Центри надання послуг з питань відкриття бізнесу в Україні: Дорожня карта

Олександр Кнут, Рікардо Джуччі

Німецька консультативна група в Україні

Берлін/Київ, Березень 2011 року

© German Advisory Group

Структура

1. Вступ
2. Огляд дорожньої карти
3. Негайні дії
4. Середньо та довгострокові заходи
5. Контакти

© German Advisory Group

1. Вступ

- Центри, що надають послуги з питань відкриття бізнесу в Україні, є досить різноманітними
- Цільова аудиторія для негайних дій:
  - Приватні підприємці, що сьогодні працюють на спрощеній системі оподаткування, які планують створити компанію
  - Основа: неврахування витрат на послуги і товари спрощенців у видатки юридичних осіб з 1 квітня 2011 року
  - Важливо: не лише особи, що зареєстровані як безробітні!
- Проблеми цільової групи, які треба вирішити:
  - Мало досвіду щодо управління бізнесом, особливо щодо обліку, звітності і оподаткування
  - Відсутність безпеки та занепокоєння щодо дотримання вимог до створення компанії і ведення бізнесу
- Рішення: **Створення центрів надання послуг з питань відкриття бізнесу**
- Інституційні рамки: Створення таких центрів на основі Державних центрів зайнятості (найбільш прийнятний варіант для уряду)

© German Advisory Group

2. Огляд дорожньої карти

Наступний перелік коротко окреслює пункти дорожньої карти щодо створення центрів надання послуг з відкриття бізнесу. Кожен крок представляє захід. Успішне впровадження кожного кроку є передумовою для запровадження наступних кроків.

I. **Інформаційна служба**

II. **Служба підтримки**

III. **Консультування**

IV. Навчання

V. Інструктаж

VI. Державні позики, гарантії за позиками

VII. Інфраструктура

VIII. Субсидування

© German Advisory Group

2. Огляд дорожньої карти (продовження)

- В цій роботі ми зосереджуємо увагу на перших 3х кроках дорожньої карти, тому що :
  - Їх легко та швидко впровадити
  - Вони вимагають порівняно незначного фінансування
  - Вони несуть низький ризик можливих зловживань
  - Вони стосуються значної аудиторії і тому матимуть ширший вплив
- Впровадження наступних 5ти кроків вимагає більш концептуальної підготовки особливо щодо :
  - Фінансування
  - Організаційних передумов
  - Впливу на ринок, ризику структурних зрушень
  - Попередження зловживань та шахрайства

© German Advisory Group

3. Негайні дії (1/3): Інформаційна служба

Крок I	**Інформаційна служба**
Цільова група	Люди, які розглядають можливість заснування власного бізнесу/компанії
Які послуги слід надавати?	Надавати інформацію з питань заснування бізнесу, в основному щодо: • Юридичних форм • Вимог до реєстрації та ліцензування • Обліку та оподаткування • Дотримання законодавства
Чому це перший крок?	• Спрямований на найбільш важливі проблеми цільової групи • Легкий та швидкий до впровадження
Фінансування	Див. нижче окремий слайд (9)
Питання щодо впровадження	• Надати інформаційні матеріали та керівництва щодо головних принципів для персоналу інформаційної служби • Використовувати наявні ресурси та досвід • Співпраця наявних інституцій в цій сфері
Який зв'язок із наступним кроком?	• Працівники інформаційної служби повинні збирати найчастіше задані запитання (FAQ) • FAQ повинні оцінюватись і використовуватись для розробки наступних кроків

© German Advisory Group

3. Негайні дії (2/3): Служба підтримки

Крок II	**Служба підтримки**
Цільова група	Люди, які перебувають в процесі заснування власного бізнесу
Які послуги слід надавати?	Короткі порада (“перша допомога”), в основному щодо • Вимог до реєстрації та ліцензування • Обліку та оподаткування • Дотримання законодавства
Чому це другий крок?	• Швидкий для впровадження, потребує лише незначної підготовки
Фінансування	Див. нижче окремий слайд (9)
Питання щодо впровадження	• Навчання для працівників служби підтримки • Надання переліку FAQ з відповідями та документів щодо основних принципів при консультуванні • Співпраця наявних інституцій в цій сфері
Який зв’язок із наступним кроком?	• Працівники служби підтримки повинні протоколювати проблеми, що часто трапляються • Протоколи слід оцінювати на центральному рівні для формування наступного кроку

© German Advisory Group

3. Негайні дії (3/3): Консультування

Step III	**Консультування**
Цільова група	Молодий бізнес, не старше одного року
Які послуги слід надавати?	Короткі консультації (напр. 1 година на місяць) Допомога в таких питаннях як: • Ліцензування, дотримання законодавства, податкові декларації • Перевірки, особливо податкові
Чому це третій крок?	• Потребує певного часу для підготовки, в основному щодо наймання консультантів
Фінансування	Див. нижче окремий слайд (9)
Питання щодо впровадження	• Потреба у кваліфікованих та досвідчених працівниках • Послуги не повинні конкурувати з послугами, що надаються приватним сектором (бухгалтерські фірми, юридичні компанії, т.д.) • Співпраця наявних інституцій в цій сфері
Який зв'язок із наступним кроком?	• Консультанти протоколюють випадки поза їх сферою діяльності, що найчастіше трапляються • Протоколи слід оцінювати на центральному рівні для формування наступного кроку

© German Advisory Group

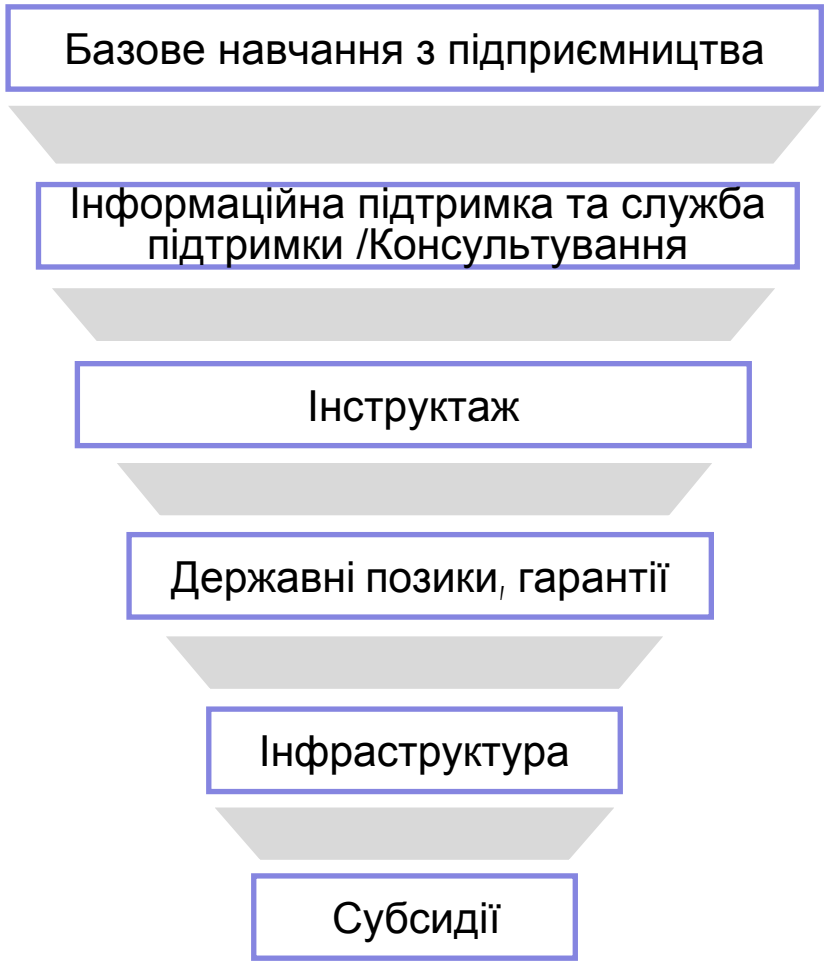
Екскурс: Коротко про фінансування центрів надання послуг з відкриття бізнесу

Джерела фінансування	За	Проти
Варіант A: Страхування на випадок безробіття	• Заснування бізнесу є альтернативним варіантом кар'єри • Самозайнятість знижує виплати по безробіттю та витрати на працевлаштування	• Ризик підвищення соціальних внесків
Варіант B: Державний бюджет	• Не впливає на розмір соціальних внесків • Стимулює відкриття бізнесу, що є завданням багатьох органів влади	• Значна залежність від бюджетної політики • Ризик короткострокових фінансових зобов'язань
Варіант C: Цільова аудиторія	• Не впливає на розмір соціальних внесків • Не впливає на бюджетні видатки • Не існує ризику зловживань	• Послуги не повинні заміняти ринок приватних послуг • Найбідніші люди потребують підтримки найбільше

Висновок (*попередній*): Для фінансування перших 3х кроків: Варіант A. Фінансування наступних кроків дорожньої карти слід обговорювати детальніше

© German Advisory Group

4. Середньо та довгострокові заходи (1/2): Огляд повноцінного центру надання послуг з відкриття бізнесу



... залучає потенційних підприємців

... полегшує створення нового бізнесу

... вибирає найбільш перспективні бізнес-концепції

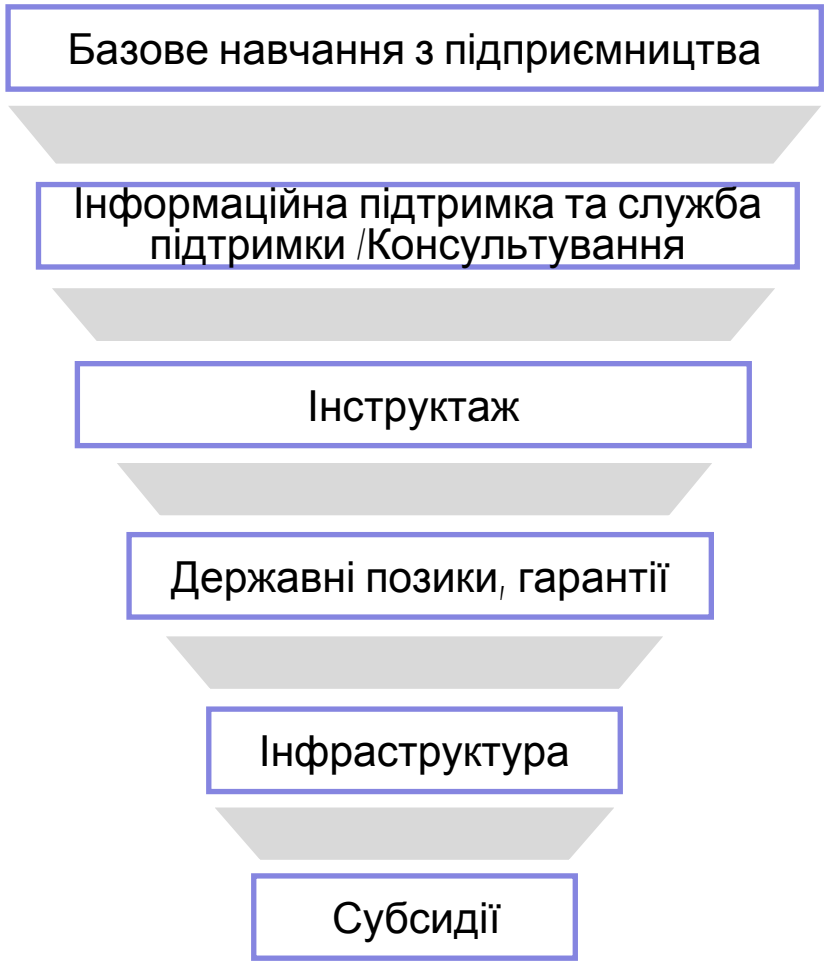
... забезпечує основу для стійкого зростання

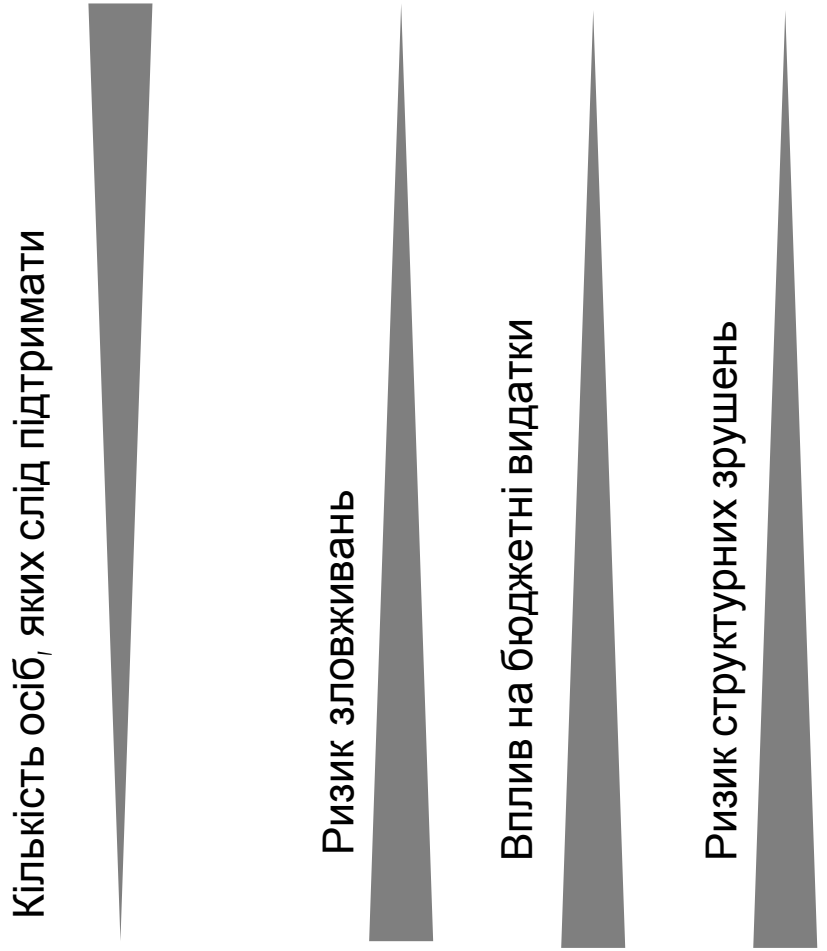
... надає тверде підґрунтя для інновацій

... активно стимулює інноваційний новий бізнес

© German Advisory Group

4. Середньо та довгострокові заходи (2/2): Огляд повноцінного центру надання послуг з відкриття бізнесу





© German Advisory Group

5. Контакти

Д-р Олександр Кнут
knuth@berlin-economics.com

Д-р Рікардо Джуччі
giucci@berlin-economics.com

Німецька консультативна група
c/o BE Berlin Economics GmbH
Schillerstr. 59, D-10627 Берлін
Тел.: +49 30 / 20 61 34 64 0
Факс: +49 30 / 20 61 34 64 9
E-mail: info@beratergruppe-ukraine.de
www.beratergruppe-ukraine.de



© German Advisory Group