

ШКОЛА МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ЗАСТОСУВАННЯ ГРОМАДАМИ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ: ПРАКТИЧНІ КЕЙСИ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

тренер - Яніна Казюк,
доктор наук з держ. управління,
експерт з фінансів та
інструментів місцевого розвитку

КЕЙС 1.

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ ТА ПРОПАГУВАННЯ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ

(НА ПРИКЛАДІ ТРОСТЯНЕЦЬКОЇ ОТГ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Кейс 1. Розвиток туризму та пропагування здорового способу життя (на прикладі Тростянецької ОТГ Сумської області)

Тростянецька міська ОТГ: 21,5 тис. мешканців, площа – 156,8 км².

Мета – опанувати перспективні напрямки, які нецікаві для бізнесу, але можуть стати драйвером розвитку громади та викликати інтерес у підприємців.

Завдання: організація сплавів на байдарках по Ворсклі.

Місцевих бізнесменів організація цієї справи з нуля не зацікавила. Комунальна установа взяла на себе завдання - створення трафіку сплавів на байдарках.

Для громади – це витрати бюджету розвитку, інвестиції у розвиток туризму та підтримка малого і середнього підприємництва, а також пропагування здорового способу життя.

За бюджетні кошти закупили каремати, намети, байдарки.

Занедбана базу відпочинку місцевої лікарні включили до складу комунальної Академії спорту.

За бюджетні кошти відремонтували приміщення, поставили на її території дерев'яні альтанки.

Тримісний будиночок жителі міста орендують за 100 грн на добу, гості міста – за 200 грн.

За кошти, отримані від оренди житла, ОТГ закупила лежаки та відпочинкове обладнання.

В громаді є 2 комунальних готелі, в одному з них живе та тренується дитяча футбольна команда з м.Києва (32 особи). Також на території громади проводяться й змагання з біатлону, що сприяє залученню молоді до спорту та здорового образу життя.

Туристи та мешканці готелів харчуються в місті, відповідно розвивається малий і середній бізнес та сплачуються податку до бюджету громади.

Кейс 1. Розвиток туризму та пропагування здорового способу життя

Результат:

- створення робочих місць та сприяння розвитку малого і середнього бізнесу;
- розвиток туристичної інфраструктури та інфраструктури ОТГ;
- пропагування здорового способу життя;
- залучення молоді;
- збільшення надходжень від податків і зборів до місцевого бюджету;
- з'явилася довіра мешканців громади до влади і готовність співпрацювати, а також віра у власні сили і можливості місцевого економічного розвитку громади.

На реалізацію аналогічного проекту можна залучити наступні фінансові інструменти:

- власні кошти місцевого бюджету, отримані від податків і зборів до загального фонду та спеціального фонду (в межах коштів бюджету розвитку, коштів фонду навколишнього природного середовища, у разі необхідності проведення відповідних робіт);
- кошти цільових фондів, створених органами місцевого самоврядування;
- кошти державних бюджетних програм, які підтримують розвиток туризму, пропагування здорового способу життя тощо;
- кошти міжнародно-технічної допомоги.

Також можна долучити до реалізації такого проєкту громадські організації, бізнес та мешканців.

КЕЙС 2.

РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

ТА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

(НА ПРИКЛАДІ НОВОМІСЬКОЇ ОТГ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Кейс 2. Розвиток малого і середнього бізнесу та комунальних підприємств (на прикладі Новоміської ОТГ Львівської області)

Новоміська сільська ОТГ: 6 тис. мешканців, площа – 113 км².

Мета – розвиток малого бізнесу та комунальних підприємств, розвиток туризму.

Завдання: створити сироварню, парники та туристично привабливий відпочинок.

Громада, спільно з партнерами, розробила нестандартний туристичний проєкт із назвою «COWBOYKY: Український дикий захід», і отримала на його реалізацію від ЄС 900 тисяч євро, ще 100 тис. євро додала сільська рада ОТГ та 130 тис. інші партнери проєкту. Загальний бюджет- 1130 тис. євро. Крім того, внеском громади стала земельна ділянка та будь-яка робота.

В межах проєкту створено:

- зелені садиби. Кожна родина, яка погодилася приймати у себе туристів, мала право на купівлю специфічного обладнання вартістю до 1000 євро. (бойлери чи іншу техніку для створення комфортних умов проживання гостей). Встановлення обладнання та ремонти люди мали проводити власним коштом. Тепер 6 садиб можуть приймати близько 20 туристів одночасно.

- обслуговуючий кооператив, у складі якого є тепличне господарство. Це 3 парники розміром 10 x 40 м, у яких члени кооперативу вирощують полуниці та огірки. Також у кооперативі діє інфрачервона сушка, де виготовляють пастилу й трав'яні чаї, сушать вирощені овочі та фрукти.

Кейс 2. Розвиток малого і середнього бізнесу та комунальних підприємств (на прикладі Новоміської ОТГ Львівської області)

- сироварню. Щодня селяни привозять до неї близько 500 л молока. Щоб заохотити селян, сільська рада, у рамках проєкту, роздала у користування місцевим власникам корів 30 доїльних апаратів, з умовою, що отримане молоко вони здаватимуть на сироварню.

- засновано пекарню та школу пекарських майстер-класів.

Крім того, сир, полуницю та огірки, члени кооперативу продають на базарах.

Для туристів селяни придумали таку послугу:

- туристу можуть купити не готову полуницю, а право на її збір у парниках. Хоч гості і платять за кожен кілограм, але можуть самі вибирати полуницю чотирьох різних сортів;

- катання на автентичній бойківській брочці та стилізованих під ковбойські диліжансах.

Також в ОТГ запрацювала Школа економічного розвитку, в приміщенні якої організуються конференції та тренінги. У Школі проводяться курси для майбутніх підприємців, садівників, ягідників, бджолярів тощо. Наступні кроки громади: планується відкриття електрозаправки та пекарні, запровадження ковбойського потяга.

Кейс 2. Розвиток малого і середнього бізнесу та комунальних підприємств

Результат:

- створення робочих місць та сприяння розвитку малого і середнього бізнесу;
- розвиток туристичної інфраструктури та інфраструктури ОТГ (побудовано альтанки, сцена, вбиральні, інформаційний центр, відеонагляд тощо);
- з'явилися повноцінні туристичні маршрути та продукти, якими протягом року скористалися понад 1500 туристів;
- відбулося залучення молоді;
- збільшилися надходження податків і зборів до місцевого бюджету;
- з'явилася довіра мешканців громади до влади і готовність співпрацювати та віра у власні сили і можливості місцевого економічного розвитку громади.

На реалізацію аналогічного проекту можна залучити наступні фінансові інструменти:

- власні кошти місцевого бюджету, отримані від податків і зборів;
- кошти цільових фондів, створених органами місцевого самоврядування (за рахунок коштів мешканців громади та бізнесу);
- кошти державних бюджетних програм, які підтримують розвиток туризму, розвиток малого і середнього бізнесу, розвиток фермерства та сільського господарства тощо;
- кошти міжнародно-технічної допомоги.

Також можна долучити до реалізації проєктів громадські організації, бізнес та мешканців громади.

КЕЙС 3.

РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ТА СТВОРЕННЯ УМОВ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ДЕМОГРАФІЇ (НА ПРИКЛАДІ СЕРГІЇВСЬКОЇ ОТГ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Кейс 3. Розвиток малого і середнього бізнесу та створення умов для покращення демографічної ситуації (на прикладі Сергіївської ОТГ Полтавської області)

Сергіївська сільська ОТГ: населення 2,8 тис. мешканців, площа – 167,6 км².

Мета: розвиток малого і середнього бізнесу, створення робочих місць, розвиток фермерських господарств, покращення демографічної ситуації в громаді.

Завдання: створити сироварню, пекарню, кооператив з виробництва малини, залучити професійних лікарів та педагогічних працівників в громаду.

Громада залучила двох сімейних лікарів, запропонувавши їм житло (хати), машини та забезпечивши зарплату не менше 10 тис. грн. Також планується залучити молодих вчителів і забезпечити їх житлом.

Голова ОТГ запропонував місцевому підприємцю відкрити пекарню, в т. ч. для забезпечення шкіл хлібом. Громада виділила кошти з місцевого бюджету в сумі 150 тис. грн та 150 тис. грн - з районного бюджету за рахунок Фонду підтримки підприємництва. Також підприємцем отримано кредит в банку.

Запросили технолога, який навчав місцевих пекарів, як робити хліб за «бабусиними рецептами»: без розпушувачів, покращувачів смаку та глянцю. Саме натуральність виробів стала конкурентною перевагою пекарні, а також те, що хліб продається завжди свіжим та гарячим.

На пекарні створено 9 робочих місць, школи громади і мешканці, інші державні та комунальні установи ОТГ і району забезпечені свіжим хлібом.

Підприємець має пропозицію до громади - якщо з місцевого бюджету йому допоможуть закрити борг, то він збільшить кількість працівників пекарні і фактично поверне ці гроші ОТГ податками.

Кейс 3. Розвиток малого і середнього бізнесу та створення умов для покращення демографічної ситуації (на прикладі Сергіївської ОТГ Полтавської області)

Другою ініціативою стала сироварня, яку відкрили у приміщенні продуктового магазину.

Фонд підтримки підприємництва надав позику підприємцю у 300 тис. грн.

Виходячи із розрахунків підприємця, родина, яка тримає 5 корів, може отримувати по 40-45 тис. грн на місяць за молоко, яке сироварня братиме у неї за базарною ціною – близько 10 грн за 1 л. На утримання корів витрачається 5-10 тис. грн. Чистий прибуток домогосподарства - 30 тис. грн на місяць. Це у разі, якщо 5 корів у господарстві, а якщо 10 і більше, то відповідно більший прибуток. Тобто, мешканці громади не будуть змушені виїжджати за кордон на заробітки.

Сироварня почалася з 2-х працівників та з переробки лише 30 л молока на добу. Зараз вона переробляє вже 200 л, у планах зробити переробку до 900 літрів.

Підприємець бере якістю та ціною. Кілограм адигейського сиру коштує 150 грн кг, а сир рикота, який робиться із сироватки, продається по 35 грн за 1 кг.

Обладнання для сироварні купили у вітчизняного виробка в Харкові, за якістю не гірше від італійського чи ізраїльського, проте коштує набагато дешевше.

У планах – розширити потужність сироварні, а селян стимулювати залучати до своїх міні-ферм робітників, купувати доїльні апарати тощо.

Кейс 3. Розвиток малого і середнього бізнесу та створення умов для покращення демографічної ситуації (на прикладі Сергіївської ОТГ Полтавської області)

Селяни, які здають молоко до сироварні, об'єдналися у кооператив, формуючи партії по 200 л. За новим законодавством, звичайне, базарне молоко може бути лише II сорту, оскільки не має сертифікатів відповідності та особливого контролю. Проте, кооперативи за певних умов можуть продавати саме молоко I сорту, яке майже удвічі дорожче.

Бізнесмен теж виграє на об'єднанні селян, бо йому не потрібно облаштовувати приймальний пункт, куди люди приносять молоко двічі на день, економить і на зарплаті лаборанта та на молоковозі, який мав би збирати молоко. Завдяки цьому підприємцю вдається тримати доволі невисоку ціну на сир.

Не зважаючи на те, що сам бізнесмен проживає у селі, що входить до складу сусідньої Петрівсько-Роменської ОТГ і йому було би логічніше відкривати саме там пекарню та сироварню. Але відкрив їх саме у Сергіївці, оскільки побачив зацікавленість громади, яка не просто підбадьорювала його, прохаючи «створити побільше робочих місць», але й знайшла гроші для інвестицій у його приватні підприємства.

Також громада планує створити:

- цех з виробництва згущеного молока у селі Розбишівка, де є близько 100 корів. Цех повинен дати роботу щонайменше для шістьох осіб. Для цього громада готова виділити 270 тис. грн, і ще 220 тис. грн має надійти з обласного бюджету. Голова ОТГ вже розпочав перемовини про це з обласною владою.
- кооператив з виробництва малини, в інвестиціях у який планує взяти участь і громада.

Кейс 3. Розвиток малого і середнього бізнесу та створення умов для покращення демографічної ситуації

Результат:

- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, розвиток фермерських господарств;
- створення робочих місць та розвиток місцевої економіки;
- покращення демографічної ситуації в громаді, залучення фахівців;
- збільшення надходжень податків і зборів до місцевого бюджету (таких, як ПДФО, єдиний податок, плата за землю, акцизні податки тощо);
- з'явилася довіра мешканців громади до влади і готовність співпрацювати та віра у власні сили і можливості місцевого економічного розвитку громади.

На реалізацію аналогічного проекту можна залучити наступні фінансові інструменти:

- власні кошти місцевого бюджету, отримані від податків і зборів;
- кошти цільових фондів, створених органами місцевого самоврядування (за рахунок коштів мешканців громади та бізнесу);
 - кошти державних бюджетних програм, які підтримують розвиток малого і середнього бізнесу, розвиток фермерства та сільського господарства тощо;
- кредитні ресурси для розвитку бізнесу;
- кошти міжнародно-технічної допомоги.

КЕЙС 4.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПРОСТОРОВЕ ПЛАНУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ МАЛОДІВИЦЬКОЇ ОТГ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Кейс 4. Ефективне управління та просторове планування (на прикладі Малодівицької ОТГ Чернігівської області)

Малодівицька ОТГ: населення 4,6 тис. мешканців, площа – 238,6 км².

Децентралізація навчила громаду рахувати гроші.

На території ОТГ працює завод міндобрив, який сплачував податки до м.Київа, де працює 25 мешканців громади. Керівництво ОТГ провело перемовини із керівництвом заводу, переконавши їх сплачувати ПДФО до бюджету ОТГ. Так само керівництво ОТГ звертається до всіх, хто працює на території громади.

Проте, у громади не було чіткого розуміння, як рухатися далі в місцевому економічному розвитку, тому розпочали з просторового планування. Серед запланованого:

- у сфері транспорту – розробити маршрут автобуса, який курсуватиме громадою;
- у сфері туристичного кластеру – створення оглядових майданчиків, мостиків та сходів до води у кожному населеному пункті громади, щоб людина могла відпочити – лавочка, побути наодинці з природою, зробити живу із городь; створення зони відпочинку біля води у центрі Малої Дівиці.

Розпланували, де буде комунальний ринок, площа, скейт-парк (є хащі, де можна його зробити).

Є башта, яку планується освітити та зробити зону відпочинку. Громада вже почала розчищати цю територію та готує для реалізації проекту. Також громада побачила декілька ділянок, які можуть бути цікавими для інвесторів (на виїзді із селища є промислова ділянка, де можна розмістити автозаправку, СТО, міні-готель, стоянку для вантажних автомобілів та їдальню). Це може стати сервісним центром для водіїв, туристів та мандрівників.

Кейс 4. Ефективне управління та просторове планування

Результат:

- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, розвитку туризму;
- створення робочих місць та розвиток місцевої економіки;
- розроблення схеми планування та плану дії громади;
- збільшення надходжень податків і зборів до місцевого бюджету (таких, як ПДФО, єдиний податок, плата за землю, акцизні податки тощо).

На реалізацію проектів можна залучити наступні фінансові інструменти:

- власні кошти місцевого бюджету, отримані від податків і зборів;
- кошти цільових фондів, створених органами місцевого самоврядування (за рахунок коштів мешканців громади та бізнесу);
- кошти державних бюджетних програм, які підтримують розвиток малого і середнього бізнесу, розвиток туризму тощо;
- кредитні ресурси для розвитку бізнесу; кошти міжнародно-технічної допомоги.

Також можна долучити до реалізації проектів громадські організації, бізнес та мешканців громади.

КЕЙС 5.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ГРОМАДИ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ (НА ПРИКЛАДІ ВЕСЕЛІВСЬКОЇ ОТГ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Кейс 5. Розвиток інфраструктури громади та реалізація інфраструктурних проєктів (на прикладі Веселівської ОТГ Запорізької області)

Веселівська ОТГ: населення 12,5 тис. мешканців, площа – 438,2 км².

Мета: місцевий економічний розвиток громади, розвиток інфраструктури громади, створення робочих місць.

Завдання: створення підприємства з виготовлення асфальту та тротуарної плитки.

За кошти громади придбано міні-завод з виготовлення асфальтосуміші, собівартість якої становить 250 грн. за 1м², що дало змогу зекономити 1,2 млн грн та провести поточний ремонт полотна доріг комунальної власності загальною площею 12000 м², здійснити ямковий ремонт доріг населених пунктів громади. Виробниче обладнання розмістили на території одного з комунальних підприємств Веселого. 2 працівників обслуговують агрегат для виготовлення асфальту. Розплавлену масу вивозять на відрізок дороги, де виконують ремонт. Основний замовник - керівництво громади.

На території заводу працює пересувна лінія з виготовлення тротуарної плитки. Обслуговують її двоє працівників. За декілька років створення громади комунальним підприємством виготовлено близько 17000 м² тротуарної плитки, ціна якої становить 310 грн за 1м². За рахунок власної виробленої бруківки, проведено капітальний ремонт та реконструкцію тротуарних доріжок на 18 вулицях селища та в центральному парку відпочинку довжиною 16 км, проклали тротуарні доріжки біля шкіл, дитячих садків та інших соціальних об'єктів в усіх 8-ми селах громади. Виконують і приватні замовлення місцевих жителів.

Всього на підприємстві задіяні 25 працівників і двоє інженерів.

Кейс 5. Розвиток інфраструктури громади та реалізація інфраструктурних проєктів

Результат:

- розвиток інфраструктури громади, сприяння розвитку малого і середнього бізнесу;
- створення робочих місць та розвиток місцевої економіки;
- збільшення надходжень податків і зборів до місцевого бюджету (таких, як ПДФО, єдиний податок, плата за землю, акцизні податки тощо);
- з'явилася довіра мешканців громади до влади і готовність співпрацювати та віра у власні сили і можливості місцевого економічного розвитку громади.

На реалізацію аналогічних проєктів можна залучити наступні фінансові інструменти:

- власні кошти місцевого бюджету, отримані від податків і зборів;
- кошти цільових фондів, створених органами місцевого самоврядування (за рахунок коштів мешканців громади та бізнесу);
- кошти державних бюджетних програм, які підтримують розвиток малого і середнього бізнесу, сортування та переробку сміття тощо;
- кредитні ресурси (банківські кредити) для розвитку бізнесу;
- кошти міжнародно-технічної допомоги.

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!

Контакти:

095-36-26-496, 096-248-02-49

yanina.m.k@ukr.net