

АНОТАЦІЯ КОМПОНЕНТУ ВІДНОВЛЕННЯ ЗАСОБІВ ДО ІСНУВАННЯ

Проект «Зміцнення здоров'я, стійкості громад та засобів до існування в Донецькій та Луганській областях»

1.Опис проблеми

Програма реалізується базуючись на підґрунті економічних наслідків тривалого збройного конфлікту на Сході України та пандемії Covid-19, що призвели до зниження можливостей для існування місцевих мешканців, особливо жінок у ізольованих поселеннях на ПУТ. Погіршення економічної ситуації, високий рівень безробіття в проектних локаціях сприяють міграції активного працездатного населення з рідних поселень. Згідно досліджень найбільш постраждалими в умовах кризи є самозайняті жінки, що працюють у неформальній економіці (без соціального захисту), які складають 74% усіх залучених, малого та середнього бізнесу та особливо мікробізнесу, де частка жінок становить майже 30%. У районах, що постраждали від конфлікту, можливості отримання доходу не рівні для жінок та чоловіків. Поки чоловіки мають можливість працювати на прилеглих шахтах, щоб заробляти дохід, жінкам часто бракує часу або необхідних навичок для зайняття малим бізнесом.

Вплив та наслідки проекту: Вразливі ДГ, що постраждали від конфлікту вздовж лінії зіткнення в контрольованих урядом районах (GCA), особливо ЖДГ та ДГ із літніми людьми, покращили своє здоров'я та стійкість на тлі Covid- 19 і відновили свої засоби до існування для підвищення стійкості (70% жінок, 30% чоловіків).

Очікувані результати:

P.2.5. Щонайменше 60 жителів (80% жінок та 20% чоловіків) ВПО та приймаючого населення покращили спроможність відкривати та відновлювати бізнес, 30 з яких беруть участь у діяльності, що приносить дохід, на основі збільшення знань, навичок та бізнес грантів

Активності що планують реалізувати для досягнення результатів:

1. Організація та проведення 24 тренінгів з ділових навичок щонайменше для 60 активних жителів (48 жінок та 12 чоловіків) із 6 населених пунктів (бізнес-планування, маркетинг та продажі, аналіз ринку, фінансова грамотність, юридичні та податкові аспекти) - 4 цикли з 6 навчальних занять, 15 учасників на цикл в середньому;
2. Вибір та розподіл грантів для бізнесу для 30 активних мешканців (24 жінки та 6 чоловіків) із 6 населених пунктів (в середньому 1500 євро)

Географія: Донецька область (Новоселівка, Новобахмутівка), Луганська область (Золоте, Макарове, Валуйське, Вільхове).

Цільова аудиторія:

60 жителів (80% жінок та 20% чоловіків), ВПО та приймаюче населення в віці 18-65 років, уразливі категорії населення, які мають намір:

- відновити підприємницьку діяльність/самозайнятність, припинену в наслідок конфлікту
- почати підприємницьку діяльність/самозайнятність.

В компоненті особливий фокус робиться на жінках, які бажають почати власну підприємницьку діяльність.

Бізнес-грант надається на конкурсній основі.

Тривалість програми: 15.11.2020 – 14.05.2022 р.

2. ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОМПОНЕНТУ.

Основні етапи:

1. Навчання бізнес навичкам та розробка власної бізнес ідеї
2. Розробка та захист бізнес плану
3. Грантування найуспішніших бенефіціарів
4. Менторська підтримка грантоотримувачів

2.1. НАВЧАННЯ БІЗНЕС НАВИЧКАМ ТА РОЗРОБКА ВЛАСНОЇ БІЗНЕС ІДЕЇ

ІНФОРМАЦІЙНА КАМПАНІЯ ТА ЗБІР ЗАЯВОК.

На даному етапі проводиться інформування потенційних кандидатів та формування загальної бази заяв. Інформація про компонент, критерії участі та контакти розміщуються в соціальних мережах, місцевих ЗМІ, в осередках громадських ініціатив, місцевої влади.

Для участі в програмі кандидат повинен уважно ознайомитися з умовами програми і заповнити Заявку на участь у програмі див. **Додаток 1**. Заявку можна заповнити, як в електронному вигляді, так і в паперовому.

Заявку учасника в електронному вигляді розміщено в загальному доступі за посиланням <https://forms.gle/ZiSJRTFFLcohz5G9A> Кандидат заходить за посиланням та заповнює Форму в електронному вигляді.

Заявку в паперовому вигляді можна отримати безпосередньо у локальних офісах Карітас Запоріжжя, Карітас Донецьк, Милосердя-Луганськ, в осередках громадських ініціатив, місцевої влади.

Кандидат звертається до уповноваженого представника локального офісу, отримує Анкету в паперовому вигляді і заповнює її. Заповнена Анкета в паперовому вигляді повертається уповноваженому представнику локального офісу.

Всі отримані Заявки в електронному чи в паперовому вигляді вносяться співробітниками програми в єдину базу заявок. Кожній Заявці автоматично присвоюється реєстраційний номер.

ВІДБІР УЧАСНИКІВ НАВЧАННЯ.

Всі отримані заявки на участь у програмі (паперові, електронні) перевіряються командою проекту на відповідність наступним критеріям:

1. Вік кандидата в межах 18-65 років.
2. Наявність статусу ВПО.
3. Наявність критеріїв уразливості

4. Проживання кандидата в одній з 6 локацій проекту.
5. Запланована підприємницька активність не повинна суперечити законодавству України, а також не мати відношення до реалізації алкоголю, сигарет, а також зброї в будь-якій формі, включаючи іграшкове.
6. Спроможність кандидата, наявність попереднього досвіду, тощо.
7. Спроможність кандидата прийняти участь у навчальних сесіях

ІНТЕРВ'Ю.

Співробітник проекту узгоджує з кандидатом день, час та місце проведення інтерв'ю. Інтерв'ю проводять міні-комітет, мінімум два співробітника (наприклад, локальний координатор та менеджер проекту), які більш детально знайомляться з кандидатом. Особливий момент приділяється мотивації кандидата та можливості прийняти участь у навчальних сесіях.

За підсумками інтерв'ю членами комісії шляхом голосування може бути прийняти рішення:

1. Відмова кандидату в участі в тренінгових сесіях з обов'язковим зазначенням причини відмови.
2. Включення кандидата до участі в тренінгових сесіях.

Протягом співбесіди члени комітету заповнюють на кожного кандидата анкету для оцінки запитів бенефіціара та його мотивації. **див. Додаток 2**

НАВЧАННЯ

Етап навчання включає наступні кроки:

Пошук зовнішнього експерта та розробка програми навчання, методологічних підходів.

Для організації навчання буде організовано та проведено закупівля послуг зовнішнього експерта з розвитку підприємництва. Закупівлі проводяться за тендерною процедурою КУ, відповідно до вимог та рекомендацій донорів проекту ADC та Карітас Австрія. З переможцем тендерної процедури локації підписують окремі договори на надання послуг.

Обраний експерт розробляє та узгоджує з командою проекту програму навчання для кожної локації відповідно до технічного завдання, рівня базових знань учасників та отриманих попередніх запитів від учасників. Програма навчання має відповідати цілям проекту та нести теоретично-практичні знання та навички корисні для учасників тренінгів та враховувати місцеву специфіку ведення підприємницької діяльності. Програма навчання повинна мати логічну структуру тем та практичних завдань для ведення бенефіціара від розробки ідеї до формування бізнес плану. Форма бізнес плану попередньо обговорюється та узгоджується з обраним експертом.

Проведення навчальних сесій.

Під час навчання учні виконують набір завдань. Ці завдання полягають головним чином у вивченні заздалегідь визначених ринкових можливостей та поглибленому огляді основних елементів бізнес-моделі. у тому числі: виявлення, роз'яснення та краще розуміння своїх потенційних споживачів (профілі, бажання, потреби та потенційні проблеми); з'ясування конкурентного середовища та основних ризиків; уточнення та / або переосмислення вартості пропозицій та товарів / послуг; визначення та налаштування каналів та потоків доходу; визначення основних партнерів, структури витрат, тощо. Після вивчення та уточнення

вищезазначених елементів учні розглянуть усі елементи його бізнес-моделі, а отже, об'єднають усі висновки у спрощений бізнес-план. Протягом цього часу команда проекту підтримуватиме учнів за допомогою:

- **Забезпечення консультування, коучинг та супровід:** На цьому етапі залучений тренер та команда проекту надаватиме особисте консультування та коучинг, щоб переконатись, що вони не застрягають та не знеохочуються у виконанні вищезазначеного завдання
- **Сприяння доступу до мереж експертів та сторонніх служб:** Хоча команда проекту може надавати цінні консультації та інструктаж із загальних аспектів процесу, вони, як очікується, не будуть обізнані у конкретних технічних питаннях конкретних бізнес-ініціатив. Однак, коли учні дійсно потребують такої технічної (предметної) експертизи, команда Карітас або навчальний провайдер може направити їх до зовнішніх експертів / професійних мереж та / або підтримати (за можливості) з полегшенням доступу до таких мереж.

2.2. РОЗРОБКА ТА ЗАХИСТ БІЗНЕС ПЛАНУ

По закінченню навчання та уточнення елементів ведення підприємницької діяльності учні об'єднають усі висновки у спрощений бізнес-план, згідно затвердженого зразку. Підприємцям знадобиться близько 15-30 днів для завершення вивчення ринку та складання остаточного бізнес-плану. Протягом цього часу команда проекту підтримуватиме учнів за допомогою:

- **Надання супроводу та рекомендацій, щодо заповнення форм бізнес-плану:** залучений тренер та команда проекту підтримуватимуть учнів тренінгами та рекомендаціями у збиранні правильної інформації та розміщенні її у відповідних розділах при заповненні форм бізнес-плану
- **Подання / отримання бізнес-планів:** Подання бізнес-планів бажано здійснювати через Інтернет. Однак, виходячи з місцевого контексту, бізнес-плани також можуть подаватися у друкованому вигляді. Усі отримані бізнес-плани будуть записані в спеціальний реєстр, присвоєний кожному з них спеціальний реєстраційний номер, включаючи принаймні ім'я підприємця та дату та час подання. Бізнес-плани у друкованому вигляді команда проекту сканує та завантажує у відповідну проектну папку на OneDrive https://caritasua-my.sharepoint.com/:f/g/personal/gyakubov_caritas_ua/EozhqwbfnfaBBrUo7TalO_qoBYVko2hYVgRZqwYaQlsRiHQ?e=4yP08t
- **Оцінка бізнес-планів та вибір переможців:** Усі бізнес-плани, подані протягом зазначеного терміну, будуть переглянуті та оцінені за узгодженим набором критеріїв комісією з 3-5 експертів (внутрішніх та зовнішніх). Д्राфт переліку критеріїв оцінки бізнес-плану представлений у **Додатку 3**. Індивідуальні бали, що даються кожним експертом, підсумовуються для кожного бізнес-плану, а потім усі бізнес-плани класифікуються відповідно до загального балу, починаючи з самого високого балу. Кандидати, бізнес плани яких оцінені найвище, будуть запрошені для остаточного представлення та потенційних роз'яснень перед комісією. Бізнес-плани, що отримали найвищі бали та були захищені перед комісією отримують фінансову підтримку в межах бюджету проекту від 1000 до 3000 євро.
- **Оголошення фіналістів бізнес-плану:** Після розгляду / оцінки бізнес-планів команда повинна оголосити / повідомити переможців-підприємців про те, що вони обрані для потенційної фінансової підтримки. Це оголошення / інформація повинна містити будь-яку відповідну інформацію про наступні кроки, терміни та інші вимоги до грантоотримувачів, такі як фінансові та описові звіти, підтвердження витрат, інші.

Важливо! Перед оголошенням фіналістів команда проекту може прийняти рішення про здійснення додаткових візитів на потенційне місце ведення підприємницької діяльності для оцінки наявних / заявлених кандидатом ресурсів (приміщення, земля, техніка, інструменти).

2.3. ФІНАНСУВАННЯ.

Після відбору / оголошення фіналістів команда проекту приступить до остаточного роз'яснення та доопрацювання угод про грантове фінансування з кожним з переможців.

- Адміністративний перегляд, роз'яснення та вказівки щодо наступних кроків: Перед підписанням угоди про грантове фінансування команда проекту ретельно переглядає, чи бізнес-план та заявника на відсутність будь-яких очікуваних проблем або інших питань, які можуть заблокувати / перешкоджати створення бізнесу. На цьому етапі команда проекту повинна провести всіх вибраних підприємців (на індивідуальних зборах або в групах) через пункти угоди про фінансування та переконатися, що вони розуміють усі вимоги угоди, які вони мають виконати / дотримуватися до і після отримання грантового фінансування. У разі необхідності команда проекту надає підприємцям будь-які необхідні додаткові консультації / вказівки щодо кроків (які вважаються "передумовами до фінансування") для підготовки до підписання угоди.

- Реєстрація бізнесу та інші передумови присудження: у разі, якщо діяльність заявника потребує реєстрації бізнесу чи інших передумов, то команда проекту фіксує ці вимоги в "передумовах до фінансування". Кандидат має виконати всі передумови та подати відповідну документацію (або інший доказ відповідності) команді проекту. Наприклад, свідоцтво про реєстрацію ФОП, документи право власності /оренди тих чи інших засобів виробництва, ліцензії, сертифікати про відповідний рівень кваліфікації, тощо

- Виплата грантового фінансування: Виплата суми гранту здійснюватиметься шляхом банківського переказу на вказаний банківський рахунок кандидата. Залежно від типу бізнесу та відповідних стартових витрат, які планується покрити за рахунок грантового фінансування, виплата грантового фінансування може здійснюватися одним або кількома траншами. Кількість та конкретні суми кожного платежу слід (найкраще) вносити під час адміністративного перегляду та роз'яснень та чітко визначати в угоді.

Додаткові документи необхідні для здійснення фінансування: **заява на надання благодійної допомоги (див. Додаток 4), копія паспорта, копія ІПН, довідка з банку про відкриття поточного рахунку.** Всі дані завантажують в відповідну проектну папку.

2.4. 4. МЕНТОРСЬКА ПІДТРИМКА ГРАНТООТРИМУВАЧІВ

На етапі впровадження бізнесу команда проекту буде контролювати виконання плану дій / операційного плану та використання фінансових ресурсів.

У випадках, коли підприємцям потрібна більш детальна технічна (предметна) експертиза, консультації Карітас або навчальний провайдер направляє їх до зовнішніх експертів / професійних мереж. Менторська підтримка надається за запитом в період до 3 місяців з моменту підписання угоди про фінансування.

Менторство: Порівняно з тренером/коучем, ментор (наставник) може також направляти інших у досягненні своїх цілей, але наставництво менш орієнтоване на виконання та конкретні завдання. Наставництво має більш широку спрямованість, ніж коучинг. Наставництво підкреслює як професійний, так і особистий розвиток особистості. Наставник - це мудрий і довірений керівник і радник. Уілсон (2016) визначає "Наставників" як людей, які передають власний досвід, навчання та поради тим, хто має менший досвід у цій галузі.

3. МОНІТОРИНГ ПРОГРАМИ.

Для оцінки якісних і кількісних показників компоненту планується здійснення моніторингу. Моніторинг здійснюється спеціалістом з моніторингу, відповідно до затвердженої методології моніторингу проекту, див. **Додаток 5**. За підсумками моніторингу надається звіт.

Періодичність та типи моніторингу та терміни проведення, згідно методології:

Baseline	Заява на участь бенефіціара у проекті
Post Distribution Monitoring (PDM)	3-4 тижні з моменту нарахування гранту
Midline	3 місяці після отримання фінансової підтримки
Endline	6 місяців/ 1 рік

Команда проекту також може здійснювати моніторинг шляхом відвідування місця ведення підприємницької діяльності бенефіціара. Відбір кандидатів відбувається рандомно.

ДОДАТКИ ДО АНОТАЦІЇ ПРОГРАМИ «ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦТВА СЕРЕД ВПО»:

Додаток 1. Заява на участь у проекті

Додаток 2. Анкета інтерв'ю

Додаток 3. Критерії оцінки бізнес-плану

Додаток 4. Заява на надання благодійної допомоги

Додаток 5. Методологія моніторингу проекту

Вказані додатки будуть надані для ознайомлення та опрацювання після затвердження кандидатури експерта з підприємницької діяльності.