

ЗАТВЕРДЖЕНО

РІШЕННЯМ _____

ВІД _____

**СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ «МИ –ХЕРСОНЦІ»
НА 2017- 2020 РОКИ**

2016

1

ЗМІСТ

1. Місія та стратегічне бачення розвитку.....	3
2. Стратегічні завдання та їх реалізація.....	9
Стратегічний напрямок А :	
захист інтересів членів бізнес-асоціації.....	9
Стратегічний напрямок В:	
сприяння розвитку партнерства.....	19
Стратегічний напрямок С:	
розвиток інституціональної , фахової та конкурентної спроможності членів бізнес-асоціації.....	24
3. Список розробників стратегії та учасників робочих груп.....	28
Додатки:	
- SWOT -аналіз бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ».....	29
- Форма для збору інформації для моніторингу стратегії.....	32

1.МІСІЯ ТА СТРАТЕГІЧНЕ БАЧЕННЯ РОЗВИТКУ

Бачення:

Потужна та стабільна бізнес-асоціація «МИ -ХЕРСОНЦІ» для підтримки розвитку бізнес-еліти України.

Місія:

Ми об'єднуємо соціально-відповідальних підприємців тому що віримо, що самоорганізація ділового співтовариства дозволить поліпшити бізнес-клімат та буде сприяти розвитку підприємців, економіки регіону та зростанню добробуту жителів Херсонщини та України.

Цінності:

Прозорість;

Чесна конкуренція;

Відповідальність;

Підзвітність;

Інноваційність;

Збереження національної ідентичності;

Цільова аудиторія:

- Представники малого та середнього бізнесу,
- Студенти, зацікавлені у запровадженні власної справи,
- Молодь та підлітки, зацікавлені у запровадженні власної справи,
- Жінки, зацікавлені у запровадженні власної справи,
- Люди середнього віку (у т.ч. працюючі, безробітні, зацікавлені у відкритті власного бізнесу),
- Переселенці,
- Громадські організації,
- Навчальні заклади,
- Аналітичні центри,
- Консалтингові компанії,
- Торгово-промислові палати,
- Експертні групи,
- Агенції регіонального розвитку,
- Бізнес-асоціації,
- Фінансові установи,
- Органи міського самоврядування,
- ЗМІ,
- Міжнародні організації,
- Донори

Скорочення:

БА -бізнес-асоціація,

ГО -громадські організації,

НПА- нормативно-правові акти,

ЗМІ – засоби масової інформації,

ФМД – фонди міжнародної допомоги,

ТПП -торгово-промислова палата,

ОМС -органи міського самоврядування,

АРР – агенція регіонального розвитку.

Стратегічні напрями та цілі розвитку:**Стратегічний напрямок А : захист інтересів членів бізнес-асоціації****Стратегічна ціль А.1 Захист прав та правова підтримка розвитку членів бізнес-асоціації**

Операційна ціль А.1.1 Налагодження роботи служби правої підтримки членів БА.

Операційна ціль А.1.2 Налагодження роботи служби протидії корупції.

Операційна ціль А.1.3 Захист від недобросовісних учасників ринку.

Операційна ціль А.1.4 Любіювання змін до законодавства у сфері підприємництва.

Операційна ціль А.1.5 Сприяти покращенню умов ведення бізнесу

Стратегічна ціль А.2 Розширення доступу до фінансових ресурсів

Операційна ціль А.2.1 Підвищення обізнаності підприємців щодо можливостей залучення фінансових ресурсів .

Операційна ціль А.2.2 Покращення доступу членів БА до можливостей залучення фінансових ресурсів.

Операційна ціль А.2.3 Співпраця з міжнародними фінансовими установами та організаціями.

Стратегічна ціль А.3 Організаційна, консультаційна та інформаційна підтримка розвитку членів бізнес-асоціації

Операційна ціль А.3.1 Інформаційна підтримка.

Операційна ціль А.3.2 Налагодження роботи консультаційної служби .

Операційна ціль А.3.3 Сприяти покращенню орієнтації членів бізнес-асоціації в тенденціях та умовах ринку.

Операційна ціль А.3.4 Налагодження інформаційного обміну між науково-освітніми установами та бізнес-асоціацією.

Операційна ціль А.3.5 Сприяти розширенню клієнтської бази та переліку товарів та послуг членів бізнес-асоціації.

Операційна ціль А.3.6 Створення позитивного інформаційного клімату для залучення вітчизняних і міжнародних інвесторів до підприємств – членів бізнес-асоціації.

Стратегічна ціль А.4 Просування інтересів підприємців на українському та на зовнішньому ринку

Операційна ціль А.4 Організація просування інтересів членів БА.

Стратегічний напрямок В: сприяння розвитку партнерства

Стратегічна ціль В.1 Формування партнерства з органами влади, бізнес-асоціаціями, громадськими організаціями, торгово-промисловими палатами, ЗМІ

Операційна ціль В.1.1 Налагодити діалог з владою.

Операційна ціль В.1.2 Формування партнерства з органами місцевого самоврядування.

Операційна ціль В.1.3 Формування партнерства з громадськими організаціями, ЗМІ.

Стратегічна ціль В.2 Формування партнерства з міжнародними організаціями та установами

Операційна ціль В.2.1 Співпраця з міжнародними організаціями та фондами: (консалтинговими агентствами, ТПП, бізнес-асоціаціями, бізнес-мережами, АРР, платформами розвитку підприємництва , тощо)

Стратегічний напрямок С: розвиток інституціональної ,фахової та конкурентної спроможності членів бізнес-асоціації

Стратегічна ціль С.1 Управління діяльністю бізнес-асоціації.

Операційна ціль С.1.1 Розробка пакету документів на підтримку діяльності бізнес-асоціації.

Операційна ціль С.1.2 Налагодити роботу статутних органів.

Операційна ціль С.1.3 Розробити внутрішні процедури.

Операційна ціль С.1.4 Оновлення матеріальної та технічної бази бізнес-асоціації.

Стратегічна ціль С.2 Розширення мережі бізнес-асоціації.

Операційна ціль С.2.1 Створити та розвинути мережу філій бізнес-асоціації.

Стратегічна ціль С. 3. Розвиток фахової та конкурентної спроможності членів бізнес-асоціації

Операційна ціль С.3.1 Запровадити систему фахової підготовки, навчання для росту конкурентоспроможності членів БА.

Операційна ціль С.3.2 Сприяти розвитку жіночого підприємництва.

2.СТРАТЕГІЧНІЗАВДАННЯ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ

Стратегічний напрямок А : захист інтересів членів бізнес-асоціації

Стратегічна ціль А.1 Захист прав та правова підтримка розвитку членів бізнес-асоціації

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Залучення юридичних експертів до роботи служби правої підтримки «Бізнес шеріфи»	Консультування членів БА, правова підтримка у вирішенні спірних питань, захист інтересів членів БА	Постійно протягом року	Роботу служби правої підтримки налагоджено, підвищено спроможність членів БА, підвищено якість захисту інтересів підприємців		Кошти міжнародної технічної допомоги (МФД), власні кошти організацій та безповоротна фінансова допомога.
	Оприлюднення фактів корупційних дій	Постійно протягом року	Роботу служби протидії корупції налагоджено, підвищено конкурентоспроможність членів БА, підвищено якість захисту інтересів підприємців		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Проведення адвокатів-компаній	Постійно протягом року	Адвокатів-компаній проведено, покращено умови ведення бізнесу, підвищено якість захисту інтересів підприємців		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Захист від недобросовісних учасників ринку	Створення та поширення бази недобросовісних учасників ринку	Постійно протягом року	Базу недобросовісних учасників ринку створено та поширено, покращено умови ведення бізнесу, підвищено якість захисту інтересів підприємців		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Любіювання змін до законодавства у сфері підприємництва	Участь у роботі лобістських груп, громадських рад, консультативно-дорадчих органів, комісій, робочих груп з законотворчій роботі, у розробці НПА	Постійно протягом року	Створено групу по любіюванню змін до законодавства, покращено умови ведення бізнесу, підвищено якість захисту інтересів підприємців		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Участь у формуванні регіональних програм розвитку підприємництва	Постійно протягом року	Покращено умови ведення бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Організація роботи «Центру громадських експертиз»	Участь у громадських слуханнях з проблем підприємницької діяльності, експертиза НПА	Постійно протягом року	Покращено умови ведення бізнесу, підвищено якість захисту інтересів підприємців		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Круглий стіл "Підприємництво. Проблеми та виклики"	Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Розроблені шляхи по вирішенню проблем, надано пропозиції та рекомендації ОМС, покращено умови ведення бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічна ціль А.2 Розширення доступу до фінансових ресурсів

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Підвищення обізнаності підприємців щодо можливостей залучення фінансових ресурсів	Інформаційні сесії про грантові та кредитні, інвестиційні можливості	Постійно протягом року	Члени бізнес-асоціації обізнані щодо залучення фінансових ресурсів		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Покращення доступу підприємців до можливостей залучення фінансових ресурсів	Фінансовий та інвестиційний консалтинг	Постійно протягом року	Підвищено спроможність членів БА щодо отримування фінансових ресурсів		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Формування бази інвесторів	Постійно протягом року	Покращено доступ до фінансових ресурсів		Власні кошти
	Налагодження партнерства з банками та фінансовими установами	Постійно протягом року	Покращено доступ до фінансових ресурсів		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Співпраця з міжнародними фінансовими установами та організаціями	Участь у міжнародних програмах: COSME, CIPE	Постійно протягом року	Здійснюється співпраця з міжнародними фінансовими установами, покращено доступ до фінансових ресурсів		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічна ціль А.3 Організаційна, консультаційна та інформаційна підтримка розвитку членів бізнес-асоціації

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Інформаційна підтримка	Підтримка сайту, поширення інформації в соц. Мережах	Постійно протягом року	Створення та покращення іміджу БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Розміщення інформації в базах даних он-лайн та у каталогах	Постійно протягом року	Створено умови для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Поширення інформації про сучасні бізнес-практики	Постійно протягом року	Покращено доступ до ресурсів з підвищення конкурентоспроможності		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Поширення інформації про місцеві та міжнародні виставки, конференції і семінари	Постійно протягом року	Покращено доступ до ресурсів з підвищення конкурентоспроможності та розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Налагодження роботи консультаційної служби	Консультавання з питань організації та розвитку бізнесу	Постійно протягом року	Консультаційна служба підвищує спроможність членів БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Сприяти покращенню орієнтації членів БА в тенденціях та умовах ринку	Поширення звітів аналітичних центрів та міжнародних консалтингових агентств	Постійно протягом року	Отримані знання про стан ринку, про сучасні тренди, тенденції, підвищено конкурентоспроможність членів БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Проведення тематичних круглих столів	Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Консолідація громадського суспільства для покращення умов ведення бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Участь у міжнародних виставках, ярмарках	Постійно протягом року	Покращено умови для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Налагодження інформаційного обміну між науково-освітніми, культурними та художніми установами та БА	Проект «Арт-платформа»	Щорічно у квітні	Створено творчу атмосферу для реалізації нових бізнес-можливостей		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Сприяти розширенню клієнтської бази та переліку товарів та послуг членів БА	Дослідження споживчих переваг населення регіону, соціально-побутових проблем	Щорічно у лютому	Створено умови для розширення клієнтської бази та переліку послуг для членів БА, для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Створення позитивного інформаційного клімату для залучення вітчизняних і міжнародних інвесторів до підприємств – членів БА	Щорічний конкурс "Кращий підприємець"	Щорічно у листопаді	Покращено умови для залучення інвестицій у підприємства членів БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Просувати європейські етичні та правові стандарти ведення бізнесу в Україні	Постійно протягом року	Підприємці обізнані про європейські етичні та правові стандарти ведення бізнесу, покращено умови ведення бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічна ціль А.4 Просування інтересів підприємців на українському та на зовнішньому ринку

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
----------	------------	-----------------	-----------	----------------	----------------------

Організація просування інтересів членів БА	Консультавання з питань ВЕД	Постійно протягом року	Члени бізнес-асоціації обізнані щодо питань ведення ВЕД, отримали конкурентні переваги, створено умови для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Формування бази даних товарів та послуг, промоція за межами регіону, розміщення у каталогах	Постійно протягом року	Члени асоціації отримали конкурентні переваги		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Участь у міжнародних біржах контактів, заходах МТПП та ТПП України	Постійно протягом року	Члени БА отримали конкурентні переваги, покращено умови для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Розвиток соціального партнерства, проект «Арт-платформа»	Постійно протягом року	Покращено умови для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Участь у міжрегіональних бізнес-форумах та промоційних заходах	Постійно протягом року	Члени асоціації отримали конкурентні переваги, покращено умови для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Інтеграція членів БА у ринкову інфраструктуру регіону, залучення до програм державної підтримки	Постійно протягом року	Покращено умови для розвитку бізнесу, для створення нових робочих місць		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Встановлення зв'язків з діловими колами України та іноземних держав	Постійно протягом року	Члени БА отримали конкурентні переваги, покращено умови для розвитку бізнесу		Власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічний напрямок В: сприяння розвитку партнерства

Стратегічна ціль В.1 Формування партнерства з органами влади, бізнес-асоціаціями, громадськими організаціями, торгово-промисловими палатами, ЗМІ

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Налагодити діалог з владою	Розробка пропозицій і рекомендацій для органів держ. влади та місцевого самоврядування щодо створення більш сприятливих умов для підприємництва	Постійно протягом року	Покращено умови ведення бізнесу		Власні кошти,
	Надання щорічних інформаційних довідок до управлінь ОДА з питань	Щороку, 4-й квартал	Покращено умови ведення бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	підприємницької діяльності та самозанятості				
	Брати участь у формуванні та реалізації державних соціальних замовлень	Постійно протягом року	Підвищена конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Формування партнерства з органами місцевого самоврядування (ОМС)	Членство у громадській раді міста	Постійно протягом року	Покращено умови ведення бізнесу, створено можливості для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Співпраця з ОМС, центрами зайнятості	Постійно протягом року	Покращено умови ведення бізнесу, створено можливості для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Участь у державних закупівлях	Постійно протягом року	Підвищена конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Формування партнерства з громадськими організаціями, ЗМІ	Співпраця з громадськими організаціями, ТПП, АРР, аналітичними центрами, ЗМІ, консалтинговими компаніями	Постійно протягом року	Підвищена конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Проведення щорічного громадського форуму з питань підприємницької діяльності та самозанятості	Щороку, 4 й квартал	Підвищена конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічна ціль В.2 Формування партнерства з міжнародними організаціями та установами

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Співпраця з міжнародними організаціями та фондами: (консалтинговими агентствами, ТПП, бізнес-асоціаціями, бізнес-мережами, платформами розвитку підприємництва, тощо)	Підписання меморандум про співпрацю	Постійно протягом року	Підвищена конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Реалізація спільних проєктів	Постійно протягом року	Члени бізнес-асоціації отримали вихід на нові ринки, доступ до ресурсів та можливості для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Участь у програмах міжнародної співпраці	Постійно протягом року	Члени бізнес-асоціації отримали вихід на нові ринки, доступ до ресурсів та можливості для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Проведення для партнерів маркетингових досліджень	Постійно протягом року	Укріплення партнерських зв'язків, можливості для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Поширення аналітичних звітів, маркетингових досліджень, тенденцій розвитку економіки	Постійно протягом року	Покращено інформаційну обізнаність членів БА, покращено можливості для розвитку бізнесу		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічний напрямок С: розвиток інституціональної , фахової та конкурентної спроможності членів бізнес-асоціації

Стратегічна ціль С.1 Управління діяльністю бізнес-асоціації.

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Розробка пакету документів на підтримку діяльності бізнес-асоціації	Розробка статуту, та пакету документів	1-й квартал 2017р	Пакет документів розроблено, підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Налагодити роботу статутних органів	Налагодження роботи організаційної структури, проведення щорічних зборів	2-й квартал 2017р	Налагоджено роботу статутних органів, підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Залучення експертів та консультантів по аутсорсінгу	2-й квартал 2017р	Підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Розробити внутрішні процедури	Розробити положення про роботу департаментів	2-й квартал 2017р	Підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Оновлення матеріальної та технічної бази бізнес-асоціації	Придбання необхідного обладнання	3-й квартал 2017р	Покращено стан матеріально-технічної бази, підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
---	----------------------------------	-------------------	---	--	--

Стратегічна ціль С.2 Розширення мережі бізнес-асоціації.

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Створити та розвинути мережу філій БА	Розробити процедуру приєднання нових членів	2-й квартал 2017р	Підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Розробити положення про філії	3-й квартал 2017р	Підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Залучення потенційних членів до участі у заходах БА	постійно протягом року	Підвищена інституціональна спроможність БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

Стратегічна ціль С. 3. Розвиток фахової та конкурентної спроможності членів бізнес-асоціації

Завдання	Активність	Строк виконання	Результат	Відповідальний	Джерела фінансування
Запровадити систему фахової підготовки, навчання кваліфікаціїля росту конкурентоспроможності членів БА	Щороку, Обмін досвідом, зустріч з омбудсменом	1-й квартал 2017р	Система підвищення професійного рівня членів БА працює та забезпечує рост конкурентоспроможності членів БА		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Школа розвитку підприємництва	Постійно протягом року	Підвищено навички з підприємницької діяльності у молоді, підлітків, жінок, тимчасово непрацюючих, переселенців		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
	Тренінги, майстер-класи, інформаційні сесії	Кожний квартал	Підвищена фахова спроможність та конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

	Трансфер технологій та бізнес-процесів	Постійно протягом року	Підвищена фахова спроможність та конкурентоспроможність членів бізнес-асоціації		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога
Сприяти розвитку жіночого підприємництва	Семінари з розвитку жіночого підприємництва	Щороку, березень	Створено умови щодо забезпечення гендерної рівності		Кошти МФД, власні кошти, безповоротна допомога

3. СПИСОК РОЗРОБНИКІВ СТРАТЕГІЇ ТА УЧАСТНИКІВ РОБОЧИХ ГРУП

ЧЛЕНИ БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ «МИ – ХЕРСОНЦІ»

- Віталій Белобров, голова правління бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Андрій Ткаченко, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Марія Махновець, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Анна Чхаїдзе, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Станіслав Сіроштан, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Дмитро Піддубний, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Ярослав Весна, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Вікторія Кулакова, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Марина Жукова, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,
- Марія Олейніченко, член бізнес-асоціації «МИ-ХЕРСОНЦІ»,

ЗАЛУЧЕНІ ЕКСПЕРТИ

- Наталія Горшкова, експерт з розвитку малого та середнього бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку

Додаток 1.SWOT – аналіз

SWOT-АНАЛІЗ БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ «МИ – ХЕРСОНЦІ»	
Сильні сторони	Слабкі сторони
	Організаційна структура
– наявна координаційно-ініціативна група;	- недостатня кількість людей в команді;
- авторитетна та професійна команда;	- перевантаженість членів команди
- незалежна та незаангажована організація;	- неналагоджена робота статутних органів;
- матеріально-технічна база (приміщення, обладнання тощо);	- відсутня документарна база;
- налагоджені контакти із ЗМІ та партнерами;	- відсутні прописані внутрішні процедури;
- інформативний веб-сайт;	- відсутня фандрейзингова та комунікативна стратегії;
- власна символіка;	- відсутня диверсифікація ресурсів;
- актуальні для України теми діяльності;	- неактуалізована база ЗМІ;
- достатній рівень впізнаваності організації;	- відсутність юридично оформленого статусу;
- позитивний досвід партнерських стосунків з СІРЕ;	- відсутність організаційної структури;
- високий соціальний попит на послуги бізнес-асоціації;	- відсутність стратегії розвитку;
- активність цільової аудиторії;	- відсутність чітких стандартів діяльності;
	- слабкість матеріальної бази;
	- невеликий спектр послуг;
	- невелика кількість партнерів;

	- відсутність партнерських зв'язків з великими фінансовими колами в Україні;
Можливості	Загрози
- можливість залучення зовнішніх експертів;	-політична та економічна нестабільність;
- отримання приміщень від муніципалітету ;	- загроза війни;
- налагодження співпраці з державною службою зайнятості;	-відсутність гарантій приватної власності;
- включення у виконання програм розвитку бізнесу на різних рівнях;	-упереджений контроль з боку держави;
- посилення співпраці з народними депутатами;	-тиск з боку контролюючих органів та органів влади на підприємців;
- посилення співпраці з ТПП;	- спроби дискриетації бізнес-асоціації та її членів;
- співпраця з сегментом соціально відповідального бізнесу ;	-недостатній захист авторських напрацювань,
- розширення кількості осередків;	-витік та крадіжки ідей;
- формування процедур приєднання до бізнес-асоціації ;	-аморальна поведінка членів бізнес-асоціації;
- підвищення освітніх можливостей членів бізнес-асоціації;	- зміна пріоритетів, обсягів та форм міжнародного фінансування;
- залучення до вирішення загальносуспільних проблем (зокрема, самозайнятості);	

- розвиток пріоритетних тем: самозайнятість переселенців, жінки в підприємстві;	
- проведення публічних заходів;	
- налагодження прямого контакту з жінками як із цільовою групою;	
- використання навчальних програм для підвищення кваліфікації членів організації;	
- розробка фандрейзингового плану та комунікативної стратегії;	
- пошук партнерів для двосторонніх проектів;	
- участі в підприємницьких мережах на національному та міжнародному рівнях.	

Додаток 2. Форма для збору інформації для моніторингу Стратегії

Назва бізнес-асоціації _____

ПІБ відповідальної особи _____

Дата _____

Стратегічні напрямки та цілі	Показники оцінки реалізації Стратегії	Значення показника		Періодичність надання інформації	Джерело інформації
		базовий рік	поточний рік		
		2016	2017		
Стратегічний напрямок А : захист інтересів членів бізнес-асоціації					
А.1 Захист прав та правова підтримка розвитку членів бізнес-асоціації	кількість наданих послуг з правової підтримки та захисту прав членів БА (та назва)			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість оприлюднених фактів				
	кількість проведених компаній адвокати				
	кількість недобросовісних учасників				
	кількість розроблених НПА				

	(та назва)				
	кількість внесених рекомендацій та назва				
	кількість втілених рекомендацій (та назва)				
	кількість вирішених проблем (та назва)				
A.2 Розширення доступу до фінансових ресурсів	кількість проведених заходів (та назва заходу)			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість учасників заходів				
	кількість наданих послуг и назва				
	кількість проектів, залучених до участі у міжнародних програмах (та назва)				
	кількість міжнародних програм (та назва)				
	кількість профінансованих проектів (та назва)				
A.3 Організаційна, консультаційна та інформаційна підтримка розвитку членів бізнес-асоціації	кількість на назва повідомлень та статей			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість каталогів та баз				

	кількість наданих послуг				
	кількість цільової інформації та назва				
	кількість поширеної інформації про заходи та назва				
	кількість інвесторів и назва				
	кількість заходів та назва				
	кількість поширених звітів та назва				
	кількість нових клієнтів				
	кількість нових видів товарів та послуг				
А.4 Просування інтересів підприємців на українському та на зовнішньому ринку	кількість наданих послуг та консультацій				Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість заходів та назва				
	кількість наданих послуг				
	Кількість отриманих контактів				
	кількість учасників заходів				
	кількість соціальних проектів за участю членів БА				
	кількість регіональних програм, до яких залучено членів БА				

	кількість встановлених зв'язків				
Стратегічний напрямок В: сприяння розвитку партнерства					
В.1 Формування партнерства з органами влади, бізнес-асоціаціями, громадськими організаціями, торгово-промисловими палатами, ЗМІ	кількість наданих пропозицій та назва			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість членів громади, яких стосується пропозиція				
	кількість органів самоврядування та назва				
	Кількість наданих інформаційних довідок та назва				
	Кількість учасників заходів				
	кількість заходів та назва				
	Кількість підписаних меморандумів про співпрацю та назва				
	кількість реалізованих проектів та назва				
	Кількість підприємців, громадських організацій, ЗМІ, які взяли участь у				

	роботі форуму				
В.2.1 Співпраця з міжнародними організаціями та фондами	Кількість підписаних меморандумів про співпрацю			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість реалізованих проектів				
	кількість заходів та назва				
	кількість учасників заходів				
	кількість партнерів та назва заходу				
Стратегічний напрямок С: розвиток інституціональної , фахової та конкурентної спроможності членів бізнес-асоціації					
С.1 Управління діяльністю бізнес-асоціації	Наявність Статуту			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	Діюча організаційна структура, кількість штатних співробітників				
	кількість співробітників по аутсорсінгу				
	кількість положень про роботу департаментів на назва				

	кількість одиниць обладнання та назва				
С.2 Розширення мережі бізнес-асоціації	Ророблено процедуру приєднання нових членів			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість філій та назва міст				
	кількість залучених членів бізнес-асоціації				
С. 3. Запровадити систему фахової підготовки, навчання і підвищення кваліфікації членів БА	кількість заходів та назва			Два рази на рік, до 1 серпня та 1 лютого	Рада та філії бізнес-асоціації
	кількість учасників заходів				
	кількість залучених засобів та назва				