



Общественная экспертиза

Состояние региональных компаний малого и среднего бизнеса

*Восточно-Казахстанская область
2015 год*



В рамках международного проекта

**«Инвестиции в регионы
как основа
конкурентоспособного государства»**

при финансовой поддержке Европейского Союза



Консалтинг-Центр «ЗУБР»

Республика Казахстан

г. Усть-Каменогорск, ул. Казахстан, 158 «А»

тел.: 8 (7232) 26 22 20, 57 83 74,

e-mail: zubr-kz@mail.ru, zubr.ukg@gmail.com

Об исследовании...

Основная цель – изучить мнения о положении дел региональных компаний малого и среднего бизнеса (МСБ).

Территориальный охват – города и районы Восточно-Казахстанской области (ВКО) Республики Казахстан.

Субъекты – руководители и управляющие менеджеры организаций МСБ (включая индивидуальных предпринимателей, крестьянские хозяйства).

Объект – существующие проблемы, возможности для эффективного развития, включая наращивание экспортного потенциала и инвестиционной привлекательности.



Структура респондентов по организационно-правовой форме регистрации

| | |
|--------|-------|
| ИП | 64,9% |
| ТОО | 21,3% |
| КХ | 12,9% |
| ПК | 0,4% |
| Другое | 0,6% |

Структура респондентов по занимаемой должности

| | |
|-----------------------|-------|
| Руководитель | 91,8% |
| Заместитель директора | 2,6% |
| Коммерческий директор | 0,5% |
| Главный бухгалтер | 1,5% |
| Другое | 3,7% |

Структура респондентов по видам деятельности

| Сфера | Доля организаций |
|--------------------------------------|------------------|
| Аграрный сектор | 13,9% |
| Пищевая промышленность | 34,3% |
| Текстильная и швейная промышленность | 5,6% |
| Производство строительных материалов | 6,1% |
| Мебель и предметы интерьера | 6,7% |
| Прочие непищевые товары | 12,8% |
| Услуги и торговля | 41,7% |

Рынки сбыта

(включая экспорт)



90% организаций
Восточно-Казахстанской области ориентированы
только на внутренний рынок.

Лишь **10%** организаций
работают за пределами региона.

Рынки сбыта продукции



Причины, по которым МСБ не работает на экспорт

| | |
|---|--------------|
| Нет (не было) желания, потребности в экспорте | 26,5% |
| Тип продукции, которую я производю (производил), в принципе не экспортируется | 23,9% |
| В работе на экспорт вижу для себя больше сложностей, чем преимуществ | 11,7% |
| Никогда не задумывался о такой возможности | 10,5% |
| Не обладаю информацией, навыками, опытом в том, как организовать работу на экспорт | 7,5% |
| Думаю, что продукция нашей организации не будет пользоваться спросом на внешних рынках | 5,9% |
| Некоторое время экспортировал, но потом прекратил из-за больших издержек, сложностей осуществления экспорта | 3,8% |
| Некоторое время экспортировал, но потом прекратил из-за отсутствия достаточного спроса | 2,1% |
| Другое | 5,9% |
| Затрудняюсь ответить | 23,0% |

Степень готовности бизнеса к экспорту

| | |
|---|--------------|
| Тип продукции, которую я производю, в принципе не экспортируется | 16,7% |
| Не готов и не планирую работать на экспорт | 16,5% |
| Не знаю, как оценить готовность к экспорту | 12,2% |
| Не готов в настоящее время, но со временем планирую начать работать на экспорт | 6,5% |
| Думаю, в принципе готов, но на практике работать на экспорт не планирую | 6,1% |
| Практически готов, есть некоторые нюансы, но они незначительны, планирую в ближайшее время начать экспорт | 2,6% |
| Полностью готов, планирую в ближайшее время начать работать на экспорт | 2,4% |
| Затрудняюсь ответить | 34,9% |
| Другое | 2,2% |

Источники финансирования



Привлекались ли внешние источники финансирования?



Какие средства планируется привлечь для развития?



Поддержка в рамках государственных программ



УРОВЕНЬ ИНФОРМИРОВАННОСТИ О ГОСПРОГРАММАХ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА



УРОВЕНЬ ИНФОРМИРОВАННОСТИ ПО ВИДАМ ГОСПРОГРАММ

| № | | Знаю (-а) достаточно хорошо | Имею лишь общее представление | Вообще не знаю(-а), впервые слышу |
|----|---|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Дорожная карта занятости 2020 | 52,5% | 38,3% | 9,2% |
| 2 | Экспорт 2020 | 10,6% | 39,2% | 50,3% |
| 3 | Привлечение инвестиций, развитие специальных экономических зон и стимулирование экспорта в РК на 2010-2014 годы | 10,6% | 35,1% | 54,3% |
| 4 | Производительность 2020 | 13,6% | 37,9% | 48,6% |
| 5 | Дорожная карта бизнеса 2020 | 37,0% | 43,5% | 19,6% |
| 6 | Агробизнес 2020 | 18,9% | 31,2% | 49,9% |
| 7 | Развитие моногородов (2012-2020 гг.) | 13,6% | 40,4% | 46,0% |
| 8 | Развитие регионов | 10,2% | 43,6% | 46,2% |
| 9 | Развитие инноваций и содействие технологической модернизации (2010 - 2014 гг.) | 8,0% | 30,0% | 62,0% |
| 10 | Другое | 2% | | |

Опыт получения поддержки в рамках госпрограмм

| | |
|--|-------|
| Да, получал (а) | 32,0% |
| Да, пробовал (а), но не получил (а) поддержку | 4,3% |
| Нет, но думаю в ближайшее время воспользоваться поддержкой | 21,3% |
| Нет, нет необходимости | 23,9% |
| Нет, не верю, что данную поддержку можно получить | 14,5% |
| Другое | 1,7% |
| Не ответили на вопрос | 2,4% |

Сервисная поддержка



Основные проблемы

- Проблемы доступа к внешнему финансированию - 54,9%
- Устаревшее оборудование и технологии или их недостаточная производительность - 53,5%
- **Недостаточная подготовка специалистов организации и нехватка квалифицированных кадров - 50,8%**

**Уровень потребностей в получении внешней поддержки.
Уровень обращений за поддержкой к внешним специалистам.**

| Потребности | Возникла | Обратились |
|--|----------|------------|
| Получение кредитов и др. форм внешнего финансирования | 49,2% | 29,6% |
| Поиск, подбор специалистов | 43,6% | 19,1% |
| Поиск новых поставщиков оборудования, комплектующих, сырья | 42,1% | 22,3% |
| Решение технологических вопросов (оптимизация работы оборудования, расширение ассортимента и т.д.) | 40,0% | 22,5% |
| Юридические консультации | 39,0% | 26,6% |
| Повышение квалификации специалистов организации | 37,5% | 18,2% |
| Логистика, транспортировка | 32,4% | 13,5% |
| Совершенствование качества продукции, внедрение современных стандартов и методов контроля качества | 31,5% | 17,7% |
| Изучение внешних рынков | 31,3% | 14,1% |
| Подготовка бизнес-планов, ТЭО | 30,2% | 20,4% |
| Совершенствование системы продаж и маркетинга компании | 27,1% | 13,5% |
| Совершенствование внешнего вида продукции, упаковки | 25,2% | 13,5% |
| Защита прав и интересов предпринимателей в государственных и судебных органах | 23,5% | 16,4% |
| Оптимизация организации производства, внедрение новых методов управления | 19,9% | 8,9% |
| Поиск партнеров за рубежом, ведение переговоров, участие в выставках, ярмарках и т.д. | 16,9% | 11,9% |
| Оформление, получение необходимой для экспорта документации, получение разрешений | 15,2% | 10,1% |
| Другое | 0,3% | 0,0% |

Потребность в привлечении внешних консультантов

| | |
|--|--------------|
| Потребность в консультантах есть (разные специальности) | 5,4% |
| Затрудняюсь ответить | 1,2% |
| Не нужны | 93,4% |

Приоритеты в распределении ресурсов организации

| Направление | Ранг |
|--|----------|
| Обучение, повышение квалификации руководства и менеджеров высшего звена | 3 |
| Обучение, повышение квалификации сотрудников | 6 |
| Обновление оборудования и орудий труда | 2 |
| Покупка и внедрение производственных технологий | 1 |
| Покупка и внедрение информационных технологий | 5 |
| Реклама и продвижение продукции на рынок | 4 |
| Повышение зарплаты персонала | 7 |

Какие (по каким направлениям) тренинги, семинары нужны руководителям и сотрудникам организации

| | |
|-----------------|--------------|
| не нужны | 89,6% |
|-----------------|--------------|

Продвижение



КАНАЛЫ, СРЕДСТВА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОКУПАТЕЛЯ

| Использовались | Нет | Да | Затруднились ответить |
|---|-------|--------------|-----------------------|
| Реклама на телевидении, радио | 78,6% | 17,5% | 3,9% |
| Реклама в печатных СМИ | 63,9% | 32,1% | 3,9% |
| Печатная продукция (буклеты, листовки) | 71,6% | 24,0% | 4,4% |
| Наружная реклама (баннеры, билборды, объявления) | 55,3% | 40,8% | 3,9% |
| Телефонные продажи | 60,5% | 34,5% | 4,9% |
| Промоакции (дегустации, презентации, дни открытых дверей) | 79,3% | 15,5% | 5,3% |
| Дополнительный/улучшенный сервис | 69,0% | 25,3% | 5,6% |
| Ценовые скидки | 40,0% | 55,4% | 4,6% |
| Реклама и продажи через интернет | 75,7% | 19,4% | 4,9% |
| Массовые и личные электронные рассылки | 81,1% | 14,6% | 4,3% |
| «Сарафанное радио» | 43,0% | 48,8% | 8,2% |
| Другое | | 3,7% | |

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛОВ И СРЕДСТВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОКУПАТЕЛЯ

| Эффективность | Низкая | Средняя | Высокая | Затруднились ответить |
|---|--------|---------|---------|-----------------------|
| Реклама на телевидении, радио | 11,6% | 15,3% | 6,1% | 67,0% |
| Реклама в печатных СМИ | 9,4% | 23,1% | 9,4% | 58,2% |
| Печатная продукция (буклеты, листовки) | 9,2% | 16,8% | 8,2% | 65,8% |
| Наружная реклама (баннеры, билборды, объявления) | 9,0% | 26,2% | 14,3% | 50,5% |
| Телефонные продажи | 11,1% | 17,9% | 15,3% | 55,8% |
| Промоакции (дегустации, презентации, дни открытых дверей) | 11,2% | 7,7% | 8,5% | 72,6% |
| Дополнительный/улучшенный сервис | 9,0% | 14,1% | 12,6% | 64,3% |
| Ценовые скидки | 4,6% | 22,8% | 32,5% | 40,1% |
| Реклама и продажи через интернет | 10,4% | 12,6% | 11,4% | 65,6% |
| Массовые и личные электронные рассылки | 11,6% | 8,5% | 9,2% | 70,7% |
| «Сарафанное радио» | 9,5% | 15,8% | 35,4% | 39,3% |
| Другое | | | | |

Данные материалы являются результатом работы Консалтинг-Центра «ЗУБР» и его партнеров из Болгарии и Узбекистана по проекту «Инвестиции в регионы как основа конкурентоспособного государства».

Проектная работа все еще продолжается, поэтому...

**Свои мысли, комментарии, вопросы и сомнения
Вы можете направить нам, и мы с
удовольствием примем их во внимание!**

Немного о нас...



Консалтинг-Центр «ЗУБР» - консалтинговая компания, которая с 1998 г. работает с целью развития деловой культуры коммерческих, государственных и некоммерческих организаций. Наша компания является независимой экспертно-аналитической, обучающей организацией.

Контактная информация

070019, Республика Казахстан

Восточно-Казахстанская область

г. Усть-Каменогорск, ул. Казахстан, 158 «А»

Телефоны: 8 (7232) 26 22 20, 8 (7232) 57 83 74

e-mail: zubr-kz@mail.ru, zubr.ukg@gmail.com

Web page: www.zubr-consulting.kz

Директор Консалтинг-Центра «ЗУБР» - Кулик Виталий Олегович