

ЗАТВЕРДЖУЮ
Голова регіональної ради підприємців в
Донецькій області

М.Ю. Ануфрієв

ПРОТОКОЛ № 26
засідання Регіональної ради підприємців
в Донецькій області

м. Краматорськ

13 вересня 2019 року, 11-00
Конференц - зал Донецької ТПП

ПРИСУТНІ :

члени регіональної ради підприємців в Донецькій області	Ануфрієв М.Ю., Арефін О.В., Бедзай О.М., Вальт В.О., Коваленко С.В., Ракицький І.В. (замість Курінного С.І.), Левченко В.А., Лук'яненко В.О., Соломка О.О., Тупікало Ю.Г., Хайнус О.С., Шаров В.С., Шейко О.Ф.
представники облдержадміністрації	Дудуляк І.В., Карагодова С.В.
запрошені	Борисенко В.О., Борозенцев С.В., Бухтіярова К.О., Дъомін В.В., Жильцова І.М., Міщенко А.М., Сисун В.В., Гакова Ю.Г., Цюх О.А.. Коротун С.В., Бахова В.І., Саржеевская О.М., Лугова Т.М., Гончарова Н.С., Сазонова Л.М., Піkalova L.I., Серебрянська Л.М.

ПОРЯДОК ДЕННИЙ:

1. Про підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності Донецької області.
2. Про практичну та адресну допомогу донорських організацій для об'єднань підприємців та громадських організацій, що підтримують розвиток підприємництва.
3. Загальні питання.

1. СЛУХАЛИ:

Ануфрієв М.Ю. - Президент Донецької ТПП, голова Регіональної ради підприємців в Донецькій області (далі - Рада) привітав присутніх, подякував за можливість прийняти участь у засіданні. Запропонував порядок денний засідання: основні виступи до 15 хвилин, обговорення та запитання до 10 хвилин; додаткові виступи до 5 хвилин, обговорення та запитання до 3 хвилин. По першому питанню порядку денного надав слово Тупікало Ю.Г. - заступнику директора ТОВ «Дон КЛІО», директор «Міжнародного центру незалежних ринкових досліджень», Миколаївська ОТГ

Тупікало Ю.Г. доповів про проблеми, які потрібно вирішити першочергово: довготривала фрагментація регіональної інноваційної системи та дублювання науково-дослідної діяльності; відтік кваліфікованих людей в інші регіони; поганий імідж регіону; погано розвинене повітряне, ж/д та автомобільне сполучення; мала кількість інноваційних МСП, слабка інтенсивність формування старт-апів та спін-офів; недостатнє залучення суб'єктів регіону в міжнародне співробітництво; низький рівень не технічних навичок.; брак лінгвістично та технічно освічених робочих кадрів на університетському рівні та інше.

Стратегічна ціль - це нова, конкурентоспроможна економіка. Операційні цілі - це якісні трудові ресурси та збалансований ринок праці; розумна спеціалізація, заснована на знаннях та інноваціях; транспортна доступність та просторове сполучення; розвиток малого і середнього бізнесу як вирішальний фактор розвитку економіки донецької області. Для розробки інвестиційної привабливості необхідно мати відповідь на наступні питання: наші конкурентні переваги; перспективи розвитку; підвищення рентабельності виробництва/поліпшення технології (за рахунок яких ресурсів); підвищення енергоефективності процесу виробництва (за рахунок чого); збільшення обсягів виробництва, пов'язане з виходом на нові ринки; питання які необхідно опрацювати; розробка програми розвитку; визначити перспективні напрямки розвитку бізнесу; вирішити питання потенційного фінансування розробки проекту; вивчити потребу ринку, місцеву сировину, трудові резерви і можливість залучення фахівців; провести ряд навчальних програм для працівників і фахівців; організація і проведення рекламних компаній, конференції семінарів; розробка проекту розширення логістичних можливостей; комунікації з органами місцевого самоврядування та створення партнерських проектів; розробці програми розвитку бізнесу та залучення інвестицій. Запропонував присутнім розглянути можливість створення у кожному місці ініціативних груп з 6 - 7 підприємців для моніторингу сприятливих/не сприятливих умов для розвитку МСБ.

ВИСТУПИЛИ:

Лук'яненко В.О., Міщенко А.М., Борозенцев С.В., Міщенко А.М., Жильцова І.М., Бахова В.І., Соломка О.О., Цюх О.А., Коротун С.В. виступили з доповненнями та пропозиціями: в першу чергу МСБ потребує ефективної маркетингової бази; іноземним інвесторам важко вийти на внутрішній регіональний ринок; Донецька облдержадміністрація не завжди своєчасно та ефективно підтримує інноваційні пропозиції, в даному випадку енергозбереження; переможці конкурсу «Український Донецький Куркуль» не завжди бувають конкурентоспроможні із-за необхідності з перших кроків сплачувати заробітну платню найманим робітникам за власні кошти - на засіданнях конкурсної комісії слід ретельніше відслідковувати кількість заявлених робочих міст по факту; є проблемні питання працевлаштування осіб, які стоять на обліку в центрах зайнятості та отримують виплати по безробіттю та субсидії; необхідно виступати з пропозиціями на введення в регіоні пільгового оподаткування; чітко визначитись з якими проблемами виходити до органів державної влади або до депутатів ВРУ.

Карагодова С.В. зазначила, що кількість працівників конкурсантів програми «Український Донецький Куркуль» визначають самі на підставі своїх бізнес-планів.

Тупікало Ю.Г. акцентував увагу, що в регіоні є потенціал, є сировина, але бойові дії заважають сталому розвитку: тому на даному етапі необхідно визначитись з пріоритетами/баченням майбутнього.

Ануфрієв М.Ю. підтвердив необхідність визначитись з пріоритетами сталого розвитку регіону. Передав слово Сисуну В.В.

2. СЛУХАЛИ:

Сисун В.В. - експерт Програми розвитку ООН в Україні доповів, що основна мета ПРООН - це підтримати Україну на шляху сталого людського розвитку, спрямованого на досягнення заможної, демократичної та сильної держави, в якій ніхто не залишається осторонь і враховується думка кожного і кожної. На поточному засіданні планується обговорити практичну та адресна допомога донорських організацій для об'єднань підприємців та ГО, що підтримують розвиток підприємництва (обговорити пропозиції присутніх) та розвиток бізнес-послуг для малого та середнього бізнесу (запит на підтримку від компаній, що надають послуги B2B). Нагадав, що до зустрічі було рекомендовано за посиланням http://bit.ly/UN_BSO заповнити одну з анкет (для ГО чи для підприємств/підприємців, що надають B2B послуги) - це дасть ПРООН можливість розробити адресну допомогу та інформувати напряму. Підкреслив важливість громадських організацій для розвитку МСБ: навів приклад підприємців, які спеціалізуються на виробництві меблів - вони об'єдналися у закупівельну групу - згуртованість надає можливість участі в крупних тендерах по продажу своєї продукції та закупівлі комплектуючих матеріалів. Підкреслив, що зареєструвати бізнес- об'єднання замало - необхідно постійно поширювати інформацію про

його діяльність. В рамках лише одного об'єднання підприємці мають можливість ефектно користуватись інструментом «Бізнес для бізнеса» («B2B») - цей термін визначає вид інформаційної та економічної взаємодії юридичних осіб, які працюють не на кінцевого рядового споживача, а на такі ж компанії, тобто на інший бізнес: юридичні, бухгалтерські, консалтингові послуги та інше. На даний момент ПРООН в Україні розробляє ефективний механізм підтримки МСБ через B2B. Наступний крок - це підвищення рівня компетенції - якщо є модель бізнесу терміном на рік - є можливість створення єдиної платформи: це дозволяє виставляти петиції на сайтах органів державної влади та місцевого самоврядування; також асоціації повинні давати кандидатури на грантові програми - наприклад, «Український Донецький Куркуль». Запитав думку присутніх: якими формами необхідно підтримувати бізнес, тобто, які форми можуть бути найбільш ефектними та що заважає розвитку бізнесу?

ВИСТУПИЛИ:

Бахова В.І., Міщенко А.М., Тупікало Ю.Г., Гакова Ю.Г., Борозенцев С.В., Лук'яненко В.О., Шаров В.С., Гончарова Н.С., Бухтіярова К.О.. Жильцова І.М. обговорили проблемні моменти спільного спілкування підприємців: своєчасність B2B; відстоювання прав фермерів при сплаті податку на землю; відсутність кваліфікованих експертів (керамічного та інше); наявність сайтів; відсутність культури бізнес-асоціацій; необхідність галузевих асоціацій; не ефективну роботу наявних бізнес - об'єднань; звільнення від сплати податків переможців конкурсу «Український Донецький Куркуль»; низьку вартість сільгоспродукції (були звернення до Донецької облдержадміністрації якимсь чином виступити посередником в фінансової політиці); ментори край неохоче діляться знаннями з підприємцями - початківцями (край необхідно 15 галузевих менторів; при тому фінансову допомогу надавати вузько спеціалізованим менторам); важко просувати сайти та товари/послуги; на місцях важко отримати якісні юридичні послуги - при тому, що підприємці звертаються до кваліфікованої допомоги в останній момент; виникають питання при прийомі на роботу найманіх працівників (в податковій інспекції не завжди кваліфіковані консультації – не завжди є можливість отримати консультацію в консалтинговій компанії); підприємці не завжди довіряють інформаційним сайтам - потрібен регіональний портал.

Дудуляк І.В. пояснила, що Донецька облдержадміністрація ніяким чином не впливає на фіскальну політику.

Сисун В.В. розповів, що є низка пріоритетних напрямків розвитку бізнесу, але мають лі підприємці регіону можливість запросити для допомоги українські бізнес - асоціації? Може допомогти участь в групі «Зміцнення бізнес-об'єднань» мережі Facebook Край необхідна пропаганда образу життя підприємця: вступ у декілька бізнес-об'єднань; окремий підхід до підприємців зі стажем та початківців; звернути увагу на аутсорсинг - щодо бухгалтерських послуг - відповідальність буде нести компанія - контрагент. Багато корисної інформації на сайті PROM.UA, але послуги стоять чи малих коштів - необхідно створювати регіональний портал. Також треба продумати механізм надавання підприємцям ваучерів на оплату отриманих послуг (в Донецькій облдержадміністрація така спроба була). Необхідні агенції для допомоги в підборі персоналу.

Ануфрієв М.Ю. акцентував увагу на необхідності користування регіональними ресурсами: зокрема, Донецька ТПП має низку професіоналів для надання кваліфікованої допомоги багатьох питань. Акцентував увагу на проблемних питаннях підбору кваліфікованих кадрів.

3. СЛУХАЛИ:

Ануфрієв М.Ю. запросив присутніх прийняти участь у бізнес-виставці «Схід-Експо 2019», яка відбудеться у Києві 8-9 листопада 2019 року. Захід пройде в Українському домі на вул. Хрещатик, 2. «Схід-Експо 2019» реалізується Програмою ООН із відновлення та розбудови миру за фінансової підтримки Європейського Союзу, урядів Польщі та Японії. Партнери заходу: Донецька, Луганська та Запорізька обласні державні адміністрації, Донецька ТПП, ТПП України. Також 12 грудня 2019 року у м. Київ (Міжнародний Виставковий Центр) відбудеться масштабний всеукраїнський захід «Топ-100 найкращих українських компаній. Працюй в Україні!», який ставитиме за мету презентувати та відзначити найбільш розвинені компанії країни у різних сферах та галузях.

Організатором даного заходу за підтримки державних органів влади, громадських організацій та недержавних міжнародних фондів виступає ГО «Підприємницький Клуб». Це майданчик для діалогу влади та бізнесу. Захід не тільки об'єднує компанії з різних сфер діяльності, підприємців, представників влади, міжнародних інвесторів, але й ставить метою обговорити нагальні питання й визначити пріоритети в розвитку підприємництва в Україні. Подякував присутнім за різні думки, запропонував активніше виносити різні проблемні питання на засідання Ради: найголовніше - це формування порядку денного на наступне засідання Ради. Акцентував увагу на необхідності тримати «зворотній зв'язок» через секретаріат Ради: e-mail: rbc.donregion@gmail.com; oleg.bedzay@donetskcci.com моб. (050)347-85-73 (контактна особа - відповідальний секретар Бедзай Олег Миколайович): у даному випадку - це формування пула пропозицій по співпраці з ПРООН в Україні.

ВИРІШИЛИ:

1. Секретаріату Ради у п'ятиденний термін надіслати членам Ради протокол засідання. Акумулювати пропозиції, доповнення, зауваження, які будуть надсилятися членами Ради стосовно налагодження ефективної співпраці з органами держаної влади та місцевого самоврядування.
2. Раді надсилати свої пропозиції, доповнення, зауваження стосовно налагодження ефективної співпраці з органами держаної влади та місцевого самоврядування до секретаріату Ради (відповідальний секретар Олег Миколайович Бедзай: моб. 0503478573, e-mail: rbc.donregion@gmail.com; oleg.bedzay@donetskcci.com); розглянути можливість співпраці з ПРООН в Україні (контактна особа - Сисун Владлен Вікторович - експерт Програми розвитку ООН в Україні моб. 0503488157, e-mail: vladlen.sysun@gmail.com); за посиланням http://bit.ly/UN_BSO сприяти заповненню анкет (для ГО чи для підприємств/підприємців, що надають B2B послуги) - це дасть ПРООН можливість розробити адресну допомогу та інформувати на пряму. Довести до членів цільової аудиторії про можливість участі у роботі фокус - груп для моніторингу сприятливих/не сприятливих умов для розвитку МСБ: пропозиції щодо складу групи просимо надсиляти до заступника директора ТОВ «Дон КЛІО», директора «Міжнародного центру незалежних ринкових досліджень», Миколаївська ОТГ Тупікало Юрія Гнатовича (моб. 0501583174, e-mail: y_it@i.ua). Розглянути можливість налагодження відносин в сфері послуг в форматі B2B: в даному випадку взяти до уваги рекомендації/пропозиції ПРООН в Україні. Розглянути можливість участі у бізнес-виставці «Схід-Експо 2019» та всеукраїнський захід «Топ-100 найкращих українських компаній. Працюй в Україні!». Постійно вести роз'яснювальну роботу з представниками бізнес-середовища щодо підвищення соціальної активності.

Протокол вів:

Відповідальний секретар

О.М. Бедзай