

МЕХАНІЗМ НАДАННЯ ВАУЧЕРНОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ МСП

Даний документ розроблений в рамках проекту «Інструменти розвитку бізнесу Львівської області», який реалізовується Департаментом економічної політики Львівської обласної державної адміністрації та агенцією економічного розвитку PPV Knowledge Networks за рахунок коштів Державного бюджету України, отриманих від Європейського Союзу в рамках виконання Угоди про фінансування Програми підтримки секторальної політики

ВСТУП

Невід'ємною складовою активізації процесів економічного зростання на регіональному рівні є розвиток підприємництва, формування розвинутого підприємницького середовища, що розблоковує місцеву економічну ініціативу, активізує бізнес-процеси та підприємницький поступ.

Відповідно до Стратегії розвитку МСП 2020¹, основною метою розвитку МСП є створення сприятливих умов для ведення бізнесу, що дозволить розкрити потенціал сектора МСП у забезпеченні стійкого економічного і соціального розвитку України. Ключовими заходами в розвитку підприємництва визначається фінансова та інформаційна підтримка малого та середнього бізнесу (мікрокредитування, проведення семінарів).

У Львівській області розвиток МСП може сприяти створенню більш диверсифікованої і відкритої структури економіки та виступати в якості рушія створення нових робочих місць. У той же час існує багато факторів, які перешкоджають цьому сектору повністю реалізувати свій потенціал.

За даними Програми підвищення конкурентоспроможності Львівської області², основними проблемами розвитку малого та середнього бізнесу в області є обмежений доступ до коштів та відсутність розвинутої інфраструктури підприємництва, скорочення ринків збуту продукції та обмежена можливість виходу підприємств на ринки ЄС.

Одним із завдань Програми, спрямованих на вирішення цих проблем, є підтримка малого бізнесу шляхом компенсації частини відсотків за кредитами, взятими суб'єктами господарювання.

Досвід втілення програми засвідчив потребу у:

- консалтинговому супроводі МСП;
- допомозі у розробці бізнес-планів, під які пізніше підприємства користаються механізмом відшкодування відсоткових ставок;
- наданні фінансової підтримки небанківськими установами, адже не кожен суб'єкт господарювання готовий залучати банківські кредити.

Для забезпечення МСП тривалим і надійним джерелом фінансування, потрібно забезпечити функціонування інструментів фінансової підтримки бізнесу. Одним із таких інструментів є гранти або ваучерна підтримка бізнесу – надання безповоротної фінансової допомоги на певні цілі.

¹ <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535>

² http://www.oblrada.lviv.ua/document.php?doc_id%2F919

1. НАДАННЯ ВАУЧЕРІВ В УКРАЇНІ

За результатами аналізу стратегій і програм розвитку малого і середнього підприємництва усіх 24-ох областей України виявлено, що жодна область не надає ваучерної підтримки бізнесу. Лише у Чернігівській обласній програмі розвитку малого і середнього підприємництва передбачається вивчення та реалізація додаткових форм здійснення фінансової підтримки суб'єктів МСП, в тому числі ваучерів.

Водночас, в областях є досвід надання інших форм безповоротної фінансової підтримки малого бізнесу:

- у Вінницькій області – фінансування реалізації бізнес-планів для підприємців-початківців (стартапи);
- у Донецькій області – надання фінансової підтримки суб'єктам МСП на реалізацію проектів;
- у Запорізькій області – фінансування переможців конкурсів бізнес-планів учасників та випускників мережі бізнес-інкубаторів на базі вищих навчальних закладів області.

Здійснений аналіз обласних програм та стратегій розвитку МСП показав, що основними видами фінансової підтримки МСП є:

- компенсація частини відсотків за кредитами;
- фінансово-кредитна допомога;
- мікрокредитування;
- одноразова допомога для започаткування бізнесу для безробітних;
- компенсація частини фактичних витрат у розмірі ЄСВ за працевлаштованих безробітних на нові робочі місця.

Хоча в Україні, на даний час, грантова чи ваучерна підтримка бізнесу зі сторони органів державної влади не практикується, в рамках програм міжнародних організацій та проектів міжнародної технічної допомоги ведеться робота із надання цільової допомоги українському бізнесу, в тому числі фінансової.

Нижче представлено перелік таких організацій та проектів:

1. Інноваційні ваучери в Україні³

Проект з надання Інноваційних ваучерів впроваджує ГО Greencubator в рамках програми FINTECC Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) та за фінансової підтримки EU Neighbourhood Investment Facility.

Інноваційний Ваучер – це безповоротна фінансова підтримка, яка надається українським компаніям для розробки і впровадження кліматичних інновацій.

Отримати Інноваційний Ваучер може український стартап, малий і середній бізнес, які розробляють або впроваджують технології, що скорочують шкідливий вплив на клімат і зменшують витрати енергії.

В рамках програми Інноваційних Ваучерів кліматичними технологіями вважаються будь-які технології, котрі:

- Зменшують використання викопного палива і економлять енергію
- Збільшують рівень використання відновлюваних джерел енергії
- Знижують викиди закису азоту або метану від сільськогосподарських процесів
- Полегшують адаптацію до змін клімату
- Іншим чином зменшують викиди парникових газів

³ <http://innovoucher.com.ua/>

Проекти, що впроваджують інноваційні кліматичні технології передбачають обов'язкову участь у них двох сторін – Апліканта (організації, що подала заявку на отримання ваучера) та Надавача Послуг. Надавач послуг виконує проект на замовлення Апліканта, який розробляє або впроваджує кліматичні технології. Надавач Послуг отримує оплату за рахунок Інноваційного Ваучера при співфінансуванні з боку Апліканта. Бенефіціар (Аплікант, який переміг у конкурсі на отримання Інноваційного ваучера) отримує результати виконаного проекту, які майже повністю оплачуються ЄБРР.

Надавачами послуг можуть бути лише ті компанії, які подали заявку надавача послуг, відповідають визначеним критеріям та внесені у перелік зареєстрованих надавачів послуг на сайті Програми. Це і конструкторські бюро, і агенції з промислового дизайну, і компанії, що здійснюють різноманітні прикладні наукові дослідження. Це можуть бути також юридичні компанії, що допоможуть розробити та захистити право інтелектуальної власності на кліматичні інновації в Україні та за кордоном, компанії, що займаються сертифікацією тощо.

Інноваційні Ваучери надаються на конкурсній основі. Проекти оцінюються експертами програми відповідно до визначених критеріїв оцінки проектів і найкращі отримують фінансову підтримку.

Проекти оцінюються за такими критеріями:

- Потенціал скорочення викидів парникових газів. Якою мірою запропонований проект здатний зменшити викиди CO₂ та інших парникових газів?
- Здатність технології до масштабування і використання / впровадження в інших секторах. Цю технологію / продукт можна масштабувати? Можуть інновації, пов'язані з цією технологією, використовуватися / впроваджуватися в інших секторах / вертикалях / галузях?
- Рівень інновацій. Якою мірою ця технологія / продукт рухатиме межу інновацій? Це абсолютно новий продукт чи лише адаптація / нова версія існуючого рішення?
- Ринковий потенціал. Наскільки ця технологія / продукт / проект може розвинути та надихнути ринок кліматичних інновацій? Чи може вона збільшити частку ринку Бенефіціара або змінити всю екосистему кліматичних інновацій в Україні?

Інноваційні ваучери можуть бути двох категорій:

- Ваучер до 20 тис. євро
- «Мега-ваучери» до 50 тис. євро для компаній із проектами, що мають потенціал стати проривними. Такі проекти мають продемонструвати потенціал та спроможність отримати значні результати в плані впровадження кліматичних інновацій

ЄБРР сплачує грошові кошти в Євро на рахунок Бенефіціара після виконання Бенефіціаром та Надавачем послуг усіх умов надання інноваційного ваучера.

Безповоротна цільова допомога, отримана Бенефіціаром в рамках Програми Інноваційних ваучерів, підлягає оподаткуванню за загальними правилами українського законодавства. ЄБРР та ГО Greencubator у зв'язку із наданням Інноваційного ваучера не виступають податковими агентами Бенефіціарів та не несуть обов'язків щодо утримання та сплати до державного або місцевого бюджету жодних податків і зборів.

В разі отримання Інноваційного ваучера, компанія-отримувач повинна здійснити співфінансування у розмірі 25% від суми отриманого ваучера.

2. Гранти на консалтингові послуги⁴

Гранти на консалтингові послуги надає Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) в рамках Програми консультаційної підтримки малого і середнього бізнесу. Програма дозволяє залучати досвідчених консультантів задля виявлення потреб та розвитку бізнесу.

Гранти (безповоротна фінансова допомога) спрямовані на консалтингові проекти у розмірі 50% від чистої вартості (без ПДВ).

Допомога ЄБРР в рамках Програми консультаційної підтримки малого і середнього бізнесу полягає у:

- пошуку професійних консультантів
- оцінці потреб бізнесу
- супроводі проекту від самого початку до його завершення
- компенсації частини вартості консалтингового проекту у розмірі 50% від вартості проекту (без ПДВ). До 2018 року ця сума становила не більше 10.000 євро на одне підприємство. З 2018 р. ЄБРР змінив підхід і не вказує максимальний розмір відшкодування вартості консалтингового проекту

Напрямами консалтингового проекту можуть бути:

- інформаційні технології
- системи якості
- стратегія
- експортний консалтинг
- маркетинг
- організаційне консультування
- операційна ефективність
- інженерні рішення
- енергоефективність
- управління фінансами

Грант на консалтинговий проект може отримати бізнес, який:

- більше 2-х років на ринку
- більше 50% компанії належить громадянам України
- від 10 до 250 співробітників у штаті компанії
- має потенціал для розвитку
- має гарну ділову репутацію власників
- потребує залучення консультанта (у першу чергу, по незнайомим компанії напрямкам)

3. Бізнес-гранти для переселенців та місцевого населення Донецької та Луганської областей⁵

Конкурс бізнес-грантів проводився у 2015 – 2017 роках Програмою розвитку ООН (ПРООН). Грантова підтримка була спрямована на започаткування, відновлення або розширення підприємницької діяльності.

Кошти гранту могли бути використані, зокрема, на такі види діяльності:

- купівля нового обладнання та/або інструментів для виробництва товарів (надання послуг)
- оренда нежитлових приміщень для здійснення бізнес-діяльності до 2 місяців
- виплату заробітної плати персоналу до 2 місяців

⁴ <https://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/ukraine.html>

⁵ <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/operations/get-involved/business-grants-contest.html>

- забезпечення ресурсами для виробництва товарів та надання послуг
- купівлю франшизи за угодою комерційної концесії (франчайзингу) з відповідним обладнанням

У конкурсі на отримання гранту могли брати участь виключно фізичні особи, які мали офіційний статус внутрішньо переміщених осіб і проживали у підконтрольних уряду України районах Луганської та Донецької областей, а також місцеві мешканці цих регіонів, які повинні підтвердити місце реєстрації свого проживання.

Не могли претендувати на грант особи, в основі бізнес-планів яких була оптова та роздрібна торгівля, в тому числі через інтернет. Окрім цього, не могли претендувати на грант особи, чиї бізнес-плани передбачали придбання обладнання з подальшою його передачею протягом реалізації бізнес-плану в оренду, прокат чи користування іншим особам.

Максимальний розмір гранту на реалізацію одного бізнес-проекту становив:

- до 250.000 грн - для осіб, які в рамках запропонованого бізнес-плану планували створити протягом реалізації бізнес-плану не менше 4-х робочих місць
- до 200.000 грн - хто створюватиме не менше 3-х робочих місць
- до 150.000 грн - ті, хто створюватиме не менше 2-х робочих місць
- до 75.000 грн - для підприємців, що створюватимуть щонайменше 1 робоче місце (під одним робочим місцем розуміється у цьому випадку власне сам підприємець)

Підприємці, які отримували грант, мали зробити власний внесок у реалізацію проекту (в грошовій чи іншій формі, наприклад, безоплатною працею, наданням обладнання, приміщення тощо) у розмірі не менше 25% вартості бізнес-проекту.

Існують також Програми Європейського Союзу, які підтримують розвиток малого і середнього бізнесу в Україні:

- HORIZON 2020 - програма досліджень та інновацій. Надається додаткове фінансування на дослідницькі та інноваційні проекти
- COSME - програма конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу - доступ до кредитів та інструментів фінансування для підприємств малого і середнього бізнесу

Проведений аналіз свідчить про те, що на рівні органів державної влади та місцевого самоврядування не сформована система надання ваучерів на розвиток підприємницької діяльності. Львівська область може стати першою в Україні, яка запровадить цю систему. Це стане добрим прикладом для інших областей, які в майбутньому прийматимуть рішення підтримувати бізнес на своїй території.

2. ДОСВІД ВАУЧЕРНОЇ ПІДТРИМКИ В КРАЇНАХ ЄС

Останніми роками для держав – членів ЄС характерне застосування надання ваучерів – безповоротної фінансової допомоги на розвиток підприємницької діяльності. Ваучери надаються МСП для придбання послуг (науково-дослідних розробок, трансферу технологій, отримання патентів, тестування, інноваційного менеджменту тощо).

За даними Європейської Комісії⁶, перші ваучерні програми стартували у 2007 році. Розподіл кількості ваучерних програм за країнами виглядає наступним чином:

- Португалія – 24
- Чехія – 17
- Іспанія – 17
- Польща – 13
- Франція – 11
- Нідерланди – 10
- Німеччина – 8
- Італія – 8
- Велика Британія – 8
- Угорщина – 6
- Бельгія – 5
- Ірландія – 4

Серед фондів, які надають ваучерну підтримку малому бізнесу, у Польщі та Угорщині (країни-сусіди України), Європейська Комісія відзначила 12 фондів (6 – з Польщі, 5 – з Угорщини), які рекомендовані як кращі практики. Прикладами таких фондів є:

1. Програма ваучерів «Innovative Enterprises»⁷ у Нижньосілезькому воєводстві

Програма реалізовується в рамках Регіональної операційної програми 2014-2020. Бюджет Програми становить 22 млн. євро і формується за рахунок коштів структурних фондів Європейського Союзу (85%), державних фондів (5%) і приватних фондів (10%). Фінансування надається у формі гранту.

Цільовою групою для отримання ваучерної підтримки є малі підприємства.

Ваучерна підтримка надається для:

- Підтримки науково-дослідної діяльності, наприклад для проектів, які пов'язані з промисловими дослідженнями та експериментальними розробками, технологічними інноваціями, розробкою прототипів, оцінкою комерційного потенціалу проекту, придбання результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт
- Створення та розвитку інфраструктури для виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на підприємствах
- Отримання спеціалізованих послуг, які надаються організаціями, що підтримують інноваційні процеси (наприклад технологічними парками, центрами трансферу технологій, бізнес-інкубаторами та ін.)
- Отримання консультаційних послуг від організацій підтримки бізнесу

2. Програма ваучерів «Research and Development Activities -Enterprises»⁸ у Мазовецькому воєводстві

⁶ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/search/site/vouchers>

⁷ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/support-measure/innovative-enterprises>

Програма реалізується в рамках Регіональної операційної програми 2014-2020. Бюджет Програми становить 33 млн. євро і формується за рахунок коштів структурних фондів Європейського Союзу (66,2%), державних фондів (0,2%) і приватних фондів (33,6%). Фінансування надається у формі гранту. Цільовою групою для отримання ваучерної підтримки є малі підприємства.

Ваучерна підтримка надається для:

- Підтримки науково-дослідної діяльності на підприємствах, наприклад для проектів, пов'язаних із промисловими дослідженнями та експериментальними розробками, технологічними інноваціями, розробкою прототипів, оцінкою комерційного потенціалу проекту, придбання результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт
- Розробки та впровадження інновацій на підприємствах
- Створення та розвитку інфраструктури для виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на підприємствах
- Проведення експериментів та пошук ніші для розвитку та інновацій
- Розвитку регіональної інноваційної системи, наприклад підготовка підприємств до об'єднання у мережі, поширення знань та інструментів у сфері комерціалізації технологій, підготовка спеціалізованих звітів щодо існуючих технологій та можливостей науково-промислового співробітництва

3. Програма ваучерів «Innovative Firms»⁹ у Вармінсько-Мазурському воєводстві

Програма реалізується в рамках Регіональної операційної програми 2014-2020. Бюджет Програми становить 14,2 млн. євро і формується за рахунок коштів структурних фондів Європейського Союзу (52%), державних фондів (6%) і приватних фондів (42%). Фінансування надається у формі гранту. Цільовою групою для отримання ваучерної підтримки є малі підприємства.

Ваучерна підтримка надається для:

- Створення та розвитку інфраструктури для виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на підприємствах
- Отримання консультаційних послуг від організацій підтримки бізнесу
- Розробки та впровадження інновацій на підприємствах
- Підтримки науково-дослідної діяльності на підприємствах, наприклад для проектів пов'язаних із промисловими дослідженнями та експериментальними розробками, технологічними інноваціями, розробкою прототипів, оцінкою комерційного потенціалу проекту, придбання результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт

У 2015 – 2017 роках в Угорщині діяла **програма «Інноваційний ваучер»¹⁰**.

Програма ваучерної підтримки розпочата в рамках Операційної програми економічного розвитку та інновацій і діяла в 6-ти регіонах Угорщини. Бюджет Програми «Інноваційний ваучер» становив 950 тис. євро (300 млн. угорських форинтів) і формувався за рахунок коштів структурних фондів Європейського Союзу. Фінансування надавалося у формі гранту.

Основні умови програми «Інноваційний ваучер» в Угорщині:

- Сума одного ваучера – від 1 до 5 млн. угорських форинтів (орієнтовно від 100 до 500 тис. грн. еквівалент)
- За рахунок ваучера можна покрити максимум 75% вартості послуг. Решту – за кошти МСП

⁸ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/support-measure/makroregion-wojew%C3%B3dztwo-mazowieckie/research-and-development-activities-enterprises>

⁹ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/support-measure/innovative-firms>

¹⁰ https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/search/site/vouchers?f%5B0%5D=im_field_regions%3A1294

- Ваучером можуть скористатися малі та середні підприємства, які не здійснюють науково-дослідної діяльності, але мають конкурентоздатну продукцію, технології або послуги
- Ваучери можуть бути використані для оплати консультаційних послуг, тестування та оцінку продукції, доступу до лабораторного обладнання та для оплати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт
- Порядок співпраці МСП та підрядників полягає в тому, що МСП звертаються до постачальників послуг, обговорюють свої ідеї та отримують експертну підтримку
- Максимальна тривалість одного проекту з використанням ваучера – 6 місяців

На даний момент важко оцінити успішність ваучерів у Польщі. В описі кожного ваучера зазначено, що занадто рано судити про успіх, адже результати перших конкурсів із надання ваучерів поки не відомі. Така ж ситуація із ваучерами в Угорщині – занадто рано судити про їх успіх, адже оцінка впливу не проводилась.

Проаналізувавши інформацію про функціонування ваучерної підтримки в Польщі, можна виділити такі основні рекомендації та зауваження, про які повинні врахувати регіональні зацікавлені сторони, які хочуть започаткувати механізм надання ваучерів у своєму регіоні:

- Потрібно визначити достатній рівень фінансування для виконання запланованих заходів
- Потрібно впровадити комплексний і відкритий процес відбору потенційних бенефіціарів та чіткі і зрозумілі критерії їх відбору
- Необхідно підготувати належний механізм, який дає змогу бенефіціарам обрати надійних постачальників послуг (механізм пре-кваліфікації)
- Розробити підтримку таким чином, щоб консолідувати пропозицію різних провайдерів послуг під одні цілі
- Спрямувати фінансування на найбільш ефективних постачальників послуг
- Небажана участь у великій кількості проектів, що стосуються різних тем, оскільки це розсіює зусилля і потребує більше часу та ресурсів
- Потрібно впровадити професійне та гнучке управління програмою надання ваучерів
- Варто забезпечити періодичну оцінку якості надання ваучерів
- Необхідно максимально поширювати інформацію серед потенційних бенефіціарів про процедури отримання ваучерів та переваги від їх використання

Досвід надання ваучерної підтримки в Угорщині показує, що потрібно врахувати такі основні рекомендації при впровадженні ваучерної підтримки:

- Ваучерна підтримка є ефективною у поєднанні з іншими видами підтримки, тобто як частина комплексної підтримки
- Потрібно ретельно контролювати вартість ваучерів
- Необхідно проводити постійну оцінку впливу від надання ваучерів

Висновки з польського та угорського досвіду для планованої ваучерної програми у Львівській області:

- Зважаючи на обмежені ресурси Програми (55 тис. грн. на один ваучер), недоцільно планувати капіталоємкі та дорогі проекти, наприклад виготовлення прототипів промислового обладнання/товарів, або проекти трансферу технологій
- Фокусуватись на компанії, які мають конкурентоспроможні продукти, але не здійснюють інноваційної діяльності
- Поєднати ваучерну підтримку з програмою консультацій для бізнесу ЄБРР або надавати ваучери там, де можливо залучити зовнішній капітал

- Визначити теми для надання ваучерів, наприклад виведення на ринок нових видів продукції, брендування та оцінка інвестиційних кейсів тощо
- Отримувачі ваучерів повинні отримати професійно допомогу. Тому доцільним є попереднє визначення компаній, які надаватимуть суб'єктам МСП послуги, що будуть покриватися за рахунок ваучерів
- Забезпечити легкий і відкритий набір учасників на отримання ваучерів, уникаючи упередженості та конфліктів інтересів
- Потрібно проводити постійну оцінку впливу, щоб краще реагувати на потреби МСП

Враховуючи досвід країн ЄС із використання ваучерів як інструменту підтримки розвитку МСП, досвід роботи агенції PPV Knowledge Networks (центру інформаційної підтримки бізнесу у м. Львові) з малим бізнесом у Львівській області та реалістичний прогноз щодо розміру планованих ваучерів під час пілотної фази їх впровадження – максимально 50 тис. грн. на один ваучер – пропонується наступна логіка інтервенції:

| Проблема | Механізм інтервенції | Очікуваний ефект |
|--|--|---|
| <p>Компанії повільно виводять на ринок нові продукти, передовсім товари, мало використовують фахівців для дизайну продуктів, оцінки потреб споживачів та прототипування. Більшість компаній розробляють нові види продукції всередині компаній без застосування взаємодії, що унеможлиблює переливи ноу-хау та зменшує конкурентоспроможність.</p> | <p>Ваучери на інновації для підтримки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Залучення фахівців (промислових дизайнерів, продакт-менеджерів, маркетологів, технологів, інженерів тощо) для розробки нової продукції (проектно-конструкторських робіт); • Придбання прав інтелектуальної власності для потреб розробки продукції; • Сертифікації продукції відповідно до державних технічних норм (підготовка технічної документації, супровід процесу сертифікації тощо). <p>Фокус на компаніях, що виробляють фізичні товари з високою доданою вартістю (створюються права інтелектуальної власності). Вірогідність завершення процесу виведення продукту на ринок або залучення коштів для наступних фаз розробки продукції.</p> | <p>Пришвидшення виведення продукції на ринки – кількість нових видів продукції, що виводиться на ринки; Стимулювання підвищення доданої вартості у бізнесі (технологічність).</p> |
| <p>У Львівській області є значна кількість підприємств, у яких відсутні маркетингові матеріали. Компанії виготовляють гарні та якісні продукти, проте не вміють подавати це на ринку. У них відсутні веб-сторінки, бренди, маркетингові матеріали, що впливає на здатність компаній продавати</p> | <p>Маркетингові ваучери для підтримки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Створення або оновлення брендів (компаній, продуктів або колекцій) - розробки; • Впровадження маркетингових матеріалів – друкованих, онлайн (сайти, публікації, | <p>Підвищення рівня мікро та малого бізнесу – створення брендів допомагає підвищити капіталізацію бізнесів. Використання маркетингових ваучерів призвичаїть компанії до їх повторного використання, без ваучерів – створення та розширення внутрішнього</p> |

| | | |
|---|--|---|
| <p>свій товар, зменшує оборот в економіці</p> | <p>відео матеріали тощо) Пріоритет для компаній, що мають обмежений досвід роботи з маркетинговими фахівцями. Чітко визначена потреба – запуск нового продукту, потреба у матеріалах для виставки, вихід на експорт, відсутність інформації про компанії у відкритому доступі тощо.</p> | <p>ринку для креативних агентств. Виховання попиту на професійні послуги з маркетингу та комунікацій.</p> |
| <p>МСП часто здійснюють діяльність без визначеної стратегії, що призводить до розфокусування, витрачання часу на можливості, до яких вони наразі не готові (наприклад вихід на експорт за відсутності персоналу та фінансових ресурсів).</p> | <p>Ваучери на консалтингові послуги для підтримки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проведення сесій для визначення стратегії розвитку бізнесу та пріоритетних напрямків діяльності; • Оцінка сценаріїв розвитку компаній та визначення стратегії у структурованому процесі. <p>Пріоритет для компаній, які мають обмежений персонал (до 10 людей на управлінських посадах), не мають досвіду роботи з консультантами із стратегічного планування. Можливість подальшого подання на грантову програму підтримки консалтингових проектів програми EU4Business.</p> | <p>Кількість компаній із визначеною стратегією розвитку – підвищення зрілості бізнесу. Економія часу персоналу компаній на залучення до проектів, що не відповідають поточному стану розвитку бізнесу.</p> |
| <p>МСП стикаються з фінансовими бізнес-можливостями (залучення капіталу, використання позикових коштів, зовнішнього фінансування, можливості придбати активи або інвестування), водночас не мають можливості швидко та оперативно оцінити доцільних таких фінансових можливостей.</p> | <p>Ваучери на консалтингові послуги для підтримки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оцінки бізнес-кейсів для інвестування власних ресурсів (наприклад розробки нових видів продукції, виходу на нові ринки, створення власного виробництва, придбання / продаж активів тощо) – оцінка доцільності; • Оцінки інвестиційної привабливості та визначення вартості бізнесу для залучення інвестицій – оцінка бізнесу; • Процесу структурування входження інвесторів або бізнес-партнерів в капітал бізнесу. <p>Чіткий опис бізнес-кейсу – або наявність потенційних інвесторів, або необхідність прийняти стратегічне рішення щодо інвестування</p> | <p>Кількість фінансових операцій на рівні капіталу (продаж / придбання), зростання капітальних інвестицій малого бізнесу. Залучення подальших грантів для розробки бізнес-проектів.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | <p>власних коштів тощо. Можливість подальшого подання на грантову програму підтримки консалтингових проектів програми EU4Business.</p> | |
| <p>Українські виробники мають можливість виходу на ринки ЄС. Водночас існують нетарифні бар'єри, наприклад сертифікація відповідності виробничих процесів вимогам ЄС. Існують програми ЄБРР (TAS/BAS) та проекти ЄС (інформаційні) щодо цього. Проте, частина МСП не може обрати фокус та правильно сформувався заявку на ці програми, що призводить до відмов та невикористання коштів.</p> | <p>Ваучери на консалтингові послуги для підтримки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Підготовки експортної стратегії компанії; • Визначення операційного та юридичного структурування виходу на іноземні ринки (реєстрації компанії за кордоном чи роботи з дистриб'юторами тощо); • Розробка дорожньої карти сертифікації продукції для можливості експорту в країни ЄС; • Реалізація наступних пунктів / кроків експортної стратегії компанії. <p>Наявність продуктів та доведеного попиту в Україні (сильна позиція на материнському ринку). Наявність управлінської команди (понад 10 менеджерів). Можливість подальшого подання на грантову програму підтримки консалтингових проектів програми EU4Business або/та програми Офісу з просування експорту.</p> | <p>Кількість компаній з експортною стратегією. Залучення подальших грантів для розробки бізнес-проектів.</p> |

Через обмежений фінансовий ресурс під час пілотної фази впровадження Завдання 4. «Ваучерна підтримка бізнесу» Програми підвищення конкурентоспроможності Львівської області, не рекомендовано спрямовувати ваучери на такі цілі:

1. Інноваційні ваучери
 - Проведення енерго та ресурсоаудитів, планів зменшення споживання продукції та термомодернізації
 - Підготовка техніко-економічних обґрунтувань (ТЕО) та проектно-кошторисних документацій (ПКД)
 - Установлення, монтаж, капітальний та поточний ремонт, технічне обслуговування машин і устаткування
 - Розробка, модифікація, налаштування і технічна підтримка програмного забезпечення
- Проведення технічних випробувань та досліджень
2. Маркетингові ваучери
 - Розміщення реклами
 - Проведення маркетингових досліджень/аналізу, опитувань громадської думки/думки споживачів

- Навчання для персоналу на тематику маркетингу, продажів або суміжних тем
- 3. Ваучери на консалтингові послуги
 - Проведення аудиту діяльності компанії
 - Розробка навчальних програм та участь персоналу у навчальних заходах

Сукупно, впровадження такого підходу до ваучерної підтримки бізнесу дозволить:

1. Підвищити зрілість малого бізнесу
 - Поява стратегій розвитку
 - Маркетингово-комунікаційна стратегія
2. Підвищити вартість малого бізнесу
 - Наявність брендів
 - Інновативні продукти
 - Наявність стратегії розвитку
3. Стимулювати розвиток нових ринків
 - Маркетингово-комунікаційні агенції
 - Промислові дизайнери
 - Професійні консультанти
4. Підвищити інвестиційну активність малого бізнесу
 - Збільшити обсяги інвестицій малим бізнесом
 - Підвищити залучення капіталу малим бізнесом

3. ІСТОТНІ УМОВИ НАДАННЯ ВАУЧЕРІВ НА РОЗВИТОК МСП

За результатами аналізу європейського досвіду ваучерної підтримки МСП та враховуючи потреби підприємців у Львівській області, рекомендуємо враховувати наступні істотні умови запуску пілотної схеми надання ваучерів для розвитку МСП у Львівській області:

Розмір ваучерів

- Не більше 50.000 грн. на маркетингові ваучери та ваучери на консалтингові послуги
- Не більше 100 тис. грн. на інноваційні ваучери
- Співфінансування – 50%

Види робіт для різних типів ваучерів

- Для інноваційних ваучерів – дослідження та розробка нових видів продукції, ліцензування, патентування, захист авторського права тощо
- Для маркетингових ваучерів – створення сайтів, брендів продукції, маркетингові матеріали, участь у маркетингових заходах тощо
- Для ваучерів на консалтинг – діагностика бізнесу, розробка бізнес-стратегій, бізнес-моделей, розробка та оцінка бізнес-кейсів та інвестиційних кейсів, оцінка бізнесу для залучення інвестицій тощо

Критерії оцінки заявок на ваучери та загалом оцінки впливу ваучерної програми

- Рівень збільшення обсягів продажів компаній-отримувачів ваучерів
- Рівень зростання експорту
- Кількість введених на ринок нових видів продукції або послуг
- Вплив результатів реалізації проекту на підвищення капіталізації бізнесу – створення інтелектуальної власності, залучення інвестицій, тощо
- Вплив результатів реалізації проекту на розвиток управлінських функцій всередині компанії

Процедура надання

- Чіткий графік з прив'язкою до конкретних дат (щоквартальний орієнтир)
- Максимально 3 місяці на оцінку, надання згоди та підписання договору з підрядником (або відмову)
- Максимально використання електронного способу подання документів
- Прозорість – надання інформації про подані заявки на сторінці програми
- Обов'язок комунікації наданої підтримки з боку програми для отримувачів

Оцінювання

- Комісія у складі 5 осіб, по одному від ЛОДА та ЛОР та три від організацій підтримки бізнесу
- Декларації доброчесності експертів (членів комісії)
- Чіткі критерії оцінювання з обов'язковим описом оцінки за кожним критерієм
- Розміщення результатів оцінки (деперсоніфікованих) та сторінці програми

Оцінка ефективності та впливу

- Збирати дані від отримувачів ваучерів дані про ключові показники діяльності компанії (персонал, обороти, активи) після затвердження ваучеру
- Збирати дані про стан отримувачів ваучерів після 1 року та 2 років з моменту отримання ваучеру
- Закласти стимулювання створення ТОВ отримувачами (фінансовий стимул)

4. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО МЕХАНІЗМУ НАДАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ, МАРКЕТИНГОВИХ ВАУЧЕРІВ ТА ВАУЧЕРІВ НА КОНСАЛТИНГОВІ ПОСЛУГИ ДЛЯ МСП

Для вирішення проблеми обмеженого доступу малого і середнього підприємництва (далі – МСП) до фахової експертизи, рекомендується запровадити механізм надання інноваційних, маркетингових ваучерів та ваучерів на консалтингові послуги для МСП.

Для забезпечення системи надання ваучерів рекомендується до Програми підвищення конкурентоспроможності Львівської області включити Завдання 4. «Ваучерна підтримка бізнесу».

Загальна мета надання ваучерів – покращення доступу МСП до фахової експертизи для розвитку підприємницької діяльності.

Основними показниками, за якими вимірюватиметься ефективність надання ваучерів стануть:

- рівень збільшення обсягів продажів компаній-отримувачів ваучерів
- рівень зростання експорту
- кількість виведених на ринок нових видів продукції або послуг
- вплив результатів реалізації проекту на підвищення капіталізації бізнесу – створення інтелектуальної власності, залучення інвестицій, тощо
- вплив результатів реалізації проекту на розвиток управлінських функцій всередині компанії

Завдання 4. Ваучерна підтримка бізнесу

Виконання Завдання 4 здійснюється шляхом надання інноваційних, маркетингових ваучерів та ваучерів на консалтингові послуги (далі – ваучери).

Ваучери – це безповоротна фінансова допомога для МСП – юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які перебувають на різних системах оподаткування, на відшкодування частини вартості товарів, робіт і послуг згідно із вимогами цієї Програми.

Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації надає ваучери суб'єктам МСП у розмірі:

- Не більше 50.000 грн. на маркетингові ваучери та ваучери на консалтингові послуги
- Не більше 100 тис. грн. на інноваційні ваучери

Фізичним особам-підприємцям, які впродовж року після отримання ваучера створили юридичну особу або стали одним із її засновників надається бонус у розмірі 5 тис. грн.

Співфінансування суб'єктів МСП для отримання ваучера повинне становити не менше 50% суми, яку вони отримують в рамках Завдання 4 цієї Програми.

Кожен суб'єкт МСП впродовж року може отримати 1 (один) ваучер на відшкодування частини вартості товарів, робіт і послуг, які він оплатив будь-якій юридичній особі чи фізичній особі-підприємцю, що входять до затвердженого Департаментом економічної політики Львівської обласної державної адміністрації переліку організацій, що пройшли пре-кваліфікацію і можуть брати участь у Програмі, та які офіційно зареєстровані в Україні і мають право на здійснення відповідних видів діяльності.

В рамках Завдання 4 Програми надаються ваучери на такі цілі:

Інноваційні ваучери

Рекомендовані:

- Дослідження та розробка нових видів продукції, що може включати конструкторські послуги, моделювання продукту, промисловий дизайн для продукту, налаштування продукту для нового типу клієнтів, розробка алгоритмів, тощо
- Сертифікація, що може включати отримання національних сертифікатів та проведення сертифікації в міжнародних організаціях
- Патентування
- Ліцензування
- Реєстрація авторського права
- Використання послуг конструкторських лабораторій, майстерень, посередників для виготовлення прототипів тощо

Не рекомендовані:

- Проведення комплексного енергоаудиту компанії (виробництва) чи окремих виробничих об'єктів
- Проведення ресурсаудиту (електрика, газ, вода, тепло, вхідні ресурси, сировина) для виробничих об'єктів
- Підготовка планів термомодернізації
- Підготовка планів зменшення споживання ресурсів
- Підготовка техніко-економічних обґрунтувань
- Підготовка проектно-кошторисних документацій
- Реєстрація торгової марки
- Проведення технічних випробувань та досліджень
- Тестування, що може включати тестування конкретного обладнання чи програмного забезпечення
- Розробка, модифікація, налаштування та технічна підтримка програмного забезпечення (системного програмного забезпечення, прикладних програм, баз даних, веб-сайтів), яке дозволяє оптимізувати діяльність
- Планування та проектування інтегрованих комп'ютерних систем, які поєднують апаратні засоби, програмне забезпечення та комунікаційні технології
- Капітальний ремонт і модернізація машин і устаткування, які використовуються у виробничому процесі
- Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення
- Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування
- Установлення та монтаж машин і устаткування

Маркетингові ваучери

Рекомендовані:

- Створення/оновлення веб-сайтів, їх просування
- Розробка бренду продукції, логотипу, дизайну упаковки
- Поширення продукції в он-лайн магазинах
- Розробка і видання (друк) візуальних рекламних матеріалів (листівки, брошури, флаєри, рекламні каталоги, довідники тощо)
- Участь у маркетингових заходах (виставки, промоційні кампанії, ярмарки, бізнес-покази або інші подібні заходи)

Не рекомендовані:

- Розміщення реклами

- Проведення маркетингових досліджень/аналізу
- Проведення опитувань громадської думки/думки споживачів
- Підвищення компетенцій (навчання) для персоналу на тематику маркетингу, продажів або суміжних тем

Ваучери на консалтингові послуги

Рекомендовані:

- 1) Експертне консультування з питань ведення бізнесу, суть якого полягає в діагностиці проблемної ситуації, розробці рішень і рекомендацій для їх впровадження, що може включати:
- 2) Підготовка досліджень і розробок, призначених для підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності бізнесу, що може включати:
 - Підготовку бізнес-моделі, бізнес-плану, фінансового плану
 - Підготовку експортної стратегії компанії
 - Налагодження бізнес-процесів
 - Розробка дорожньої карти сертифікації продукції для можливості експорту в країни ЄС
 - Визначення операційного та юридичного структурування виходу на іноземні ринки (реєстрації компанії за кордоном чи роботи з дистриб'юторами тощо)
 - Оцінка інвестиційної привабливості та визначення вартості бізнесу для залучення інвестицій - оцінка бізнесу
 - Оцінки бізнес-кейсів для інвестування власних ресурсів (наприклад розробки нових видів продукції, виходу на нові ринки, створення власного виробництва, придбання / продаж активів тощо) – оцінка доцільності
- 3) Консультаційні послуги із визначення напрямків розвитку бізнесу, здійснення стратегічного й операційного планування, з фінансових питань, маркетингової і кадрової політики, планування виробництва, що може включати:
 - Проведення сесій для визначення стратегії розвитку бізнесу та пріоритетних напрямків діяльності
 - Оцінка сценаріїв розвитку компаній та визначення стратегії у структурованому процесі
 - Реалізація наступних пунктів / кроків експортної стратегії компанії

Не рекомендовані:

- Проведення незалежного аудиту діяльності компанії
- Участь персоналу у навчальних заходах
- Розробка спеціалізованих навчальних програм

Вимоги до МСП, які можуть отримати ваучер

Для участі у конкурсі на отримання ваучерів може звернутися будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який відповідає таким вимогам:

- 1) Підпадає під визначення малого і середнього згідно з положеннями Господарського кодексу України
- 2) Має зареєстроване місцезнаходження на території Львівської області
- 3) Немає заборгованості із виплати заробітної плати та сплати податків
- 4) Виробляють фізичний продукт (самостійно або із залученням підрядних організацій, але є власниками прав інтелектуальної власності) або надають сервіси з високою доданою вартістю.

Процедура подання документів на конкурс із надання попередньої згоди на отримання ваучерів

Відбір суб'єктів МСП, на яких поширюється дія Програми у частині Завдання 4, проводиться на конкурсній основі. Для цього департаментом економічної політики

Львівської обласної державної адміністрації проводиться конкурс із надання попередньої згоди на отримання ваучерів.

Для участі у конкурсі на отримання попередньої згоди на отримання ваучерів, будь-який суб'єкт МСП, який відповідає вимогам Завдання 4 цієї Програми, подає електронною поштою у Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації пакет документів.

Прийом документів на участь у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучерів триває постійно за наявності фінансового ресурсу.

Пакет документів на участь у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучерів:

- 1) Проект розвитку бізнесу згідно з формою, визначеною у Додатку 1 до цієї Програми.
- 2) Декларація доброчесності учасника згідно з формою, визначеною у Додатку 2 до цієї Програми

Подані документи реєструються в електронному журналі реєстрації, який публікується на сайті Львівської обласної державної адміністрації, із зазначенням виключно порядкового номера у хронологічному порядку прийняття, опису вкладення (кількість сторінок, додатки тощо). Після реєстрації документів, особі, яка їх подала (керівнику суб'єкта МСП), надсилається інформація про реєстрацію із зазначенням дати отримання документів, назви суб'єкта господарювання, порядкового номера у журналі реєстрації.

Експертна комісія

Рейтингове оцінювання проектів розвитку бізнесу проводить Експертна комісія, затверджена Департаментом економічної політики Львівської обласної державної адміністрації, до складу якої входять 5 осіб:

- Представник Департаменту економічної політики Львівської обласної державної адміністрації
- Представник постійної комісії Львівської обласної ради з питань будівництва, житлово-комунального господарства, енергоефективності, альтернативної енергетики, промисловості та інвестиційної політики Львівської обласної ради
- Представники організацій підтримки бізнесу у складі 3 осіб

Відбір представників організацій бізнесу до складу Експертної комісії проводить Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації.

Для участі у відборі до складу Експертної комісії, представники організацій підтримки бізнесу повинні подати у Департамент економічної політики наступний пакет документів:

- Рішення керівника організації підтримки бізнесу про делегування представника до складу Експертної комісії
- Резюме представника організації підтримки бізнесу у довільній формі, але з обов'язковим зазначенням досвіду співпраці із бізнесом та досвідом оцінювання
- Декларацію доброчесності експерта з оцінювання проектів розвитку бізнесу згідно з формою, визначеною у Додатку 3 до цієї Програми.

За результатами розгляду документів від представників організацій підтримки бізнесу, керівництвом Департаменту економічної політики приймається рішення про включення обраних осіб до складу Експертної комісії.

Головою Експертної комісії є представник Департаменту економічної політики Львівської обласної державної адміністрації. Секретар комісії обирається членами комісії із її представників шляхом голосування на першому засіданні комісії.

Члени Експертної комісії працюють на громадських засадах.

Процедура надання попередньої згоди на отримання ваучерів

Попередня згода на отримання ваучерів надається суб'єктам МСП за результатами рейтингового оцінювання проектів розвитку бізнесу.

У перший робочий день останнього місяця кожного кварталу, департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації передає отримані пакети документів членам Експертної комісії для проведення рейтингового оцінювання.

Документи, отримані після першого робочого дня останнього місяця кожного кварталу, подаються на оцінювання у наступному кварталі.

Засідання Експертної комісії проводяться не раніше 10 числа останнього місяця кожного кварталу.

Експертна комісія проводить аналіз проектів розвитку бізнесу на предмет економічної ефективності та відповідності вимогам Програми.

Рейтингове оцінювання проектів розвитку бізнесу, поданих на конкурс, відбуватиметься за такими критеріями:

- вплив результатів реалізації проекту на збільшення обсягів продажів
- вплив результатів реалізації проекту на створення нових видів продукції або послуг
- вплив результатів реалізації проекту на зростання експорту
- вплив результатів реалізації проекту на підвищення капіталізації бізнесу – створення інтелектуальної власності, залучення інвестицій, тощо
- вплив результатів реалізації проекту на розвиток управлінських функцій всередині компанії

Після закінчення процесу оцінювання проектів розвитку бізнесу, департамент економічної політики визначає середній арифметичний бал кожного проекту згідно з поданими експертами формами оцінювання.

Результати оцінювання по кожному проекту розвитку бізнесу оприлюднюються на засіданні Експертної комісії, на якому і приймається рішення про надання попередньої згоди на отримання ваучерів тим суб'єктам МСП, проекти розвитку бізнесу яких набрали найбільше балів.

У 10-ти денний термін після проведення рейтингового оцінювання проектів розвитку бізнесу результати оцінювання згідно з поданими експертами формами оцінювання публікуються на сайті Львівської обласної державної адміністрації. При цьому опубліковується лише № експерта без зазначення його прізвища та ім'я.

Кількість переможців у конкурсі обмежується обсягом фінансування по Завданню 4 Програми. Якщо декілька суб'єктів МСП набрали однакову кількість балів, а обсяг фінансування не дозволяє їх усіх визнати переможцями, то переможцями є ті суб'єкти МСП, які швидше подали документи на конкурс.

Після проведення конкурсу із надання попередньої згоди на отримання ваучерів та визначення його результатів, департамент економічної політики впродовж 10

робочих днів офіційно письмово повідомляє переможців конкурсу про можливість отримати ваучер на відшкодування частини вартості товарів, робіт і послуг.

Критерії оцінювання проектів розвитку бізнесу

Кожен член Експертної комісії оцінює подані проекти розвитку бізнесу за наступною формою:

| Номер проекту розвитку бізнесу | Прізвище, ім'я експерта (не зазначається при опублікуванні оцінок) | № експерта (зазначається при опублікуванні оцінок) |
|--|--|--|
| Критерії | Сума балів (максимум 5 балів, крок оцінювання 1 бал) | Обґрунтування балу (від 20 до 100 слів) |
| Вплив результатів реалізації проекту на збільшення обсягів продажів | | |
| Вплив результатів реалізації проекту на створення нових видів продукції або послуг | | |
| Вплив результатів реалізації проекту на зростання експорту | | |
| Вплив результатів реалізації проекту на підвищення капіталізації бізнесу | | |
| Вплив результатів реалізації проекту на розвиток управлінських функцій у компанії | | |
| Загальна кількість балів | | |
| Прізвище, ім'я, по батькові експерта | | |
| Підпис експерта | | |

Шкала оцінювання

0 балів – відсутня інформація щодо впливу на даний критерій

1 бал – інформацію щодо впливу на даний критерій подано неповно та непереконливо для оцінювання

2 бали – слабкі сторони даного критерію видимі більше, ніж сильні

3 бали – інформація щодо проекту частково відповідає критерію оцінювання

4 бали – інформація щодо проекту має чіткі риси, які вказують на те, що проект відповідає даному критерію

5 балів – інформація щодо проекту є досконалою відповідно до даного критерію

Конфлікт інтересів

У випадку, якщо у члена Експертної комісії виникає конфлікт інтересів при оцінюванні проекту розвитку бізнесу конкретного суб'єкта МСП, цей член комісії зобов'язаний повідомити про це на засіданні Експертної комісії і відмовитися від оцінювання цього проекту.

В такому випадку, середній арифметичний бал проекту розвитку бізнесу визначається без урахування балів члена комісії, в якого виник конфлікт інтересів при оцінюванні.

Якщо член Експертної комісії здійснив оцінювання проекту розвитку бізнесу при наявності неоголошеного конфлікту інтересів, факт якого виявлений після оцінювання, Експертна комісія на своєму засіданні може прийняти рішення про скасування результатів оцінювання проекту розвитку бізнесу конкретного МСП. В такому випадку суб'єкт МСП повинен повернути суму отриманого ваучера.

Конфлікт інтересів виникає, якщо існують умови, визначені у Декларації добросовісності експерта з оцінювання проектів розвитку бізнесу.

Процедура отримання ваучерів

Після отримання повідомлення про надання попередньої згоди на отримання ваучера на відшкодування частини вартості товарів, робіт і послуг, суб'єкт МСП впродовж 3 (трьох місяців) може звернутися у департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації для отримання ваучера.

Щоб отримати ваучер, суб'єкт МСП, якому надано попередню згоду на отримання ваучера, повинен укласти Договір на купівлю товарів, виконання робіт чи надання послуг з однією юридичною особою чи фізичною особою-підприємцем, що входять до затвердженого Департаментом економічної політики Львівської обласної державної адміністрації переліку організацій, що пройшли пре-кваліфікацію і можуть брати участь у Програмі та оплатити його вартість.

Після цього, суб'єкт МСП повинен подати у Департамент економічної політики заяву на отримання ваучера та копії документів, які підтверджують оплату вартості товарів, робіт і послуг на цілі, визначені у Завданні 4 Програми та відповідають цілям, визначеним у проекті розвитку бізнесу. Такими документами є:

- 1) Договір на купівлю товару, виконання робіт чи надання послуг
- 2) Документ, який підтверджує належне виконання Договору (акт прийому передачі виконаних робіт чи наданих послуг, видаткова накладна, тощо)
- 3) Документ, який підтверджує здійснення оплати (банківська виписка, платіжне доручення, тощо)
- 4) Копію результатів виконання Договору (якщо це можливо)

Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації перевіряє документи на відповідність вимогам Завдання 4 цієї Програми та протягом 10 (десяти) робочих днів зобов'язаний прийняти рішення щодо можливості надання ваучера.

У випадку відповідності документів, поданих суб'єктом МСП, вимогам Завдання 4 цієї Програми, департамент економічної політики протягом 10 (десяти) робочих днів із дня прийняття рішення, зобов'язаний перерахувати на розрахунковий рахунок суб'єкта МСП, визначений у заяві на отримання ваучера, суму коштів на відшкодування частини вартості товарів, робіт і послуг в розмірі, визначеному у заяві на отримання ваучера.

Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації формує реєстр отримувачів ваучерів, у якому зазначається: порядковий номер, назва суб'єкта МСП, код ЄДРПОУ/ідентифікаційний номер, місце державної реєстрації суб'єкта МСП, сума отриманого ваучера, ціль, на яку отримано ваучер, підстава для отримання ваучера.

У випадку невідповідності документів, поданих суб'єктом МСП, вимогам Завдання 4 цієї Програми, департамент економічної політики протягом 10 робочих днів із дня прийняття рішення, зобов'язаний повідомити суб'єкта МСП про невідповідність документів вимогам Завдання 4 цієї Програми.

Суб'єкт МСП має право доопрацювати документи і протягом 10 (десяти) робочих днів подати виправлений пакет документів у департамент економічної політики. У випадку ненадання впродовж визначеного терміну виправленого пакету документів, даний суб'єкт МСП втрачає право на отримання ваучера.

У випадку втрати суб'єктом МСП права на отримання ваучера, департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації зобов'язаний повідомити суб'єкта МСП, який має найвищий бал згідно із рейтинговим оцінюванням, проте не визначений переможцем у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучера, про те, що йому надано попередню згоду на отримання ваучера.

Надання ваучера суб'єкту МСП, який отримав попередню згоду на отримання ваучера внаслідок втрати такого права іншим суб'єктом, відбувається згідно із вимогами Завдання 4 цієї Програми.

Фізичні особи-підприємці, які впродовж року після отримання ваучера створили юридичну особу або стали одним із її засновників, для отримання бонусу у розмірі 5 тис. грн. повинні подати у Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації заяву і Випуску із Єдиного державного реєстру.

Надання ваучера суб'єкту МСП відбувається згідно із вимогами Завдання 4 цієї Програми.

Комунікація отриманого ваучера зі сторони МСП

Суб'єкти МСП зобов'язані на усіх матеріалах, розроблених за рахунок ваучера, розміщувати повідомлення наступного змісту: «Цей матеріал розроблено за рахунок ваучера, який отриманий в рамках Програми підвищення конкурентоспроможності Львівської області».

Оцінка ефективності впровадження ваучерної підтримки бізнесу

Оцінка ефективності ваучерної підтримки бізнесу вимірюватиметься шляхом проведення порівняльної оцінки стану компаній-отримувачів ваучерів до моменту отримання ваучерної підтримки (початковий стан) з інформацією про стан компаній через два роки після використання ваучера.

МСП, які отримали ваучер, зобов'язані у місячний термін після закінчення 2 років з моменту його отримання, подати у Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації показники фінансово-господарської діяльності за формою, поданою у таблиці.

| Показник | 1 рік після отримання ваучера | 2 рік після отримання ваучера |
|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Обсяг продажів | | |
| Обсяг експорту | | |
| Нові види продукції або послуг | | |

Якщо у місячний термін після закінчення 2 років з моменту отримання ваучера суб'єкт МСП не подав показників фінансово-господарської діяльності за відповідною формою, Департамент економічної політики повинен офіційно звернутися до цього МСП з проханням подати показники.

У випадку, якщо впродовж місяця від суб'єкта МСП не надійшло відповіді на звернення Департаменту економічної політики щодо подання показників фінансово-господарської діяльності, такий суб'єкт МСП втрачає на 3 роки право на участь у програмах, які виконує Департамент економічної політики Львівської обласної державної адміністрації.

**Форма проекту розвитку бізнесу
для отримання ваучерів**

| | |
|-------------------------------------|--|
| Назва організації | |
| Організаційно-правова форма | |
| Код ЄДРПОУ | |
| Види діяльності згідно із КВЕД 2010 | |
| Адреса організації | |
| Телефон | |
| Електронна пошта | |
| Прізвище, ім'я контактної особи | |
| Посада контактної особи | |
| Телефон | |
| Електронна пошта | |

1. Показники фінансово-господарської діяльності за останні 2 роки

| Показник | 2017 рік | 2018 рік |
|---|-----------------|-----------------|
| Продукція або послуги | | |
| Нематеріальні активи (патенти, торгові марки, бренди, авторські права тощо) | | |
| Обсяг продажів | | |
| Обсяг експорту | | |

2. Опис та вартість товару, робіт чи послуг, які будуть відшкодовані за рахунок ваучера – максимум 500 слів

Важливо: повинна бути вказана сума ваучера, який очікується отримати за рахунок коштів Програми та сума, яка буде сплачена суб'єктом МСП

3. Вплив результатів реалізації проекту на збільшення обсягів продажів – максимум 200 слів

4. Вплив результатів реалізації проекту на створення нових видів продукції або послуг – максимум 200 слів

5. Вплив результатів реалізації проекту на зростання експорту – максимум 200 слів

6. Вплив результатів реалізації проекту на підвищення капіталізації бізнесу (створення інтелектуальної власності, залучення інвестицій, тощо) – максимум 200 слів

7. Вплив результатів реалізації проекту на розвиток управлінських функцій у компанії – максимум 200 слів

Декларація доброчесності учасника

Назва суб'єкта МСП у зв'язку із поданням документів на участь у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучерів, засвідчую, що:

- Маю зареєстроване місцезнаходження на території Львівської області
- Не маю заборгованості із виплати заробітної плати та сплати податків
- Не перебуваю в родинних стосунках чи юридичних відносинах із членами Експертної комісії з оцінювання проектів розвитку бізнесу
- Не отримував допомоги від членів Експертної комісії з оцінювання проектів розвитку бізнесу у підготовці документів на участь у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучерів

Усвідомлюю, що уся надана мною інформація може бути перевірена і в разі виявлення фактів, що підтверджують її невідповідність, Експертна комісія на своєму засіданні може прийняти рішення про скасування результатів оцінювання мого проекту розвитку бізнесу і я буду зобов'язаний повернути суму отриманого ваучера.

Засвідчую, що ознайомлений/на з усією інформацією, яка стосується участі у конкурсі.

Також надаю згоду на обробку персональних даних у відповідності до законодавства.

Дата

Підпис

Декларація доброчесності експерта з оцінювання проектів розвитку бізнесу

Я, прізвище, ім'я експерта, у зв'язку із виконання функцій члена Експертної комісії з оцінювання проектів розвитку бізнесу зобов'язуюся брати участь у роботі комісії.

Засвідчую, що:

- Не перебуваю в родинних стосунках чи юридичних відносинах із суб'єктом МСП, який подає документи на участь у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучерів

- Не брав участь у підготовці документів на участь у конкурсі із надання попередньої згоди на отримання ваучерів

У випадку виникнення у мене конфлікту інтересів при оцінюванні проектів розвитку бізнесу конкретного суб'єкта МСП зобов'язуюся повідомити про це на Голову Експертної комісії і відмовитися від оцінювання цього проекту.

Усвідомлюю, що якщо я проведу оцінювання проекту розвитку бізнесу при наявності неоголошеного конфлікту інтересів, факт якого буде виявлений після мого оцінювання, Експертна комісія на своєму засіданні може прийняти рішення про скасування результатів оцінювання проекту розвитку бізнесу конкретного МСП, який в такому випадку повинен повернути суму отриманого ваучера.

Зобов'язуюся впродовж процесу оцінювання заявок дотримуватися вимог Програми підвищення конкурентоспроможності Львівської області.

Також зобов'язуюся дотримуватись засад конфіденційності та не розголошувати інформацію, що міститься в документах, поданих для оцінювання.

Засвідчую, що ознайомлений/на з усією інформацією, яка стосується оцінювання.

Також надаю згоду на обробку персональних даних у відповідності до законодавства.

Дата

Підпис

Авторський колектив дослідження:

Володимир Воробей – директор агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks, vv@ppv.net.ua

Володимир Крижанівський – керівник проекту «Інструменти розвитку Львівської області», vk@ppv.net.ua

Авторський колектив щиро вдячний за допомогу та сприяння у підготовці дослідження Роману Филипіву – заступнику голови Львівської обласної державної адміністрації та Марті Бухтіяровій – т.в.о. директора Департаменту економічної політики Львівської обласної державної адміністрації.

Про PPV Knowledge Networks

Агенція економічного розвитку, що допомагає розвиватись бізнесам та створює системи підтримки бізнесу на територіях. Ми розробляємо стратегії та бізнес-моделі, генеруємо проектні ідеї та впроваджуємо проекти, готуємо аналітику та супроводжуємо інвестиції. PPV Knowledge Networks є Центром інформаційної підтримки у м. Львові, створеним у рамках програми EU4Business за підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку.

www.ppv.net.ua

<https://www.facebook.com/ppvknowledgenetworks>

Підтримка бізнесу Львів

Агенція PPV Knowledge Networks за підтримки Департаменту економічної політики ЛОДА підтримує інформаційний ресурс для малого та середнього бізнесу Львівської області “Підтримка бізнесу Львів”.

www.business-support.lviv.ua

<https://www.facebook.com/BusinessSupportLviv/>

Про проект

Проект «Інструменти розвитку бізнесу Львівської області» - це спільний проект Департаменту економічної політики Львівської обласної державної адміністрації та агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks.

В рамках проекту буде розроблено і вдосконалено інструменти розвитку бізнесу у Львівській області, а саме:

- Механізм відшкодування відсоткової ставки за кредитами для МСП
- Механізм надання ваучерів (інноваційних, маркетингових та ваучерів на консалтингові послуги) для МСП
- Механізм підтримки Фондів мікрокредитування бізнесу

У 2019 та 2020 році буде проведений конкурс на відшкодування відсоткових ставок за кредитами та на надання фінансової підтримки підприємствам у формі ваучерів. Проект реалізовується за рахунок коштів Державного бюджету України, отриманих від Європейського Союзу у рамках виконання Угоди про фінансування Програми підтримки секторальної політики.