



MSB ПУЛЬС

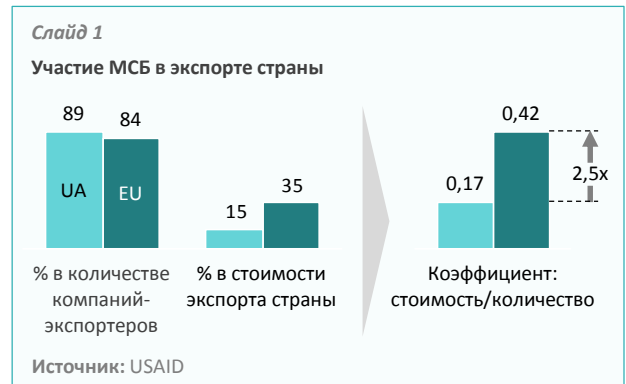
Мониторинг малого и среднего бизнеса Украины

1 квартал 2017



Добро пожаловать во второй выпуск МСБ ПУЛЬС, который проводится компанией [VimesVC](#) совместно с [Business Gathering](#). Цель этого отчета – увидеть реальную ситуацию украинского малого и среднего бизнеса, в частности с экспортом, ключевыми вызовами, изменением среды и доступной поддержки.

Важность МСБ для экономики страны сложно переоценить – как в создании стоимости на внутреннем рынке, так и в генерировании валюты на внешнем. Если по первому показателю Украина близка к Европе (за 61% реализованной продукции в стране отвечает именно МСБ), то по части экспортной деятельности мы отстаем значительно (смотрите *Слайд 1*). С другой стороны, это говорит о явном потенциале, который Украине еще предстоит открыть.



В рамках этого исследования, мы уделяем отдельное внимание программам поддержки МСБ, а так же консалтингу в целом, так как привлечение внешних квалифицированных специалистов – один из инструментов, который готовы финансировать европейские партнеры с целью помочь украинскому малому и среднему бизнесу пройти определенную трансформацию и стать более конкурентноспособным на внутреннем и внешнем рынках. Активность и само количество таких программ растет, однако знание о них бизнеса крайне низкое.

Исследование проводится 4 раза в год – замер результатов первых трех кварталов, а так же финальный годовой опрос.

Немного о VimesVC

VimesVC – украино-британская консалтинговая компания, которая специализируется на стратегическом и инвестиционном консалтинге, объединяя бизнес возможности между Украиной и Великобританией.

С июня 2016 года компания VimesVC прошла подтверждение квалификации от ЕБРР как консультанты по вопросам выхода на рынок Великобритании.

Немного о Business Gathering

Компания «Business Gathering» - организатор деловых мероприятий, обучающих программ и рекламных кампаний в Украине, Восточной Европе и СНГ.

«Business Gathering» выступает имплементатором и партнером ряда проектов международной технической помощи, направленных на развитие предпринимательства.



Как всегда, отчет сфокусирован на средний и малый бизнес, где критерием стало количество сотрудников¹. Затем мы проводим ручную проверку, чтобы убедиться, что среди наших респондентов нет компаний с небольшим количеством работников при обороте крупного бизнеса.

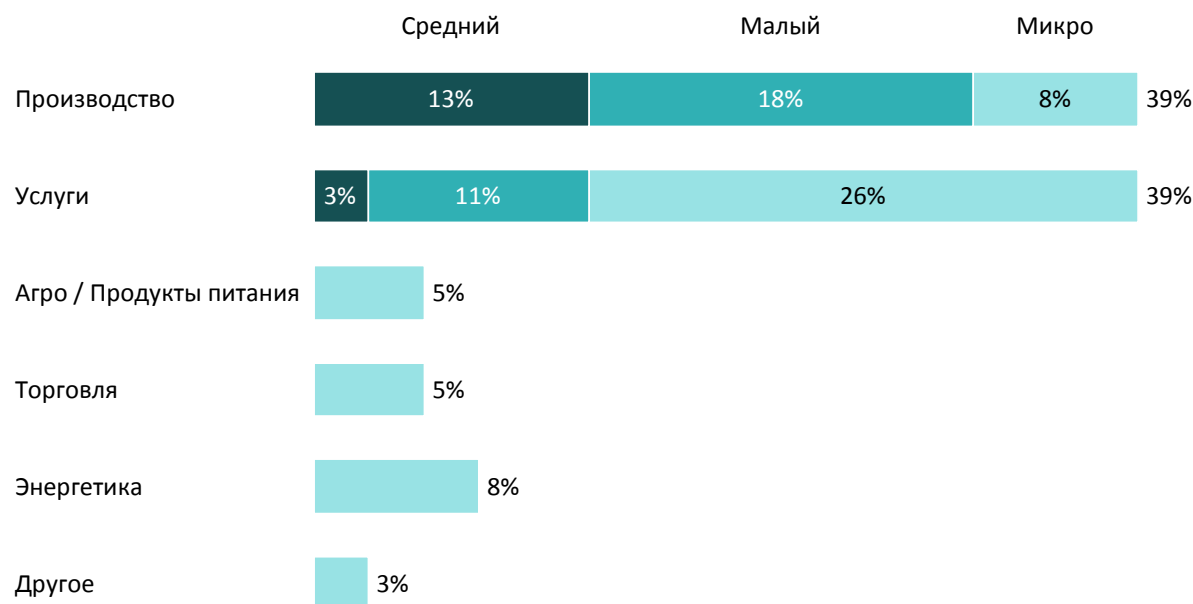
Слайд 2

Основная доля респондентов – микро- и малый бизнес, занимающийся производством и оказанием услуг

Размер бизнеса
% респондентов



Сектор компаний в разрезе их размера
% респондентов



¹**Примечание:** Микро – до 10 человек; малый – до 50 человек; средний – до 250 человек



В этом разделе мы задаем вопросы, помогающие определить общее ощущение владельцев бизнесов относительно текущей экономической среды, регулирования и того, как они оценивают роль правительства в поддержке развития бизнеса.

В целом, оценку бизнеса текущей ситуации можно определить как нейтрально-негативную, наихудшие показатели у регулирования и содействия развитию МСБ в Украине. Улучшение внешней среды ощутило небольшое количество респондентов. Несмотря на это, почти треть компаний улучшили свои показатели продаж, среди которых только часть положительно отозвалась о внешних факторах – 25% об экономической среде, 17% о содействии бизнесу и 0% о регулировании.

Слайд 3

Достаточная доля компаний наращивает продажи, несмотря на явно не способствующую внешнюю среду

Текущая ситуация					
Оценка общей экономической среды % респондентов		Оценка регулирования бизнеса % респондентов		Оценка содействия развитию бизнеса % респондентов	
Хорошо	8%	Хорошо	3%	Хорошо	8%
Нейтрально	50%	Нейтрально	42%	Нейтрально	34%
Плохо	42%	Плохо	55%	Плохо	58%

Изменения в первом квартале					
Изменение экономической среды за 1 кв 2017 % респондентов		Изменение регулирования бизнеса за 1 кв 2017 % респондентов		Изменение ситуации с продажами за 1 кв 2017 % респондентов	
Улучшилась	21%	Улучшилась	3%	Выросли	32%
Сохранилась	32%	Сохранилась	63%	Сохранились	21%
Ухудшилась	47%	Ухудшилась	39%	Упали	39%
				Только начали деятельность	8%

Менее половины МСБ работают на экспорт. Наверное, наиболее интересным является сравнение маржи, которая для 59% респондентов является выше при экспорте. Это подтверждает теорию о том, что с более дешевым сырьем и квалифицированными кадрами многие представители МСБ имеют конкурентное преимущество на внешних рынках.

В отличие от более крупных компаний, в частности аграрных, которые зачастую отдают предпочтение азиатским и африканским рынкам, МСБ сохраняют для себя первоочередный приоритет в Европе как в текущей, так и в запланированной работе с внешними рынками.

Слайд 4

Экспорт приносит большую маржу украинскому МСБ, и основным целевым рынком остается Европа

Работаете ли Вы на экспорт

% респондентов



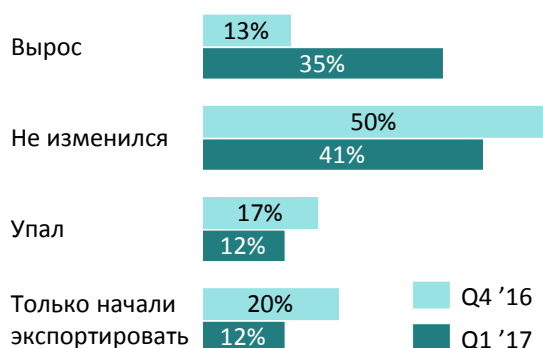
В целом, текущая ситуация и ожидания, связанные с экспортом, остаются позитивными. 35% респондентов сказали о росте своего экспортного направления против 12% тех, чьи продажи упали, и 44% ожидают улучшения ситуации во 2 квартале 2017 (только 6% настроены пессимистично).

Один из самых интересных для нас слайдов в МСБ ПУЛЬС – барьеры, с которыми сталкивается наш бизнес при работе с внешними рынками. Наиболее частые две трудности – нехватка опыта/персонала и недостаток информации о рынке. Языковой барьер и сертификация – еще два существенных на практике барьера. Интересно, что только 6% респондентов видят слабой стороной ценность своего предложения (соотношение цены/качества).

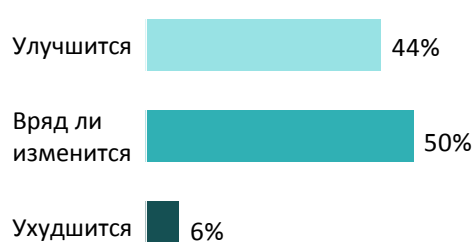
Слайд 5

Активизация экспорта в целом отразилась и на МСБ – увеличение поставок почувствовало большее количество компаний, чем при прошлом опросе

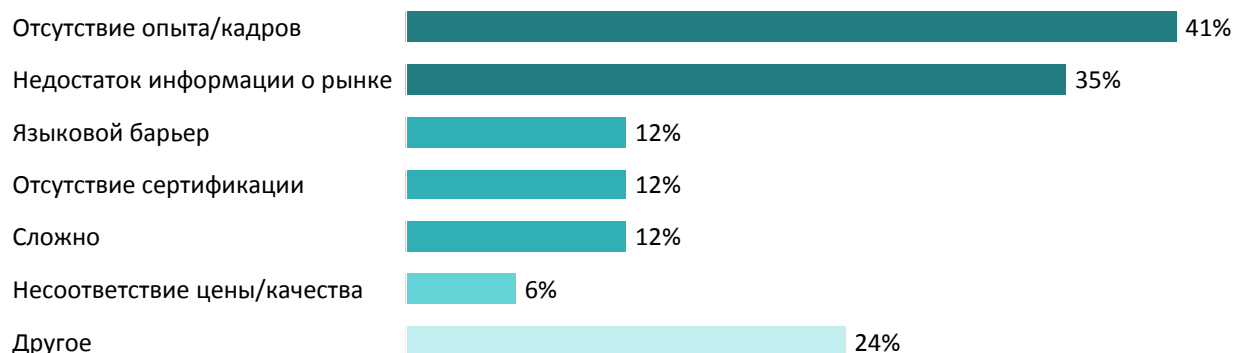
Изменение объема экспорта в 1 квартале 2017 % респондентов



Ожидания от экспорта во 2 квартале 2017 % респондентов



С какими проблемами Вы сталкиваетесь при экспорте? % респондентов



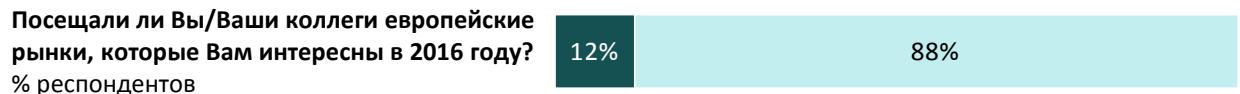


Этот слайд, по большей мере, отвечает на вопрос, почему украинский МСБ сталкивается с барьерами, которые мешают ему полноценно работать с внешними рынками, и становится очевидным, почему отсутствие информации оказалось одной из основных трудностей (смотрите *Слайд 5*).

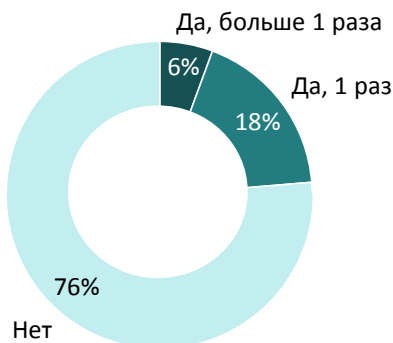
Основываясь на международном опыте, зарубежные мероприятия – один из ключевых факторов успешного выхода на новый рынок. Так как для МСБ затратная и организационная часть на эти цели является существенной нагрузкой, практически на любой зарубежной выставке можно встретить большое количество национальных стендов, объединяющих МСБ при поддержке правительственного агентства. К сожалению, относительно редко можно встретить украинские стенды на таких мероприятиях, что подтверждается ответами бизнеса.

Слайд 6

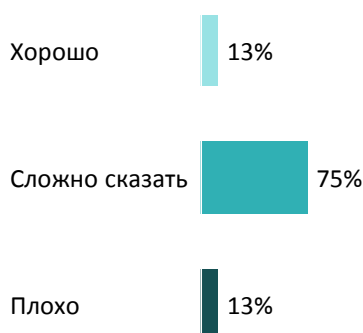
Большинство компаний ограничиваются присутствием кадров, работающих на внешние рынки, не уделяя достаточное внимание поездкам и выставкам



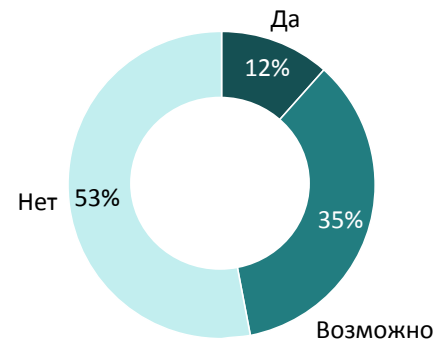
Участвовала ли Ваша компания в зарубежных выставках в 1 квартале 2017?
% респондентов



Как бы Вы оценили результаты участия?
% респондентов



Планирует ли Ваша компания участие в зарубежных выставках во 2 квартале 2017?
% респондентов





Внешняя поддержка

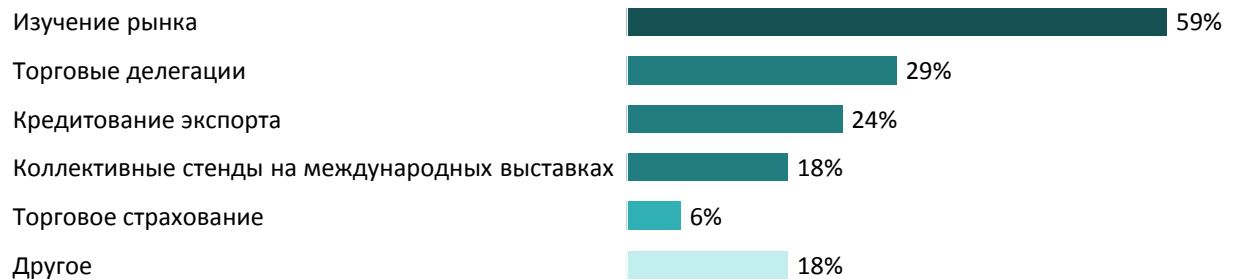
Как и в прошлом нашем опросе, информационная поддержка и коллективные посещения целевых рынков – ключевые решения, необходимые украинскому МСБ для более эффективной экспортной работы.

Слайд 7

Украинский МСБ больше всего нуждается в информационной поддержке, однако обращается за помощью бизнес крайне редко

Какие программы поддержки экспорта Вам были бы наиболее полезны?

% респондентов

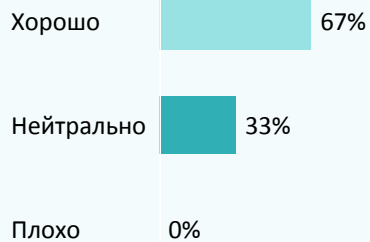


Привлекали ли Вы консультантов/экспертов к работе с внешними рынками в 1 квартале 2017?



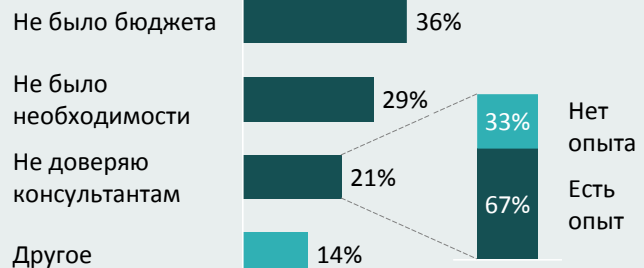
Оцените Ваш опыт

% респондентов



Какая основная причина?

% респондентов



Планирует ли Ваша компания привлечение консультантов/экспертов во 2 квартале 2017?





Внешняя поддержка

Программа ЕБРР – наиболее узнаваемая из доступных в Украине инициатив по поддержке МСБ. Следующая по узнаваемости – COSME. Около трети респондентов не знают о существовании программ по поддержке МСБ в Украине.

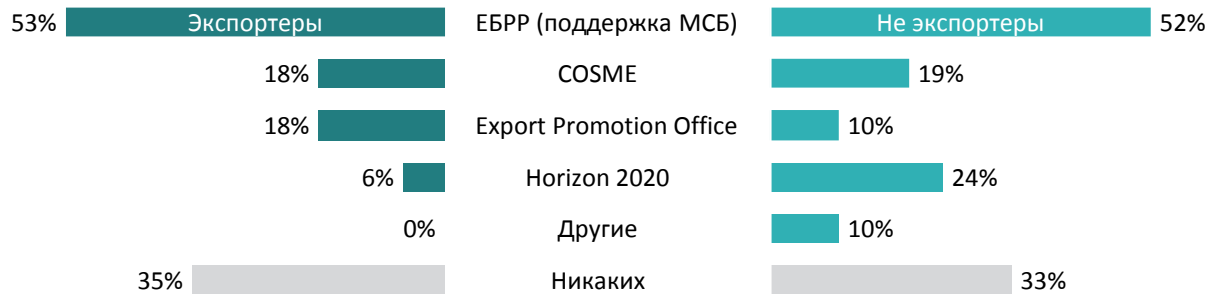
Около 1/3 респондентов имели опыт работы в проектах поддержки МСБ в Украине и почти 60% увидели результат. Только 8% негативно отозвались о программе.

Слайд 8

Программа ЕБРР остается лидером по узнаваемости среди малого и среднего бизнеса Украины, и большинство компаний признают такое взаимодействие эффективным

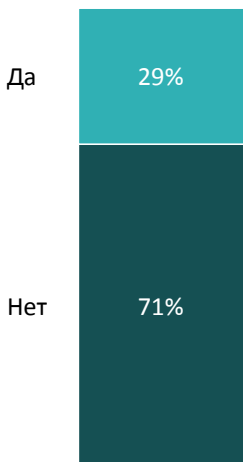
Какие из программ поддержки бизнеса/экспорта Вам известны?

% респондентов



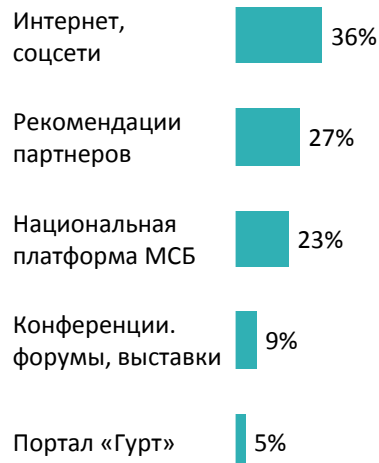
Есть ли у вас опыт работы с проектами международной технической помощи (МТП)?

% респондентов



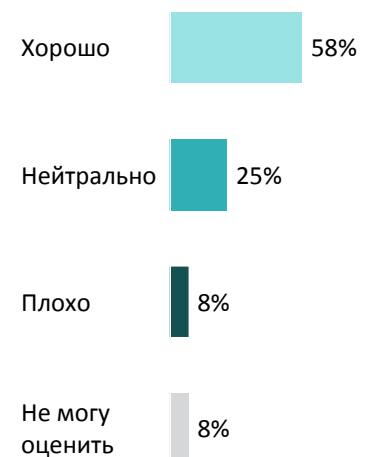
Где Вы получили информацию о данных проектах?

% респондентов



Оцените эффективность реализации проектов МТП в Украине

% респондентов





В завершение



Мы хотим выразить большую благодарность всем компаниям, принявшим участие в нашем первом опросе. В дальнейшем мы будем активно расширять базу респондентов, чтобы получить максимально репрезентативный результат, который поможет в первую очередь самим компаниям понять общую ситуацию с бизнес-средой для МСБ в Украине, а так же провести сравнительный анализ и сделать выводы

Другими словами, мы стремимся создать инструмент, способный держать руку на пульсе, а так же выявлять причины тех или других изменений.

VimesVC

VimesVC – украино-британская консалтинговая компания, которая специализируется на стратегическом и инвестиционном консалтинге, объединяя бизнес возможности между Украиной и Великобританией.

С июня 2016 года компания VimesVC прошла подтверждение квалификации от ЕБРР как консультанты по вопросам выхода на рынок Великобритании.

Основные направления, с которыми мы помогаем украинскому бизнесу:

- Изучение рынка и стратегия вывода продукта/услуги на британский рынок
- Участие в международных выставках
- Поиск партнеров и заказчиков в Великобритании
- Открытие представительства в Великобритании
- Прочие сопутствующие вопросы, касающиеся работы с британским рынком.



Наши контакты

United Kingdom:

12, Great Suffolk Street
London, SE1 1NZ
+44 020 3362 9455

Ukraine:

35, Kulzhenko Family St.
Kiev, 04201
+380 63 954 3095

Business Gathering

Компания «Business Gathering» - организатор деловых мероприятий, обучающих программ и рекламных кампаний в Украине, Восточной Европе и СНГ.

«Business Gathering» выступает имплементатором и партнером ряда проектов международной технической помощи, направленных на развитие предпринимательства.

Основные направления деятельности:

- Организация и модерация тематических форумов, конференций, выставок, круглых столов, семинаров, тренингов и промо-кампаний
- Фасилитация диалога между частным и государственным сектором
- Проведение рекламных и адвокационных кампаний
- Освещение мероприятий (фото и видеосъемка, привлечение СМИ)



Наши контакты

Ukraine:

12 B, Mikhaylivska Str., Kiev, 01001
+38 093 460 87 03
info@business-gathering.com