

Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Черкаської області на період до 2020 року:

цілі та завдання

Артур Ковальчук

Науковий співробітник ГО «Інститут економічних досліджень та політичних консультацій»,
експерт Програми USAID «Лідерство в економічному врядуванні»

Черкаси
1 грудня 2016

Зміст презентації

- Вступ
- Результати SWOT-аналізу
- Пропоновані цілі (та завдання) Стратегії

Мета цієї зустрічі:

Сформувані перелік цілей та завдань Стратегії.

1. Вступ

На попередній зустрічі ми обговорили:

- принципи Акта з питань малого бізнесу для Європи (АМБ);
- характеристики Стратегії;
- ризики, передумови, засади та моніторинг реалізації Стратегії;
- стан МСП в регіоні.

Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Черкаської області на період до 2020 року – це:

- документ політики, що повністю відповідатиме принципам «Акта з питань малого бізнесу для Європи» (Small Business Act, SBA), який ґрунтується на досвіді ЄС.
- документ, який містить чіткі цілі та реалістичні шляхи їх досягнення.

2. Принципи Small Business Act

1. Створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (Entrepreneurial environment)
2. Забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (Second chance)
3. Розробляти правила відповідно до принципу «спочатку подумай про малих підприємців» (Think Small First)
4. Домагатись від Уряду бути чутливим до потреб малих та середніх підприємств (Administration for SMEs)
5. Адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (Tools adapted to SMEs)

2. Принципи Small Business Act

6. Полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів та розвивати правове та ділове середовище, яке сприятиме своєчасним розрахункам за комерційними операціями (Financing)
7. Допомогти малим та середнім підприємствам більш повно скористатись можливостями спільного ринку ЄС (Single Market)
8. Сприяти підвищенню кваліфікації представників малих та середніх підприємств та розвитку всіх форм інновацій (Upgrading of skills)
9. Сприяти розвитку можливостей малих та середніх підприємств трансформувати екологічні виклики в можливості (Opportunities in environmental challenges)
10. Заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск на ринках, які зростають (Internationalisation)

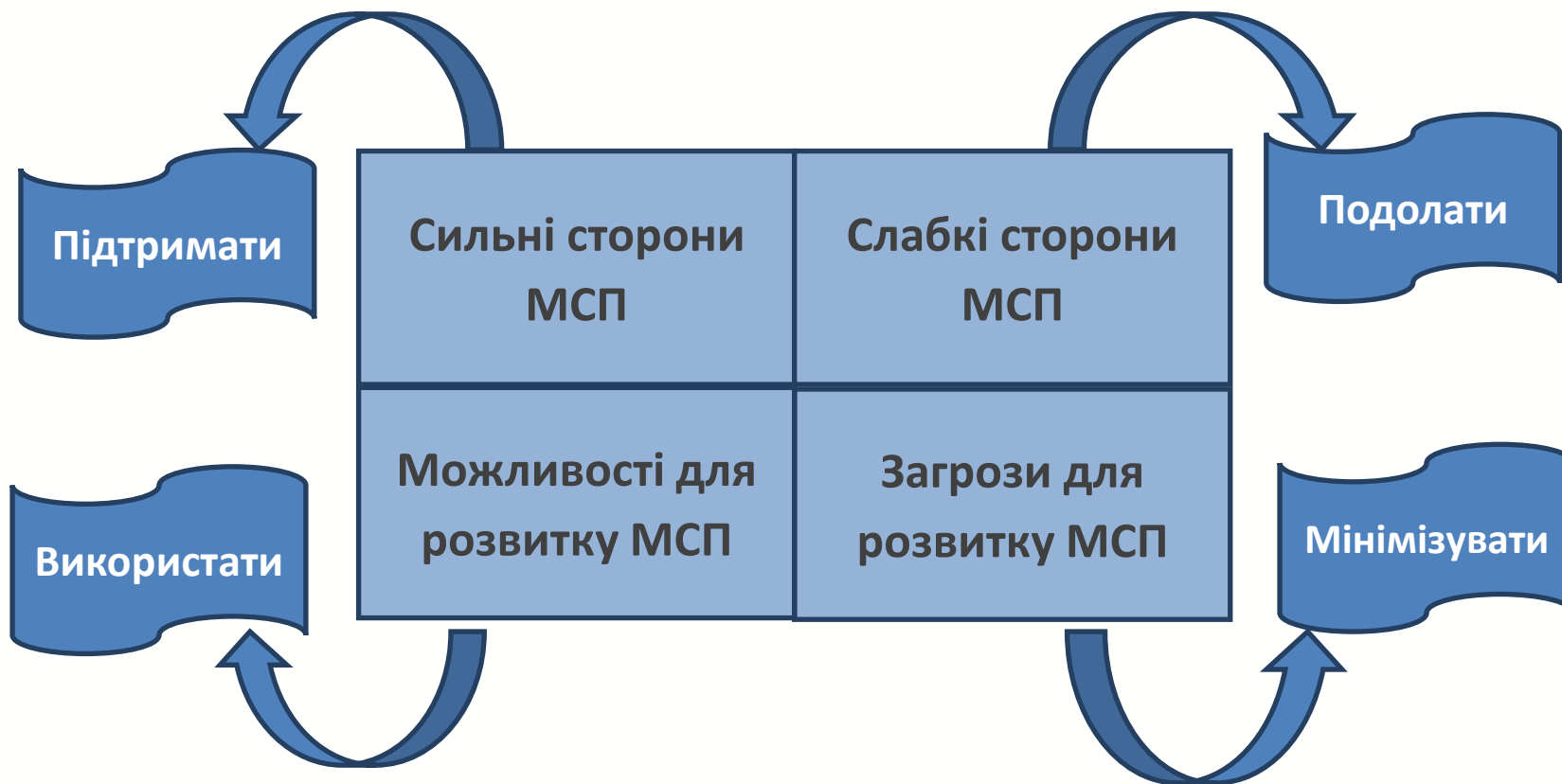
3.1. SWOT: Сильні та слабкі сторони МСП

Сильні сторони МСП	Слабкі сторони МСП
Гнучкі, мобільні, здатні швидко адаптуватись до змін економічного середовища	Чутливі до змін в економіці в цілому та до змін попиту на місцевому ринку.
Значна динаміка створення нових бізнесів в попередні роки	Складнощі, пов'язані із закриттям бізнесу
Власники та менеджери МСП інтелектуально розвинені, високоосвічені, здатні керувати бізнесом	Слабка обізнаність щодо податкового законодавства, можливостей зростання (в т.ч. на зовнішніх ринках) тощо
Відносно низька потреба у фінансуванні	Обмежений доступ до банківського фінансування
Більшість МСП можуть використовувати спрощену систему оподаткування та обліку, підпадають під мораторій на перевірки	Діяльність частини МСП перебуває в тіні
Низькі витрати на робочу силу	Низька привабливість, а відповідно і брак кваліфікованих робітників
Готові розвивати нові напрямки бізнес-діяльності	Низький рівень співпраці МСП із навчальними закладами
Добре організовані та об'єднані в ГО; виходять з законодавчими ініціативами до вищих органів влади	Не завжди враховують інтереси жителів регіону
	Відсутня централізована кваліфікована юридична, аудиторська і консультативна допомога

3.2. SWOT: Можливості та загрози розвитку МСП

Можливості	Загрози
Відновлення економічної активності	Активізація військових дій на сході країни, що погіршить загальноекономічну ситуацію в країні в цілому
Успішна реалізація реформ (дерегуляції тощо)	Поглиблення економічної кризи, в т. ч. збільшення рівня інфляції
Збільшення фінансових ресурсів регіону в результаті децентралізації	Зменшення обсягів надходжень МФД в результаті невиконання Україною своїх зобов'язань
Інтеграція з Європейським союзом	Неспроможність бізнесу скористатись потенціалом зовнішніх ринків
Поглиблення співпраці МСП з навчальними закладами	Зменшення обсягу надходжень до бюджету
Боротьба з корупцією	Часті зміни законодавства, непередбачуваність політики
Більше залучення МСП до державних закупівель	Втручання органів влади в діяльність бізнесу
Зниження рівня тінізації економіки;	Подорожчання енергоносіїв
Використання істотного потенціалу агропромислового комплексу та сфери туризму	Відтік працездатної молоді та кваліфікованих працівників за межі регіону чи країни
	Зменшення купівельної спроможності жителів регіону

3.3. Цілі спрямовані на те, щоб...



4. Мета та очікуваний результат реалізації Стратегії

Метою Стратегії є створення умов для сталого розвитку МСП в Черкаській області.

А її результатом:

- створення нових робочих місць;
- реальне збільшення обсягів реалізованої продукції МСП.

5. Стратегія: Пропоновані цілі

Ціль 1. Покращення бізнес-середовища регіону.

Ціль 2. Розвиток підприємницької культури.

Ціль 3. Розбудова ефективної системи інфраструктури підтримки МСП.

Ціль 4. Полегшення доступу МСП до фінансових ресурсів.

Ціль 5. Підвищення конкурентоспроможності МСП.

Ціль 6. Сприяння виходу МСП на нові ринки.

Бізнес-середовище

Ціль 1. Покращення бізнес-середовища

- Завдання 1.1. Забезпечення розвитку діалогу між бізнесом та владою.
- Завдання 1.2. Зменшення регуляторного навантаження на МСП.
- **????**

Принцип АМБ:

1. Створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (*Entrepreneurial environment*).
2. Забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (*Second chance*).
3. Розробляти правила відповідно до принципу «спочатку подумай про малих підприємців» (*Think Small First*).
4. Домагатися від Уряду бути чутливим до потреб малих та середніх підприємств (*Administration for SMEs*).

Підприємницька культура

Ціль 2. Розвиток підприємницької культури та формування довіри суспільства до підприємців

- Завдання 2.1. Покращення іміджу підприємництва.
- **????**

Принцип(и) АМБ:

1. Створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (*Entrepreneurial environment*).
2. Забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (*Second chance*).

Інфраструктура МСП

Ціль 3. Розбудова ефективної системи інфраструктури підтримки МСП

- Завдання 3.1. Удосконалення системи інформаційного забезпечення діяльності МСП.
- Завдання 3.2. Розвиток системи об'єктів інфраструктури підтримки МСП.
- **????**

Принцип(и) АМБ:

5. Адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (*Tools adapted to SMEs*).

Доступ до фінансів

Ціль 4. Полегшення доступу до фінансових ресурсів

- Завдання 4.1. Підвищення обізнаності підприємців про можливості залучення фінансових ресурсів.
- Завдання 4.2. Фінансова підтримка МСП.
- **????**

Принцип(и) АМБ:

2. Забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (*Second chance*).
6. Полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів і розвивати правове й ділове середовище, яке сприятиме своєчасним розрахункам за комерційними операціями (*Financing*).

Конкурентоспроможність

Ціль 5. Підвищення конкурентоспроможності МСП

- Завдання 5.1. Посилення спроможності підприємців зростати.
- Завдання 5.2. Сприяння розвитку молодіжного та жіночого підприємництва.
- **????**

Принцип(и) АМБ:

1. Створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (*Entrepreneurial environment*).
2. Забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (*Second chance*).
5. Адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (*Tools adapted to SMEs*).
8. Сприяти підвищенню кваліфікації представників малих та середніх підприємств і розвитку всіх форм інновацій (*Upgrading of skills*).
9. Сприяти розвитку можливостей малих та середніх підприємств трансформувати екологічні виклики в можливості (*Opportunities in environmental challenges*).

Нові ринки

Ціль 6. Сприяння виходу на нові ринки

- Завдання 6.1. Сприяння експорту.
- Завдання 6.2. залучення МСП до участі в державних закупівлях.
- **????**

Принцип(и) АМБ:

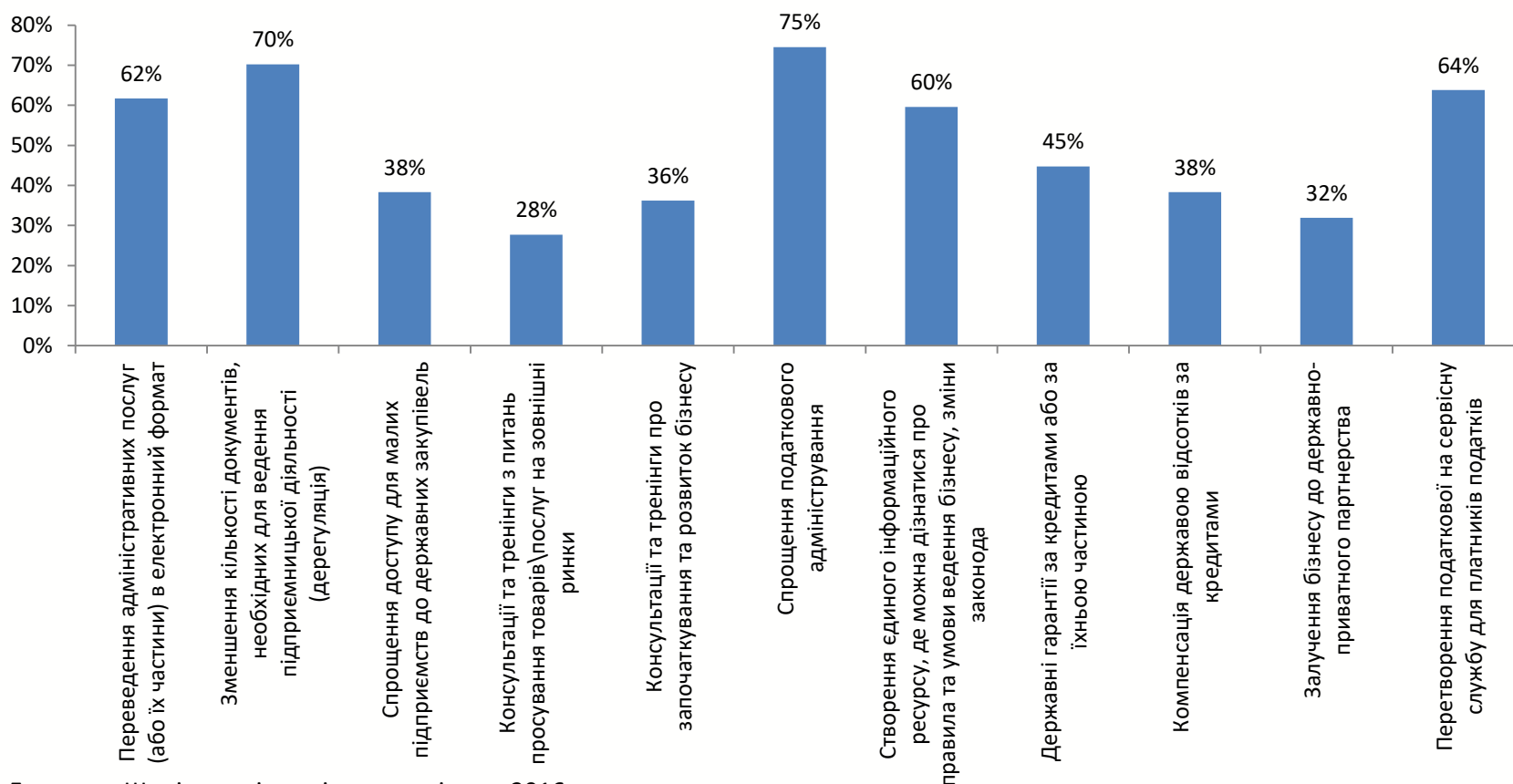
- 5. Адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (*Tools adapted to SMEs*).
- 7. Допомогти малим та середнім підприємствам більш повно скористатися можливостями спільного ринку ЄС (*Single Market*).
- 10. Заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск від ринків, які зростають (*Internationalisation*).

6. План подальшої роботи

1. Уточнення переліку цілей та завдань Стратегії шляхом заповнення анкети усіма членами робочої групи *до 9 грудня*.
2. Підготовка попереднього варіанту Стратегії експертами Програми USAID ЛЕВ та її розсилка усім членам робочої групи *(19-21 грудня)*.
3. Підготовка та надання коментарів до попереднього варіанту Стратегії дистанційно усіма членами робочої групи *до 25 грудня*.
4. Обговорення на (розширеному?) засіданні робочої групи попереднього варіанту Стратегії *(27-28 грудня)*.

Потреби бізнесу

Потреба МСП в інструментах підтримки



Джерело: Щорічна оцінка ділового клімату, 2016

Дякую за увагу!

Наші контакти:

Інститут економічних досліджень та політичних консультацій

www.ier.com.ua

institute@ier.kiev.ua

вул. Рейтарська 8/5-А, Київ 01030, Україна

тел. +38-044-278-6360

факс +38-044-278-6336