

ПЕРЕДАННЯ НОУ-ХАУ МАЛИМ І СЕРЕДНІМ ПІДПРИЄМСТВАМ В УКРАЇНІ, ГРУЗІЇ ТА МОЛДОВІ

Міжнародна конференція «Передача ноу-хау малим і середнім підприємствам в Україні, Грузії та Молдові» відбулася 27-го листопада в Києві. Організатор – CASE-Україна. Проект фінансується Міжнародним Вишеградським Фондом за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку. На конференції були представлені результати проекту, метою якого є сприяння обміну знаннями щодо державної політики, дружньої до малого і середнього бізнесу, а також налагодження бізнес контактів з європейськими партнерами. Під час виконання проекту спочатку було сформульовано завдання, зібрана наявна інформація, потім на її основі підготовлені аналітичні звіти, документи для обговорення, згодом – і «дорожні карти», в яких запропоновані конкретні заходи втручання в Україні, Грузії і Молдові, а після обговорення документів були підготовлені експертні доповіді, проведені громадські конференції і форум малих і середніх підприємств, а також створений спеціальний веб-сайт.

3 виступів на конференції:

Презентація Грузинсько-Чеської Команди. Алена Земплінерова, SERGE-EI

У Алени Земплінерової є досвід роботи під час перехідного періоду, коли Чеська Республіка тільки вступала до ЄС.

Перше, що відмітила Алена – це те, що для вступу до Європейського Союзу країна повинна гармонізувати своє законодавство.

Для виконання проекту ми спочатку займалися пошуками інформації і зробили відповідні висновки. У Грузії високий рівень економічної свободи і досить легко розпочати власний бізнес. Це маленька ліберальна економіка. Однак, законодавче поле недостатньо стабільне. І в населення невелика купівельна спроможність. До того ж, існує нестача маркетингової інформації та інновацій. Грузинські банки не наважуються надавати фінансування для малого бізнесу.

Існує також проблема зі статистичними визначеннями – в країні поняття «малий і середній бізнес» визначаються

інакше, ніж в ЄС. Потрібна уніфікація визначень. Чи варто вважати філіал великої міжнародної компанії підприємством малого або середнього бізнесу? До того ж, лише невелика частина маленьких фірм насправді займаються економічною діяльністю, тому що важко юридично закрити бізнес. Якщо компанія стає великою, в неї з'являється стимул заснувати ще одну компанію. Тобто, розділити бізнес винятково для того, щоб отримати субсидії.

Зараз є державна стратегія підтримки малого бізнесу в Грузії. Але хто буде відповідальним за її реалізацію? Немає законодавчого акту, який регулював би механізм такої підтримки. Існує багато інституцій, спрямованих на підтримку розвитку малого бізнесу, але між ними немає координації.

За результатами проекту були вироблені рекомендації: необхідно покращити політику у галузі конкуренції, щоб великі фірми не утворювали картелі. Потрібно інформувати підприємців про можливі гранти, а також надавати експертну інформацію щодо того, як розпочати власну справу і як займатися експортом.

Презентація Молдовсько-Угорської команди. Магдолна Сасс, Рената Анна Джакса, Європейський Центр ICEG

Для пошуку інформації були проведені інтерв'ю з експертами, а також онлайн дослідження. Потім були проведені консультативні тренінги у міністерствах, а також конференції, були випущені «Зелені» і «Білі книги» англійською мовою. Результатом стало визначення головних викликів і розроблені шість кейсів для вивчення прикладів ефективної допомоги. П'ять з них можуть бути застосовані в Молдові і один в Чеській республіці.

В результаті роботи над проектом було рекомендовано: спростити схеми оподаткування, запровадити послуги сплати податків в онлайн режимі і інші Інтернет послуги, наприклад, урядовий Інтернет портал, проводити тренінги для підприємців на які легко потрапити.

В Угорщині були побоювання, що у разі спрощення схем оподаткування, відбудеться зростання тіньової економіки, тому що підприємці просто не будуть звітувати про свою діяльність. Але практика показала, що бізнесмени готові платити, якщо не потрібно заповнювати занадто багато паперів. Пропонується провести програми «твіннінг» для обміну досвідом щодо найкращих практик.

У Молдові існує онлайн оподаткування, але не для всіх операторів. Потрібно організовувати експертні зустрічі.

Була визначена проблема для сільськогосподарського сектору: як можна зібрати разом урожай маленьких виробників, уникнувши колективізму? Малим фермерам потрібно об'єднатися у асоціації сільгоспвиробників, щоб їх продукція могла бути представлена у великих супермаркетах. Це допоможе гармонізувати роботу учасників, оцінювати якість

за однаковими методиками, а також разом зберігати великі обсяги продукції. Для цього пропонується навчальна поїздка до Угорщини.

Презентація Українсько-Словацької команди. Ерік Кубічка, CESTA, Андрій Піоварчі, City University of Seattle

Під час проекту українських підприємців запитували, які з 54 перелічених факторів найбільше заважають їм у веденні бізнесу. 49% опитаних назвали законодавство, 39% - бюрократію, і 63% корупцію, а ще 36% - необізнаність з нормативними актами ЄС. Також чимало респондентів відзначили нестабільні і непрозорі правила оподаткування.

Також їх запитали «Чого Ви очікуєте від асоціації з ЄС та ВТО?». Великі компанії більш оптимістичні, але вони більше занепокоєні можливими санкціями з боку РФ.

До того ж, зазначалася недостатня кількість перекладених законів ЄС на українську мову в Україні. Респонденти вважають це функцією асоціацій. До того ж, було зазначено, що сектор неприбуткових організацій повинен діяти дуже активно. Зараз є можливість вести з ЄС переговори стосовно кожного сектору економіки. Українські товари достатньої якості, але їм потрібна адаптація до стандартів Євросоюзу. Ми вивчали у Чеській республіці багато речей, пов'язаних з культурою підприємництва і ведення бізнесу.

Україні не слід поспішати. Зараз відкрилась можливість імпорту до країн ЄС, але ж там існує багато нетарифних бар'єрів для вільної торгівлі.

*Матеріал до друку підготувала
Мар'яна Лилик*