

## РОЗДІЛ 4

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.012.63/.64:355(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/3-97-5>

Кобеля-Звір М. Я.

Львівський торговельно-економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5627-9408>

### ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОПИСОВОЇ ЧАСТИНИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ ОТРИМАННЯ ГРАНТУ ВЕТЕРАНАМ ТА ЧЛЕНАМ ЇХ РОДИН У ПРОГРАМИ «ЄРОБОТА»

У статті розглянуто основні практичні аспекти до формування описової частини бізнес-плану на отримання грантового фінансування для започаткування або розвитку власної справи від програми «ЄРобота» для ветеранів та членів їх родин. Окреслено перспективи застосування проектного підходу та правил грантрайтингу для отримання високого балу від експертів при оцінюванні проектних пропозицій на грантових конкурсах програми «ЄРобота». Наведено рекомендації щодо алгоритму заповнення бізнес-плану. Надано рекомендації щодо стилю викладу інформації в описову частину бізнес-плану. Окреслено основні методи проектного підходу, використання яких забезпечує формування описової частини бізнес-плану для конкурентоспроможності заявки на участь у грантовому конкурсі. Зроблено акцент на необхідності враховувати суттєві умови грантодавця, а саме: сума власних коштів застосовується до грантів у розмірі від 500 000 грн до 1 000 000 грн та становить 30% від розміру гранту; кількість нових найманих працівників на умовах грантової програми залежить від суми гранту: грант до 250 000 грн – один найманий працівник; від 250 000 грн до 500 000 грн – два найманих працівників; від 500 000 грн до 1 000 000 грн – чотири найманих працівників, двоє з яких учасники бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни. Описано основні правила для розробки якісної грантової заявки, яких необхідно безумовно дотримуватися, щоб мати шанс на отримання безповоротного грантового фінансування від урядової програми «ЄРобота». Розглянуто важливий метод проектного підходу, а саме: метод «SMART» для розробки короткострокових та середньострокових цілей бізнес-плану. Наведено рекомендації щодо формування розділів: «Бізнес та Бізнес-ідея», «Ринок та конкуренція», «Ваші плани продажів і маркетингу». Промодеровано приклади заповнення кожного підрозділу бізнес-плану. Зазначено, що невміння формувати бізнес-план, а саме: його описову частину – стає на заваді потенційних грантоотримувачів у процесі залучення грантів. Наголошено, що задля коректного викладу матеріалу в описову частину необхідно послуговуватися проектним підходом, враховувати вимоги грантодавців та зберігати вертикальну логіку проекту. Підсумовано, що велике значення для отримання грантової безповоротної допомоги від донорів має якість розробки проектною пропозиції.

**Ключові слова:** грант, бізнес-план, грантова заявка, гранти для ветеранів, правила грантрайтингу, програма «ЄРобота».

**Постановка проблеми.** З початком повномасштабної війни Російської Федерації проти України в нашій державі значно зросла кількість ветеранів. Щоб полегшити процес соціалізації, реінтеграції цієї категорії населення, український уряд розширив програму «ЄРобота» та надав можливість ветеранам і членам їх родин використати грантові ресурси для започаткування чи розвитку власної справи [10]. Грантоотримувачі мають можливість отримати до 1 000 000 грн безповоротних коштів і витратити їх на: меблі, обладнання та транспортні засоби для комерційного використання; ліцензійне програмне забезпечення (до 50% коштів); сировину, матеріали, товари та послуги, необхідні для реалізації бізнес-плану, а також на тварин або саджанці для створення ферм (до 70% коштів); послуги з маркетингу та реклами (до 10% коштів); оренду нежитлових приміщень (до 25% коштів); оренду обладнання (до 30% коштів); лізинг обладнання, крім власних транспортних засобів (до 50% коштів); придбання франшизи [3; 7]. Хоча прослідковується значна зацікавленість ветеранів у цих грантах, варто навести результати дослідження Центру розвитку «ЧАС ЗМІН», в яких зазначено: є ряд причин, унаслідок яких грантові ресурси, доступні для ветеранів та членів їх родин, так і залишаються невикористаними. Одна з глобальних причин: потенційні заявники

не вміють розробляти якісні бізнес-плани, щоб вони були конкурентоспроможними та мали перспективу бути профінансованими [12].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні та практичні аспекти розробки бізнес-плану є дуже актуальними та висвітлюються багатьма вітчизняними та закордонними авторами, зокрема це: С. Покропивний, С. Соболюк, Г. Швиданенко, О. Дерев'янка, В. Дробот, В. Мартянов, М. Соловійов, А. Токар, В. Шиян, К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун та ін. Значну увагу науковці приділяли підготовці проектних пропозицій на участь у грантових конкурсах. Є. Матвішин, О. Музичук наголошували: підготовка грантової проектною заявки є складним набором робіт, що доцільно розглядати як окремий проект [3]. Ю. Гернего відзначав: «Розширення можливостей грантового фінансування супроводжується диверсифікацією вимог до успішної грантової заявки, що залежить від вимог донора та специфіки конкурсу» [1]. О. Димченко, В. Єсіна, Н. Матвеева, М. Ольховська зробили висновок: проект, що заслуговує фінансування, має бути ясным і читким, містити фактичні матеріали, бути важливим, ефективним, реалістичним, економічним, актуальним, відповідати інтересам донора [7].

**Мета статті:** охарактеризувати практичні аспекти формування описової частини бізнес-

плану для отримання гранту ветеранам та членам їх родин у програмі «Робота».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щоб взяти участь у грантовому конкурсі, заявнику необхідно: зареєструватися або авторизуватися в кабінеті громадянина на порталі diia.gov.ua [4] за допомогою електронного підпису; заповнити онлайн-заяву; прикріпити бізнес-план за формою, запропонованою програмою; підписати електронним підписом та відправити.

Бізнес-план – це документ, який необхідно надіслати на участь у грантовій програмі, в ньому є три вкладки, що необхідно заповнити як частину заявки на отримання гранту.

**Стиль написання заявки.** Кожен автор має свій неповторний стиль викладу матеріалу: одні пишуть просто, короткими реченнями, не навантажуючи текст складними конструкціями та формами, інші ж – використовують академічну мову, складно-підрядні та складносурядні речення, що дуже ускладнює сприйняття інформації. Пам'ятайте, що вашу грантову заявку читатимуть звичайні люди. Так, це експерти в своїй галузі, але і їм хочеться, щоб матеріал був викладений простою доступною мовою, без зайвих надскладних сентенцій та лінгвістичних метаморфоз. Рекомендовано послуговуватися офіційно-діловим стилем мови [5; 8] та здійснювати виклад матеріалу від першої особи.

Графічне несприйняття може викликати труднощі при читанні тексту. А тому: не обирайте надто дрібний шрифт та міжрядкові інтервали і відступи; уникайте аббревіатур. Якщо потрібно посилатися на великий обсяг інформації, можна завантажити її на Google Диск або інший онлайн-ресурс, створити і надати посилання на нього, згенерувати QR-код для зручності і т.п. Якщо ви не впевнені в тому, що пишете просто, доступно та зрозуміло, рекомендуємо використати частково метод перехресного читання. Це метод коректорського читання, при якому прочитану одним коректором частину коректури передають іншому коректорові, а після його прочитання – третьому і т.д., що запобігає звиканню до тексту, а отже, сприяє якісному його прочитанню. Щоб пересвідчитися, чи доступно і просто ви викладаєте матеріал, вам достатньо використати цей метод частково, надавши доступ до тексту особі, що не є експертом у вашій галузі. Ознайомившись із написаним, вона зможе дати вам відгук, чи зрозуміло все те, що ви виклали в заявці [5].

Стандартна структура описової частини бізнес-плану: 1. Бізнес та Бізнес-ідея. 2. Ринок та конкуренція. 3. Ваші плани продажів і маркетингу [2; 9; 10]. Кожен розділ має свої підпункти, інформацію в яких необхідно надавати розлого, аргументовано та застосовуючи спеціальні методи та правила. Розглянемо детальніше кожен розділ.

**1. Бізнес та Бізнес-ідея.** *Грантодавець дає такі рекомендації щодо формування цього пункту: описується організація бізнесу; вказуються основні переваги бізнес-ідеї; при необхідності зазначається додаткова інформація щодо організації бізнесу; вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком [2; 10].*

**Приклад:** Моя бізнес-ідея полягає у відкритті швейного ательє з пошиву весільних суконь. Я створюю підприємство з пошиття весільних суконь з метою подальшої їх реалізації за межами України. На даному етапі знайшли приміщення та обладнання, яке товариш надає в суборенду, на якому плануємо з залученням двох працівників відшити першу колекцію суконь. У процесі

пошиття суконь створюю торгову марку та беремо участь в аукціонах з метою оренди свого приміщення не менше 60 м<sup>2</sup>. З метою виходу на експорт, просування нашого брєнда за кордоном та пошуку клієнтів створюємо сайт нашої компанії. Після пошиття суконь із залученням моделі та фотографа здійснюємо якісну фотосесію товару та створюємо каталог. Також укладаємо угоду з відповідною рекламною агенцією для просування товару та розширення потенційного кола клієнтів. У даній галузі я працюю понад три роки. Це дало мені можливість напрацювати коло потенційних клієнтів та виявити, які моделі суконь мають попит за кордоном у різних країнах. Також аналізуючи діяльність різних компаній, в яких я працювала, я розумію вимоги клієнтів та помилки, які не слід припускати у співпраці. На підприємстві буде працювати два працівника та із збільшенням товарообороту буде збільшуватися чисельний склад персоналу. Для фінансування проекту планую отримати грант 500 000 грн, який буде спрямований на придбання обладнання, сировини та проведення рекламної кампанії. Власні кошти, не менш як 220 000 грн, планую використати на закупівлю професійного інвентарю, маркетинг, ремонт та меблювання, закупівлю сировини та інших витрат, необхідних для старту діяльності.

Розробляючи бізнес-план, вже з першого розділу необхідно враховувати умови фінансування, а саме: гранти у розмірі до 500 тис. та 1000 тис. грн надаються за умови співфінансування отримувачем у такому співвідношенні: 70 відсотків вартості проекту – за рахунок гранту, не менше 30 відсотків – за рахунок коштів отримувача (власних або кредитних); кількість нових найманих працівників на умовах грантової програми залежить від суми гранту: грант до 250 000 грн – один найманий працівник; від 250 000 грн до 500 000 грн – два найманих працівника; від 500 000 грн до 1 000 000 грн – чотири найманих працівника, двоє з яких учасники бойових дій та/або особи з інвалідністю внаслідок війни [2; 10].

*Грантодавець рекомендує формувати наступний підрозділ так:*

*Для фінансування проекту планую отримати грант \_\_\_\_\_ грн, який буде спрямований на \_\_\_\_\_ . Власні кошти, не менш як \_\_\_\_\_ грн, планую використати на \_\_\_\_\_ [2; 10].*

Рекомендуємо при формуванні змісту цього підрозділу враховувати умови програми щодо розміру гранту та можливого власного внеску.

**Приклад:** Для фінансування проекту планую отримати грант 500 000 грн., який буде спрямований на придбання обладнання, сировини та проведення рекламної кампанії. Власні кошти, не менш як 220 000 грн., планую використати на закупівлю професійного інвентарю, маркетинг, ремонт та меблювання, закупівлю сировини та інших витрат, необхідних для старту діяльності.

**Цілі.** Цілі грантової діяльності розподіляються на короткострокові (в поточному році) та середньострокові (до трьох років, а саме: 12 кварталів).

*Грантодавець наголошує, що цілі необхідно описувати у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі [2; 10].* Ми також рекомендуємо послуговуватися загальноприйнятим у проектному менеджменті методом SMART. Це аббревіатура, компоненти якої є критеріями постановки завдань. Вона утворена зі слів англ. specific, measurable, area-specific, realistic, time-related, де:

**S – specific, конкретність.**

Чи конкретне завдання достатньо зрозуміле з точки зору того, що, як, коли і де зміниться?

**M – measurable, вимірюваність.**

Чи піддаються завдання обчислюванню (наприклад, скільки становить збільшення, яка кількість людей)?

**A – area-specific, територіальність.**

Чи окреслюють завдання район або групу населення?

**R – realistic, реалістичність.**

Чи приведе виконання проекту до перетворень і виконання зазначених завдань?

**T – time-related, визначеність у часі.**

Чи відображає завдання проміжок часу, впродовж якого воно має бути виконане?

Відповідність завдань наведеним критеріям значно збільшує ймовірність їх виконання, досягнення конкретних цілей і стратегічної мети проекту [6; 8; 11].

Приклад цілей у поточному році: суборенда приміщення з швейним обладнанням (1 тиждень); найм кравчинь; конструктора-технолога та декоратора (1 місяць); оренда та ремонт приміщення для здійснення діяльності – не менше 60 м<sup>2</sup> (1-2 місяця); пошиття колекції з 35 суконь, яка буде складатися з ходових моделей під різних клієнтів та на різний бюджет (1 місяць); створення сайту компанії (1-2 місяця); створення логотипу та торгової марки (2 місяця); проведення якісної фотосесії із залученням моделі та фотографа, яка буде відображати саму сукню, її вигляд на дівчині, деталі оздоблення та тканини виробу, адже це є ключовим елементом відображення та просування продукції за межами України (1-2 місяці); укладання угоди з відповідною рекламною агенцією для просування сайту та розширення потенційного кола клієнтів (2-6 місяць); розширення та удосконалення обладнання (7-8 місяць); пошук клієнтів із різних країн світу та вихід на товарооборот не менше 100 суконь на квартал (до 12-го місяця).

Приклад цілей на 12 кварталів: збільшити кількість постійних клієнтів як мінімум на 30% за рахунок розвитку соцмереж, рекламних кампаній, збільшення асортименту послуг до кінця 2025 року; збільшити кількість робочих місць як мінімум на 3 відповідно до збільшення кількості клієнтів та відповідно до об'ємів послуг до кінця 2025 року; оновити та збільшити асортимент послуг на 30% до кінця 2025 року; розширити асортимент брендів, представлених у нашому салоні, додавши як мінімум 3 нових бренда до кінця 2024 року.

**Сума гранту.** Грантодавець рекомендує: «Детально опишіть використання грантових коштів (всі витрати суми гранту) з урахуванням виплати грантів частинами», та наголошує, що кожна частина гранту не повинна перевищувати 250 000 грн, а саме: грант у розмірі до 250 000 грн – надається одним платіжем; грант у розмірі від 250 000 до 1 000 000 грн – надаватиметься у декілька етапів відповідно [2; 10].

**Опис джерел надходження власних коштів для реалізації проекту.** Грантодавець рекомендує, щоб у цьому підрозділі заявник детально описав джерело надходжень власних коштів для реалізації проекту за статтями доходів [2; 10]. Власний внесок заявника – це ресурси, які наявні в заявника і які можуть бути використані під час реалізації проекту. Це можуть бути: власні заощадження, кредитні ресурси. У бюджеті проекту необхідно відобразити, чи має організація власні

Таблиця 1

**Приклад заповнення підрозділу  
«Сума вашого гранту»**

|   |         |  |
|---|---------|--|
| 1.1. Праска – парогенератор             | 15 000  | для прасування надлегких тканин  |
| 1.2. Оверлок                            | 13 000  | для обрізання, обшивання країв тканини та закріплення обрізу краю  |
| 1.3. Стіл розкрійний                    | 22 000  | для розкрою тканин та виготовлення лекал   |
| 1.4. Швейні машинки в комплекті (2 шт.) | 65 000  | використовуються для пошиття атласних та надлегких тканин  |
| 2. Сировина для пошиття суконь          | 330 000 | тканини, аплікації для декору весільних суконь, бісер, гудзики, нитки, кринолін та інше для пошиття суконь |
| 3. Маркетинг/реклама                    | 30 000  | послуги просування в Інтернеті, таргет, інше   |
| 4. Орендне приміщення                   | 25 000  | оренда за два квартали   |

кошти, передбачені для реалізації проекту. Слід усвідомити, що фінансова участь організації в реалізації проекту є значною перевагою при оцінці заявок експертною радою грантодавця [5].

**Опис використання власних коштів для реалізації проекту.** У цьому підрозділі заявнику необхідно вказати статті витрат та надати обґрунтування.

Таблиця 2

**Приклад опису статей витрат  
та їх обґрунтування**

| Стаття витрат                            | Сума (грн) | Обґрунтування   |
|--|------------|---|
| 1. Закупівля сировини для пошиття суконь | 110 000    | Тканини, аплікації для декору весільних суконь, бісер, гудзики, нитки, кринолін та інше для пошиття колекції суконь |
| 2. Закупівля професійного інвентарю      | 60 000     | Манекени для платтів, стійки вшалки, стелажі  |
| 3. Маркетинг/реклама                     | 30 000     | Рекламна кампанія за допомогою рекламного агентства для просування в Інтернеті, таргет, інше                        |
| 4. Оплата інших послуг                   | 20 000     | Оренда, меблювання, проведення електрики в орендованому приміщенні, оплата інших послуг                             |
|  | 220 000    |   |

**Бажаний графік надходжень частин гранту.** У цьому підрозділі необхідно вказати розмір частини гранту та період надходження частин.

Таблиця 3

**Приклад бажаного графіку надходжень гранту**

| Бажаний графік надходжень частин гранту |         |                                 |
|---|---------|---------------------------------|
| Розмір частини гранту, грн              | Частина | Період надходження частини/дата |
| 250000                                  | 1       | 1-й місяць                      |
| 250000                                  | 2       | 2-й місяць                      |

**Цільові клієнти.** Це підрозділ бізнес-плану, в якому заявник здійснює опис цільової аудиторії споживачів своїх товарів/послуг та аналізує купівельну спроможність аудиторії. Цільова аудиторія проекту – це фізичні та юридичні особи, на яких спрямовані проектні активності та з якими передбачається взаємодія в межах проекту [5].

Приклад опису підрозділу «Цільова аудиторія»: За час роботи салону ми виділили декілька груп

Таблиця 4

## Приклад сильних та слабких сторін, можливостей та загроз

| Ваші переваги   | Ваші недоліки   |
|---|---|
| 1. Досвід роботи у цій галузі – 3 роки.<br>2. Напрацьоване клієнтське коло іноземних замовників.<br>3. Різноманітна колекція на будь-який смак та на різний бюджет.<br>4. Володіння англійською та французькою мовами.<br>5. Молода, цілеспрямована та наповнена різними новими ідеями. | Недостатній стартовий капітал   |
| Поточні або майбутні можливості:  | Поточні або майбутні загрози:   |
| 1. Завойовувати більший ринок збуту, поступове збільшення товарообороту.<br>2. Розширитися та наймати більше працівників: від 2 до 10.<br>3. Сформувати репутацію нашого бренда.<br>4. Відвідати міжнародні виставки  | 1. Через військову агресію Російської Федерації існує загроза руйнування засобів виробничого процесу.<br>2. Непередбачувані обставини, стихійні лиха, хвороба або смерть. |

наших клієнтів: 1. Жінки віком від 20 до 55 років, із середнім та вище середнього доходом (ця група складає 95% наших клієнтів). 2. Чоловіки віком від 25 до 40 років із середнім та вище середнього доходом (чоловіки складають усього 5% наших клієнтів). За географічним охопленням наша цільова аудиторія – це жителі та гості міста Львів.

У наступному підрозділі необхідно продемонструвати, які потреби або проблеми клієнта задовольняють/вирішують продукти та/або послуги заявника та чому клієнти мають купувати саме ці товари/послуги [2; 10].

**Приклад:** Ми пропонуємо адекватне співвідношення якості та ціни, надаємо можливість клієнтам із будь-якої країни вносити корективи до сукні та її розмірів. Також ми надаємо змогу клієнту бути ексклюзивним у своєму регіоні. Завжди дотримуємося визначених строків виготовлення.

Заявнику у своєму бізнес-плані необхідно пояснити, який підхід до ціноутворення товарів та/або послуг він використовує.

**Приклад:** Ціни в пекарнях нашої торгової марки, відкриті по договору франшизи, є єдиними по всій Україні і не можуть змінюватися власником на індивідуальний розсуд. Кава, напої та солодощі допустимі для продажу в пекарнях, і ціни на ці види продуктів встановлює власник пекарні.

**2. Ринок та конкуренція.** Грантодавець рекомендує заявникові у цьому розділі: охарактеризувати, де він збирається реалізовувати свої товари/послуги і який/яка потенційний розмір/можливість ринку; надати характеристики своїх ключових конкурентів, підкреслити їхні сильні та слабкі сторони та визначити унікальні переваги власної пропозиції; чітко описати свою цільову групу покупців, її мотивацію для «купівлі» та будь-які інші ключові моменти, які можуть допомогти заявнику збільшити чисельність своїх клієнтів [2; 10].

**Приклад:** Реалізація цього бізнес-плану планується в орендованому приміщенні Комунального некомерційного підприємства «КОС» (вул. Троїцька, 1). Приміщення загальною площею 48 кв. м розташоване на першому поверсі і має окремий вхід із вулиці, що дозволяє нам встановлювати незалежний від КДЦ і зручний для клієнтів режим роботи (пн-пт з 9.00 до 19.00 та сб-нд з 10.00 до 18.00), а також у приміщенні є всі умови для відкриття

кабінету лікаря-офтальмолога. В Дарницькому районі проживає не менше 340 тис. людей. У мікрорайоні, де розташована наша оптика, відсутні (в піший доступності) інші аналогічні оптики. Ми добре розуміємо: через те, що наша оптика тільки відкрилася в цьому районі, для впізнаваності і привертання уваги нам треба провести рекламну та маркетингову кампанію і ми вже це робимо. Якщо порівнювати з відомою мережею «Люксооптика», то у нас аналогічний товар можна придбати у 1,5-2 рази дешевше. Нашими конкурентами також є дитячі лікарні, як приватні, так і державні, де можна отримати аналогічні послуги лікаря-офтальмолога, але не всі вони мають таке обладнання, як у нас, а в державних, до того ж, великі черги, хоча і безкоштовне надання послуг. Приватні клініки та лікарі в цьому сегменті здебільшого встановлюють ціни на послуги, дорожчі за наші.

У наступному підрозділі заявнику необхідно зазначити переваги свого бізнесу порівняно з бізнесом конкурентів [2; 10], (табл. 4).

**3. Ваші плани продажів і маркетингу.** У цьому розділі повинна міститися інформація щодо того, як заявник планує просувати свій бізнес.

Рекомендуємо формувати комунікаційний план проекту – це план здійснення комунікаційних заходів, який вносить заявник у грантову заяву як її частину [5]. План може містити такі елементи: опис аудиторії, яку варто поінформувати про продукт/послугу, ключові повідомлення, тобто тези і гасла рекламної кампанії; класичні та новітні медіа як канали комунікації; методи поширення рекламної інформації тощо.

При оцінюванні бізнес-плану експерти орієнтуються на надані заявником дані, тому уважно перевірте інформацію перед відправкою. Після отримання заявки виправлення не допускаються.

**Висновки.** Отже, зрозуміло, що велике значення для отримання грантової безповоротної допомоги в програмі «еРобота» має якість розробки бізнес-плану. Можна зробити висновок, що задля коректного викладу матеріалу в описову частину необхідно послуговуватися проектним підходом та враховувати вимоги програми. Проте, щоб отримати грантове фінансування, слід ще сформулювати фінансову частину бізнес-плану. Практичні аспекти формування цієї частини повинні стати предметом наступних досліджень.

## Список використаних джерел:

- Гернего Ю. О. Критерії успіху грантової заявки в умовах посилення ролі соціально орієнтованого бізнесу. URL: [https://www.researchgate.net/profile/Iuliia-Gernego/publication/335766427\\_The\\_Criteria\\_for\\_the\\_Success\\_of\\_a\\_Grant\\_Application\\_in\\_the\\_Context\\_of\\_Increasing\\_the\\_Role\\_of\\_Socially\\_Oriented\\_Business/links/5d8c770ba6fdcc25549a5b92/The-Criteria-for-the-Success-of-a-Grant-Application-in-the-Context-of-Increasing-the-Role-of-Socially-Oriented-Business.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Iuliia-Gernego/publication/335766427_The_Criteria_for_the_Success_of_a_Grant_Application_in_the_Context_of_Increasing_the_Role_of_Socially_Oriented_Business/links/5d8c770ba6fdcc25549a5b92/The-Criteria-for-the-Success-of-a-Grant-Application-in-the-Context-of-Increasing-the-Role-of-Socially-Oriented-Business.pdf) (дата звернення: 25.07.2023).
- Грант для ветеранів та членів їхніх сімей. ДІЯ. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-dlya-veteraniv-ta-chleniv-yihnih-simej> (дата звернення: 30.07.2023).

3. Матвійшин Є., Музичук О. Проектний підхід до підготовки грантової заявки на участь у програмі транскордонного співробітництва «Польща-Білорусь-Україна». URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2022/feb/26926/matvijishyn.pdf> (дата звернення: 25.07.2023).
4. Єдиний державний веб-портал електронних послуг «Дія». URL: <https://diia.gov.ua/> (дата звернення: 25.07.2023).
5. Кобеля-Звір М. Я. Як отримати грант. Методика та стратегія залучення грантових ресурсів : посібник. Київ, 2022. 268 с.
6. Методичні рекомендації щодо написання проектних заявок. МГО «Регіональний центр транскордонного співробітництва Європеріон «Дністер». 2018. 54 с. URL: [http://rayradavn.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=103:metodychni-rekomendatsii-shchodo-napysannia-proektnykh-zaiavok&catid=51&Itemid=169](http://rayradavn.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=103:metodychni-rekomendatsii-shchodo-napysannia-proektnykh-zaiavok&catid=51&Itemid=169) (дата звернення: 20.07.2023).
7. Димченко О. В., Єсіна В. О., Матвєєва Н. М., Ольховська М. А. Написання грантової заявки: помилки та рекомендації. URL: [https://economy.kname.edu.ua/images/files/publishing/%D0%95%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B0\\_kgm\\_econ\\_2016\\_131\\_4.pdf](https://economy.kname.edu.ua/images/files/publishing/%D0%95%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B0_kgm_econ_2016_131_4.pdf) (дата звернення: 25.07.2023).
8. Основи грантрайтингу та управління проектами в публічній сфері / за загальною редакцією О. В. Кулініча. URL: [https://economy.cg.gov.ua/web\\_docs/966/2017/02/docs/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E%D0%94%D0%90.pdf](https://economy.cg.gov.ua/web_docs/966/2017/02/docs/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E%D0%94%D0%90.pdf) (дата звернення: 27.07.2023).
9. Постанова Кабінету Міністрів України № 738 від 21.06.2022 року «Деякі питання надання грантів бізнесу». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення: 25.07.2023).
10. Програма «Робота». URL: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (дата звернення: 25.07.2023).
11. Розробка Повної форми заявки : практичний посібник. Проект Європейського Союзу. Підтримка політики регіонального розвитку України. URL: [https://regionet.org.ua/files/06.PCM\\_Ososinska\\_Materials\\_Part2.2\\_Manual\\_Developing\\_Full\\_Application\\_Form-UA.pdf](https://regionet.org.ua/files/06.PCM_Ososinska_Materials_Part2.2_Manual_Developing_Full_Application_Form-UA.pdf) (дата звернення: 22.07.2023).
12. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/> (дата звернення: 25.07.2023).

## References:

1. Herno Yu. O. Kryterii uspihu hrantovoi zaiavky v umovakh posylennia roli sotsial'no orientovanoho biznesu [Criteria for the success of a grant application in the conditions of strengthening the role of socially oriented business]. Available at: [https://www.researchgate.net/profile/Iuliia-Gernego/publication/335766427\\_The\\_Criteria\\_for\\_the\\_Success\\_of\\_a\\_Grant\\_Application\\_in\\_the\\_Context\\_of\\_Increasing\\_the\\_Role\\_of\\_Socially\\_Oriented\\_Business/links/5d8c770ba6fdcc25549a5b92/The-Criteria-for-the-Success-of-a-Grant-Application-in-the-Context-of-Increasing-the-Role-of-Socially-Oriented-Business.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Iuliia-Gernego/publication/335766427_The_Criteria_for_the_Success_of_a_Grant_Application_in_the_Context_of_Increasing_the_Role_of_Socially_Oriented_Business/links/5d8c770ba6fdcc25549a5b92/The-Criteria-for-the-Success-of-a-Grant-Application-in-the-Context-of-Increasing-the-Role-of-Socially-Oriented-Business.pdf) (accessed 25 July 2023).
2. Hrant dlia veteraniv ta chleniv ikhnikh simej [Grant for veterans and their family members]. DIYa [ACTION]. Available at: <https://diia.gov.ua/services/grant-dlya-veteraniv-ta-chleniv-yihnih-simej> (accessed 30 July 2023).
3. Matvijshyn Ye., Muzychuk O. Proiektnyj pidkhid do pidhotovky hrantovoi zaiavky na uchast' u prohrami transkordonnoho spivrobitnytstva "Pol'scha-Bilorus'-Ukraina" [A project approach to the preparation of a grant application for participation in the cross-border cooperation program "Poland-Belarus-Ukraine"]. Available at: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2022/feb/26926/matvijishyn.pdf> (accessed 25 July 2023).
4. Yedynij derzhavnyj veb-portal elektronnykh posluh "Diia" [The single state web portal of electronic services "Diya"]. Available at: <https://diia.gov.ua/> (accessed 25 July 2023).
5. Kobelia-Zvir M. Ya. (2022) Yak otrymaty hrant. Metodyka ta stratehiia zaluchennia hrantovykh resursiv: posibnyk [How to get a grant. Methodology and strategy of attracting grant resources: guide]. Kyiv, 268 p.
6. Metodychni rekomendatsii schodo napysannia proektnykh zaiavok. MHO "Rehional'nyy tseentr transkordonnoho spivrobitnytstva Yevrorehion "Dniester" (2018) [Methodical recommendations for writing project applications. MSO "Regional Center for Cross-Border Cooperation Euroregion "Dniester"], 54 p. Available at: [http://rayradavn.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=103:metodychni-rekomendatsii-shchodo-napysannia-proektnykh-zaiavok&catid=51&Itemid=169](http://rayradavn.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=103:metodychni-rekomendatsii-shchodo-napysannia-proektnykh-zaiavok&catid=51&Itemid=169) (accessed 20 July 2023).
7. Dymchenko O. V., Yesina V. O., Matvieieva N. M., Ol'khov's'ka M. A. Napysannia hrantovoi zaiavky: pomylyky ta rekomendatsii [Writing a grant application: mistakes and recommendations]. Available at: [https://economy.kname.edu.ua/images/files/publishing/%D0%95%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B0\\_kgm\\_econ\\_2016\\_131\\_4.pdf](https://economy.kname.edu.ua/images/files/publishing/%D0%95%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B0_kgm_econ_2016_131_4.pdf) (accessed 25 July 2023).
8. Osnovy hrantrajtnhu ta upravlinnia proektamy v publichniij sferi / za zahal'noiu redaktsiieiu O. V. Kuliniča [Basics of grantwriting and project management in the public sphere / edited by O. V. Kulinič]. Available at: [https://economy.cg.gov.ua/web\\_docs/966/2017/02/docs/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E%D0%94%D0%90.pdf](https://economy.cg.gov.ua/web_docs/966/2017/02/docs/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E%D0%94%D0%90.pdf) (accessed 27 July 2023).
9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 738 vid 21.06.2022 roku "Deiaki pytannia nadannia hrantiv biznesu" [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 738 of June 21, 2022 "Some issues of granting business grants"]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF#Text> (accessed 25 July 2023).
10. Prohrama ieRobota [The program is Work]. Available at: <https://erobota.diia.gov.ua/#start> (accessed 25 July 2023).
11. Rozrobka Povnoi formy zaiavky. Praktychnyy posibnyk. Proekt Yevropejs'koho Soiuzu. Pidtrymka polityky rehional'noho rozvytku Ukrainy [Development of the full application form. Practical guide. Project of the European Union. Support for the policy of regional development of Ukraine]. Available at: [https://regionet.org.ua/files/06.PCM\\_Ososinska\\_Materials\\_Part2.2\\_Manual\\_Developing\\_Full\\_Application\\_Form-UA.pdf](https://regionet.org.ua/files/06.PCM_Ososinska_Materials_Part2.2_Manual_Developing_Full_Application_Form-UA.pdf) (accessed 22 July 2023).
12. Tseentr rozvytku "ChAS ZMIN" ["TIME OF CHANGE" development center]. Available at: <http://www.chaszmin.com.ua/> (accessed 25 July 2023).

**Kobelya-Zvir Maryana**

Lviv University of Trade and Economics

**PRACTICAL ASPECTS OF FORMING THE DESCRIPTIVE PART  
OF A BUSINESS PLAN FOR OBTAINING A GRANT  
FOR VETERANS AND THEIR FAMILIES IN THE EROBOTA PROGRAMME**

**Summary**

The article discusses the main practical aspects of writing the descriptive part of a business plan in order to obtain funding for starting or developing a business from the eRobota programme for veterans and their family members. The article outlines the potential benefits of using the project approach and adhering to the grant writing guidelines when submitting proposals for the "eRobota" grant program. Additionally, it provides guidance on filling out a business plan using a recommended algorithm. Recommendations are given on the style of presentation of information in the descriptive part of the business plan. The main methods of the project approach are outlined, the use of which will ensure the creation of the descriptive part of the business plan for the competitiveness of the application for participation in the grant competition. Attention is focused on the need to take into account the essential conditions of the grantor, namely: the amount of own funds is applied to grants in the amount of 500,000 to 1,000,000 UAH and is 30% of the grant amount; the number of new employees under the terms of the grant programme depends on the grant amount: a grant of up to 250,000 UAH – one employee; from 250,000 UAH to 500,000 UAH – two employees; from 500,000 UAH to 1,000,000 UAH – four employees, two of whom are combatants and/or persons with disabilities caused by war. The basic rules for developing a high quality grant application are described, which must be strictly followed in order to have a chance of receiving non-repayable grant funding from the government's eRobota programme. An important method of the project approach is considered, namely, the "SMART" method for developing short- and medium-term goals of a business plan. Recommendations on the formation of sections are provided: "Business and Business Idea", "Market and Competition", "Sales and Marketing Plans". Demonstrated examples are provided for each subsection of the business plan. It is worth noting that the inability to form a business plan, particularly the descriptive part, poses an obstacle for potential grant recipients in attracting grants. It is crucial to use the project approach, adhere to the grantors' requirements and maintain the vertical logic of the project for the correct presentation of material in the descriptive part. It has been determined that the quality of the project proposal development is crucial in order to obtain non-repayable grant assistance from donors.

**Keywords:** grant, business plan, grant application, grants for veterans, rules for writing grants, eRobota programme.