



DFID

Программа партнерства
Нижегородская область

Проект Экономическое
оздоровление и
создание рабочих мест

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ
ОБЛАСТИ В ИНФОРМАЦИОННОМ
ОБЕСПЕЧЕНИИ, КОНСАЛТИНГЕ И ОБУЧЕНИИ**

ОТЧЕТ

ВИКТОР НЕФЕДОВ

Август 2004 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Работа по организации сессий с предпринимателями.....	5
2. Анализ полученных результатов.....	6
3. Информация	7
4. Консалтинг	11
5. Обучение	15
6. Финансирование.....	19
7. Рассуждения о бизнес инкубаторе.....	21

1. РАБОТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ СЕССИЙ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ.

Осуществление опроса предпринимателей методом фокус групп в 5 районах Нижегородской области (Балахнинском, Сергачском, Павловском, Городецком и Ковернинском) потребовало проведения предварительной работы, которая осуществлялась в течение трех дней 12, 13, 16 августа. Были установлены контакты с представителями администраций и инфраструктуры поддержки малого бизнеса всех пяти районов выбранных для исследования, определен график посещения районов и время проведения сессий с предпринимателями:

Балахна – 17 августа

Сергач – 18 августа

Павлово – 20 августа

Городец – 24 августа

Ковернино – 25 августа.

В каждую районную администрацию было направлены соответствующие документы – анкета, план проведения фокус группы, требования по количественному и качественному содержанию группы и к месту проведения фокус группы, сопроводительное письмо для главы администрации. После проведения первых телефонных переговоров и получения администрациями документов дальнейшие переговоры велись с ответственными лицами, определенными главами администраций. Благодаря проделанной работе график встреч был осуществлен без срывов и переносов, все требования к составу групп в основном были соблюдены. В Балахне было собрано 12 предпринимателей из них три женщины, в Сергаче 8 предпринимателей из них 4 женщины, в Павлово соответственно 6 и 2, в Городце 6 и 2, в Ковернино 6 и 2. Разговор с предпринимателями проходил в достаточно демократичной обстановке, свободно и заинтересовано. Временные параметры проведения фокус-групп, оговоренные в техническом задании, были также в целом выдержаны. На всех фокус-группах велась аудиозапись опроса.

2. АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

Выбор районов для проведения фокус групп дал возможность осуществить качественную, объективную оценку ситуации. География выбранных районов достаточно широка. Районы отличаются друг от друга в экономическом профиле и степени развития предпринимательства. Наиболее развито предпринимательство в Балахнинском и Городецком районах (количество предпринимателей в десятки раз больше, чем в других районах области, вовлеченных в опрос, предприниматели активно используют справочные информационные системы – «Гарант», «Консультант плюс», некоторые ведут поиск деловых партнеров с помощью Интернета). Несколько слабее выглядит Павловский район, хотя производственное предпринимательство, основанное на традиционной металлообработке, весьма активно развивается. Сергач и Ковернино с преимущественно сельскохозяйственным производством и несколько замкнутой предпринимательской средой торгового профиля показали довольно низкий уровень развития. Проведенное исследование подтвердило, что информационное обеспечение предпринимательства, консалтинг, обучение – темы весьма актуальные для предпринимателей. Заинтересованное участие в дискуссиях на фокус группах показало, что предприниматели начинают понимать – без вовлечения предпринимателей в общую информационную среду дальнейшее развитие малого бизнеса станет проблематичным. Весьма важным является осознание участниками дискуссий необходимости не просто получения документа об образовании, а обретение систематизированных знаний на постоянной основе, то есть согласие с процессом непрерывного обучения. Парадоксальной порой выглядела реакция на вопрос о бизнес инкубаторе – от рассуждения «с какой стати надо кому-то помогать становиться предпринимателем, пусть сам на свой страх и риск, как мы», через рассуждения «невозможно будет отобрать объективно надежных людей в инкубатор и все переругаются из-за этого» до идеи «это надо начинать сейчас и везде».

3. ИНФОРМАЦИЯ

На вопрос какую информацию Вы считаете наиболее необходимой и полезной для тех, кто хочет начать свой бизнес? Были получены следующие ответы:

Таблица 1

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Алгоритм открытия бизнеса	О нишах, где можно начать бизнес. Инфраструктура поддержки бизнеса в районе и услугах	Оформление регистрационных документов	О незанятых или слабо освоенных нишах рынка	Последовательность создания своего бизнеса, от идеи до регистрации
Документационный набор начинающего бизнесмена	Степени рисков – безопасность, налоговые нарушения, финансы	Оформление отчетных документов	Кто из предпринимателей готов поделиться заказами	Планирование своей деятельности
Кредиты и финансовые возможности региона	Финансовые и другие средства их доступность и стоимость	Анализ рынка и конкурентов	Где взять деньги и на каких условиях	О конкурентах
Проведение «входного тестирования»	О формах организации бизнеса	О возможностях доступа к ресурсам: финансовым, материальным, кадровым	Данные о рынке – товарах, услугах, кадрах	Трудовые ресурсы и работа с персоналом
Организация труда и отдыха бизнесмена	Налоговый режим и прибыльность бизнеса	О налогах и налоговых органах	Все о надзорных, контрольных, властных органах и конкретных чиновниках	Аренда помещений, земли
Инфраструктура поддержки малого бизнеса и ее возможности	О конкурентах и конкурентной борьбе	Об аренде помещений и земли	Об инфраструктуре поддержки малого бизнеса	Изменения в законах

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
	Документооборот и отчетность		Об условиях аренды помещений и земли	О финансовых ресурсах региона

Как видно из таблицы все участники фокус групп представляют достаточно однозначно какие информационные потоки необходимы начинающему предпринимателю:

- n** прохождение государственной регистрации предпринимательской деятельности;
- n** инфраструктура поддержки малого бизнеса;
- n** бизнес планирование;
- n** аренда помещений и земли;
- n** о финансирование малого бизнеса;
- n** свободные ниши рынка, уровень конкурентности в конкретной сфере предпринимательской деятельности;
- n** налоговый режим и прибыльность бизнеса;
- n** контрольные и надзорные органы, как строить отношения с ними;
- n** документооборот и отчетность в малом бизнесе;
- n** трудовые и иные виды ресурсов

Какая информация нужна тем, кто уже занимается бизнесом?

Таблица 2

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Статданные о состоянии экономики	Общеполитическая информация	Общеполитическая и общеэкономическая информация	Об инвесторах	Сравнительная информация о кредитах, займах, ссудах
Комплексная и обобщенная информация о налоговых изменениях и бухгалтерском учете	Об изменениях в законодательстве, в налоговых законах, трудовое законодательство	Финансовые продукты и услуги	О конкурентной среде и тенденциях рынка	О рынках сбыта, анализ спроса
О принимаемых решениях властных органов и возможностях взаимодействия	Анализ перспектив развития экономики на всех уровнях	Рынок: сбыт и спрос	О рынке труда и кадрах	О таможенных сборах, условиях поставок
Анализ сегментов рынка и новых секторов экономики	О рынке со всех сторон	Технология производства	Цены на сырье и комплектующие материалы и товары	Рынке труда, трудовых ресурсах, где взять нужного работника
О предпринимателях	Благотворительность бизнеса	Изменения в законодательной базе	О контрольных и надзорных органах и предполагаемых проверках	Правильный документооборот и процедуры оформления
	О работе фондов		Изменения в законах и нормативных актах, касающихся предпринимателей. Юридические прецеденты	Все о лизинге
	О предпринимателях и их бизнесе		О других предпринимателях, об их судьбе, успехах и неудачах	Об изменениях в законах

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
			О выставках, конкурсах	
			Передовых технологиях	
			О качестве товаров	

В обобщенном виде ответы выглядят следующим образом:

- n** аналитическая политическая и экономическая информация;
- n** данные о состоянии рынка и тенденциях;
- n** технологическая информация,
- n** комплексная, обобщенная информация об изменениях в налоговом законодательстве, бухгалтерском учете и в целом в законах и нормативных актах, которые затрагивают интересы малого бизнеса;
- n** о финансовых продуктах и услугах на рынке деловых услуг;
- n** о трудовых ресурсах;
- n** об инвесторах;
- n** о других предпринимателях;
- n** о выставках и конкурсах;
- n** о контрольных и надзорных органах

4. КОНСАЛТИНГ

В каких консалтинговых услугах, по Вашему мнению, нуждаются те, кто хочет создать свой бизнес?

Таблица 3

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Разработка бизнес плана	Тестирование на пригодность к данной сфере деятельности	Как оформить тот или иной документ: договор, отчет	Тестирование на пригодность к данному виду деятельности - предпринимательству	Как вести себя с проверяющими
Управление финансами – консультационное сопровождение	Определение совпадение интересов начинающего бизнесмена и интересов развития территории	Как оформить отношения с транспортной организацией	Какой базовый пакет документов необходим для начала предпринимательской деятельности	Юридическое консультирование о законах и норма для предпринимательской деятельности
Полный документооборот	Процедуры регистрации бизнеса	Оптимизация налогов	Сроки предоставления отчетных документов, чтобы избежать штрафов	Комплексное консультирование по ведению бизнеса, от опытных предпринимателей
Организация отчетности, регламент	За какое нарушение можно получить штраф от контрольных и надзорных органах	Где получить финансирование и сколько что стоит	Где взять деньги	

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Консультирование опытного товарища по всем вопросам	Где взять деньги	Оформление бухгалтерского учета – скрытые угрозы	Где можно получить информацию, какую и за сколько. Об инфраструктуре поддержки малого бизнеса	
	Наличие специалистов в данной сфере бизнеса	Как и где найти покупателя на свой товар	О платежах за аренду земли и помещений и где что можно арендовать или взять в лизинг	

По оценке участников дискуссий для начинающих предпринимателей очень важно иметь возможность проконсультироваться или получать консультационную поддержку на постоянной абонентной основе. Тематика консультаций как групповых, так и индивидуальных перекликается с вышеопределенными информационными потоками. Прежде всего, и это следует подчеркнуть особо, практически во всех фокус группах говорилось о важности прохождения людьми, желающими начать заниматься бизнесом, своеобразного **входного контроля – тестирования**-консультирования. Подразумевается, что не каждый, кто хочет, может по своим личным и деловым качествам заниматься этим трудным делом. Следующее по значимости – **консультирование по бизнес планированию**, причем в нескольких видах – для внутреннего использования и организации планового становления и развития бизнеса, для банка при получении кредита, для инвестора, для PR-акций. Следующие направления консалтинга были также определены как приоритетные для начинающих:

- n управление ресурсами, развитием;
- n оформление документов и сроки предоставления отчетности;
- n возможные ошибки и пути их преодоления;
- n анализ бухгалтерского учета;
- n анализ рынка;
- n проектное развитие.

В каких консалтинговых услугах, по Вашему мнению, нуждаются действующие предприниматели?

Таблица 4

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Бухучет и аудит	Юридические вопросы – какие действия предпринимать при нарушении договорных обязательств	Юридические вопросы – как вернуть средства за поставленный товар	Маркетинговое обслуживание – баланс спроса и предложения по отдельным видам продукции, анализ рекламы	По отчетности в контрольных и надзорных органах
Комплексное консультирование по «горячей линии»	Где взять дешевый кредит или сделать заем на производственный бизнес	Изменения в бухгалтерском учете	Юридическое и правовое консультирование	Процедуры сертификации изделий
По инвесторам и инвестициям	Оптимизация налогов в производстве мясной продукции	Аудиторские консультации и по налогам	Управление персоналом в небольших коллективах	О банках и их финансовых услугах в сравнении
По трудовым ресурсам - их качественные и количественные параметры	Новое в технологии производства переработке сельхозпродукции	О новых технологиях	Системное консультирование по управлению изменениями и достижению максимальных результатов	Изменения в законах
	Аудит и последние изменения в порядке бухгалтерского учета		Взаимное консультирование – обмен опытом	
			Охрана труда в обувном производстве	
			Об изменениях в законодательной базе, особенно в налоговом	

Обращает внимание на себя тот факт, что участники дискуссий говорили о необходимости, как для начинающих, так и опытных предпринимателей **комплексных консультаций** по «горячей» линии, которые бы давали варианты развития ситуации и прогноз последствий, определяли последовательность действий в разных сферах – юридической, организационной, ресурсной, консультаций опытных специалистов- предпринимателей. Общее в чем нуждаются предприниматели – это своевременная консультация об изменениях в законах и оптимизация выплаты налогов. Далее можно выделить следующие направления:

- n особенности бухучета и аудита на современном этапе;
- n по инвесторам и инвестициям;
- n изменения в законодательстве;
- n управление персоналом и решение конфликтных ситуаций;
- n стратегическое планирование развития бизнеса;
- n анализ потоков наличности;
- n обмен опытом.

Какой, по Вашему мнению, должна быть стоимость таких услуг (в день, в час)?

Ковернино – не готовы платить за консультации.

Павлово – общее групповое консультирование – 200 рублей в день, Сергач – 100 рублей, Городец 150 рублей, Балахна – до 500 рублей в день.

Павлово - Индивидуальное специальное консультирование – не более 1500 рублей в час, Сергач не более 1000 рублей за консультацию, Городец – 500 рублей с полным письменным оформлением; Балахна до 5000 рублей.

5. ОБУЧЕНИЕ

Какое обучение необходимо, по Вашему мнению, тем, кто хочет начать свой бизнес?

Таблица 6

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Упрощенное бизнес планирование	Как правильно организовать свой бизнес и его зарегистрировать	Основы предпринимательства	Базовый курс	Базовый курс по предпринимательству
Психология предпринимательской деятельности и делового общения	Объединение теории с практикой	Финансовое развитие	Бизнес планирование	Как изучать рынок и бизнес – инструменты анализа
Работа с ресурсами – финансовыми, сырьевыми, людскими	Бизнес планирование от А до Я	Психология общения		Обучение у опытного предпринимателя по методу «тени»
Финансовый анализ	Выяснить пробелы на основе входного контроля и учить тому чего не будет хватать для ведения успешного бизнеса			
Организация документооборота и компьютерная грамотность	Возможные экстремальные ситуации и риски			

Для начинающих предпринимателей курс обучения в ответах участников фокус групп представляется как стандартный **курс основ предпринимательства**, который преподается, в частности, в центрах занятости населения по 120-часовой программе. Наиболее интересным представляется предложение об **индивидуальном подходе**, то есть определение на предварительном этапе пробелов в знаниях начинающего предпринимателя и в соответствии с этим компоновка программы обучения. Также следует обратить внимание на рекомендации о введении в учебный курс тем, связанных с психологией общения, тренингами по деловым переговорам, конфликтным ситуациям, компьютерной грамотностью.

Когда и где оно должно проводиться (днем или вечером, полный день или часть дня, 1 раз в неделю)?

Павлово – днем, часть дня, каждый день.

Кто должен его проводить обучение?

Павлово – местные специалисты, опытные предприниматели.

Какой должна быть стоимость этих услуг (в день, в час)?

Павлово – 2-3 тысячи в месяц, 200 рублей в день.

Какое обучение необходимо, по Вашему мнению, действующим предпринимателям?

Таблица 7

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Финансовое развитие	Финансовые риски, способы их определения	Планирование развития бизнеса	Отдельные специальные курсы	Организация труда
Маркетинг, проведение рекламных кампаний	Способы анализа рынка	Особенности психологии общения предпринимателя с чиновниками, коллегами, клиентами	Бизнес планирование во всех формах	
Управление персоналом с упором на мотивационный подход и техника отбора	Управление персоналом		Психология делового общения	
Компьютерные программы по ведению бизнеса и бизнес планированию	Гражданское право, сделки			
Арбитражная практика	Бизнес планирование и анализ потоков наличности			
Гражданско-правовые сделки	Реклама товаров, продвижение их на рынок			
Бюджетирование				
Стратегическое развитие бизнеса				
Психология делового общения и управления эмоциями				

Действующие предприниматели, принявшие участие в сессиях фокусгрупп, хотя все практически с высшим образованием, но это образование они получили в основном советское время, поэтому неслучайно в ответах фигурирует все тот же **базовый курс основ предпринимательства**. Обучение ведению бизнеса предприниматели осуществляли «на ходу», обучаясь на своих собственных ошибках. Однако есть предприниматели, которые готовы платить за обучение по специальным учебным курсам таким как **финансовые риски, арбитражная практика, компьютерные программы в бизнесе, психология делового общения**.

Когда и где оно должно проводиться (днем или вечером, полный день или часть дня, 1 раз в неделю)?

Павлово – 2 раза в месяц по пятницам, полный день, Сергач - раз в месяц по пятницам Городец со среды на весь день, понедельник утром. 2-3 дня в месяц.

Кто должен его проводить обучение?

Павлово - Опытные специалисты. Сергач – местные опытные предприниматели. Городец – высококлассные специалисты.

Какой должна быть стоимость этих услуг (в день, в час)?

Павлово – 3-5 тысяч в месяц, Сергач 500 рублей в месяц, Городец - до 3000 рублей в месяц.

6. ФИНАНСИРОВАНИЕ

Какие финансовые продукты и услуги, по Вашему мнению, могут быть полезными для начинающих предпринимателей?

Таблица 8

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Собственные накопления хотя бы 50% от необходимого	Средства фонда развития	Деньги местного фонда	Личные накопления и деньги родственников	Деньги родителей
Спонсорские средства	Личные сбережения	Собственные накопления	Фонд развития предпринимательства	Собственные накопления
Совместные средства	Занять под гарантии третьих лиц и залог	Банковские кредиты под залог	Отсрочка платежа, товарный кредит	
Кредиты под залог	Совместное производство, объединение капиталов и ресурсов	Деньги знакомых под расписку	Использование брэнда	

Какие финансовые продукты и услуги, по Вашему мнению, могут быть полезными для действующих предпринимателей?

Таблица 9

Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Касса взаимопомощи	Деньги от клиентов	Кредиты	Дешевые кредиты	Кредит поставщиков
Кредитный союз	Дешевый кредит	Лизинг	Широкий лизинг	Банковский кредит
Банковские кредиты в пределах 11-12 % годовых	Гранты	Собственные средства	Кредитные союзы	Лизинг оборудования
Гибкий лизинг	Льготная аренда		Фонды	Оборудование в рассрочку
Устранение финансового произвола	Лизинг			

Какова в настоящий момент стоимость финансовых ресурсов (займы, лизинг, другие финансовые продукты)?

Ковернино - 19-24% годовых в банках (Сбербанк, НБД, ОВК), 8% в месяц в фонде микрокредитования

Павлово, Балахна – 18% годовых в банках, 7% в месяц в Фонде развития предпринимательства

Сергач – в Фонде 5% в месяц

7. РАССУЖДЕНИЯ О БИЗНЕС ИНКУБАТОРЕ

Таблица 10

	Балахна	Городец	Ковернино	Павлово	Сергач
Какого типа помещения для бизнеса, по Вашему мнению, необходимы начинающим предпринимателям ?	Офисные помещения	Офисные помещения	Производственные по переработке местного сырья – леса, мяса, молока, грибов, ягод	Офисные помещения, но в перспективе - производственные	Производственные помещения. Общий офис на все бизнесы с услугами бухгалтера и юриста
Как долго они должны там оставаться?	До двух лет	Двух видов – на 4 месяца и на 2 года с учетом высвобождения из ЗМЗ 4 тысяч работников	Не более года	До трех лет	Не более года
В каких дополнительных услугах нуждаются бизнесы, размещенные в бизнес инкубаторе?	Социальные гарантии	Логистические услуги	Транспортные услуги	Услуги психолога	Реализация товара
	Обмен опытом, стажировки	Транспортные услуги		Обучение английскому языку	Транспортные Услуги
	Транспортные услуги			Обмен опытом, стажировки	Логистические услуги

Таким образом, следует отметить, что хотя предприниматели в Сергаче, Ковернино и в определенной степени в Павлово в дискуссиях подчеркивали свою автономность и независимый характер их бизнеса, тем не менее, характер полученных ответов показал наличие идентичных точек зрения. Опора на собственный опыт, привычка доверять только самому себе в бизнесе начинает уступать пониманию, что культурный, образованный, цивилизованный бизнес более практичен и безопасен.

Качественная оценка ситуации (мнение эксперта). В целом, учитывая результаты проведенных фокус групп и полученную в ходе дискуссий информацию об уровне готовности и заинтересованности предпринимателей в деловых услугах, отношении властных органов к развитию предпринимательства, а также организационных и материальных возможностях районов можно выстроить приоритетность и перспективность работы проекта в следующем порядке: Балахна, Сергач, Городец, Павлово, Ковернино.