



USAID | УКРАЇНА
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ



Фонд Свідна Європа



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ



CASE Україна
Центр соціально-економічних досліджень



Проект

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

Станом на 1 березня 2017 року

Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва Черкаської області на період до 2020 року (далі – Стратегія) розроблена у відповідності до принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи.

Цей документ було підготовлено Програмою USAID «Лідерство в економічному врядуванні» на замовлення Черкаської ОДА. Програма висловлює подяку Черкаській ОДА за надані матеріали, які були використані при підготовці Стратегії.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. МСП у Черкаській області: особливості розвитку та потенціал	4
2. Мета й цілі Стратегії.....	6
3. Передумови реалізації Стратегії.....	6
4. Ризики реалізації Стратегії	7
5. Цілі, завдання та заходи реалізації Стратегії	8
Ціль 1. Покращення бізнес-середовища регіону	9
Ціль 2. Розвиток підприємницької культури	12
Ціль 3. Розбудова ефективної інфраструктури підтримки МСП	14
Ціль 4. Полегшення доступу МСП до фінансових ресурсів	16
Ціль 5. Підвищення конкурентоспроможності МСП.....	17
Ціль 6. Сприяння виходу на нові ринки	20
6. Принципи реалізації Стратегії.....	23
7. Механізм реалізації Стратегії.....	23
8. Механізм моніторингу й оцінки реалізації Стратегії.....	23
Додаток 1. МСП Черкаської області: SWOT-аналіз	25
Додаток 2. Принципи Акта з питань малого бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe).....	27
Додаток 3. Розвиток МСП: розподіл сфер відповідальності між владою та бізнесом	28
Додаток 4. Зв'язок Стратегії з іншими документами регіональної політики.....	29

Вступ

Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва є документом регіональної політики, який спрямований на реалізацію таких завдань:

1.1. Зробити сприяння розвитку суб'єктів малого та середнього підприємництва (далі – МСП) постійною, послідовною та комплексною політикою на обласному рівні: мова йде про перехід від окремих дій до розробки та «запуску» повноцінної політики сприяння розвитку та функціонуванню МСП як безперервного процесу економічного розвитку Черкащини.

1.2. Визначити «регуляторні орієнтири» для бізнесу. Іншими словами, ідеться про конструктивний вплив на очікування суб'єктів господарської діяльності щодо змін регіональної політики сприяння розвитку МСП шляхом забезпечення її передбачуваності й прозорості.

1.3. Забезпечити узгодження та координацію дій органів влади на регіональному (місцевому) рівні та ефективне використання наявних фінансових ресурсів.

1.4. Забезпечити спадковість та послідовність регіональної політики щодо розвитку МСП у середньостроковому й довгостроковому планах.

1.5. Сприяти конструктивному діалогу влади та суб'єктів господарської діяльності з питань розвитку й функціонування МСП.

1.6. Визначити систему принципів, на яких повинні будуватись відповідні рішення органів місцевої влади, у частині, що стосується розвитку та функціонування МСП, із метою залучення коштів міжнародної технічної допомоги та інвесторів (як вітчизняних, так і іноземних) для розвитку МСП та ефективного їх використання.

В основу Стратегії покладено принципи Акта з питань малого бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe)¹.

1. МСП у Черкаській області²: особливості розвитку та потенціал³

1.1. За підсумками 2015 року в Черкаській області налічувалось близько 59,8 тис. суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців), з яких лише 8 – великі підприємства. На МСП було зайнято 112,9 тис. осіб (87,5% від усіх зайнятих на суб'єктах підприємництва), а обсяг реалізованої МСП продукції становив 71,2 млрд грн (або ж 68,5% від загального обсягу реалізованої продукції). **Отже, МСП області відіграють істотну роль як у зайнятості, так і в реалізації товарів та послуг, що зумовлює необхідність побудови виваженої та комплексної регіональної політики сприяння розвитку МСП.**

1.2. В 2015 році 15% МСП регіону були юридичними особами, решта мали статус фізичних осіб-підприємців. При цьому, лише 8,3% ФОП планують змінити свій статус. **Таким чином, суб'єкти малого підприємництва не розвиваються до середніх та великих, а статус фізичної особи-підприємця і, відповідно, спрощена система сплати та**

¹ Small Business Act for Europe. Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN>

² В цьому розділі наведено лише основні факти щодо розвитку МСП в регіоні. Більше інформації про розвиток малого та середнього підприємництва міститься в Регіональному профілі розвитку МСП Черкаської області.

³ Тут і далі джерелами інформації є дані: Державної служби статистики (та Головне управління статистики в Черкаській області), Державної фіскальної служби України, Черкаського обласного центру зайнятості, Національного банку України та дослідження «Щорічна оцінка ділового клімату» (ABCА).

адміністрування податків, є найбільш привабливим режимом виробничо-комерційної діяльності.

1.3. Основними галузями, в яких працює більшість малих підприємств Черкаської області, є торгівля, промисловість та сільське господарство, на які у 2015 році припадало відповідно 23,5%, 12,8% та 23,2% від їхньої загальної кількості. Разом на ці галузі припадало близько двох третин всіх зайнятих на малих підприємствах та понад три чверті від обсягу реалізованої малим бізнесом продукції. **Така концентрація може мати негативні наслідки для розвитку сектора МСП, оскільки діяльність у цих галузях супроводжується високими ризиками: торгівля є чутливою до коливань економічної активності в цілому та доходів населення зокрема, сільське господарство значною мірою залежить від погодних умов та ринкової кон'юнктури.**

1.4. За підсумками 10 місяців 2016 року, в Черкаську область надійшло від фізичних осіб з-за кордону понад 1,7 млрд грн в іноземній валюті, що становило 1,6% від загальної суми отриманих переказів з-за кордону), а в розрахунку на одну особу відповідна сума становила 1,4 тис. грн. Хоча за певних умов ці кошти можуть бути джерелом фінансування розвитку МСП регіону, **мобілізація коштів трудових мігрантів як інвестиційного ресурсу є складною інституційною проблемою, яку складно вирішити на рівні області.**

1.5. У 2015 році на МСП Черкаської області було зайнято 184,8 тис. осіб, що складало 92% від загальної кількості зайнятих на суб'єктах господарювання або 36,3% від усіх зайнятих в регіоні. Разом з тим, безробіття в тому році становило 10% (10,4% за 9 місяців 2016 року). Таким чином, **суб'єкти малого та середнього підприємництва не повністю використовують трудовий потенціал регіону, що обмежується також невідповідністю кваліфікації працівників потребам підприємців** (частка підприємців, які вказали на брак кваліфікованих працівників, становить 17%).

1.6. Високий рівень міжрегіональної трудової міграції також створює певні проблеми для розвитку бізнесу, адже кваліфіковані працівники мають можливість влаштуватися в інших областях України та в Києві. **Таким чином, працедавці Черкащини фактично конкурують на ринку праці з працедавцями з інших регіонів.**

1.7. У 2015 році в регіоні діяло 20 організацій, які виконують наукові дослідження та розробки. Крім того, станом на кінець 2013 року в Черкаській області налічувалось 30 вищих та 23 професійно-технічних навчальних закладів. Відтак, навчальні заклади, за певних умов, можуть стати джерелом інновацій, а також джерелом професійних кадрів, здатних забезпечити потреби МСП регіону. Разом з тим, **підприємства області відчувають брак кадрів, особливо робітничих спеціальностей, а місцеві соціально-економічні умови не сприяють закріпленню кадрів на місцях.**

1.8. Станом на грудень 2016 року в Черкаській області налічувалось 13,9 тис. вимушених переселенців. Протягом року Центром зайнятості було працевлаштовано 123 демобілізованих військовослужбовців з 645, які звернулися до Центру. **Як вимущені переселенці, так і демобілізовані учасники АТО, незважаючи на підтримку держави, в процесі заснування та ведення бізнесу стикаються з проблемами, які характерні і для інших жителів регіону. Разом з тим, створення власного бізнесу цими категоріями є важливим інструментом як соціальної, так і економічної адаптації.**

1.9. У 2015 році значно скоротився експорт товарів, в тому числі за рахунок істотного зменшення експорту до РФ, який становив 34,6 млн дол. США (або лише 29,1% від відповідного показника 2014 року). **Відтак виникає потреба в підтримці МСП, задіяних у міжнародній торгівлі, спрямованої на переорієнтацію експортної діяльності, в тому числі на ринки ЄС.**

2. Мета й цілі Стратегії

Створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу» є однією з цілей Стратегії розвитку Черкаської області на період до 2020 року. Відтак, обидва ці документи, як Стратегія розвитку регіону, так і Стратегія розвитку МСП, є взаємодоповнюючими.

Метою Стратегії розвитку МСП є створення сприятливих умов для відкриття, ведення і зростання бізнесу та розкриття потенціалу МСП, результатом якого буде **збільшення реального обсягу реалізованої продукції** (товарів та послуг) на 20% у порівнянні з 2015 роком та **зростання зайнятості** населення в секторі МСП до кінця 2020 року на 20% у порівнянні з 2015 роком.

Рисунок 1. Операційні цілі



Зазначені цілі умовно можна поділити на дві підгрупи: ті, які спрямовані на широке коло підприємців регіону (Цілі 1 та 2), тобто мають непрямий характер, та ті, які передбачають надання прямої підтримки – надання фінансової підтримки, проведення консультацій тощо. Виходячи з мети реалізації стратегії, а також враховуючи обмежені можливості регіональних органів влади, заходи, які передбачають надання безпосередньої (прямої) підтримки **повинні спрямовуватися в першу чергу на ті суб'єкти, які мають істотний потенціал до зростання (з позиції доданої вартості чи зайнятості), або значний соціальний ефект.**

3. Передумови реалізації Стратегії

Успішна реалізація Стратегії розвитку МСП можлива за наявності цілої низки передумов загальнонаціонального та регіонального (обласного) рівнів, а саме:

- 3.1. **Макроекономічна стабілізація** як один із найважливіших чинників поліпшення національного бізнес-середовища як такого.
- 3.2. **Глибокі структурні та інституційні реформи**, результатом яких є радикальне поліпшення регуляторного клімату, розбудова дієвої системи місцевого самоврядування, створення ефективних державних інституцій тощо.
- 3.3. **Боротьба з корупцією та захист прав власності.**
- 3.4. **Оптимізація системи оподаткування національного рівня та формування збалансованої системи місцевих податків**, яка враховуватиме інтереси як місцевих жителів, так і підприємців.

- 3.5. **Відновлення довіри** бізнесу до держави та держави до бізнесу, що приведе до становлення реальних партнерських стосунків між бізнесом і державою заради процвітання суспільства в цілому й Черкаської області зокрема.
- 3.6. **Послідовність та неперервність (спадковість) політики сприяння розвитку МСП як на центральному, так і на регіональному (місцевому) рівнях.**
- 3.7. **Адекватне інституційне, інтелектуальне та фінансове забезпечення політики сприяння розвитку МСП на центральному й місцевому рівнях, а також забезпечення ефективної координації відповідних дій органів центральної, регіональної та місцевої влади.**
- 3.8. **Послідовна імплементація** Стратегії розвитку Черкаської області на період до 2020 року⁴.
- 3.9. **Проактивний творчий підхід місцевої влади** до розвитку МСП та відповідальний діалог із центральними органами виконавчої влади щодо покращення регуляторного режиму в цілому та регуляторного середовища для МСП зокрема.
- 3.10. **Забезпечення ефективної взаємодії між органами влади обласного рівня та рівня громад (районів).**
- 3.11. **Запровадження у новостворених громадах стратегічного планування економічного розвитку взагалі та розвитку МСП зокрема.** Таке планування повинно здійснюватися на основі усвідомлення громадами своїх потреб та можливостей та визначення пріоритетів власного розвитку.

4. Ризики реалізації Стратегії

Успішній реалізації Стратегії потенційно загрожують такі ризики:

- 4.1. Неврегульованість політичної кризи в країні та загострення військово-політичного конфлікту на сході України.
- 4.2. Суперечливість політики поліпшення підприємницького клімату в цілому та регуляторного середовища МСП зокрема.
- 4.3. Можливе відставання Черкаської області від інших регіонів (областей) України в плані соціально-економічних перетворень, що буде означати зниження інвестиційної привабливості регіону для місцевих підприємців, інвесторів з інших регіонів України та з-за кордону.
- 4.4. Різкі коливання економічної активності в країні та в регіоні, що негативно впливає на їхню інвестиційну привабливість, а також функціонування МСП зокрема.
- 4.5. Посилення міграційних процесів, наслідком чого є втрата регіоном трудових ресурсів.
- 4.6. Невирішеність проблем вищої та професійно-технічної освіти в частині оновлення навчальних програм відповідно до сучасних вимог, забезпечення викладацькими кадрами та фінансування (особливо тих закладів, які передаються на баланс місцевих громад) тощо.
- 4.7. Неефективний фінансовий менеджмент на рівні області та громад.
- 4.8. Відсутність земельних площ відповідного цільового призначення та інженерних комунікацій для забезпечення діяльності потенційних інвестиційних програм.

⁴ Детальніше про зв'язок Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Черкаської області на період до 2020 року з деякими іншими стратегічними документами регіону йдеться в Додатку 4.

4.9. Відсутність ефективних програм протидії монополії, особливо в сфері АПК в сільських населених пунктах.

5. Цілі, завдання та заходи реалізації Стратегії

Важливою передумовою реалізації Стратегії у відповідності з належними практиками Європейського союзу, є відповідність її цілей та заходів принципам Акта з питань малого бізнесу для Європи (АМБ). Нижче відображені зв'язок принципів АМБ з окресленими цілями Стратегії.

Відповідність цілей Стратегії принципам Акта з питань малого бізнесу для Європи

	1. Покращення бізнес-середовища.					
	2. Розвиток підприємницької культури					
	3. Розбудова ефективної інфраструктури підтримки МСП					
	4. Полегшення доступу МСП до фінансових ресурсів.					
	5. Підвищення конкурентоспроможності МСП					
1. Створити умови, за яких підприємці та сімейний бізнес можуть процвітати, а підприємництво винагороджується (<i>Entrepreneurial environment</i>).						
2. Забезпечити умови, за яких чесні підприємці, яким загрожує банкрутство, можуть швидко отримати другий шанс (<i>Second chance</i>).						
3. Розробляти правила відповідно до принципу «спочатку подумай про малих підприємців» (<i>Think Small First</i>).						
4. Домагатися від Уряду бути чутливим до потреб малих та середніх підприємств (<i>Administration for SMEs</i>).						
5. Адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (<i>Tools adapted to SMEs</i>).						
6. Полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів і розвивати правове й ділове середовище, яке сприятиме своєчасним розрахункам за комерційними операціями (<i>Financing</i>).						
7. Допомогти малим та середнім підприємствам більш повно скористатися можливостями спільного ринку ЄС (<i>Single Market</i>).						
	6. Сприяння виходу на нові ринки					

8. Сприяти підвищенню кваліфікації представників малих та середніх підприємств і розвитку всіх форм інновацій (<i>Upgrading of skills</i>).					
9. Сприяти розвитку можливостей малих та середніх підприємств трансформувати екологічні виклики в можливості (<i>Opportunities in environmental challenges</i>).					
10. Заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск від ринків, які зростають (<i>Internationalisation</i>).					

Ціль 1. Покращення бізнес-середовища регіону

Істотна кількість перешкод, які стримують розвиток МСП у регіоні, значною мірою стосуються регуляторного середовища, що формується у результаті прийняття й реалізації відповідних рішень органів влади на різних рівнях. Створення дієвих механізмів діалогу влади й бізнесу дозволить формувати регіональну політику з урахуванням інтересів бізнесу, а також залучати його до спільної реалізації певних проектів. Крім того, такий діалог є передумовою зменшення корупції та відновлення взаємної довіри.

Передумови:

- Майже 62% підприємців позитивно чи задовільно оцінили економічне середовище регіону (Джерело: дослідження ABCA);
- Для чверті підприємців Черкаської області держава є ворогом бізнесу, для 53% - перешкодою, і лише для 21% - партнером (Джерело: дослідження ABCA).
- Майже кожний шостий представник МСП вказує на проблему корупції в регіоні як одну з основних перешкод розвитку бізнесу (Джерело: дослідження ABCA).
- Майже чверть підприємців відзначили високий регуляторний тиск як істотну перешкоду розвитку їхнього бізнесу;
- Майже 62% підприємців вказують на потребу переведення адміністративних послуг (або їх частини) в електронний формат (Джерело: дослідження ABCA).
- 15 березня 2016 року набули чинності зміни до Постанови Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р. № 308 "Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта", внесені Постановою Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1151, відповідно до яких частиною оцінки впливу регуляторних актів став М-тест (вітчизняний аналог європейського SME-тесту) як інструмент визначення впливу заходів регуляторної політики на суб'єкти малого підприємництва (Джерело: дослідження ABCA).

Завдання 1.1. Формування довіри між органами влади і бізнесом.

Наявні механізми консультацій між бізнесом та владою потребують удосконалення з тим, щоб така діяльність повною мірою відповідала потребам обох сторін. Разом з тим, забезпечення відкритості (прозорості), підзвітності та передбачуваності діяльності влади є одним з інструментів покращення бізнес-середовища в регіоні, індикатором ефективності діалогу влади й бізнесу та, у свою чергу, інструментом подолання корупції.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 1.1

Забезпечення комунікації відкритості влади	<p>1.1.1 Регулярне оприлюднення органами влади звітів та іншої інформації про свою діяльність із розвитку МСП.</p> <p>1.1.2 Проведення аналізу ефективності наявних інструментів зворотного зв'язку між владою та бізнесом («телефонів довіри», «гарячих ліній» тощо) і формування рекомендацій щодо їх вдосконалення.</p> <p>1.1.3 Вдосконалення роботи сайтів регіональних (місцевих) органів влади та їх адаптація до потреб користувачів (в тому числі представників бізнесу).</p> <p>1.1.4. Запровадження нових каналів комунікації між бізнесом та владою (наприклад, розсилки через електронну пошту), вдосконалення існуючих механізмів інформування підприємців про заходи та рішення, які впливають на діяльність бізнесу.</p> <p>1.1.5 Залучення представників бізнесу та бізнес-асоціацій до публічного обговорення рішень, що стосуються діяльності МСП та перспективних напрямків розвитку області.</p> <p>1.1.6 Залучення представників малого та середнього бізнесу до участі в розробці регіональних програм розвитку малого та середнього бізнесу.</p> <p>1.1.7 Створення механізму регулярних консультацій між бізнесом та регіональною владою (періодичні та ad hoc обговорення у форматі «круглий стіл», на яких дискутуються гострі питання діяльності МСП та обговорюються перспективні напрямки розвитку області).</p> <p>1.1.8 Удосконалення практики реагування на рекомендації громадських слухань різного рівня, пов'язаних із розвитком МСП та перспективними напрямками розвитку області.</p>
---	---

Завдання 1.2. Покращення регуляторного середовища

Дерегуляція господарської діяльності є стратегічним напрямком створення сприятливого підприємницького клімату. Це завдання реалізується переважно на центральному рівні. Однак багато що буде зроблено на регіональному (місцевому) рівні.

Створення системи «розумного регулювання» (відміна неефективних та впровадження нових регуляцій, які збалансують інтереси бізнесу та суспільства) є важливим елементом покращення ділового середовища в регіоні. При цьому, реалізація відповідних заходів не потребує істотних фінансових витрат. Застосування М-тесту є потужним інструментом попередження появи регуляторних актів, які створюють бар'єри для підприємницької діяльності. Його адекватне використання потребує спеціальних навичок як з боку представників влади, так і бізнесу.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 1.2

Зменшенн я існюючих	<p>1.2.1 Перегляд (інвентаризація) власних регуляторних актів на предмет їх впливу на бізнес та відповідності чинному законодавству, шляхом внесення до них відповідних змін (або скасування), з метою збалансування інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та суспільства.</p>
--------------------------------	--

Створення нових практик регулювання, які враховують інтереси малого бізнесу

- 1.2.2** Моніторинг ефективності роботи місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування, відповідальних за видачу зазначених документів, та центрів надання адміністративних послуг, а також підвищення кваліфікації їхніх працівників
- 1.2.3** Удосконалення процедур отримання підприємцями документів, видача яких належить до повноважень місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування у сфері регулювання господарської діяльності, в тому числі шляхом розвитку системи надання електронних послуг для бізнесу.
- 1.2.4** Навчання представників місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування та бізнес-асоціацій використанню методики М-тесту.
- 1.2.5** Моніторинг фактичного проведення аналізу регуляторного впливу (включно з М-тестом) місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування включно з об'єднаними територіальними громадами.
- 1.2.6** Удосконалення системи інформування громадян про хід підготовки регуляторних актів, а також про проведення консультацій з громадськістю в рамках проведення М-тесту всіма суб'єктами владних повноважень.
- 1.2.7** Здійснення моніторингу змін законодавчо-нормативної бази, що регулює розвиток підприємництва, питання державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності та надання пропозицій центральним органам виконавчої влади щодо її удосконалення.
- 1.2.8** Обмін досвідом розробки та запровадження нових практик регулювання підприємницької діяльності в цілому та застосування М-тесту, у тому числі з іншими регіонами.

Індикатори досягнення Цілі 1:

- оцінка бізнес-клімату в регіоні (Джерело даних: опитування АВСА);
- вартість ведення бізнесу в регіоні (Джерело даних: опитування АВСА);
- оцінка сприйняття корупції (Джерело даних: опитування МСП та населення);
- оцінка підприємцями відкритості та передбачуваності діяльності місцевої влади (Джерело даних: опитування МСП);
- оцінка бізнесом/представниками органів влади ефективності наявних механізмів взаємодії між бізнесом та владою (Джерело даних: опитування МСП);
- кількість проведених громадських слухань, круглих столів тощо з питань розвитку МСП у регіоні та перспективних напрямків розвитку області (Джерело даних: Черкаська ОДА, Агенція регіонального розвитку, Центр розвитку підприємництва, дані бізнес-асоціацій);
- кількість рекомендацій громадських слухань, круглих столів тощо з питань розвитку МСП у регіоні та перспективних напрямків розвитку області, які були враховані регіональними (місцевими) органами влади (Джерело даних: Черкаська ОДА, дані бізнес-асоціацій);

Ціль 2. Розвиток підприємницької культури

Паралельно зі створенням сприятливого регуляторного клімату, важливою складовою розвитку підприємництва є формування довіри до МСП у громаді. Інструментом цього є покращення іміджу підприємництва. Громада має сприймати підприємництво як важливий чинник створення робочих місць, забезпечення потреб суспільства в товарах та послугах, а також наповнення місцевих бюджетів. Формування позитивного іміджу підприємництва серед іншого вимагає самоорганізації підприємців та дотримання ними принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Передумови:

- Наразі експерти та підприємці регіону вказують на низький рівень довіри суспільства до підприємців регіону.
- Вік лише чверті представників керівної ланки МСП Черкаської області є меншим 35 років (Джерело даних: опитування ABCA).
- Серед представників керівної ланки МСП Черкаської області 51% становлять жінки (Джерело даних: опитування ABCA).

Завдання 2.1. Покращення іміджу підприємництва

Покращення іміджу підприємництва здійснюватиметься за допомогою системи інформаційно-просвітницьких заходів, спрямованих на роз'яснення важливості розвитку підприємництва та адвокацію соціальної відповідальності бізнесу.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 2.1

- 2.1.1** Розробка та проведення інформаційної кампанії з покращення іміджу підприємництва, спрямованої на різні верстви населення.
- 2.1.2** Розробка та проведення інформаційної кампанії з етики ведення бізнесу та соціальної відповідальності підприємців.
- 2.1.3** Створення передумов, у тому числі правових, для започаткування та розвитку соціального підприємництва на території області.
- 2.1.4** Шорічне проведення «Тижня підприємництва», програма якого передбачає проведення конкурсу «Підприємець року» та «Черкаська якість», організацію круглих столів, виставок, семінарів та конкурсів із питань підприємництва.

Завдання 2.2. Сприяння створенню умов для цивілізованого просування інтересів МСП

Створення та розвиток ефективних бізнес-асоціацій у регіоні є одним із чинників підвищення підприємницької культури, розбудови інфраструктури МСП та цивілізованого просування інтересів підприємців.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 2.2

- 2.2.1** Сприяння організації рад підприємців у новостворених об'єднаних територіальних громадах.
- 2.2.2** Сприяння залученню проектів технічної допомоги, спрямованих на посилення спроможності бізнес-асоціацій.
- 2.2.3** Вивчення та поширення успішного іноземного досвіду створення та функціонування бізнес-об'єднань МСП.
- 2.2.4** Розробка та проведення інформаційної кампанії зі створення бізнес-асоціацій та популяризація участі підприємців у них.
- 2.2.5** Створення ефективної системи зворотного зв'язку між бізнесом та владою.

Завдання 2.3. Сприяння розвитку молодіжного підприємництва

Сприяння розвитку молодіжного підприємництва з одного боку є інструментом вирішення проблеми молодіжного безробіття в регіоні, а з іншого – створення передумов для розвитку підприємницької культури в майбутньому. Крім того, залучення молоді до підприємницької діяльності є одним із інструментів самореалізації молоді в економічній сфері.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 2.3

- 2.3.1** Поширення інформації про успішні практики молодіжного підприємництва.
- 2.3.2.** Проведення відкритих лекцій та інформаційних подій для молоді за участі успішних підприємців Черкащини, відомих українських та іноземних бізнесменів.
- 2.3.3** Проведення молодіжних бізнес-змагань серед студентів ВНЗ та ПТНЗ Черкащини.
- 2.3.4** Розробка програми факультативних занять із підприємництва та її запровадження в навчальних закладах регіону.
- 2.3.5** Залучення великих українських та міжнародних компаній до проведення різних заходів із метою розвитку молодіжного підприємництва в рамках відповідних інформаційно-просвітницьких проектів, які реалізуються цими компаніями.

Завдання 2.4. Сприяння розвитку жіночого підприємництва

Розвиток жіночого підприємництва дозволить жінкам реалізувати власний особистісний потенціал, а також підвищити фінансову незалежність, що є одним із важливих факторів забезпечення гендерної рівності.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 2.4

- 2.4.1** Налагодження системи збору статистичної інформації про жіноче підприємництво.
- 2.4.2** Проведення семінарів, тренінгів та навчальних курсів для жінок, які планують розпочати свою справу.
- 2.4.3** Проведення щорічного конкурсу «Жінка - підприємець року».

Індикатори досягнення Цілі 2:

- ставлення жителів регіону до підприємців та підприємницької діяльності (Джерело даних: опитування жителів);
- кількість МСП регіону, які є членами бізнес-асоціацій регіонального чи загальнонаціонального рівнів (Джерело даних: опитування МСП, дані бізнес-асоціацій);
- кількість заходів, спрямованих на покращення іміджу підприємців (Джерело даних: Черкаська ОДА, Агенція регіонального розвитку, Центр розвитку підприємництва).
- кількість підприємств, якими управляють жінки (Джерело даних: опитування ABCA, Держреестр);
- кількість створених жінками підприємств після їхньої участі в тренінгах (Джерело даних: Держреестр, опитування МСП);
- кількість підприємств, створених молоддю після її участі в тренінгах (Джерело даних: опитування МСП).

Ціль 3. Розбудова ефективної інфраструктури підтримки МСП

Передумови:

- Станом на початок 2014 року в регіоні діяло 225 об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва. Разом з тим, велика кількість об'єктів інфраструктури існують лише формально.
- Відповідно до Стратегії розвитку Черкаської області на період до 2020 року:
 - на території області нерівномірно розміщені об'єкти інфраструктури підтримки підприємництва;
 - в регіоні представлена недостатня кількість бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, лізингових центрів тощо.
- Майже 60% підприємців, опитаних в рамках ABCA, вказали на необхідність «створення єдиного інформаційного ресурсу, де можна дізнатися про правила та умови ведення бізнесу, зміни законодавства».
- В Черкаській області відсутній ефективно діючий Регіональний центр розвитку підприємництва.

Об'єкти інфраструктури підтримки МСП відіграють особливу роль в реалізації регіональної політики сприяння розвитку МСП, тому що **саме за їх посередництва надається пряма**

підтримка підприємцям. При цьому, до цієї інфраструктури належать об'єкти не лише державної, а й приватної власності.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 3.1

- 3.1.1** Створення єдиного інформаційного ресурсу (веб-сайту) для діючих та потенційних підприємців, який міститиме необхідну інформацію про заснування та ведення бізнесу, оперативну інформацію про зміну відповідних нормативно-правових актів тощо. Передбачити можливість проведення онлайн консультацій для підприємців з питань, які стосуються їхньої діяльності.
- 3.1.2** Створення центру розвитку підприємництва й налагодження його співпраці з усіма зацікавленими сторонами.
- 3.1.3** Оцінка діяльності існуючих об'єктів інфраструктури підтримки МСП та вироблення відповідних рекомендацій щодо підвищення їх ефективності у відповідності до потреб підприємців регіону
- 3.1.4** Створення та розвиток нових об'єктів інфраструктури з метою об'єднання креативної молоді для розробки бізнес-стартапів, навчання та пошуку інвесторів для започаткування власного бізнесу, розвитку молодіжного підприємництва.
- 3.1.5** Сприяння розвитку бізнес-інкубаторів та інших елементів інфраструктури МСП на базі навчальних закладів регіону.
- 3.1.6** Обмін досвідом щодо розвитку інфраструктури підтримки МСП з іншими регіонами України.

Індикатори досягнення Цілі 3:

- наявність єдиного інформаційного ресурсу;
- кількість унікальних відвідувань веб-сайту для діючих та потенційних підприємців (Джерело даних: відповідний сайт);
- наявність Регіонального центру розвитку підприємництва;
- кількість консультаційних центрів (Джерело даних: Черкаська ОДА);
- кількість фактично діючих об'єктів інфраструктури підтримки МСП, в тому числі створених із залученням приватних коштів (Джерело даних: Черкаська ОДА);
- кількість МСП, які скористались послугами об'єктів інфраструктури підтримки МСП (Джерело даних: опитування МСП регіону).
- кількість створених об'єктів інфраструктури підтримки МСП, у тому числі, консультаційних пунктів на базі ЦНАПів (Джерело даних: Черкаська ОДА);
- кількість створених об'єктів інфраструктури підтримки МСП, які функціонують із залученням приватних коштів (Джерело даних: Черкаська ОДА).

Ціль 4. Полегшення доступу МСП до фінансових ресурсів

В даний час можливості для фінансування розвитку МСП за рахунок власних коштів є досить обмеженими. Відтак, постає питання доступу до зовнішніх фінансових, у тому числі, кредитних ресурсів.

Передумови:

- За даними Держстату, у 2015 році лише 79,3% МСП-юридичних осіб були прибутковими.
- Для третини представників МСП обмежений доступ до фінансування є перешкодою їхнього розвитку (дослідження АВСА).
- Близько 45% опитаних підприємців вказали на необхідність запровадження державних гарантій за кредитами (дослідження АВСА).
- Близько 38% опитаних підприємців вказали на необхідність компенсації державою відсотків за кредитами (дослідження АВСА).
- Відповідно до даних НБУ, за 10 місяців 2016 року від фізичних осіб з-за кордону надійшло близько 1,7 млрд грн.

Завдання 4.1. Підвищення обізнаності підприємців щодо можливості залучення фінансових ресурсів за межами регіону

На сьогоднішній день в Україні діє значна кількість грантових програм (зокрема, COSME, Horizon 2020), спрямованих на потреби МСП, але вітчизняні підприємці не мають належного досвіду та навичок для участі в таких програмах. В Україні також реалізується низка проектів міжнародних фінансових інституцій, які передбачають фінансову (кредитну) та консультаційну підтримку МСП. Інформування про наявні можливості й допомога в підготовці грантових і кредитних заявок є важливим інструментом залучення відповідних коштів та ресурсів для фінансування виробничо-комерційної діяльності українських МСП.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 4.1

- 4.1.1** Створення єдиної платформи щодо отримання потрібної інформації про грантові програми та залучення представників малого та середнього бізнесу до міжнародних грантових проектів на базі веб-порталу для підприємців (див. Захід 3.1.1 в Завданні 3.1).
- 4.1.2** Проведення тренінгів для місцевих МСП із підготовки грантових та кредитних заявок.

Завдання 4.2. Мобілізація фінансових ресурсів на рівні регіону для підтримки МСП

Із метою підтримки розвитку підприємництва на рівні області та громад будуть створені дієві механізми мобілізації фінансових ресурсів. При цьому акцент буде зроблено на створенні спеціальних фондів, які надаватимуть фінансову підтримку підприємцям шляхом компенсації відсотків за кредитами тощо.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 4.2

- 4.2.1** Вивчення можливостей фінансування розвитку МСП на рівні області та об'єднаних

територіальних громад, зокрема, шляхом розробки відповідних програм.

- 4.2.2** Запровадження дієвих інструментів підтримки бізнесу шляхом співфінансування з місцевих бюджетів та службою зайнятості щодо бажаючих відкрити свою власну справу.
- 4.2.3** Забезпечення фінансово-кредитної підтримки роботи обласного фонду підтримки підприємництва по Черкаській області та створення відділень фонду в м. Умань та м. Золотоноша (кущові відділення).
- 4.2.4** Проведення тренінгів для представників місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування з питань мобілізації коштів для підтримки МСП.

Індикатори досягнення Цілі 4:

- кількість тренінгів та інформаційних заходів, присвячених грантовим і кредитним можливостям, а також кількість представників МСП, які взяли участь у цих заходах (Джерело даних: Черкаська ОДА, звітність суб'єктів, які надають послуги);
- обсяги фінансових ресурсів, акмульованих фондами підтримки підприємництва регіону (джерело: Черкаська ОДА);
- кількість МСП, які отримали фінансування з альтернативних (небанківських) джерел (Джерело даних: опитування МСП).

Ціль 5. Підвищення конкурентоспроможності МСП

Окрім створення зовнішніх умов, сприятливих для розвитку підприємництва, не менш важливо підвищувати внутрішню спроможність МСП до ефективного ведення бізнесу, впровадження інновацій та покращувати їхнє кадрове забезпечення.

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, в тому числі МСП, можливо досягти шляхом поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, подоланням технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, зміцненням позицій на світовому ринку в результаті визнання системи технічного регулювання на європейському та міжнародному рівні.

Передумови:

- За результатами дослідження АВСА, понад третина підприємців вказують на потребу в консультаціях та тренінгах про започаткування та ведення бізнесу.
- За результатами дослідження АВСА, в 2015 році близько 30% підприємців не запроваджували заходи, які можна віднести до інвестиційної діяльності.
- Відповідно до результатів АВСА, практично кожен шостий підприємець регіону вказує на брак кваліфікованих кадрів як основну перешкоду розвитку бізнесу.
- Експерти регіону вказують на значну невідповідність рівня та спеціалізації підготовки фахівців навчальними закладами потребам регіонального бізнесу.
- Понад 19,7 тис. жителів регіону віком від 25 до 34 років в 2015 році були безробітними.

- Протягом 2016 року в обласний центр зайнятості надійшло 37 тис. вакансій. Найбільший запит мали робітничі професії, службовці та посади, які не потребують кваліфікації.
- В рамках реформи технічного регулювання в Україні прийняті нові редакції Законів України «Про стандартизацію», «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про оцінку відповідності», реалізація яких сприятиме підвищенню якості, безпечності та конкурентоспроможності вітчизняної продукції і дасть можливість розширити ринки збуту продукції.

Завдання 5.1. Посилення управлінської спроможності підприємців

Підвищення навичок підприємців у сфері менеджменту, маркетингу тощо є одним із важливих чинників розвитку МСП регіону. Крім того, зміни нормативно-правової бази вимагають від підприємців оперативного внесення змін у бізнес-процеси на своїх підприємствах.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 5.1

- 5.1.1** Розробити та запровадити на регулярній основі дискусійний майданчик на міському чи обласному рівні з питань надання індивідуальних та групових консультацій, організації професійного навчання основам бізнес планування та ведення підприємницької діяльності.
- 5.1.2** Проведення тренінгів для МСП із менеджменту, маркетингу, планування діяльності у сфері управління витратами, податками, бухгалтерського обліку тощо.
- 5.1.3** Надання бізнес-консультацій із питань організації та імплементації сучасних бізнес-процесів.
- 5.1.4** Проведення навчання, стажування та підвищення кваліфікації керівників і фахівців МСП за напрямками стандартизація, метрологія, управління якістю, оцінка відповідності та провадження Законів України з реформи технічного регулювання в Україні.
- 5.1.5** Поширення інформації про успішні та сучасні бізнес-практики й типові помилки в процесі здійснення виробничо-комерційної діяльності.
- 5.1.6** Залучення успішних підприємців до надання безкоштовних професійних консультацій та порад щодо відкриття та ведення власної справи.
- 5.1.7** Підтримка громадських ініціатив, спрямованих на підвищення рівня освіти підприємців, їх правосвідомості, використання інноваційних інструментів започаткування та розвитку власного бізнесу.

Завдання 5.2. Створення умов для впровадження інновацій у діяльність МСП

Впровадження інновацій є основою конкурентоспроможності будь-якого бізнесу. Їхня розробка вимагає створення ефективного механізму взаємодії між науково-освітніми закладами Черкащини (й інших регіонів країни чи за її межами) та бізнесом. Важливим

елементом цього механізму є інформування підприємців про наукові розробки, виконання науково-дослідними й освітніми установами конкретних замовлень бізнесу.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 5.2

- 5.2.1** Проведення семінарів та тренінгів із питань впровадження інновацій на підприємствах, у тому числі, у сфері енергозаощадження та екологічної безпеки.
- 5.2.2** Налагодження інформаційного обміну між науково-освітніми установами області та іншими регіонами України й бізнесом.
- 5.2.3** Організація науково-освітніми установами ярмарків ідей та пропозицій для бізнесу.

Завдання 5.3. Сприяння покращенню кадрового забезпечення МСП

Вирішення проблеми браку кваліфікованих кадрів можливе за умови розвитку партнерських зв'язків між освітніми установами області й бізнесу. Українські навчальні заклади в значній мірі можуть змінювати навчальні програми, а тому є можливим включення до них дисциплін, які відповідають запитам бізнесу,

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 5.3

- 5.3.1** Корегування навчальних програм ВНЗ та ПТНЗ відповідно до потреб бізнесу, передусім при підготовці спеціалістів робітничих професій.
- 5.3.2** Проведення «Днів відкритих дверей» на успішних підприємствах регіону.
- 5.3.3** Проведення рекламної кампанії з метою заохочення підприємців брати на практику студентів ВНЗ та ПТНЗ.
- 5.3.4** Проведення спільних заходів, на яких студенти ВНЗ матимуть змогу ознайомитись із кращими практиками ведення бізнесу, а підприємці – підібрати потенційні кадри для своїх підприємств.

Індикатори досягнення Цілі 5:

- кількість наданих консультацій (державними та приватними організаціями/установами/уповноваженими особами й представниками бізнесу) (Джерело даних: Черкаська ОДА, звітність суб'єктів, які надають послуги);
- оцінка корисності наданих консультацій (Джерело даних: опитування МСП, яким надавались відповідні послуги).
- кількість тренінгів та семінарів із менеджменту, маркетингу, планування діяльності у сфері управління витратами, податками, бухгалтерського обліку тощо (проведених державними та приватними організаціями/установами/уповноваженими особами та представниками бізнесу), а також кількість представників МСП, які взяли у них участь; (Джерело даних: Черкаська ОДА, звітність суб'єктів, які надають послуги);

- питома вага інноваційних підприємств (Джерело даних: Держстат)
- типи інновацій, їхнє впровадження на МСП (Джерело даних: Держстат, опитування ABCA);
- кількість проектів, реалізованих у співпраці між науковими та освітніми установами та бізнесом (Джерело даних: Держстат);
- кількість розробок наукових і освітніх установ, впроваджених МСП (Джерело даних: ВНЗ та ПТНЗ, опитування МСП);
- кількість студентів, які пройшли виробничу практику на підприємствах області (Джерело даних: ВНЗ та ПТНЗ);
- кількість студентів, які залишилися працювати на підприємствах після проходження практики (Джерело даних: опитування МСП).

Ціль 6. Сприяння виходу на нові ринки

Вихід на нові ринки є інструментом розширення попиту на продукцію та послуги, які надаються МСП. Вихід на нові ринки реалізується у двох основних формах, а саме: вихід підприємств на ринки суміжних галузей або сфер та вихід на ринки інших регіонів та/або країн.

Разом з тим, участь підприємств Черкащини у державних закупівлях та можливість участі у міжнародних тендерах може істотно розширити ринок збуту їхньої продукції як в всередині країни, так і за її межами.

Передумови:

- На брак попиту, як основну перешкоду розвитку бізнесу, вказав кожен четвертий опитаний підприємець (дослідження ABCA).
- Практично два з п'яти підприємців Черкащини вказали на потребу в спрощенні доступу для малих підприємств до державних закупівель (дослідження ABCA).
- Діяльність 55,3% підприємців Черкаської області обмежена власним регіоном.
- Більша частка МСП регіону зосереджена в торгівлі. Відтак забезпечення стабільного розвитку регіону потребує галузевої диверсифікації діяльності МСП.
- 8,5% опитаних підприємців регіону є експортерами, а ще 10,9% планують виходити на нові ринки збуту за межами країни (в тому числі в ЄС).
- Понад чверть підприємців регіону вказали на необхідність проведення консультацій та тренінгів з питань просування товарів/послуг на зовнішні ринки (дослідження ABCA).
- Лише 43% МСП регіону мають працівника, який повністю чи частково займається питаннями маркетингу.
- Протягом останніх років відбувається переорієнтація експортних потоків, що стало наслідком розриву економічних зв'язків з РФ.

Завдання 6.1. Залучення МСП до участі в державних закупівлях

Участь підприємств Черкащини у державних закупівлях може істотно розширити ринок збуту їхньої продукції як в всередині регіону, так і за його межами.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 6.1

- 6.1.1** Проведення інформаційної кампанії з метою заоочення МСП до участі в державних закупівлях та проведення семінарів та тренінгів із питань успішної практики участі МСП у них.
- 6.1.2** Підготовка й оприлюднення регулярних звітів про державні закупівлі в регіоні, а також створення системи інформування підприємців про оголошені тендери в регіоні та за його межами.

Завдання 6.2. Сприяння виходу МСП області на ринки інших регіонів України

Інші регіони України, в першу чергу географічно наближені, можуть значно розширити ринок підприємств регіону на споживачів з подібною купівельною поведінкою (в порівнянні з експортом).

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 6.2

- 6.2.1** Проведення міжрегіональних бізнес-форумів, виставок, ярмарок, а також сприяння участі МСП Черкащини в бізнес-форумах та інших заходах, які проводяться в інших регіонах.
- 6.2.2** Формування інформаційної бази товарів, виготовлення яких здійснюється підприємствами регіону, а також поширення цієї інформації за його межами.
- 6.2.3** Інформування про можливості взаємодії з підприємствами інших регіонів України.
- 6.2.4** Розробка та проведення інформаційної кампанії з просування товарів та послуг, вироблених підприємствами Черкаської області, в тому числі через відповідне брендування продукції.

Завдання 6.3. Сприяння експорту

Вихід на зовнішні ринки є інструментом підвищення конкурентоспроможності МСП та збільшення обсягів реалізації товарів і послуг, які виробляються підприємствами регіону.

Разом з тим, просування товарів на зовнішні ринки, в першу чергу, залежить від спроможності підприємців виготовляти конкурентоспроможну продукцію, яка, серед іншого, відповідатиме міжнародним стандартам.

Заходи, спрямовані на реалізацію Завдання 6.3

- 6.3.1** Проведення регулярних (принаймні один раз на квартал) зустрічей підприємців з представниками Черкаської митниці ДФС, ДП "Черкасстандартметрологія" та ТПП.

6.3.2 Проведення тренінгів із питань виходу МСП на зовнішні ринки, використовуючи, зокрема, можливості Угоди про асоціацію України з ЄС.

6.3.3 Надання практичної допомоги МСП з питань впровадження сучасних систем управління, виконання національних та європейських вимог в частині маркування, пакування продукції, оновлення і модернізації виробничих потужностей, відповідності власної продукції вимогам виробництва, якості та безпечності, прийнятих в ЄС.

6.3.4 Оприлюднення інформації про експортні правила, процедури та сертифікацію товарів.

6.3.5 Розробка експортного профілю регіону.

6.3.6 Налагодження ефективної співпраці з регіонами (адміністративними одиницями) інших країн, з якими між Черкаською областю або територіальною громадою області, підписано угоду про співпрацю. Йдеться, зокрема, про організацію бізнес-поїздок, обмін інформацією про інвестиційні можливості тощо.

Індикатори досягнення Цілі 6:

- кількість МСП області, які беруть участь у державних закупівлях (Джерело даних: Черкаська ОДА, аналітичний модуль ProZorro);
- частка МСП, які збувають свою продукцію в інших регіонах України (Джерело даних: опитування ABCA);
- кількість експортерів серед МСП (Джерело даних: опитування ABCA);

6. Принципи реалізації Стратегії

Реалізація Стратегії здійснюється на основі таких принципів:

- 6.1. Принцип чіткого розподілу сфер відповідальності між місцевою владою та представниками підприємництва.** Стратегія та План дій з її імплементації побудовані на основі чіткого розподілу сфер відповідальності між місцевою владою та бізнесом у тому, що стосується розвитку підприємництва в цілому та сектору МСП зокрема. Такий розподіл означає бачення виняткової відповідальності місцевої влади та виняткової відповідальності бізнесу й сфери спільної відповідальності місцевої влади та бізнесу (**Додаток 3**).
- 6.2. Принцип державно-приватного партнерства у сфері розбудови сприятливих умов для розвитку МСП,** який передбачає, що Стратегія є спільним документом бізнесу й влади у сфері розвитку МСП, інструментом моніторингу діяльності влади з боку громади, а окрім заході Стратегії можуть бути спільно профінансовані бізнесом та відповідними органами влади.
- 6.3. Принцип фіскальної відповідальності,** який полягає у забезпеченні ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях, виходячи з урахування довгострокових наслідків поточної політики місцевих органів влади.
- 6.4. Безумовне дотримання принципів Акта з питань малого бізнесу для Європи,** який дозволяє забезпечити відповідність регіональної політики розвитку МСП кращим міжнародним підходам.
- 6.5. Прозорість та передбачуваність економічної політики в цілому та політики розвитку МСП зокрема,** які є запорукою ефективної взаємодії між владою, бізнесом та жителями регіону, реалізація ж цього принципу робить регіональну політику зрозумілою для всіх учасників таких стосунків.

7. Механізм реалізації Стратегії

Зазвичай Стратегія розробляється на чотири-п'ять років, кожного року обласна державна адміністрація звітує про її виконання. На третьому році Стратегія переглядається з метою уточнення та коригування її цілей і заходів, а на п'ятому році починається розробка нової Стратегії.

Також наприкінці останнього року реалізації проводиться підсумкова оцінка чинної Стратегії, які враховуються в новій Стратегії.

Інструментом реалізації Стратегії є план дій, який розробляється на два роки. План дій (план реалізації Стратегії) повинен містити інформацію про обсяги фінансування, а також відповідальних за реалізацію заходів (а також їх зміни внаслідок адміністративно-територіальної реформи).

Реалізація Стратегії здійснюється шляхом розробки й виконання відповідних цільових програм (проектів).

8. Механізм моніторингу й оцінки реалізації Стратегії

В основі моніторингу й оцінки результатів реалізації Стратегії лежить система кількісних та якісних індикаторів, які характеризують, яким чином реалізовані завдання та який вплив це має на умови розвитку МСП.

Інструментом моніторингу й оцінки реалізації Стратегії є щорічна підготовка обласною державною адміністрацією профілю МСП, за допомогою якого відстежуються зміни, що відбулися у секторі МСП під впливом зовнішніх (незалежних від регіональної влади) чинників та в результаті реалізації заходів, передбачених цією стратегією. Джерелами інформації для профілю будуть дані державної статистики, результати опитувань представників МСП у регіоні, а також звіти представників органів влади про заходи, спрямовані на покращення середовища, сприятливого для розвитку малого й середнього підприємництва в регіоні. Також профіль міститиме дані щодо індикаторів, передбачених Стратегією, що дозволить оперативно відстежувати ефективність її реалізації.

Стратегією передбачено оприлюднення органами влади регулярних звітів про свою діяльність із розвитку МСП, а також проведення інших заходів моніторингу та оцінки реалізації Стратегії.

Додаток 1. МСП Черкаської області: SWOT-аналіз

Для формування цілей, завдань та заходів Стратегії було проведено SWOT-аналіз МСП Черкаської області. Джерелом даних SWOT-аналізу стали: статистичні дані, Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 року та інші стратегічні документи, що стосувалися соціально-економічного розвитку області, результати фокус-групи з підприємцями (дослідження ABCA-2015), інтерв'ю з експертами (дослідження ABCA-2015), письмові коментарі та рекомендації представників бізнесу та експертного середовища.

Відповідність цілей Стратегії сильним та слабким сторонам МСП Черкаської області

Сильні сторони МСП	Цілі Стратегії	Слабкі сторони МСП	Цілі Стратегії
Гнучкі, мобільні, здатні швидко адаптуватись до змін економічного середовища	1, 5	Чутливі до змін в економіці в цілому та до змін попиту на місцевому ринку.	1, 5
Значна динаміка створення нових бізнесів в попередні роки	1,5	Складнощі, пов'язані із закриттям бізнесу	1
Власники та менеджери МСП інтелектуально розвинені, високоосвічені, здатні керувати бізнесом	5	Слабка обізнаність щодо податкового законодавства, можливостей зростання (в т.ч. на зовнішніх ринках) тощо	5, 6
Відносно низька потреба у фінансуванні	4	Обмежений доступ до банківського фінансування	4
Більшість МСП можуть використовувати спрощену систему оподаткування та обліку, підпадають під мораторій на перевірки	1	Діяльність частини МСП перебуває в тіні	1
Низькі витрати на робочу силу	5	Низька привабливість, а відповідно і брак кваліфікованих робітників	5
Готові розвивати нові напрямки бізнес-діяльності	5	Низький рівень співпраці МСП із навчальними закладами	5
Добре організовані та об'єднані в ГО; виходять з законодавчими ініціативами до вищих органів влади	1	Не завжди враховують інтереси жителів регіону	1, 2
		Відсутня централізована кваліфікована юридична, аудиторська і консультативна допомога	5

Відповідність цілей Стратегії можливостям та загрозам розвитку МСП Черкаської області

Можливості для розвитку МСП	Цілі Стратегії	Загрози для розвитку МСП	Цілі Стратегії
Відновлення економічної активності	1	Активізація військових дій на сході країни, що погіршить загальноекономічну ситуацію в країні в цілому	1
Успішна реалізація реформ (дерегуляції тощо)	1	Поглиблення економічної кризи, в т. ч. збільшення рівня інфляції	1
Збільшення фінансових ресурсів регіону в результаті децентралізації	3	Зменшення обсягів надходжень МФД в результаті невиконання Україною своїх зобов'язань	4
Інтеграція з Європейським союзом	6	Неспроможність бізнесу скористатись потенціалом зовнішніх ринків	5, 6
Поглиблення співпраці МСП з навчальними закладами	5	Зменшення обсягу надходжень до бюджету	1, 2, 3, 4
Боротьба з корупцією	1	Часті зміни законодавства, непередбачуваність політики	1
Більше залучення МСП до державних закупівель	6	Втручання органів влади в діяльність бізнесу	1
Зниження рівня тінізації економіки;	1	Подорожчання енергоносіїв	4, 5
Використання істотного потенціалу агропромислового комплексу та сфери туризму	5	Відтік працездатної молоді та кваліфікованих працівників за межі регіону чи країни	2, 5
		Зменшення купівельної спроможності жителів регіону	1

Додаток 2. Принципи Акта з питань малого бізнесу для Європи (Small Business Act for Europe)⁵

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*).
5. Адаптувати інструменти публічної політики до потреб малих та середніх підприємств (*Tools adapted to SMEs*).
6. Полегшити доступ малих та середніх підприємств до фінансових ресурсів і розвивати правове та ділове середовище, яке сприятиме своєчасним розрахункам за комерційними операціями (*Financing*).
7. Допомогти малим та середнім підприємствам більш повно скористатися можливостями спільного ринку ЄС (*Single Market*).
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*).
10. Заохочувати та підтримувати малі та середні підприємства отримувати зиск від ринків, які зростають (*Internationalisation*).

⁵ Small Business Act for Europe. Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN>

Додаток 3. Розвиток МСП: розподіл сфер відповідальності між владою та бізнесом

Сфера виняткової відповідальності місцевої влади	Сфера спільної відповідальності	Сфера виняткової відповідальності бізнесу
1. Імплементація Стратегії розвитку Черкаської області на період до 2020 року, яка, серед іншого, передбачає розвиток людського капіталу, фізичної інфраструктури й інвестиційної привабливості регіону як необхідних чинників економічної активності в цілому та розвитку МСП зокрема.	1. Формування іміджу регіону в Україні та за кордоном як інвестиційного та регуляторного «раю».	1. Готовність функціонувати у висококонкурентному середовищі на регіональному (місцевому) та зовнішніх (в інших регіонах та за кордоном) ринках.
2. Активний діалог місцевої влади з ЦОВВ стосовно політики розвитку МСП.	2. Формування позитивного іміджу підприємництва в регіоні та залучення до підприємництва окремих верств населення.	2. Бажання інвестувати в розбудову власної конкурентоспроможності, готовність підвищувати свій рівень знань та навичок, впроваджувати інновації.
3. Забезпечення ефективного надання адміністративних послуг, у тому числі, оптимізація та зменшення забюрократизованості процедур отримання підприємцями документів необхідних для провадження господарської діяльності (передусім, дозвільного характеру).	3. Постійний та конструктивний діалог між владою та бізнесом із питань формування сприятливого бізнес-середовища в регіоні в цілому та розвитку МСП зокрема.	3. Активний пошук нових ринкових можливостей та партнерів, формування мереж і кластерів виробничо-комерційного характеру задля зміцнення взаємовигідної співпраці й підвищення експортних спроможностей
4. Навчання державних службовців кращим практикам сприяння розвитку підприємництва в цілому та МСП зокрема	4. Створення дієвих механізмів залучення альтернативних джерел фінансування МСП.	4. Розробка й імплементація проактивних бізнес-стратегій, включаючи стратегію географічної та галузевої диверсифікації.
	5. Становлення функціональної інфраструктури підтримки МСП відповідно до поточних потреб бізнесу, у тому числі, інфраструктури сприяння експорту.	5. Остаточна відповідальність за прийняття бізнес-рішення та результати виробничо-комерційної діяльності в цілому.
	6. Розбудова інформаційно-консультаційної системи забезпечення потреб влади та бізнесу у сфері розвитку МСП.	
	7. Розбудова системи підготовки кадрів для підприємницької діяльності, зміцнення зв'язків між науковою та бізнесом задля спільної вигоди.	

Додаток 4. Зв'язок Стратегії з іншими документами регіональної політики

Цілі Стратегії тісно пов'язані з іншими стратегічними документами регіону⁶. Зокрема, йдеться про Стратегію регіонального розвитку Черкаської області на період до 2020 року (та програма її реалізації), Регіональну програму інформатизації Черкаської області на 2016 – 2017 роки «Електронна Черкащина», Програма зайнятості населення Черкаської області на період до 2017 року та інші. Нижче наведено таблицю зі співвідношенням цілей стратегії з цілями, напрямками чи заходами інших документів регіональної політики, термін реалізації яких припадає на період з 2017 року по 202 рік.

Таблиця. Взаємозв'язок цілей стратегії з деякими іншими стратегічними документами Черкаської області

Документ	Ціль, напрямок чи захід документа	1. Покращення бізнес-середовища.	2. Розвиток підприємницької культури	3. Розбудова ефективної системи інфраструктури підтримки МСП	4. Полегшення доступу МСП до фінансових ресурсів.	5. Підвищення конкурентоспроможності МСП	6. Сприяння виходу на нові ринки
Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 року	1.4.1. Розвиток інфраструктури підтримки підприємництва. 1.4.2. Сприяння місцевим виробникам у експорті продукції. 1.4.3. Інформаційна підтримка місцевого виробника та сприяння створенню місцевих брендів. 1.4.4. Покращення умов для розвитку ІТ сфери.						
Програма зайнятості населення Черкаської області на період до 2017 року	1. Розширення сфери застосування праці та стимулювання заінтересованості роботодавців у створенні нових робочих місць 2. Підвищення професійного рівня та конкурентоспроможності економічно активного населення 4. Сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці 5. Сприяння працевлаштуванню студентської молоді та випускників вищих навчальних закладів						

⁶ Перелік регіональних програм та стратегій доступний за посиланням: <http://www.oblradack.gov.ua/oblasn-programi.html>

Регіональна програма інформатизації Черкаської області на 2016 – 2017 роки «Електронна Черкащина»	1.4 Запровадження механізму електронних консультацій з громадськістю та електронній участі громадськості у прийнятті владних рішень на обласному та місцевих рівнях					
	2.5. Адміністрування інформаційного веб-порталу обласної державної адміністрації					
	4. Впровадження елементів електронного урядування в роботу органів влади області.					