до 200 000 грн	Найм 1 працівника
Діючий підприємець(ця)	2	до 350 000 грн	Найм 2 працівників
Молодь 18–25 років	0	до 200 000 грн	Подвоєння ліміту категорії «Початківець».
ВПО / підприємці та підприємці з прифронтових та постраждалих областей (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Миколаївська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернігівська)	1	до 300 000 грн	Найм 1 працівника
	2	до 500 000 грн	Найм 2 працівників
Підприємці в сфері дошкільної освіти (ясла, садок, сімейний, міні-садок, спецсадок, центр розвитку дитини; робота не менше 8 год/день)	2	до 500 000 грн	Без співфінансування (можна додавати власні кошти).
	4	до 1 000 000 грн	1. Обов'язкове співфінансування: до до 70% – грант / $\geq 30\%$ – власні/кредитні/місцеві кошти; 2. Подання на грант може бути не раніше, ніж через 12 місяців з дати реєстрації ФОП або ТОВ.

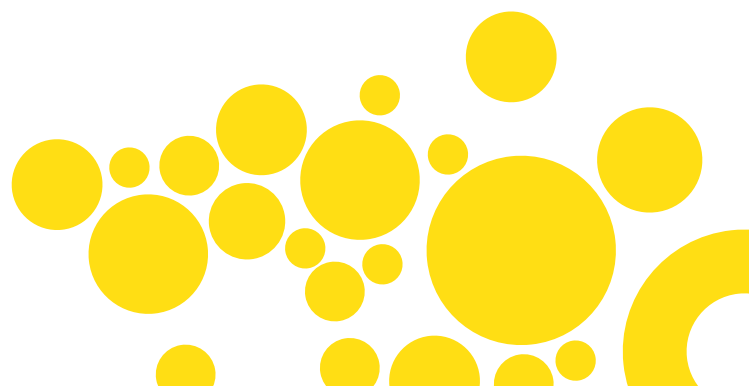
**Підприємці в сфері креативної індустрії**

(наприклад, дизайн, медіа, видання програмного забезпечення, освіта у сфері культури тощо)

Перевірити КВЕДИ можна за посиланням: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text>



0	<b>до 100 000 грн</b>	Реєстрація ФОП після рішення про надання гранту.
1	<b>до 200 000 грн</b>	Найм 1 працівника за умовами Порядку.
2	<b>до 500 000 грн</b>	Найм 2 працівників за умовами Порядку.
4	<b>до 1 000 000 грн</b>	Для сум > 500 000 грн: ≥12 місяців діяльності ФОП або ТОВ на момент подання + ≥30% співфінансування.





## СТРОКИ ВИКОРИСТАННЯ ГРАНТОВИХ КОШТІВ

### ЗВЕРНІТЬ УВАГУ!

Перед поданням заявки на грант важливо реалістично оцінити власні можливості щодо реалізації бізнес-плану в установлені строки.

Отримувач або отримувачка гранту зобов'язані використати кошти впродовж 6 місяців з моменту їх зарахування на спеціальний рахунок.

### Порада для ВПО:

Якщо ви плануєте релокацію бізнесу, врахуйте час на переїзд, оформлення нової адреси діяльності, укладення договорів оренди та отримання необхідних дозволів.

Краще розробити реалістичний графік виконання робіт до подання заявки – це підвищить шанси на схвалення гранту й допоможе вчасно відзвітувати.

Етап реалізації	Строк виконання	Основні ваші дії
1. Укладення договору та організаційні дії	До 20 робочих днів із дня отримання повідомлення про прийняття позитивного рішення	Підписання договору з Державною службою зайнятості, відкриття спеціального рахунку в уповноваженому банку.
2. Отримання грантових коштів	Відповідно до умов договору	Зарахування коштів на спеціальний рахунок, перевірка надходження.
3. Використання коштів відповідно до бізнес-плану	До 6 місяців з дати зарахування коштів	Закупівля обладнання, матеріалів, оренда приміщення, рекламні послуги, інші дозволені витрати.
4. Створення робочих місць (у разі, якщо це передбачено бізнес-планом)	Протягом 6 місяців з дня зарахування коштів	Офіційне працевлаштування працівників відповідно до умов договору та розміру мікрогранту.
5. Контроль та моніторинг за виконанням умов договору мікрогранту з боку Державної служби зайнятості	Протягом 3 років з дня отримання мікрогранту	Проведення підприємницької діяльності, збереження створених робочих місць (за наявності), сплата податків і зборів, дотримання умов договору.



## АЛГОРИТМ ОТРИМАННЯ ГРАНТУ

Грант надається через портал «Дія» за результатами перевірки банком, оцінки бізнес-плану та співбесіди у Державній службі зайнятості. Отримувач або отримувачка зобов'язані вести діяльність не менше трьох років, створити робочі місця (якщо це передбачено умовами гранту для обраної суми) та сплачувати податки. Кошти можна використати лише в **безготівковій формі** на витрати, передбачені погодженим бізнес-планом (зокрема, на придбання обладнання, сировини та матеріалів, оплату оренди, послуг маркетингу або придбання франшизи).

Франшиза, в межах цієї програми, означає можливість відкрити власну справу під уже відомим брендом та працювати за готовою моделлю, яку розробила інша компанія. Отримувач або отримувачка гранту може використати частину коштів на оплату вступного платежу або інших обов'язкових платежів, якщо така франшиза відповідає вимогам програми та пов'язана із заявленим видом діяльності. Це дозволяє почати бізнес за перевіреними правилами – із підтримкою від компанії, що надає франшизу, та з репутацією, яка вже існує на ринку.

Загальний алгоритм отримання гранту представлено нижче:





## ПОДАННЯ ЗАЯВКИ ЧЕРЕЗ ПОРТАЛ «ДІЯ»

Заявка на участь у програмі «Власна справа» подається **виключно онлайн** через державний портал «Дія».

Такий спосіб подання є зручним, безпечним і дає змогу пройти всі етапи подання документів без особистого відвідування установ.

### Покрокова інструкція подання заявки

#### Крок 1. Перейдіть на портал «Дія»

01. Зайдіть на сайт: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu>
02. Натисніть «Подати заявку».
03. Авторизуйтеся у **кабінеті громадянина** за допомогою **BankID** або **електронного підпису (КЕП)**.



#### ЗВЕРНІТЬ УВАГУ!

Якщо ви подаєте заявку як фізична особа – підприємець або як юридична особа, необхідно використовувати кваліфікований електронний підпис ФОП або електронний підпис керівника юридичної особи (із зазначенням коду ЄДРПОУ).

#### Що робити, якщо у вас немає електронного підпису

Щоб подати заявку, потрібно мати електронний підпис (КЕП) – цифровий аналог власноручного підпису, який підтверджує вашу особу.

#### Для отримання КЕП можна скористатися декількома варіантами:

01. Через акредитовані центри сертифікації ключів (АЦСК) <https://czo.gov.ua/ca-registry>



Для оформлення потрібно:

- ▶ заповнити коротку реєстраційну анкету;
- ▶ надати паспортні дані та реєстраційний номер облікової картки платника податків (РНОКПП);
- ▶ сплатити вартість послуги – орієнтовно 200 гривень (сума може відрізнятись залежно від обраного центру та від терміну роботи ключа);
- ▶ отримати ключ і сертифікат електронного підпису на знімному носії (флешці або токені).

02. Безоплатно в ПриватБанку через онлайн-кабінет Приват24 або у відділенні банку, або у Кваліфікованого надавача електронних довірчих послуг Міністерства внутрішніх справ або Державної податкової служби.

#### ПОРАДА:

Зберігайте електронний ключ на знімному носії (USB-флешці або токени) та не передавайте його третім особам, щоб запобігти втраті або несанкціонованому доступу.

### Отримання Дія.Підпису

01. У застосунку «Дія» перейдіть у меню → Дія.Підпис.
02. Натисніть «Активувати Дія.Підпис».
03. Підтвердьте особу через перевірку за фото (фотофіксацію).
04. Створіть 5-значний код для підпису.
05. Тепер ви можете підписувати документи без КЕП-файлу – просто в застосунку Дія.

#### ПОРАДА:

Дія.Підпис підходить для подання заявки на грант у разі **відсутності електронного ключа** на комп'ютері. Це зручний і швидкий варіант, зокрема для тих ВПО, які користуються смартфоном.

Після успішної авторизації переходьте до **Кроку 2 – заповнення онлайн-заявки**, де потрібно внести дані про себе, бізнес-ідею, місце діяльності та запитувану суму гранту.

### Крок 2. Заповніть онлайн-заявку

01. Укажіть особисті дані, контактну інформацію, місце проживання або фактичного перебування (для ВПО).
02. Виберіть область і громаду, де плануєте вести діяльність.
03. Опишіть коротко ідею бізнесу та очікувану кількість створених робочих місць.

#### ВАЖЛИВО:

Перевірте ще раз, що ваша громада не входить до переліку територій, де ведуться бойові дії або які тимчасово окуповані. У такому разі ви можете подати заявку після релокації бізнесу до безпечного регіону.



### Крок 3. Прикріпіть бізнес-план

01. Завантажте типову форму бізнес-плану з порталу «Дія» <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu>
02. Заповніть документ відповідно до вимог – опишіть мету, ринки збуту, фінансовий план, витрати та очікуваний результат (детальніше описано в Розділі 3 цього посібника).
03. Прикріпіть готовий файл у форматі PDF до заявки.

#### Увага!

Заявки, подані без бізнес-плану, до розгляду не приймаються.

### Крок 4. Підпишіть і відправте заявку

01. Підпишіть заявку кваліфікованим електронним підписом.
02. Перевірте коректність усіх внесених даних і прикріплених документів.
03. Натисніть «Відправити заявку» – після цього вона автоматично надходить до Державної служби зайнятості та банку.

#### ПОРАДА:

У разі подання заявки із зазначенням нової адреси фактичного проживання, обов'язково внесіть цю інформацію до розділу «Місце провадження діяльності». Це забезпечить коректну ідентифікацію заявника або заявниці та місця ведення підприємницької діяльності центром зайнятості й дозволить уникнути затримок під час розгляду заявки.

### Крок 5. Очікуйте розгляд заявки

- ▶ Після подачі заявки ви отримаєте електронне підтвердження на адресу електронної пошти.
- ▶ Строк розгляду – до 15 робочих днів після завершення прийому всіх заяв. Про результат буде повідомлено через портал «Дія».
- ▶ У процесі розгляду уповноважений банк здійснює перевірку ділової репутації заявника або заявниці, а Державна служба зайнятості – оцінювання бізнес-плану та відповідності умовам програми.
- ▶ Після подання заявки ви побачите її статус у кабінеті на порталі «Дія». Державний центр зайнятості разом із уповноваженим банком отримують вашу заяву на опрацювання.
- ▶ Рішення про надання мікрогранту приймає Державний центр зайнятості протягом 15 робочих днів після завершення прийому заяв.

Спочатку банк оцінює вашу фінансову спроможність і перевіряє ділову репутацію за **200-бальною шкалою**. Перевірка здійснюється за критеріями, визначеними Мінекономіки, зокрема:

- ▶ корупційні дії;
- ▶ наявність судових справ, зокрема кримінальних проваджень, в яких отримувач є обвинуваченим, підозрюваним або засудженим;
- ▶ відкриті виконавчі провадження, в яких отримувач є боржником;
- ▶ наявність справи про банкрутство;
- ▶ наявність податкового боргу;
- ▶ арешт майна;
- ▶ шахрайство;
- ▶ санкційні списки.

Детальніше тут:

<https://ips.ligazakon.net/document/re38087?an=3873>



До розгляду Державним центром зайнятості допускаються **заявки**, які за результатами перевірки уповноваженим банком набрали підсумковий бал – 99 балів та більше.

<https://ips.ligazakon.net/document/re38087?an=28>



Коли ви успішно пройшли банківську перевірку, з вами зв'яжеться представник(ця) регіонального центру зайнятості, щоб узгодити дату та час співбесіди.

### Увага!

Повідомлення може надійти в «Дію» або на телефон.

**ВАЖЛИВО:**

Підтвердіть участь не пізніше ніж за два дні. Якщо ви не відповісте або не з'явитесь без поважної причини, це буде розцінено як відмова від участі у програмі.

**ПІДГОТОВКА ДО СПІВБЕСІДИ З ГРАНТОДАВЦЕМ**

Співбесіди за програмою зазвичай проводяться дистанційно (через Zoom). У призначений час потрібно вийти на зв'язок із комісією (представниками центру зайнятості). Перед початком покажіть у камеру паспорт для ідентифікації.

Тривалість співбесіди становить орієнтовно **20–30 хвилин**.

**Рекомендовані кроки для успішного проходження співбесіди:****01. Перегляньте свій бізнес-план.**

- ▶ Уважно перечитайте поданий бізнес-план, особливо якщо з моменту його подання минуло кілька тижнів;
- ▶ Переконайтеся, що добре орієнтуєтеся в ключових показниках: запитуваній сумі гранту, розмірі власного внеску, кількості робочих місць, строках реалізації проекту та очікуваному фінансовому результату;
- ▶ Зверніть особливу увагу на соціальну складову – внесок вашого бізнесу в адаптацію ВПО та розвиток приймаючої громади.

**02. Підготуйте короткий виступ.**

- ▶ Напишіть короткий текст-промову, у яких чітко поясніть:
  - чому вирішили започаткувати власну справу;
  - як грант допоможе вам розпочати, відновити чи розширити бізнес після переїзду;
  - які маєте навички або досвід. Якщо досвіду в цій сфері немає – розкажіть, як плануєте його здобути (навчання, менторство, курси тощо);
  - як ваш бізнес допоможе іншим ВПО чи місцевій громаді.
- ▶ Пишіть просто, переконливо, з особистою мотивацією.
- ▶ Підготуйте коротку «шпаргалку» – основні цифри, які легко запам'ятати.

### 03. Тримайтеся впевнено.

Комісія хоче переконатися, що ви:

- ▶ добре розумієте свою бізнес-ідею;
- ▶ зможете реалізувати її самостійно або з командою;
- ▶ готові створювати робочі місця;
- ▶ усвідомлюєте відповідальність за грантові кошти.

#### Які питання на співбесіді ставлять найчастіше?

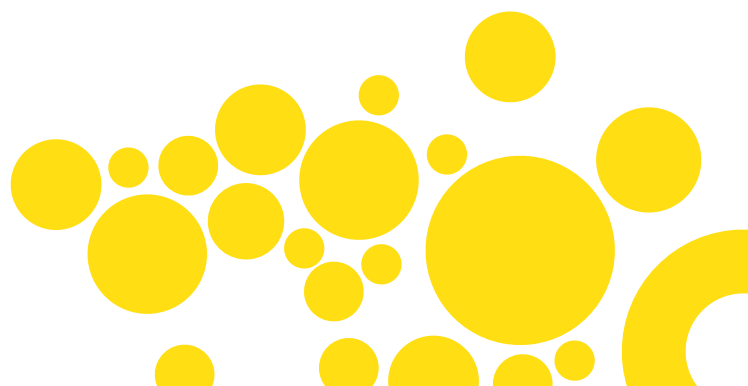
Всі питання умовно можна розподілити на 3 блоки.

##### Блок 1. Організаційні питання

Ці питання допомагають зрозуміти, наскільки ваш проект реальний та життєздатний.

Наприклад:

- ▶ Де плануєте здійснювати діяльність – чи вже є місце або приміщення?
- ▶ Чи укладені попередні домовленості щодо оренди?
- ▶ Звідки отримуватимете сировину або товар?
- ▶ Чи є домовленості з постачальниками або партнерами?
- ▶ Як організовано збут або продаж вашої продукції? Або як ви плануєте це організувати?
- ▶ Чи маєте досвід або команду, яка допоможе реалізувати проєкт?
- ▶ Як ваша освіта або попередній досвід допоможуть у бізнесі?
- ▶ Які працівники потрібні, скільки людей плануєте найняти?



## Блок 2. Фінансові питання

Ці питання спрямовані на перевірку реалістичності ваших розрахунків.

- ▶ Як ви формували ціну на товар або послугу?
- ▶ Які основні статті витрат і що в них входить?
- ▶ Чому саме така сума гранту потрібна?
- ▶ Який розмір власного внеску й звідки він надходить?
- ▶ Як розраховано прибуток і коли плануєте вийти на самоокупність?
- ▶ Які податки ви плануєте сплачувати як підприємець?
- ▶ Як забезпечите стабільність виплат працівникам?

## Блок 3. Соціальний ефект і мотивація

Оцінюється не лише економічна, а й суспільна користь вашої ініціативи.

- ▶ Чи плануєте створювати робочі місця для переселенців або місцевих жителів?
- ▶ Який внесок ваш бізнес робитиме у розвиток громади?
- ▶ Які цінності для вас, як підприємця, важливі після переїзду?

## Поради під час проходження співбесіди

- ▶ Якщо ви відкриваєте бізнес уперше, будьте готові до більшої кількості запитань; для чинних підприємців або підприємців запитання зазвичай уточнювальні.
- ▶ Співбесіду проводить комісія, головує якої призначає центр зайнятості. Найчастіше – це економіст(ка), тому відповідайте чітко та по суті вашої діяльності.
- ▶ Покажіть готовність працювати, розвивати бізнес і навчатися – це важливий сигнал для комісії.
- ▶ Не бійтеся говорити про труднощі – головне показати, як ви їх плануєте долати.
- ▶ Уникайте фрази «не знаю». Якщо певна інформація ще уточнюється, поясніть, що ви вивчаєте питання або консультуєтесь з фахівцями.

**Пам'ятайте:** співбесіда – це не іспит, а можливість показати себе, свою ідею та рішучість розпочати новий етап життя на новому місці.

Під час співбесіди можна отримати до 50 балів, які додаються до результатів перевірки банком.

Критерій оцінки	Максимальна кількість балів
Якість бізнес-ідеї (реалістичність, логічність, відповідність ринку)	20
Мотивація заявника та готовність до підприємництва	10
Соціальний ефект (створення робочих місць, підтримка ВПО, внесок у громаду)	10
Компетенції або досвід у вибраній сфері	10
<b>Разом</b>	<b>50</b>

**Підсумковий бал** = оцінка банку (0–200) + оцінка співбесіди (0–50).

Після завершення співбесіди комісія формує висновок і передає його до Державного центру зайнятості.

Мікрогрант/грант надається отримувачам, які отримали найбільшу кількість балів у межах граничної суми мікрогрантів/грантів.

Сповіщення про результат ви отримаєте через **кабінет на порталі «Дія»**.

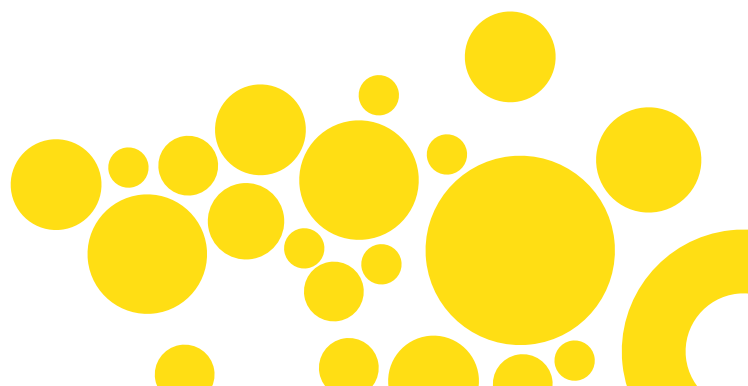
У разі позитивного рішення:

- ▶ з вами зв'яжеться представник(ця) банку для підписання договору про надання гранту;
- ▶ ви маєте відкрити рахунок для отримання коштів і погодити план реалізації та звітність.

Якщо рішення негативне – заявку можна подати повторно після виправлення зауважень.

### Можливість повторної участі в програмі після відмови

Якщо ви отримали відмову у наданні гранту, це не означає, що шанс втрачено. Ви можете повторно подати заявку після усунення зауважень або неточностей, які стали причиною відмови.



## Найпоширеніші причини відмови:

### 01. Недостатня якість або рівень деталізації бізнес-плану

- ▶ не розкрито суті бізнес-ідеї, відсутні конкретні цілі;
- ▶ нечітко описані товари або послуги;
- ▶ відсутній аналіз ринку, конкурентів або цільової аудиторії;
- ▶ не вказано, як грант допоможе розвинути бізнес після переїзду;
- ▶ бізнес-план не містить інформації про оплату праці нових працівників згідно Заяви для гранту у сумі 200 000 грн та вище.

### 02. Помилки у фінансових розрахунках

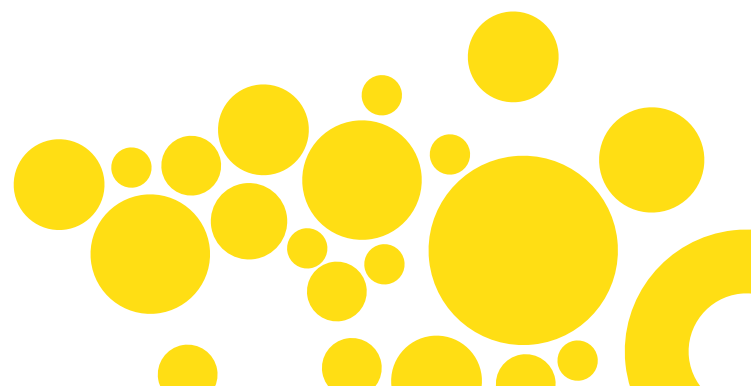
- ▶ неправильно складений кошторис, не збігаються цифри у плані витрат і доходів;
- ▶ завищені або нереалістичні показники прибутку;
- ▶ відсутні розрахунки власного внеску;
- ▶ не вказані податки, зарплати, оренда, логістика або соціальні внески;
- ▶ сума гранту перевищує реальну потребу або обґрунтована нечітко.

### 03. Невідповідність вимогам Програми

- ▶ бізнес не відповідає критеріям напряму (наприклад, діяльність не належить до мікро- чи малого бізнесу);
- ▶ заявник або заявниця уже отримували інший державний грант і не має права на повторну участь у цій категорії;
- ▶ бізнес зареєстрований на території, де ведуться бойові дії, та не був релокований.

### 04. Негативна ділова репутація або проблеми з документами

- ▶ наявність податкового боргу або відкритих виконавчих проваджень;
- ▶ арешт або конфіскація майна;
- ▶ відсутність документів, що підтверджують відсутність судових справ;
- ▶ виявлення неправдивої інформації під час перевірки банком;
- ▶ неусунення технічних чи юридичних помилок у заявах.



## 05. Незадовільні результати співбесіди

- ▶ заявник(ця) не продемонстрував(ла) належного розуміння змісту поданого бізнес-плану;
- ▶ не надав(ла) ґрунтовних пояснень щодо структури запланованих витрат, рівня рентабельності або очікуваного соціального ефекту проекту;
- ▶ під час відповідей виявляв(ла) невпевненість, допускав(ла) неточності у фінансових розрахунках;
- ▶ не забезпечив(ла) участь у співбесіді без поважної причини;
- ▶ не підтвердив(ла) участь у співбесіді у встановлений строк або відмовився(лася) від її проходження.

## 06. Низький підсумковий бал

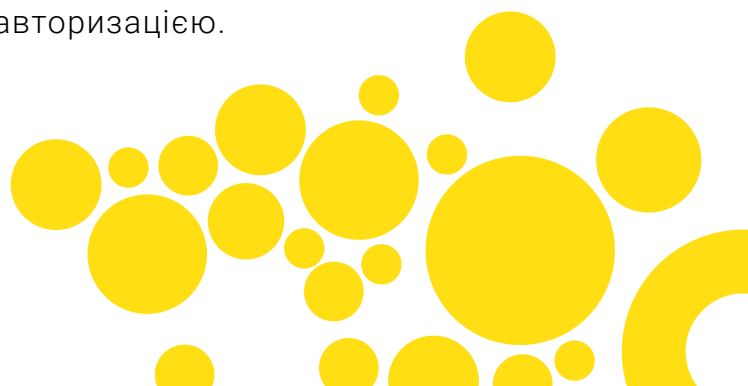
- ▶ **98 балів** і менше за банківською перевіркою – заявка не проходить до співбесіди;
- ▶ сукупна оцінка за результатами розгляду банком та співбесіди становить менше 130 балів;
- ▶ низький рівень мотивації або соціального ефекту (менше 10 балів за цим критерієм).

## 07. Невідповідність витрат у бізнес-плані

- ▶ вказані витрати не співпадають із дозволеними у програмі «Власна справа»;
- ▶ витрати на оренду, техніку або зарплати перевищують середньоринкові показники;
- ▶ частину коштів заплановано на цілі, не пов'язані з основною діяльністю (особисті покупки, побутові товари тощо);
- ▶ не зазначено розмір власного внеску або джерела фінансування.

## 08. Пропущені строки або технічні порушення

- ▶ Не подано доопрацьований бізнес-план протягом 15 календарних днів із дати отримання повідомлення про необхідність внесення коригувань (надісланого через особистий кабінет на порталі «Дія» або відповідним центром зайнятості);
- ▶ невчасно підтверджено участь у співбесіді;
- ▶ завантажено неповний пакет документів або некоректні файли на порталі «Дія»;
- ▶ відсутність підпису КЕП або проблеми з авторизацією.

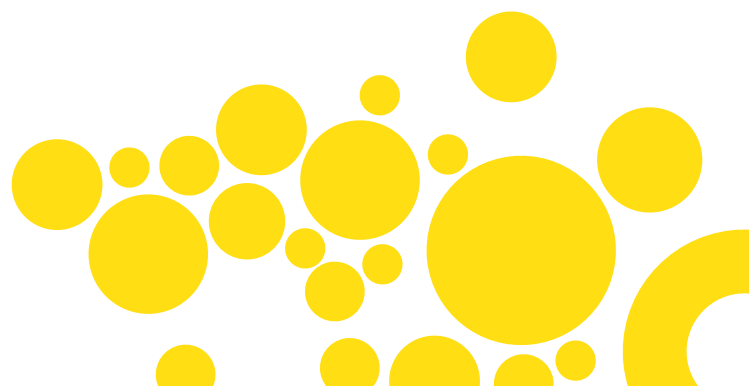


## Рекомендації для повторного подання заявки

01. Уважно прочитайте повідомлення в кабінеті на порталі «Дія» або від центру зайнятості – там мають бути зазначені причини відмови.
02. Проаналізуйте підстави відмови, які можуть бути надані письмово в коментарі або під час консультації з фахівцем або фахівчиною центру зайнятості за результатами розгляду бізнес-плану.
03. Усуньте всі недоліки: оновіть бізнес-план (деталізуйте фінанси, уточніть соціальний ефект, реалістично перерахуйте витрати), фінансову частину або документи.
04. Переконайтеся, що оновлений бізнес-план відповідає вимогам програми й містить реальні показники.
05. За потреби проконсультуйтеся з бізнес-радником або бізнес-радницею, фахівцем чи фахівчиною з грантів, представником або представницею центру зайнятості.
06. Подайте оновлену заявку в наступну хвилю програми. Зазвичай подача заяв відбувається безперервно або відновлюється протягом кількох тижнів після завершення попереднього етапу розгляду.
07. Якщо співбесіда була пропущена, під час повторної подачі заявки коротко поясніть причину пропуску у полі «Коментар» або «Додаткова інформація» на порталі «Дія» – це дозволить взяти участь у наступному етапі відбору.
08. Підготуватися до повторної співбесіди з урахуванням попереднього досвіду та рекомендацій комісії.

### ПОРАДА:

Повторна участь рекомендована після суттєвого покращення бізнес-плану. Заявники або заявниці, які доопрацювали проекти з урахуванням зауважень комісії та демонструють прогрес (реалістичніші розрахунки, чіткий план дій і враховані рекомендації експертів) мають високі шанси на успіх.



## РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН: ВІД ІДЕЇ ДО ЗАЯВКИ

Бізнес-план – це ключовий документ для подачі на грант за програмою підтримки власної справи. Для ВПО – це інструмент, який допомагає не лише отримати фінансування, але й чітко спланувати запуск або розвиток бізнесу на новому місці.

Бізнес-план містить опис проекту, фінансові прогнози, інвестиційний та кадровий плани, аналіз ризиків і очікувані соціально-економічні результати.



### НАПИСАННЯ ЗАЯВКИ

Заявка за грантовою програмою складається з двох частин:

#### Електронної заяви,

що формується заявником чи заявницею особисто або у відділенні уповноваженого банку через портал «Дія». (<https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu>).

#### Бізнес-плану,

який додається до заяви, підготовлений у формі, затвердженій [Кабінетом Міністрів України](#) для отримання державної фінансової підтримки. (<https://www.kmu.gov.ua/npas/deiaki-pytannia-podannia-biznes-planiv-diia-otrymannia-finansovoi-derzhavnoi-pidtrymky-1527-261125>)

Заява створюється шляхом надання відповідей на запитання у кабінеті на порталі «Дія». Після надсилання заповненої заявки, система автоматично передає її до уповноваженого банку для перевірки.

#### ВАЖЛИВО:

- ▶ Заява **не підлягає зміні чи редагуванню** після подання.
- ▶ Дані в заяві повинні **повністю збігатися** з бізнес-планом.
- ▶ Уся інформація має бути **достовірною** та відповідати даним державних реєстрів.



## У ЗАЯВІ ЗАЗНАЧАЮТЬСЯ:

- ▶ сума запиту (у гривнях);
- ▶ щомісячний плановий виторг;
- ▶ кількість створюваних робочих місць;
- ▶ очікувана рентабельність бізнесу (%);
- ▶ частка власних коштів у проєкті (для сум понад 500 тис. грн);
- ▶ загальна вартість проєкту (власний внесок + грантові кошти);
- ▶ період окупності;
- ▶ кількість працівників;
- ▶ цільове призначення грантових коштів.

Відео-інструкція заповнення заяви

<https://www.youtube.com/watch?v=dFN7V9aHqUI>



### Для фізичних осіб рекомендовано підготувати завчасно:

- ▶ фінансові показники (доходи, кредити, платежі, банківські зобов'язання);
- ▶ інформацію про активи у власності;
- ▶ кількість непрацюючих членів сім'ї;
- ▶ наявні соціальні виплати чи допомогу.

### Для юридичних осіб:

- ▶ дані про попередню державну допомогу (релокацію, компенсації тощо);
- ▶ фінансову звітність і податкові відомості;
- ▶ інформацію про кінцевих бенефіціарів і майно, що використовується у діяльності.

**Заява підписується кваліфікованим електронним підписом (КЕП).** Якщо подають спільну заявку подружжя – підписують обидва заявники.



## БІЗНЕС-ІДЕЯ

У цьому розділі заявки описується сутність ідеї, організація бізнесу, команда, ресурси та переваги.

► **Як сформулювати:**

01. Опишіть, що саме ви створюєте чи продаєте.
02. Вкажіть, для кого – ваша цільова аудиторія.
03. Поясніть, чому саме ваша ідея потребує реалізації.
04. Зазначте, чи маєте ви досвід або фах, що допоможе її реалізувати.



### ПРИКЛАД:

Моя бізнес-ідея – відкриття мобільної кав'ярні у громаді, куди я переїхала з Харкова. У громаді немає кав'ярень біля школи та лікарні, тому є стабільний попит. Планую створити два робочих місця для переселенців, закупити обладнання, запровадити систему замовлень через чат-бот. Мета – забезпечити стабільний сімейний дохід і підтримати інтеграцію ВПО у місцеву економіку.



## УМОВИ ФІНАНСУВАННЯ

- Грант надається на безповоротній основі, якщо виконано всі умови проєкту.
- Строк реалізації – до 36 місяців.
- Отримувач(ка) зобов'язаний(на) створити робочі місця (див. **Критерії прийнятності щодо розміру запитуваної суми гранту та розміру власного внеску**):

Сума гранту	Мінімальна кількість робочих місць
до 200 000 грн	1
до 350 000 грн	2

Якщо ви ведете бізнес в Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Миколаївській, Сумській, Харківській, Херсонській, Чернігівській областях, для вас ліміт мікрогрантів збільшений:

Сума гранту	Мінімальна кількість робочих місць
до 300 000 грн	1
до 500 000 грн	2

- ▶ Грантові кошти можуть бути використані **тільки на витрати, зазначені у фінансовому плані**. Повний перелік дозволених напрямів витрат наведено у другому розділі цього посібника.



## ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЧАСТИНИ ЗАЯВКИ

Для запуску бізнесу у сфері креативних індустрій планую отримати грант **500 000 грн**, який буде використано на закупівлю обладнання та оренду приміщення.

Власний внесок – **80 000 грн** (закупівля матеріалів, а також організаційні витрати, пов'язані з реєстрацією та початком діяльності (нотаріальні послуги, відкриття рахунку, виготовлення печатки за потреби, реклама). Планую створити два робочі місця та забезпечити окупність за 18 місяців.



## ЦІЛІ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Цілі бізнес-плану поділяються на:

- ▶ **короткострокові (до 12 місяців)** – запуск бізнесу, перші клієнти, налагодження процесів;
- ▶ **середньострокові (до 3 років - 12 кварталів)** – розширення асортименту, масштабування, стабільний прибуток.

Грантодавець рекомендує описувати цілі за форматом **SMART** – конкретні, вимірювані, досяжні, релевантні, обмежені в часі.

### Критерій

### Запитання для перевірки

**S – Specific** (конкретність)

Чи чітко визначено результат?

**M – Measurable** (вимірюваність)

Як ви виміряєте досягнення мети (доходи, клієнти, замовлення)?

**A – Achievable** (досяжність)

Чи реалістичні ваші очікування?

**R – Relevant** (релевантність)

Чи допомагає ця ціль розвитку бізнесу та громади?

**T – Time-bound** (обмежені у часі)

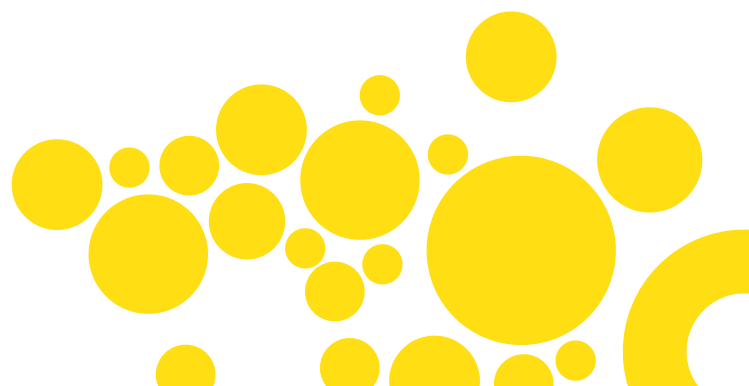
Чи зазначено, коли саме буде досягнуто мети?

## Приклади короткострокових цілей (на 1 рік)

01. Зареєструвати ФОП, відкрити поточний рахунок у банку та отримати електронний підпис для підписання документів (1 тиждень).
02. Знайти приміщення або локацію для ведення бізнесу, укласти договір оренди чи суборенди (до 2 тижнів).
03. Закупити необхідне обладнання та інвентар відповідно до бізнес-плану (кавомашина, швейна машина, ноутбук, інструменти, меблі тощо) (1 місяць).
04. Придбати сировину або матеріали, необхідні для перших двох місяців роботи (до 1,5 місяця).
05. Створити сторінки в соціальних мережах (Instagram, Facebook, Telegram), розробити логотип, фірмовий стиль і почати рекламну кампанію (1 місяць).
06. Найняти 1–2 працівників із числа ВПО або місцевих жителів, провести коротке навчання для старту роботи (3 місяці).
07. Запустити надання послуг або продаж продукції, організувати перші замовлення, зібрати відгуки клієнтів (4 місяці).
08. Укласти партнерські угоди з постачальниками або сусідніми бізнесами (кав'ярня – з пекарнею, майстерня – з магазином тканин тощо) для зниження витрат і розширення ринку (5 місяців).
09. Розширити асортимент продукції або послуг, додати нову позицію чи напрям (8 місяців).
10. Вийти на стабільний дохід 70–80 тис. грн/міс та покрити поточні витрати власними доходами (до кінця року).

### ПОРАДА:

Короткострокові цілі мають поєднувати організаційні, виробничі та маркетингові дії. Це демонструє, що ви не лише «запускаєте бізнес», а й системно плануєте його розвивати. Для ВПО особливо важливо продемонструвати, як ваша діяльність сприяє інтеграції в громаду, створює робочі місця та покращує рівень локальних послуг.



## Приклади середньострокових цілей (на 12 кварталів)

01. Збільшити обсяг продажів на 40% до кінця 2026 року через розширення асортименту, підвищення якості обслуговування та активного просування у соціальних мережах.
02. Створити ще одне робоче місце для ВПО або місцевого мешканця з професійним навчанням і подальшим працевлаштуванням.
03. Відкрити другу торгову точку або майстерню, наприклад, у сусідній громаді, розширивши географію діяльності бізнесу до кінця 2026 року.
04. Запустити онлайн-продаж або доставку продукції чи послуг, створивши власний сайт або мобільний додаток для зручності клієнтів.
05. Досягти повної окупності бізнесу за 24 місяці та забезпечити стабільний щомісячний прибуток, достатній для покриття поточних витрат і податків.
06. Збільшити кількість постійних клієнтів на 30% за рахунок участі в місцевих заходах, партнерських програмах і соціальних ініціативах громади.
07. Розширити асортимент товарів або послуг на 25% шляхом додавання нових позицій, сезонних пропозицій або колаборацій з іншими малими бізнесами.
08. Підвищити рівень цифрової присутності бізнесу, забезпечивши стабільний потік замовлень через соцмережі та онлайн-платформи (мінімум 30% від загальної виручки).
09. Розпочати співпрацю з місцевими виробниками та постачальниками, замінюючи імпортну сировину локальною, що зменшить собівартість і створить додаткові можливості для громади.
10. Підготувати бізнес до масштабування або участі у наступних грантових програмах, розробивши інвестиційну стратегію розвитку на 2027–2028 роки.

### Увага!

Середньострокові цілі мають демонструвати, що ваш бізнес не просто стартував, а поступово зростає, стає стійким, створює робочі місця та робить внесок у розвиток громади.

Пам'ятайте, що саме ці показники (зайнятість, прибутковість, розширення діяльності) перевіряються через 2–3 роки після отримання гранту.

У разі невиконання зобов'язань – зокрема щодо створення та утримання робочих місць або цільового використання коштів – отримувач(ка) гранту зобов'язаний(на) повернути кошти державі у повному обсязі.



## ІНСТРУКЦІЯ ЩОДО ЗАПОВНЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

01. Для аналізу показників рекомендується використовувати приклад заповненого бізнес-плану з сайту «Дія».

Приклад бізнес-плану можна завантажити у розділі «Як отримати послугу», пункт 3 за [посиланням](#). Ознайомитись із пам'яткою щодо заповнення бізнес-плану можна за цим [посиланням](#).



02. Офіційний шаблон для оформлення бізнес-плану при поданні заяви на отримання гранту в межах програм **також знаходиться у розділі «Як отримати послугу», пункт 3 за посиланням:**

<https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> або

<https://www.kmu.gov.ua/npas/deiaki-pytannia-podannia-biznes-planiv-dlia-otrymattia-finansovoi-derzhavnoi-pidtrymky-1527-261125>



Якщо потрібна допомога з підготовкою документів або бізнес-плану, ви можете звернутися до найближчого відділення Ощадбанку чи Центру зайнятості (<https://www.dcz.gov.ua/regioncz/contact?filter=UA-05>), де фахівці нададуть безкоштовну консультацію, або онлайн через Telegram, Facebook або на гарячу лінію 0800-600-288.





## ОФОРМЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Бізнес-план – це документ, що описує ідею, шляхи її реалізації, ресурси, очікувані результати та соціальний ефект. Його структура складається з п'яти ключових розділів та плану надходжень та витрат:

### 01. Бізнес та Бізнес-ідея

**Мета розділу:** коротко представити суть проекту, щоб грантодавець одразу оцінив цінність ідеї. Це перше, що читає комісія, тому резюме має бути стислим і переконливим.

1. Бізнес та Бізнес-ідея		Пояснення
Опишіть бізнес-ідею:		
		описується організація бізнесу; вказуються основні переваги бізнес-ідеї; при необхідності зазначаються додаткова інформація щодо організації бізнесу вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком
Цілі		
В поточному році		
		цілі мають бути вказані у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі
Середньострокові (1-3 роки)		
		цілі мають бути вказані у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі
Сума вашого гранту		
Опишіть, як ви будете використовувати свій грант і як це допоможе вам досягнути ваших цілей:		
Стаття витрат	Сума (грн)	детально опишіть використання грантових коштів (всі витрати суми гранту)
Разом		

#### У цьому розділі зазначається:

- ▶ назва бізнесу та форма власності (ФОП, ТОВ тощо);
- ▶ короткий опис ідеї (що саме ви пропонуєте);
- ▶ вказуються основні переваги бізнес-ідеї;
- ▶ основна ціль (що плануєте досягти, для чого потрібне фінансування та яку користь це матиме, наприклад, створення робочих місць, розвиток бізнесу, забезпечення послуг у новому регіоні, очікувані результати (виторг, окупність, соціальний ефект тощо));
- ▶ кількість створюваних робочих місць;
- ▶ вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком;
- ▶ короткострокові (поточний рік) та середньострокові (1-3 роки) цілі;
- ▶ обсяг фінансування, яке ви запитуєте, та обґрунтування статей витрат.

**ПОРАДА:**

Цей розділ краще описувати після заповнення всіх інших частин бізнес-плану. Він має бути коротким (до 1 сторінки) і легко читатися, навіть нефахівцем.

**02. Навички та компетенції**

**Мета розділу:** показати ваш попередній досвід для реалізації бізнес-плану.

2. Навички та компетенції	Пояснення
Вкажіть будь-який попередній досвід, все, що стосується реалізації бізнес-плану:	
	зазначте свій попередній досвід, який стосується сфери реалізації бізнес-плану
Вкажіть вашу освіту та кваліфікацію, яка допоможе реалізувати бізнес-план	
	зазначте всі напрями навчання враховуючи курси, тренінги тощо, які, як ви вважаєте допоможуть вам у реалізації цього бізнес-плану

**У цьому розділі вкажіть:**

- ▶ свій попередній досвід, який стосується сфери реалізації бізнес-плану або суміжних сфер;
- ▶ вашу освіту та кваліфікацію, яка допоможе реалізувати бізнес-план;
- ▶ практичні навички, потрібні саме для цього бізнесу;
- ▶ управлінські та операційні компетенції тощо.

**03. Цільова аудиторія**

**Мета розділу:** показати, що ви добре розумієте середовище, у якому плануєте працювати.

3. Цільова аудиторія	Пояснення
<b>деталі</b>	
Коротко опишіть своїх цільових клієнтів:	
	опишіть цільову аудиторію споживачів ваших товарів/послуг. Проаналізуйте, за можливості, їх купівельну спроможність
Які потреби або проблеми клієнта вирішують ваші продукти та/або послуги	
	чому клієнти мають купувати саме ваші товари/послуги
Поясніть свій підхід до ціноутворення товарів та/або послуг:	

**У цьому розділі вкажіть:**

- ▶ короткий опис громади, де буде реалізовано бізнес (населення, особливості, рівень конкуренції);
- ▶ характеристику цільової аудиторії (вік, інтереси, середній дохід, споживчі звички);
- ▶ потребу, яку задовольняє ваш продукт або послуга (чому це актуально саме тут);
- ▶ підхід до ціноутворення товарів та/або послуг.



**ПРИКЛАД:**

У громаді понад 15 000 мешканців, але немає майстерні з ремонту взуття, тому люди звертаються до сервісів у сусідньому місті. Відкриття майстерні забезпечить затребувану послугу на місцевому рівні та створить 1–2 робочі місця.

**ПОРАДА:**

Навіть простий аналіз – коротке опитування в групах громади в соціальних мережах, локальному чаті або через Google-форму – допоможе переконати грантодавця, що попит перевірено. Для ВПО, які оселилися в нових громадах, особливо корисно ознайомитися з місцевими сервісами та магазинами, поспілкуватися з мешканцями та підприємцями, визначити, яких послуг бракує, а також перевірити зацікавленість через оголошення або попередні записи. Такий базовий аналіз допоможе швидко оцінити новий ринок і переконливо обґрунтувати потребу в бізнесі під час подання заявки та на співбесіді.

**04. Ринок та конкуренція**

**Мета розділу:** показати, що бізнес має реальний попит, чітко визначений ринок і конкурентні переваги.

4. Ринок та конкуренція		Пояснення
<b>Аналіз ринку</b>		Необхідно охарактеризувати наступні моменти: - охарактеризуйте, де ви збираєтеся реалізовувати ваш товар/послугу, і який потенційний розмір/можливість ринку; - охарактеризуйте ваших ключових конкурентів, підкресліть їхні сильні та слабкі сторони та визначте унікальні переваги вашої власної пропозиції;
Зазначте переваги вашого бізнесу від бізнесу конкурентів		
<b>Ваші переваги</b>	<b>Ваші недоліки</b>	
<b>Поточні або майбутні можливості:</b>	<b>Поточні або майбутні</b>	

**У цьому розділі вкажіть:**

- ▶ шляхи реалізації вашого товару чи послуги;
- ▶ основних конкурентів (2–3 компанії), підкресліть їхні сильні та слабкі сторони;
- ▶ ваші конкурентні переваги та проблемні аспекти;
- ▶ ваші поточні або потенційні можливості та ризики.

**05. Ваші плани продажів і маркетингу**

**Мета розділу:** показати, як ви будете залучати клієнтів, продавати продукт і забезпечувати стабільний дохід.

5. Ваші плани продажів і маркетингу	Пояснення
Як ви просуваєте/будете просувати свій бізнес?	Веб-сайт - Веб-сайт (для електронної торгівлі) - Реклама (онлайн) - Реклама (друк, інше) - Маркетинг у пошукових системах - Соц. медіа - Торгові точки - Події та виставки - Інший

**У цьому розділі вкажіть:**

- ▶ цінову політику (як формуватиметься ціна та чому вона конкурентна);
- ▶ канали збуту (онлайн-продажі, власна точка, доставка, партнерство з магазинами);
- ▶ способи просування (веб-сайт, соцмережі, реклама, участь у ярмарках, рекомендації, локальні спільноти у Telegram/Viber, співпраця з місцевими підприємцями, оголошення в громадах, стимулювання збуту через тестові акції та знижки для перших клієнтів);
- ▶ систему лояльності (знижки, бонуси, акції);
- ▶ прогноз продажів на 12 місяців.

**ПРИКЛАД:**

Рекламу планується вести через Instagram та Telegram-канал громади.  
 Мета – 500 підписників і 100 постійних клієнтів протягом першого півріччя.

**ПОРАДА:**

Не забувайте про безкоштовні інструменти просування – сторінку Google Business (дає змогу бізнесу з'являтися в Google Картах і локальному пошуку), геолокацію в соцмережах (допомагає клієнтам знаходити вас у районі) та відгуки клієнтів (підвищують довіру та формують репутацію без додаткових витрат). Ці інструменти працюють цілодобово й можуть залучати перших клієнтів навіть без платної реклами.

## План надходжень та витрат

**Мета розділу:** обґрунтувати обсяг необхідних інвестицій, визначити напрями використання коштів та окреслити терміни виходу бізнесу на прибутковість.

Статті надходжень	Опис (в разі необхід)	Залишок коштів/переплат на дату початку	квартали періоду реалізації бізнес-плану												Зсього	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Розмір гранту		0 ₴	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	0 ₴
надходження від реалізації товарів/послуг		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Додаткові доходи від реалізації товарів/послуг		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Доходи від реалізації майна		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Інші джерела надходжень грошових коштів		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
<b>Всього надходжень</b>		<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>

Статті витрат пов'язані з реалізацією проекту	Опис (в разі необхід)	Залишок коштів/переплат на дату початку	квартали періоду реалізації бізнес-плану												Зсього	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Витрати, пов'язані з реалізацією продукції/надання послуг		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Придбання майна для здійснення діяльності		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Витрати на оренду		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Інші платежі		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Комунальні послуги (газ, світло, вода)		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Страхування		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Телефон та інтернет		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Маркетинг та реклама		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Охорона		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Купівля або лізинг обладнання		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Поштові, поліграфічні, канцтовари		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Транспорт і доставка		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Оплата професійних послуг (юридичні, бухгалтерські тощо)		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Всього витрати на оплату праці		н/д	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Заробітна плата заявника (для ФОП)		н/д	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Оплата праці діючих працівників		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Оплата праці нових працівників згідно Заяви		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Повернення гранту		н/д	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Сплата податків і зборів за діючих працівників		н/д	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Сплата податків і зборів		н/д	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
<b>Всього витрати</b>		<b>- ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>	<b>0 ₴</b>

### Обов'язково зазначте:

- загальний обсяг інвестицій (власні кошти + грант);
- структуру витрат – наприклад, обладнання, оренда, сировина, реклама, зарплата, податки;
- план доходів – очікувана виручка за місяць/квартал;
- розрахунок прибутку та рентабельності (%);
- строк окупності проекту (у місяцях);
- кількість створених робочих місць;
- податкове навантаження (для ФОП – спрощена система, 2 або 3 група; для юридичних осіб – загальна система оподаткування з ПДВ або без ПДВ залежно від моделі діяльності).

**ПОРАДА:**

Грантодавець оцінює не лише ідею, а й реалістичність цифр. Використовуйте ринкові ціни та додавайте посилання на інтернет-магазини, каталоги або сторінки постачальників(ць). Для ключового обладнання – комерційні пропозиції або скріншоти актуальних цін. Це підтверджує, що ви провели дослідження та обґрунтовано формуєте бюджет. Оптимальний строк окупності для більшості мікробізнесів – до 24 місяців, рентабельність – близько 20–30%.

**ОПИС ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ**

У фінансовому плані вказується:

- ▶ загальна сума проєкту (власні + грантові кошти);
- ▶ структура витрат за категоріями (обладнання, матеріали, оренда, реклама);
- ▶ джерела співфінансування (власні кошти, кредити, партнерські внески);
- ▶ очікувані доходи, прибуток, строк окупності.

**Правильне планування: чому поквартально, а не помісячно**

Державні гранти плануються **поквартально**, оскільки:

- ▶ витрати відображаються у звітності центру зайнятості раз на квартал;
- ▶ це дозволяє уникати коливань у продажах і сезонності;
- ▶ простіше відстежити прогрес (12 кварталів = 3 роки діяльності).

**Рекомендація:**

Плануйте кожен квартал із конкретними результатами, наприклад, «збільшити продажі на 15%», «найняти ще одного працівника», «відкрити другу точку продажу».

Під час складання фінансового плану важливо показати зростання доходів і зарплат.

**Приклад розрахунку заробітної плати з динамікою на 3 роки (2 працівники):**

Рік	Кількість працівників	Середня зарплата (грн/міс)	Фонд оплати праці (грн/рік)
2026	2	10 000	240 000
2027	3	12 000	432 000
2028	4	14 000	672 000

**ПОРАДА:**

Покажуйте поступове зростання зарплати на 10–15% щороку – це демонструє розвиток бізнесу і турботу про працівників.

**Як показати власні кошти та інвестиції**

Ваш власний внесок може становити до 50% вартості проекту, але не є обов'язковим. Однак він підвищує ваш рейтинг під час оцінювання.

**Власні кошти можна підтвердити:**

- ▶ випискою з рахунку;
- ▶ банківською довідкою або депозитом;
- ▶ рахунком-фактурою на купівлю обладнання;
- ▶ вже придбаним майном та обладнанням, що перебувають у власності заявника або заявниці (зокрема меблі для орендованого приміщення, інструменти чи виробниче обладнання).

**ПОРАДА:**

Якщо ви вкладаєте власні кошти, то вкажіть конкретно, **на які витрати** їх буде спрямовано. Наприклад: «Власні кошти – 50 000 грн, використаю на ремонт приміщення».

**Типові помилки при складанні бізнес-плану**

- X** Неузгоджені цифри між заявкою та бізнес-планом.
- X** Надмірно оптимістичні доходи без підтвердження попиту.
- X** Витрати без конкретного обґрунтування (наприклад, «реклама – 50 000 грн» без пояснення, на які саме інструменти, канали чи на який період будуть спрямовані кошти).
- X** Відсутність реалістичного плану закупівель і постачальників(ць).
- X** Не вказано персонал та його професійний досвід.
- X** Відсутня логіка розвитку – не зрозуміло, що буде після завершення грантової підтримки.

**ПОРАДА:**

Перед поданням перечитайте бізнес-план очима інвестора: «Чи розумію я, що це реальний бізнес, який дійсно запрацює?»

## Реальні приклади бізнес-планів: успішний і невдалий

УСПІШНИЙ  
БІЗНЕС-ПЛАН

**Проект: «Майстерня здорового хліба»**

**Сума гранту: 250 000 грн**

**Ключові сильні сторони:**

- ▶ логічна структура, зрозуміла фінансова модель;
- ▶ підтвердження кожної витрати (рахунки, пропозиції);
- ▶ створено два робочі місця;
- ▶ прописано маркетинг і розвиток на 3 роки.

**Результат:** грант схвалено, бізнес запущено за 3 місяці.

НЕВДАЛИЙ  
БІЗНЕС-ПЛАН

**Проект: «Мобільна кав'ярня»**

**Помилки:**

- ▶ не вказано суму гранту;
- ▶ не вказано точне місце реалізації;
- ▶ витрати без підтверджень (наприклад, тільки скрін з OLX);
- ▶ надто оптимістичний прогноз прибутку;
- ▶ відсутній опис соціального впливу.

**Результат:** відмова.

Після доопрацювання та консультації з центром зайнятості заявник(ця) подав(ла) повторну заявку й отримав(ла) фінансування.

## Приклад заповнення підрозділу «Сума вашого гранту»

Стаття витрат	Сума (грн)	Обґрунтування
<b>1. Обладнання</b>	<b>180 000</b>	Закупівля основного устаткування для приготування кавових напоїв і обслуговування клієнтів
1.1 Професійна кавомашина	95 000	Основне виробниче обладнання для приготування кави
1.2 Холодильник-морозильник	25 000	Для зберігання молока, сиропів, десертів
1.3 Генератор	30 000	Для безперебійної роботи в разі відключення електроенергії
1.4 POS-термінал та касовий апарат	30 000	Для проведення розрахунків із клієнтами та ведення обліку продажів
<b>2. Сировина та витратні матеріали</b>	<b>140 000</b>	Кава, молоко, одноразові стакани, кришки, серветки, сиропи – на перші 6 місяців роботи
<b>3. Маркетинг та реклама</b>	<b>25 000</b>	Розроблення логотипу, ведення сторінок у соцмережах, таргетована реклама, друк флаєрів
<b>4. Оренда приміщення / місця розташування кав'ярні</b>	<b>30 000</b>	Оренда приміщення в людному місці громади на 6 місяців
<b>5. Меблі та благоустрій</b>	<b>20 000</b>	Закупівля стійки, столів, стільців і декоративного оформлення зони продажу
<b>СУМА ГРАНТУ</b>	<b>395 000 грн</b>	



## КОРИСНІ ПОРАДИ

- ▶ Не просіть максимальну суму – просіть рівно стільки, скільки зможете обґрунтувати конкретними розрахунками.
- ▶ Додайте власний внесок – навіть 10–15 % підвищує довіру до проекту.
- ▶ Укажіть соціальний ефект – для ВПО це важливий критерій, оскільки грантові програми спрямовані на підтримку економічної інтеграції, зайнятості та відновлення добробуту ВПО.
- ▶ Використовуйте просту, зрозумілу мову та уникайте канцеляризмів.
- ▶ Якщо щось залишається незрозумілим, зверніться до консультанта центру зайнятості.
- ▶ Додайте до бізнес-плану перелік можливих ризиків (наприклад, сезонність, зростання цін на сировину, перебої з постачанням, нестабільний попит) і короткий план дій на випадок їх виникнення – це продемонструє вашу готовність до реальних викликів та відповідальний підхід до управління бізнесом.
- ▶ Обов'язково перевірте всі цифри: помилки в розрахунках є поширеною причиною відмови.
- ▶ Підготуйте коротку (до 1 хвилини) презентацію для співбесіди: хто ви, чим займаєтеся, чому це важливо.



## ЧЕКЛІСТ ПЕРЕД ПОДАЧЕЮ

- ▶ Бізнес-ідея зрозуміла та має суспільну користь.
- ▶ Всі поля бізнес-плану заповнені в затвердженій формі.
- ▶ Цифри перевірені та узгоджені з кошторисом.
- ▶ Власний внесок підтверджено документально або пояснено.
- ▶ Соціальний ефект описаний конкретно.
- ▶ Є план створення робочих місць.
- ▶ Документи підписані КЕП.
- ▶ Подання здійснено через портал «Дія» до встановленого дедлайну.

**Нагадування:** Невідповідність даних між заявою і бізнес-планом або відсутність підтверджувальних документів є підставою для автоматичної відмови.

### ПОРАДА:

Бізнес-план – це не лише про цифри, а й про логіку. Покажіть, як ваша ідея працює на вас, громаду і державу. Тоді грант стане не допомогою, а інвестицією у вашу стійкість.

## РОЗДІЛ 4. ЮРИДИЧНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

Цей розділ допоможе вам крок за кроком підготуватися юридично та фінансово до започаткування бізнесу в межах державної програми «Власна справа». Ви дізнаєтеся, як правильно зареєструвати бізнес, обрати систему оподаткування, отримати необхідні довідки, перевірити себе в державних реєстрах і вести прозору фінансову діяльність.

### Вибір організаційно-правової форми: ФОП чи ТОВ

На першому етапі потрібно визначитися, у якій формі ви будете вести бізнес. У грантових програмах зазвичай беруть участь фізичні особи-підприємці та юридичні особи, зокрема товариства з обмеженою відповідальністю.

#### ВАЖЛИВО:

Подати заявку на грант можна ще до реєстрації ФОП, але кошти можна отримати лише після офіційної реєстрації підприємницької діяльності протягом 20 робочих днів з дня отримання позитивного рішення про надання мікрогранту.

#### Порівняльна таблиця: “ФОП чи ТОВ”

Критерій	ФОП (фізична особа-підприємець)	ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю)
Реєстрація	Безкоштовно, онлайн через “Дію” (1 день).	Через нотаріуса або ЦНАП (2–3 дні)
Власники	Один підприємець.	Один або кілька засновників.
Відповідальність	Особистими коштами.	Лише в межах статутного капіталу
Звітність	Спрощена, онлайн (раз на квартал або рік).	Повна бухгалтерія, обов’язково наявність бухгалтера
Податки	Єдиний податок (2 група – фіксований; 3 група – 5% або 3%+ПДВ), ЄСВ 22%. Військовий збір – не застосовується для єдиного податку	Податок на прибуток (18%) або спрощена система
Переваги	Простота, низькі витрати, швидке відкриття.	Легше залучати інвесторів, укладати контракти
Недоліки	Особиста відповідальність, обмежений масштаб.	Складніші вимоги до ведення обліку та звітності

**Рекомендація:** Якщо ви запускаєте малий бізнес (наприклад, послуги, крафтове виробництво, кав’ярня, майстерня) – оберіть **ФОП 2 або 3 групи**.

Якщо плануєте партнерство чи масштабування – створіть **ТОВ**.

## Як обрати оптимальну систему оподаткування

Вибір податкової системи визначає, скільки податків ви сплачуєте та як часто подаєте звіти.

### Єдиний податок (спрощена система)

Група ФОП	Кому підходить	Ставка податку	Ліміт доходу (2026 р.)
1 група	Роздрібна торгівля, побутові послуги	До 10% прожиткового мінімуму (≈340 грн/міс)	до 1 500 000 грн
2 група	Послуги населенню, громадське харчування	20% мінімальної заробітної плати (≈1 700 грн/міс)	до 8 500 000 грн
3 група	Онлайн-бізнес, виробництво, ІТ	5% від доходу або 3%+ПДВ	до 90 000 000 грн

#### ПОРАДА:

Для більшості грантових проєктів оптимально використовувати ФОП 2 або 3 групи без ПДВ, оскільки це дозволяє коректно формувати кошторис відповідно до умов програм підтримки. Якщо ж планується співпраця з великими постачальниками або реалізація проєктів зі значними закупівлями, можна розглянути формат 3% + ПДВ, адже статус платника ПДВ може бути необхідним для роботи з корпоративними клієнтами та формування податкового кредиту.

## Перевірка відповідності заявника вимогам програми та його ділової репутації

Перед подачею заявки переконайтеся, що у вас немає боргів та відкритих судових проваджень – це обов'язкова умова участі в програмі.

### 1. Довідка про відсутність податкової заборгованості

- ▶ Замовляється онлайн у [Електронному кабінеті платника податків](#).
- ▶ Вхід через КЕП → «Заяви, запити для отримання інформації → форма F1300303».
- ▶ Термін видачі – до 5 робочих днів.



## 2. Інформація про відсутність судових справ

Перевіряється самостійно у відкритих державних реєстрах:

Реєстр	Що перевіряє	Посилання	
Єдиний державний реєстр судових рішень	Наявність судових рішень, у яких фізична особа, ФОП або юридична особа виступає стороною чи учасником цивільного, господарського, адміністративного або кримінального провадження	<a href="http://reestr.court.gov.ua">reestr.court.gov.ua</a>	
Єдиний реєстр боржників	Виконавчі провадження (наприклад, заборгованість за кредитами, аліментами, податковий борг тощо)	<a href="http://erb.minjust.gov.ua">erb.minjust.gov.ua</a>	
Реєстр виконавчих проваджень	Відкриті виконавчі провадження, де заявник(ця) є боржником	<a href="http://asvpweb.minjust.gov.ua">asvpweb.minjust.gov.ua</a>	

Якщо у вас є борг або відкрита судова справа, спочатку врегулюйте це питання, оскільки центр зайнятості отримує таку інформацію автоматично.

## Як користуватися державними реєстрами

Регулярна перевірка власних даних у державних реєстрах допоможе своєчасно виявити можливі неточності та зменшити ризик відмови через технічні або формальні підстави.

### Покрокова інструкція

**Крок 1.** Зайдіть на сайт [usr.minjust.gov.ua](http://usr.minjust.gov.ua) та оберіть тип суб'єкта відповідно до вашого статусу: фізична особа-підприємець або юридична особа



**Крок 2.** Натисніть «Пошук у реєстрі»

**Крок 3.** Введіть своє ПІБ або код ЄДРПОУ

**Крок 4.** Перевірте, що статус – «Діючий», а КВЕД відповідає вашій діяльності.

**Крок 5.** Перейдіть у реєстр боржників і судових рішень:

[reustr.court.gov.ua](http://reustr.court.gov.ua)



[erb.minjust.gov.ua](http://erb.minjust.gov.ua)



[asvpweb.minjust.gov.ua](http://asvpweb.minjust.gov.ua)

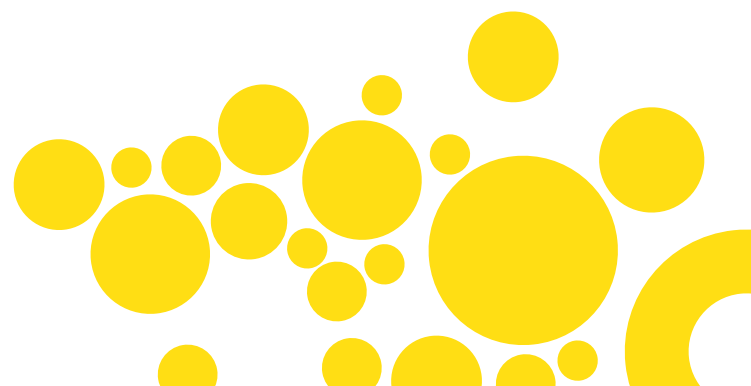


**Крок 6.** Якщо все «чисто» – ви готові подавати заявку

**Крок 7.** Збережіть скріншот для звіту або заявки

### ПОРАДА:

Зберігайте електронні підтвердження – вони можуть знадобитися під час співбесіди або перевірки документів.



## Зразок заяви про надання довідки про відсутність податкової заборгованості

### Зразок заповнення заяви

ЛЗ00305

Додаток 2  
до Порядку надання довідки про відсутність заборгованості з платежів, контроль за  
справлянням яких покладено на контролюючі органи (пункт 3)

40819184

### ЗАЯВА

**про надання довідки про відсутність заборгованості з платежів, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи**

**1. Найменування контролюючого органу, до якого подається заява**

ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДФС У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ГАЛИЦЬКЕ УПРАВЛІННЯ,  
СИХІВСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ (СИХІВСЬКИЙ РАЙОН М. ЛЬВОВА)

**2. Інформація про платника:**

код за ЄДРПОУ / реєстраційний номер  
облікової картки платника податків

23743211

найменування / прізвище, ім'я, по батькові

ТЗОВ "ПОДОРОЖНИК"

**податкова адреса**

вулиця Гашека, буд. 3/а, корпус 5, ЛЬВІВСЬКА обл., 79033

**електронна адреса**

s.podor@ukr.net

**телефон**

0635005891

**3. Довідку прошу надати відповідно до вимог:**

Наказ Міністерства фінансів України від 03.09.2018 р. №733 "Про затвердження Порядку надання довідки про відсутність заборгованості з платежів, контроль за справлянням яких

покладено на контролюючі органи"

(назва нормативно-правового акта, його номер та дата прийняття)

**4. Довідку буде подано до:**

Комунальна медична установа «Міська лікарня №1»

(найменування суб'єкта (підприємства, установи, організації), до якого (якої) буде подано довідку)

**5. Форма надання Довідки: електронна  
паперова**

**6. Станом на день звернення триває процес оскарження в адміністративному або судовому порядку суми грошового зобов'язання:**

так

ні



## ПІДСУМКОВИЙ ЧЕКЛІСТ: ГОТОВНІСТЬ ДО ПОДАЧІ

- ▶ Обрано систему оподаткування;
- ▶ Отримано довідки з податкової про відсутність податкової заборгованості та виконання податкових зобов'язань;
- ▶ Перевірено свої дані в державних реєстрах щодо судових рішень, виконавчих проваджень тощо;
- ▶ Ознайомився(лася) з умовами відкриття спеціального банківського рахунку в уповноваженому банку в разі позитивного рішення;
- ▶ Підготовлено документи для підтвердження витрат, зазначених у бізнес-плані (рахунки, комерційні пропозиції, попередні розрахунки вартості);
- ▶ Налагоджено облік доходів і звітність.



## РОЗДІЛ 5. ВИКОРИСТАННЯ ГРАНТОВИХ КОШТІВ І ЗВІТНІСТЬ

У цьому розділі наведено покрокові рекомендації щодо дій після отримання фінансування за програмою «Власна справа». Ви дізнаєтеся, як правильно та безпечно використовувати грантові кошти, уникати порушень, успішно проходити перевірки та закрити грант без повернення коштів.

### Документи для підтвердження витрат та інвестицій

Після отримання гранту потрібно документально підтвердити кожен витрату. Держава фінансує лише ті витрати, які мають відповідні фінансові підтвердження.

#### Для підтвердження витрат та інвестицій приймаються такі документи:

- ▶ рахунок-фактура / видаткова накладна;
- ▶ акт прийому-передачі;
- ▶ платіжне доручення / банківська квитанція;
- ▶ фіскальний чек;
- ▶ фото- або відеопідтвердження;
- ▶ договір (наприклад, оренди, купівлі-продажу, поставки та інші договори, пов'язані із здійсненням господарської діяльності).

#### Увага!

**Не приймаються:** рукописні розписки, готівкові платежі без касового чеку, «домовленості на словах».

### Прозорість фінансів – ключ до успіху реалізації гранту

Зверніть увагу: ви працюєте з державними коштами, тому всі операції мають бути прозорими, документованими та підтвердженими.

## 5 правил фінансової прозорості:

01. Використовуйте окремий банківський рахунок для гранту.
02. Проводьте всі платежі безготівково: наприклад, оплату обладнання – через банківський переказ, закупівлю матеріалів – через інтернет-магазин із рахунком-фактурою, орендну плату – на рахунок орендодавця. Усі операції мають бути підтверджені платіжними документами з вашого підприємницького рахунку).
03. Зберігайте всі документи не менше 3 років.
04. Введіть щонайменше простий облік доходів і витрат у програмі Excel або Google Sheets.
05. Щокварталу перевіряйте, що податки сплачено вчасно.

Пам'ятайте, що прозора звітність – це запорука довіри та можливість брати участь у наступних програмах підтримки бізнесу.

## На що дозволено витратити кошти

Пам'ятайте, що всі грантові кошти надаються виключно для розвитку бізнесу. Усі витрати мають бути підтверджені офіційними документами (чеки, акти, договори тощо).

## Дозволені напрямки витрат:

Категорія витрат	Приклади
Закупівля обладнання	Верстати, кавомашини, холодильники, інструменти, POS-термінали
Оренда приміщення / місця розташування	Оплата оренди офісу, майстерні або торгової точки
Сировина та матеріали	Продукти, тканини, деревина, фарба, комплектуючі
Маркетинг і реклама	Створення логотипу, таргетована реклама, брендвана упаковка, створення сайту.
Інші витрати для старту бізнесу	Бухгалтерські послуги, оплата доменного імені та хостингу, касовий апарат

### ПОРАДА:

Перед будь-якою закупівлею перевіряйте, чи відповідає вона запланованим видам діяльності вашого проекту та чи передбачена в кошторисі.

## Які витрати не фінансуються

Грантові кошти не можна використовувати для особистих або непрямих потреб.

### Заборонено:

- X** **купівля автомобілів, мотоциклів, квадрокоптерів, водного транспорту**, якщо такі засоби не є основним інструментом ведення бізнесу та не обґрунтовані у бізнес-плані (наприклад, для кур'єрської доставки, мобільної кав'ярні, відеозйомки – допускається тільки за умови прямого зв'язку з діяльністю);
- X** **купівля земельних ділянок, житлової нерухомості та побутової техніки**, яка не є виробничим або комерційним обладнанням для ведення бізнесу;
- X** **погашення будь-яких боргових зобов'язань** (кредити, мікрокредити, позики, штрафи, пені, податкові борги);
- X** **оплата комунальних послуг, орендної плати, інтернету та інших операційних витрат** не є інвестиційними витратами відповідно до Порядку № 738 і може бути врахована у витратах грантового проекту лише за умови, що такі витрати прямо передбачені й обґрунтовані у бізнес-плані та пов'язані з реалізацією проекту; ремонт приміщення або обладнання, якщо він не пов'язаний із запуском бізнесу, тобто не є необхідною умовою для початку комерційної/виробничої діяльності (наприклад, косметичний ремонт особистої квартири, дизайнерські роботи, ремонт, не пов'язаний із робочою зоною чи обладнанням);
- X** **готівкові розрахунки без підтверджувальних документів**, тобто будь-які витрати без фіскального чека, накладної, акта виконаних робіт або рахунку

### Увага!

Використання коштів не за призначенням може призвести до розірвання договору та вимоги повернути грант у повному обсязі. За рахунок гранту можуть сплачуватися лише ті витрати, включені до затвердженого фінансового плану. Допускаються лише незначні відхилення в межах тієї самої статті витрат – наприклад, закупівля обладнання іншої моделі або від іншого постачальника(ці) за подібною ціною, якщо це не змінює призначення витрати.



## Як правильно показати створення робочих місць

Для мікрогрантів, що передбачають обов'язкове створення робочих місць відповідно до умов програми, центр зайнятості здійснює контроль за виконанням цієї вимоги протягом трьох років з дати отримання коштів.

### Правила оформлення найманих працівників:

01. Наймайте працівників офіційно через податкову та Пенсійний фонд.
02. Мінімальна кількість робочих місць визначається залежно від суми гранту: 1 робоче місце - до 200 тис. грн.; 2 робочих місця - до 350 тис. грн.
03. У трудовому договорі має бути вказана посада, умови оплати праці, дата початку роботи.
04. Звітність щодо нарахування єдиного соціального внеску (ЄСВ) подається у складі об'єднаної податкової звітності у формі Додатку 1 (через [cabinet.tax.gov.ua](http://cabinet.tax.gov.ua)).
05. Працівники повинні отримувати заробітню плату не нижче мінімальної.



### ПРИКЛАД:

Якщо грант = 350 000 грн → потрібно створити 2 робочі місця. Ви маєте подати копії трудових договорів і підтвердження сплати ЄСВ.

## Як вести облік витрат

Для звітності важливо вести точний і системний облік усіх надходжень і витрат. Це можна робити вручну або в електронному форматі.

### Рекомендовані онлайн-інструменти:

**Google Таблиці / Excel** – створіть власну таблицю з формулами.

**М.Е.Дос / СОТА / Taxer.ua** – офіційна електронна звітність.

**Дія.Бізнес** → **“Мій бізнес”** – зручний трекер для малого бізнесу.

**Облік у банку** – Privat24, Ощадбанк тощо – показують деталізацію платежів.

## Приклад таблиці з обліку витрат

Дата	Категорія витрат	Опис / Призначення платежу	Сума (грн)	Джерело (грант / власні)	Документ (№, дата)
15.02.2026	Обладнання	Кавомашина Saeco	89 000	грант	рахунок №45 від 12.02.25
28.02.2026	Реклама	Facebook Ads (2 тижні)	3 000	грант	акт №7 від 28.02.25
03.03.2026	Матеріали	Кава, молоко, сиропи	5 200	власні	чек №12 від 03.03.25

### ПОРАДА:

Ведіть таку таблицю з першого дня реалізації гранту – це значно спрощує підготовку звітів для центру зайнятості.

## Як готувати звітність для органів контролю

Звітність – це доказ того, що грантові кошти використано за цільовим призначенням.

### Основні види звітів:

#### ПРОМІЖНИЙ ЗВІТ

(через 6 місяців після отримання гранту):

- ▶ таблиця витрат;
- ▶ копії актів, чеків, договорів;
- ▶ фото закупленого обладнання;
- ▶ підтвердження створення робочих місць.

#### ПІДСУМКОВИЙ ЗВІТ

(через 12 місяців):

- ▶ детальний фінансовий звіт;
- ▶ інформація про прибуток і кількість працівників;
- ▶ план розвитку на наступний рік.

**Куди подавати звіти:** звіти подаються особисто до вашого регіонального центру зайнятості. Програма не надсилає автоматичних нагадувань про строки, тому важливо самостійно контролювати календар звітності. Зберігайте документи не менше 3 років.

## Відповідальність за невиконання умов гранту

Якщо підприємець(ця):

- ▶ не створив(ла) необхідну кількість робочих місць;
- ▶ використав(ла) кошти не за призначенням;
- ▶ не подав(ла) звітність у встановлений термін – грантовий договір може бути розірваний, а кошти доведеться повернути державі.

### Юридичні наслідки:

- ▶ повернення повної суми гранту;
- ▶ нарахування пені;
- ▶ внесення інформації до реєстру боржників;
- ▶ відмова у подальших грантових програмах.

### ПОРАДА:

У разі виникнення непередбачених обставин, які фактично унеможливають виконання умов гранту – таких як госпіталізація або тривала хвороба, мобілізація чи проходження військової служби, а також пошкодження або знищення майна внаслідок обстрілів чи надзвичайної ситуації – обов'язково повідомте про це центр зайнятості письмово та, за можливості, додайте підтверджувальні документи. У таких випадках ситуація розглядається індивідуально, і за наявності обґрунтованих причин до отримувача гранту не застосовуються штрафні санкції.



### ЧЕКЛІСТ «ЗВІТНІСТЬ ГРАНТООТРИМУВАЧА»

- ▶ Всі витрати підтверджені документами
- ▶ Таблиця обліку оновлюється щотижня
- ▶ Робочі місця створені та зареєстровані
- ▶ Зарплати сплачуються офіційно
- ▶ Податки сплачено вчасно
- ▶ Проміжний звіт подано до 6-го місяця
- ▶ Фото / відео підтвердження збережені
- ▶ Звіти архівовано на Google Диску або флешці

## РОЗДІЛ 6. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ

Сучасний бізнес неможливий без цифрових технологій. Цей розділ допоможе вам обрати прості та доступні онлайн-інструменти для керування бізнесом, комунікації з клієнтами, фінансового обліку, планування й розвитку. Також ви дізнаєтесь, як використовувати штучний інтелект (ШІ) для підвищення ефективності вашої справи.

### Цифрові інструменти для управління бізнесом

Почніть із впорядкування всіх процесів: завдання, зустрічі, документи, комунікація з командою. Це допоможе працювати злагоджено, навіть якщо через вимушене переміщення команда знаходиться у різних містах.

#### Рекомендовані сервіси:

Задача	Інструмент	Що допомагає робити
Планування та контроль	Trello, Asana, Notion	Створювати проекти, ставити дедлайни, контролювати виконання
Командна робота	Google Workspace, Slack	Обмін файлами, щоденна комунікація, планування зустрічей
Онлайн-зустрічі	Zoom, Google Meet, Teams	Проводити наради, презентації, консультації
Документи	Google Docs, Canva Docs	Створювати договори, презентації, бренд-матеріали
Зберігання даних	Google Drive, Dropbox	Безпечне збереження фінансових і юридичних файлів

#### ПОРАДА:

Створіть один спільний Google-диск для команди, де будуть усі документи: бізнес-план, звіти, таблиці витрат. Це допоможе швидко знайти потрібну інформацію під час перевірок або звітності.

### Робота з клієнтами та продажами

Щоб розвивати бізнес, потрібно налагодити постійний контакт із клієнтами. Це можливо завдяки CRM-системам (Customer Relationship Management).

**Що таке CRM?** Це програма, яка показує всю історію роботи з клієнтом: запити, покупки, оплати та комунікацію. Вона допомагає не загубити жоден контакт і планувати повторні продажі.

### Популярні CRM для малого бізнесу:

Назва	Переваги	Ціна
<b>Bitrix24</b>	Український інтерфейс, безкоштовна версія, телефонія	Безкоштовно / від 350 грн/міс
<b>AmoCRM</b>	Зручно для Instagram і Telegram-продажів	Від 600 грн/міс
<b>HubSpot CRM</b>	Проста інтеграція з поштою, сайтом	Безкоштовно
<b>Zoho CRM</b>	Підтримка мобільних додатків	Від \$14/міс

#### ПОРАДА:

CRM можна інтегрувати з Telegram-ботом або вебсайтом, щоб замовлення автоматично потрапляли до бази.

### Онлайн-маркетинг

Кожен бізнес має бути видимим в інтернеті, адже більшість клієнтів сьогодні шукають товари та послуги саме онлайн.

Цифрова присутність – це не лише реклама, а й ваше обличчя в мережі, яке формує довіру до бренду.

Навіть невелика сторінка у Facebook чи Instagram може стати ефективним каналом продажів, якщо регулярно публікувати корисний контент, спілкуватися з аудиторією та відповідати на запити клієнтів.

Онлайн-маркетинг дозволяє точно налаштовувати рекламу, бачити результати в реальному часі та оптимізувати витрати на просування.

### Задачі та платформи для інтернет-маркетингу

Задача	Інструменти	Що дає результат
<b>Соцмережі</b>	Facebook, Instagram, TikTok	Залучення нових клієнтів через контент
<b>Реклама</b>	Meta Ads, Google Ads	Таргетинг за локацією, віком, інтересами
<b>Сайт / лендинг</b>	Tilda, Wix, WordPress	Онлайн-візитка або магазин
<b>Аналітика</b>	Google Analytics, Meta Business Suite	Відстеження результатів реклами

**ПОРАДА:**

Фінансові дані мають бути доступними для перевірки уповноваженими органами та водночас захищеними від несанкціонованого доступу. Рекомендується використовувати двофакторну автентифікацію (підтвердження входу через SMS або застосунок Google Authenticator).

**Бізнес-планування та розвиток**

Цифрові інструменти дають змогу не лише виконувати вимоги звітності, а й відстежувати розвиток бізнесу в кількісних показниках, аналізувати динаміку та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

**Корисні сервіси для планування:**

Задача	Інструмент	Що допомагає робити
Прогнозування фінансів	Finmodelslab, LivePlan	Побудова фінансових моделей на 1–3 роки
Візуалізація даних	Google Data Studio, Canva	Створення графіків, аналітичних звітів для партнерів
Стратегічне планування	Notion, Miro	Формування цілей, етапів розвитку та дорожніх карт
Таймлайн-графіки	GanttPRO, ClickUp	Планування реалізації грантових і бізнес-етапів

**ПОРАДА:**

Доцільно щоквартально оновлювати бізнес-план у цифровому форматі – це спрощує підготовку до участі в нових грантових програмах і залучення інвесторів.



## Можливості ШІ для підприємців

Штучний інтелект сьогодні є практичним інструментом для бізнесу. Він допомагає зменшити час на рутинні операції, оптимізувати маркетингові процеси та підвищити якість аналітики і прогнозування.

### Основні напрями застосування ШІ в підприємницькій діяльності:

Задача	Інструмент	Що допомагає робити
Контент і реклама	ChatGPT, Gemini, Writesonic, Canva Magic Write	Генерація текстів, слоганів, описів товарів
Комунікація з клієнтами	ManyChat, Chatfuel, GPTBots	Створення чат-ботів, автоматичні відповіді 24/7
Фінансове прогнозування	Excel Copilot, QuickBooks AI	Аналіз продажів, рекомендації щодо ціноутворення
Автоматизація завдань	Zapier, Notion AI	Формування звітів, таблиць, нагадувань
Моделювання розвитку бізнесу	ChatGPT (аналітичний режим), Perplexity.ai	Аналіз ринку, сценарії масштабування



### ПРИКЛАД:

Ви можете попросити ChatGPT створити маркетинговий план для кав'ярні у вашому місті: «Склади контент-план Instagram для кав'ярні у Харкові, орієнтований на молодь 18–30 років».

## Рекомендований набір цифрових інструментів для ведення бізнесу

Категорія	Безкоштовні сервіси	Платні (розширений функціонал)
Управління	Google Workspace, Trello	Notion Plus, ClickUp
Продажі / CRM	HubSpot, Bitrix24 (free)	AmoCRM, Zoho
Фінанси	Google Sheets, Monobank	Taxer.ua, Fairo
Маркетинг	Canva, Meta Business Suite	SendPulse, Tilda
ШІ	ChatGPT, Perplexity.ai	Writesonic, Jasper.ai

## Відеомодулі для самостійного навчання по використанню цифрових інструментів:

### 01. Відеомодулі за цією програмою:

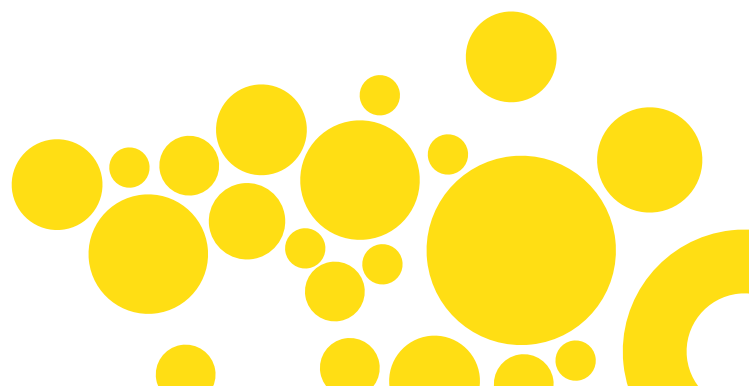
- ▶ Цифрові помічники для бізнесу: як навести лад у справах
- ▶ Від хаосу до порядку: як ШІ спрощує бізнес-процеси
- ▶ Продажі онлайн: як залучати більше клієнтів завдяки цифровим рішенням
- ▶ Клієнти онлайн: як ШІ допомагає продавати більше



### 02. [Бізнес.Дія – Цифрові інструменти для МСП](#)



### 03. Google Digital Workshop – Навички для бізнесу





## ЧЕКЛІСТ: ЦИФРОВІЗАЦІЯ ВАШОГО БІЗНЕСУ

- ▶ Є корпоративна пошта і спільний Google-диск;
- ▶ Використовується CRM або таблиця клієнтів;
- ▶ Налаштована реклама в соціальних мережах;
- ▶ Фінансовий облік ведеться в таблицях або через сервіси Taxer / Fairo
- ▶ Є регулярний звіт і аналітика;
- ▶ Інструменти штучного інтелекту застосовуються для маркетингу або планування;
- ▶ Розроблено план масштабування бізнесу на 3 роки.

### ПОРАДА:

Цифрові інструменти – це не про ускладнення, а про зручність і ефективність. Вони забезпечують гнучкість у роботі, можливість дистанційного управління та сталий розвиток бізнесу навіть у складних умовах.

## Кібергігієна під час використання цифрових інструментів

Цифровізація відкриває нові можливості для бізнесу, водночас підвищуючи ризики кіберзагроз. Бізнес-акаунти, онлайн-банкінг або рекламні кабінети в соціальних мережах можуть стати об'єктом атак кіберзловмисників. Дотримання базових правил кібергігієни допоможе зберегти дані, гроші та ділову репутацію.

### 01. Захищайте свої акаунти

- ▶ Використовуйте складні паролі (не менше 12 символів, з літерами, цифрами та спеціальними знаками).
- ▶ Не застосовуйте один і той самий пароль для різних сервісів (CRM, банкінг, рекламні платформи).
- ▶ Увімкніть двофакторну автентифікацію (2FA) для Google, Facebook, банківських сервісів.
- ▶ Регулярно перевіряйте перелік осіб, які мають доступ до облікових записів.

### 02. Обмежуйте доступ до корпоративних ресурсів

- ▶ Надавайте співробітникам доступ лише до необхідних файлів.
- ▶ Використовуйте корпоративні акаунти (з поштою @вашбізнес.com), а не особисті поштові скриньки.
- ▶ У разі звільнення працівника(ці) одразу замініть паролі та скасовуйте доступи.

### 03. Будьте обережні з онлайн-платежами

- ▶ Здійснюйте платежі **виключно на перевірених вебресурсах** (адреса сайту має починатися з <https://>).
- ▶ Уникайте переходів за посиланнями з підозрілих листів або оголошень.
- ▶ Встановлюйте ліміти на корпоративних платіжних картках.
- ▶ Зберігайте копії платіжних документів у хмарному сховищі.

Ніколи не вводьте дані платіжних карток або користуйтеся онлайн-банкінгом через публічні Wi-Fi-мережі.

### 04. Перевіряйте електронні листи

- ▶ Якщо отримали «лист від банку» або «податкової», перевірте домен відправника.
- ▶ Не відкривайте вкладення .exe, .zip, .js – це можуть бути віруси.
- ▶ Для ділових листів використовуйте офіційну корпоративну пошту та фільтри спаму.

### 05. Захистіть робочі пристрої

- ▶ Встановіть **антивірусне** програмне забезпечення (Avast, ESET, Bitdefender) і регулярно оновлюйте операційну систему.
- ▶ Створюйте резервні копії даних щотижня на Google Drive або зовнішньому диску.
- ▶ Увімкніть автоматичне блокування екрана через 5–10 хвилин бездіяльності.
- ▶ Не зберігайте паролі у браузері.

### 06. Вчіться цифровій безпеці

- ▶ Пройдіть безкоштовний курс «**Кібергігієна для підприємців**» на платформі [Prometheus.org.ua](https://Prometheus.org.ua).
- ▶ Ознайомтеся із рекомендаціями **CERT-UA** (національна команда реагування на кіберінциденти) – [cert.gov.ua](https://cert.gov.ua).
- ▶ Скористайтесь порадами з порталу **Digital Security Hub** – [cyberpolice.gov.ua](https://cyberpolice.gov.ua).





## ЧЕКЛІСТ З КІБЕРГІЄНИ

- ▶ Увімкнено двофакторну автентифікацію
- ▶ Використовується менеджер паролів
- ▶ Налаштовано антивірусний захист і резервне копіювання
- ▶ Є окремий діловий e-mail та банківський рахунок
- ▶ Усі фінансові операції проходять додаткову перевірку
- ▶ Працівники пройшли базове навчання з кібергієни



## РОЗДІЛ 7. ПРАКТИЧНІ КЕЙСИ ТА ДОСВІД ВПО-ПІДПРИЄМЦІВ

У цьому розділі наведено реальні приклади того, як ВПО започатковують та розвивають бізнес у нових громадах, користуються грантовими програмами, долають виклики адаптації та перетворюють бізнес-ідеї на стабільну підприємницьку діяльність. Розділ висвітлює не лише історії успіху, а і практичний досвід, типові помилки, корисні поради та джерела мотивації для інших ВПО.



### 1. СФЕРА ХАРЧУВАННЯ ТА КАВОВОГО БІЗНЕСУ

#### Кав'ярня – Ірина, Маріуполь → Чернівці

Ірина залишила рідне місто під час евакуації та опинилася в Чернівцях без роботи і знайомих. Програма «Власна справа» стала для неї шансом почати життя заново. Завдяки грантовій підтримці в розмірі 250 000 грн вона придбала професійну кавомашину, генератор та орендувала невелике приміщення поруч із парком. Уже за шість місяців кав'ярня стала популярним місцем серед місцевих жителів. Згодом Ірина відкрила другу локацію та створила робочі місця для двох ВПО.

**💡 Порада Ірини:** «Ідеального моменту не буде. Почніть з малого – і це змінить усе».



### 2. РЕМЕСЛА, ШИТТЯ ТА ВИРОБНИЦТВО

#### Швейна майстерня – Олександр, Бахмут → Полтава

Олександр із родиною був змушений залишити Бахмут. У Полтаві він почав шити форму для шкіл і волонтерських ініціатив. Отриманий грант у 400 000 грн дозволив закупити промислові швейні машини, матеріали та найняти трьох жінок. Сьогодні його вироби продаються онлайн і в місцевих магазинах.

**💡 Його порада:** «Держава дала шанс, але рух уперед – це ваша щоденна праця».



### 3. АГРО-ПРОЄКТИ ТА СІМЕЙНІ ФЕРМИ

#### Пасіка – Дмитро, Старобільськ → Тернопіль

Дмитро з Луганщині втратив свою пасіку, але не відмовився від улюбленої справи. Завдяки гранту 250 000 грн він придбав нові вулики, фасувальне обладнання та провів необхідну сертифікацію продукції. Сьогодні його мед продається у кількох областях, а частина замовлень надходить через соцмережі.

**💡 Урок родини:** «Грант – це не подарунок. Це партнерство, яке працює, коли працюєш ти».



### 4. КРАСА, ТВОРЧІСТЬ ТА ІНДУСТРІЯ ПОСЛУГ

#### Салон краси – Марія, Лисичанськ → Івано-Франківськ

Марія працювала майстринею з догляду за бровами та віями. У новому місті вона починала з оренди місця в салоні, але мріяла про власний затишний простір. Після отримання гранту вона облаштувала невеликий салон, придбала стерилізаційне обладнання та косметологічні лампи. Зараз у салоні працює вже четверо фахівчинь.

**💡 Порада:** «Не думайте, що маленький бізнес – це несерйозно. Він може стати великим, якщо давати людям якісні послуги».



### 5. ОСВІТНІ ТА ОНЛАЙН-ПОСЛУГИ

#### Школа дизайну – Аліна, Харків → Львів

Аліна викладала графічний дизайн в університеті. Переїхавши до Львова, вона створила онлайн-школу для підлітків і дорослих. Отриманий грант дозволив їй придбати ноутбуки та графічні планшети, а також оплатити розробку сайту. Уже за рік школа має понад 200 учнів із різних регіонів.

**💡 Урок Аліни:** «Переселенці можуть будувати бізнес онлайн навіть без власного офісу».



## 6. СФЕРА ДОГЛЯДУ ЗА ТВАРИНАМИ

### Грумінг-студія – Катерина, Сєверодонецьк → Житомир

Катерина завжди любила тварин. Переїхавши до Житомира, вона отримала грант і відкрила грумінг-студію. Закупила професійні машинки, ванну для купання собак і сушку. Сьогодні її студія працює з повним записом, а Катерина готує до відкриття другу локацію.

**Її думка:** «У важкі часи тварини теж потребують турботи – і це може бути сталим бізнесом».



## 7. ЛОГІСТИКА, КУР'ЄРСЬКІ ТА МОБІЛЬНІ ПОСЛУГИ

### Кур'єрський сервіс – Руслан, Куп'янськ → Вінниця

Руслан відкрив невеликий кур'єрський сервіс. Грант дозволив закупити електровелосипеди, GPS-трекери та мобільний додаток. Через рік він обслуговує понад 30 локальних магазинів.

**Порада Руслана:** «Людям завжди потрібна доставка – важливо лише робити її якісно».



## 8. ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ РУЧНОЇ РОБОТИ

### Студія кераміки – Олена, Попасна → Рівне

Олена давно мріяла про студію кераміки. Грант дав їй можливість придбати гончарні круги та піч. Сьогодні вона проводить майстер-класи та продає унікальні вироби через Instagram та ярмарки.

**Вона каже:** «Переселення не стирає таланти. Навпаки – загартовує».



## 9. РЕМОНТНІ ТА ТЕХНІЧНІ ПОСЛУГИ

### Майстерня побутової техніки – Сергій, Рубіжне → Київ

До війни Сергій ремонтував побутову техніку. Після переїзду в Київ він отримав грант і придбав професійні інструменти, витратні матеріали та орендував робоче місце в сервісному центрі. Зараз працює сам і навчає двох стажерів.

**💡 Урок Сергія:** «Потрібно робити свою справу чесно – і клієнти повертаються».

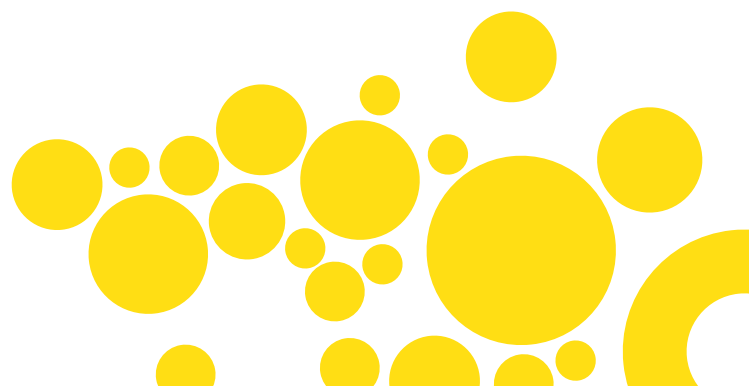


## 10. ДИТЯЧІ ОСВІТНІ ПРОСТОРИ

### STEM-студія для дітей – Наталія, Слов'янськ → Ужгород

Наталія – вчителька молодших класів. Отримавши грант, вона відкрила STEM-студію з робототехніки та творчих занять. Студія стала популярною серед дітей ВПО та місцевих родин.

**💡 Її слова:** «Навчання дає дітям стабільність – і це найкраща інвестиція».



Інші історії успіху можна переглянути за посиланням:

[https://www.youtube.com/playlist?list=PL809S2JEy\\_CO7ehQazVSB7bAHf2HT9Vbx](https://www.youtube.com/playlist?list=PL809S2JEy_CO7ehQazVSB7bAHf2HT9Vbx)



### Уроки, що привели до успіху

Аналізуючи десятки бізнесів ВПО, можна виділити спільні закономірності, які допомогли їм отримати грант і розвинути бізнес:

Успішні дії	Пояснення
Чіткий опис ідеї	Комісії важливо розуміти, що саме ви робите і для кого
Підтверджені витрати	До бізнес-плану додано 2–3 комерційні пропозиції
Власний внесок	Навіть 10–20% власних коштів підвищують шанси
Соціальний ефект	Створення робочих місць для ВПО або користь для громади
Реалістичний фінплан	Рентабельність 20–30%, окупність до 24 місяців
Активна позиція	Участь у тренінгах, консультаціях, співпраця з центрами зайнятості



Єднання  
заради дії

