

АНАЛІТИЧНИЙ ЗВІТ

СТАН БІЗНЕСУ В МИКОЛАЄВІ

В рамках проекту «Програма підтримки стійкості миколаївського бізнесу
«На шляху до відновлення»

Грудень, 2023

Аналітичний звіт щодо стану бізнесу в Миколаєві в рамках проекту «Програма підтримки стійкості миколаївського бізнесу «На шляху до відновлення».

Звіт відображає:

- висновки та рекомендації щодо можливих інструментів підтримки бізнес-спільноти Миколаєва;
- ключові аспекти допомоги підприємцям з боку місцевої влади та організацій підтримки бізнесу.

В опитуванні взяли участь 500 респондентів, які є представниками бізнесу різних розмірів та галузей діяльності, що відображають структуру економіки Миколаєва. Звіт аналізує коло проблем з якими стикається бізнес-спільнота Миколаєва (місцева та релокована) в наслідок повномасштабного вторгнення, руйнувань інфраструктури та ланцюгів постачання.

Опитування проводила Всеукраїнська громадська організація «Українська Асоціація Центрів Підтримки Бізнесу» в період з липня по грудень 2023 року.

Розроблено Всеукраїнською громадською організацією «Українська Асоціація Центрів Підтримки Бізнесу» в межах грантового конкурсу з системної підтримки малого і середнього підприємництва на замовлення програми міжнародної співпраці «EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», яку спільно фінансують Європейський Союз і уряд Німеччини. Грантовий конкурс виконує Фонд розвитку підприємництва, стратегічним виконавцем програми є німецька федеральна компанія Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Програма спрямована на підтримку економічної стійкості, відновлення та зростання України, створення кращих умов для розвитку українських малих і середніх підприємств (МСП), а також підтримку інновацій та експорту.

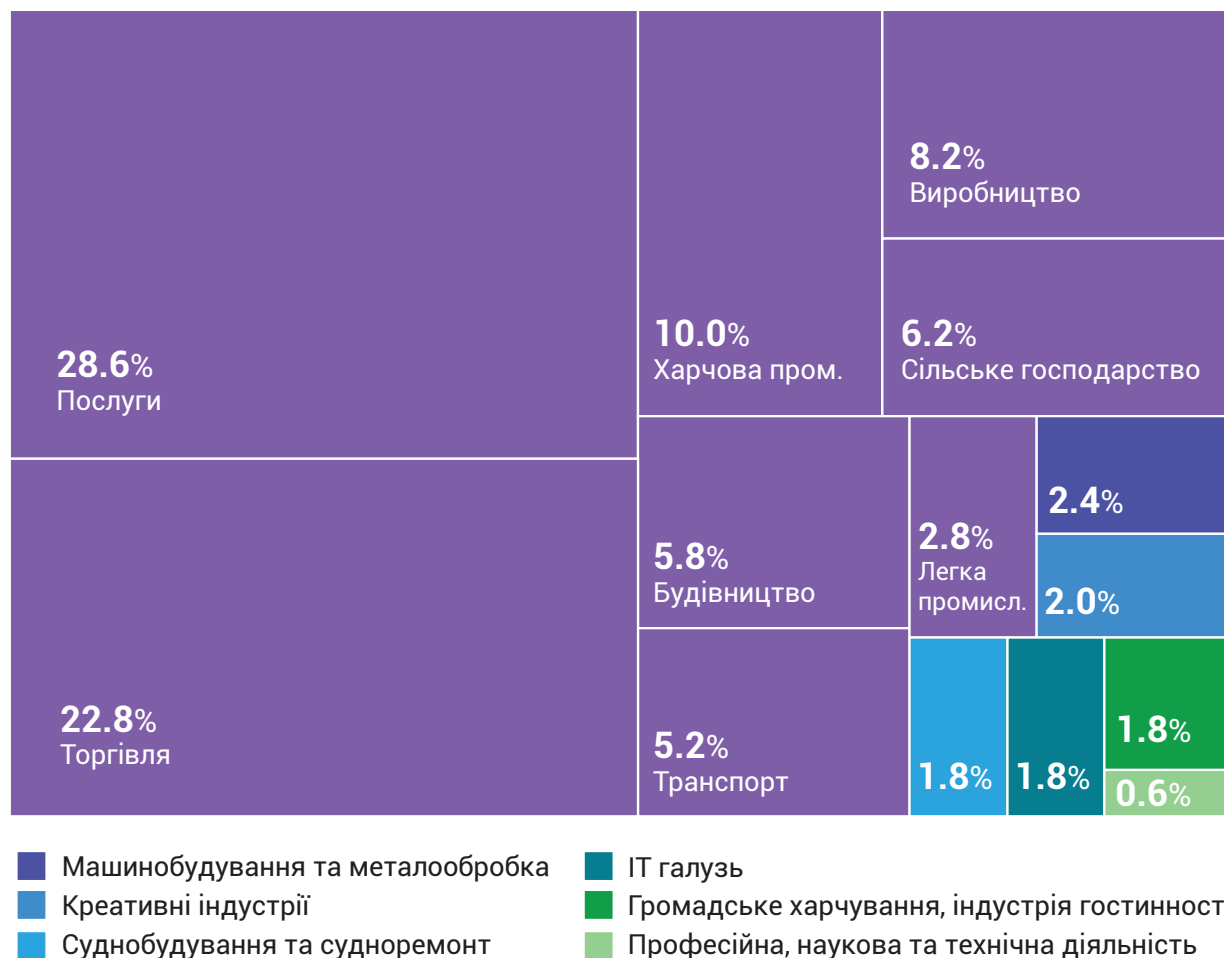
Зміст

Загальна інформація про дослідження	4
Аналіз бізнес-активності та очікувань	7
Фінансовий стан.....	18
Інструменти підтримки бізнесів.....	22

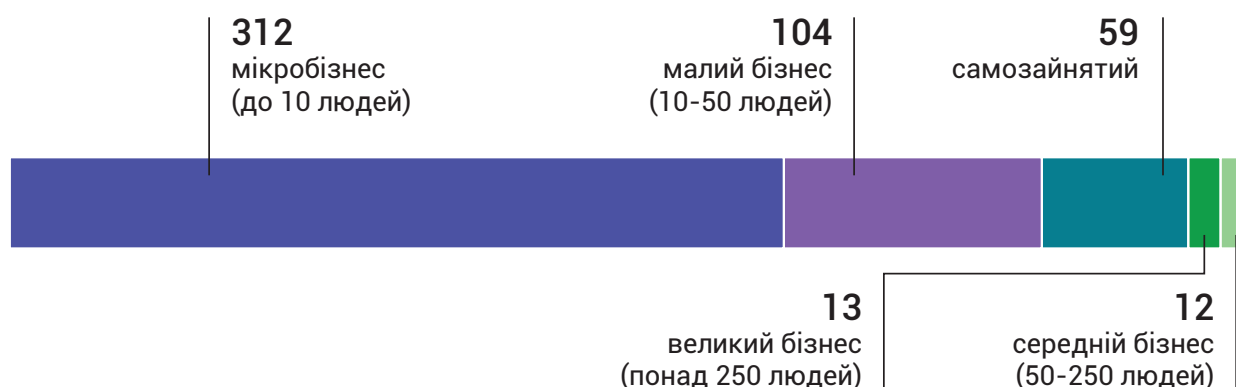
Блок 1

Загальна інформація про дослідження

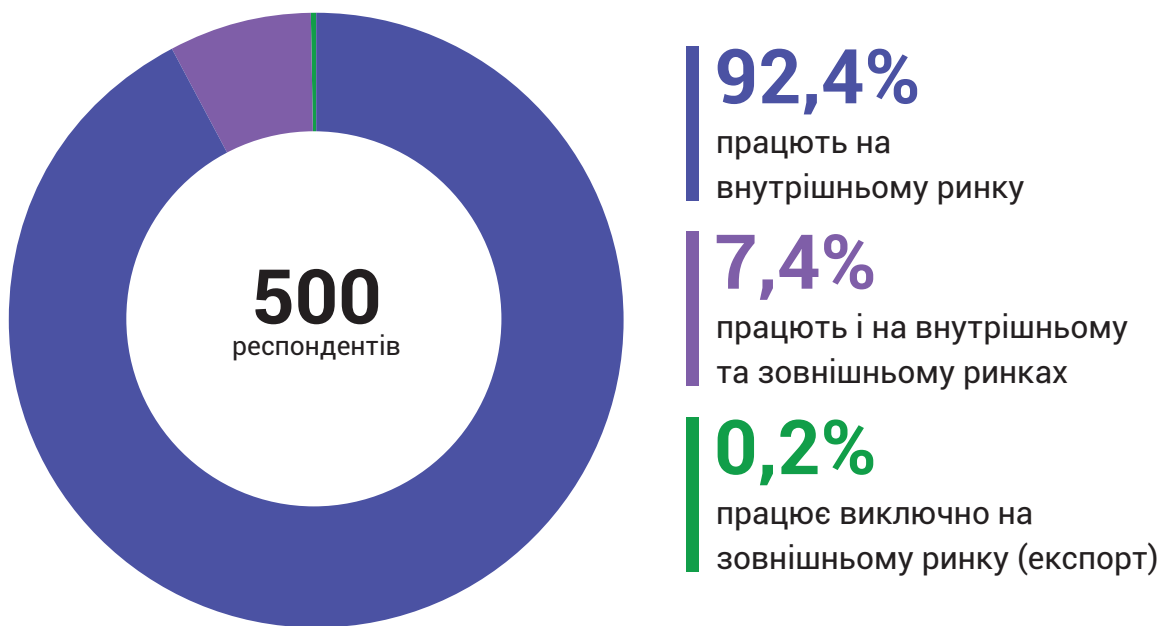
Галузі бізнесу, що взяли участь в опитуванні (500 респондентів)



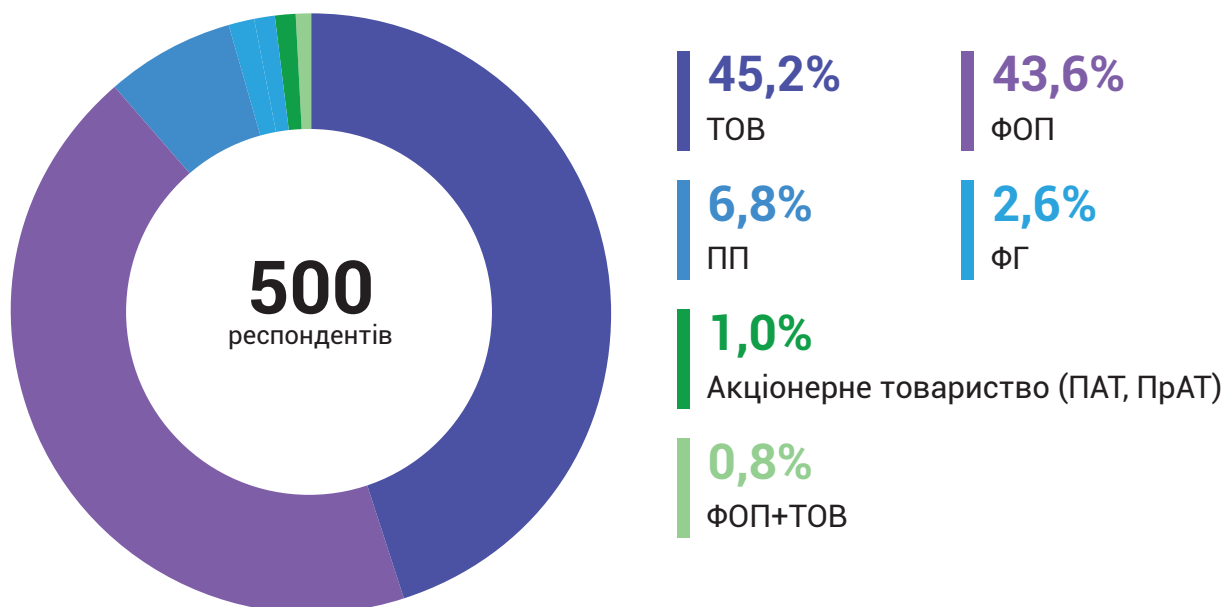
Розмір бізнесу, що взяв участь в опитуванні



Ринки, на яких працюють опитані бізнеси



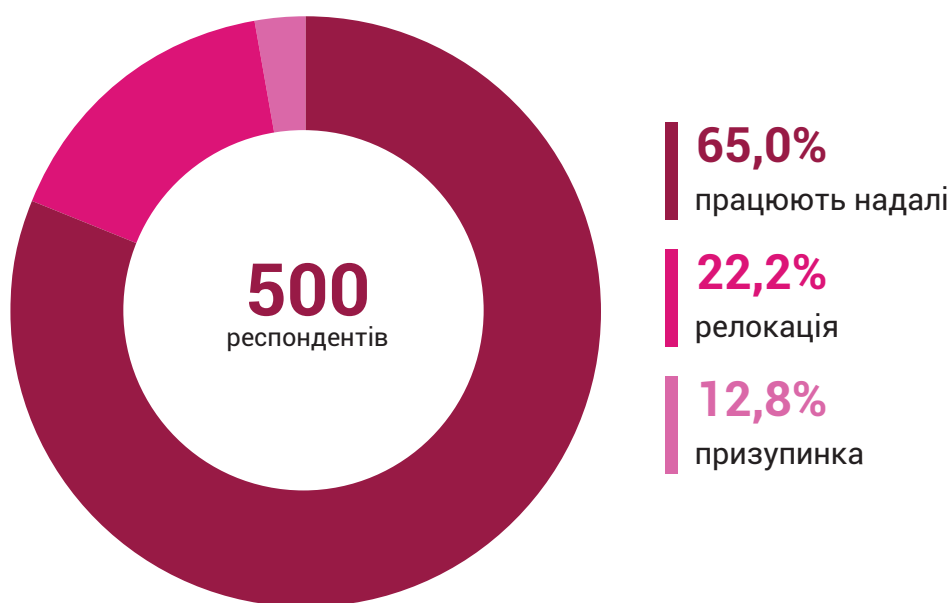
Організаційна форма бізнесів, що взяли участь в опитуванні



Блок 2

Аналіз бізнес-активності та очікувань

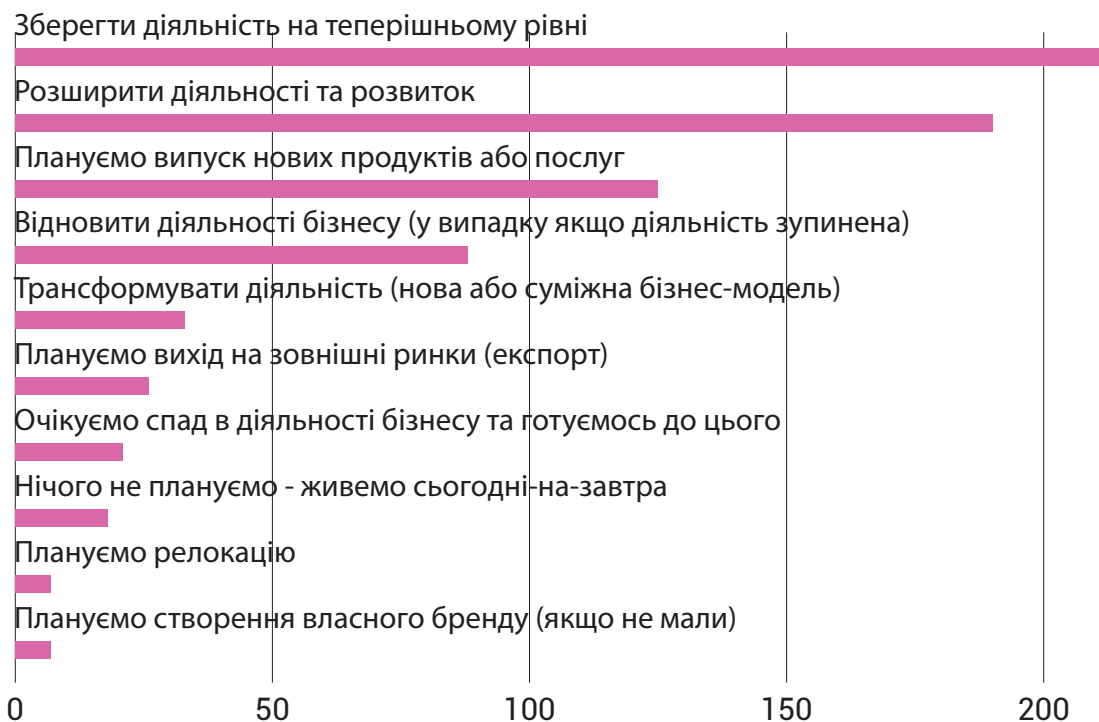
Стан бізнесу після початку повномасштабного вторгнення



Причини зупинки бізнесу



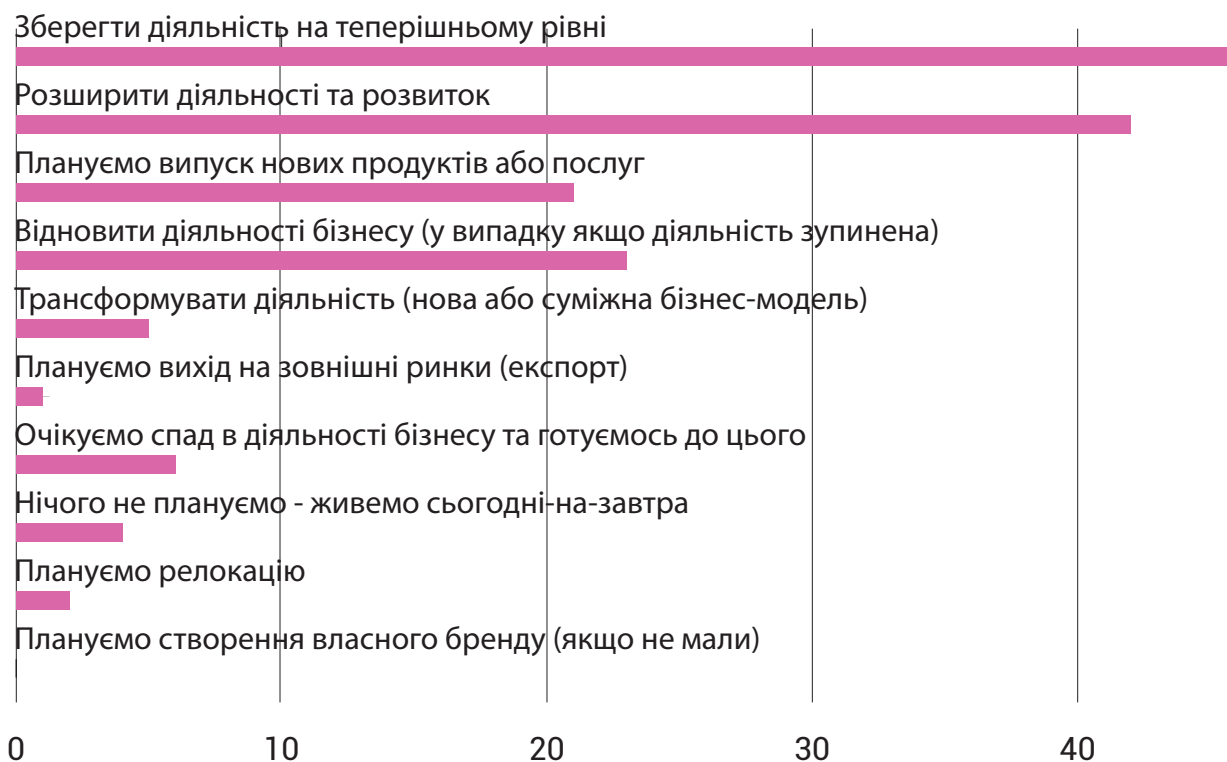
Плани щодо бізнесу до кінця воєнного стану



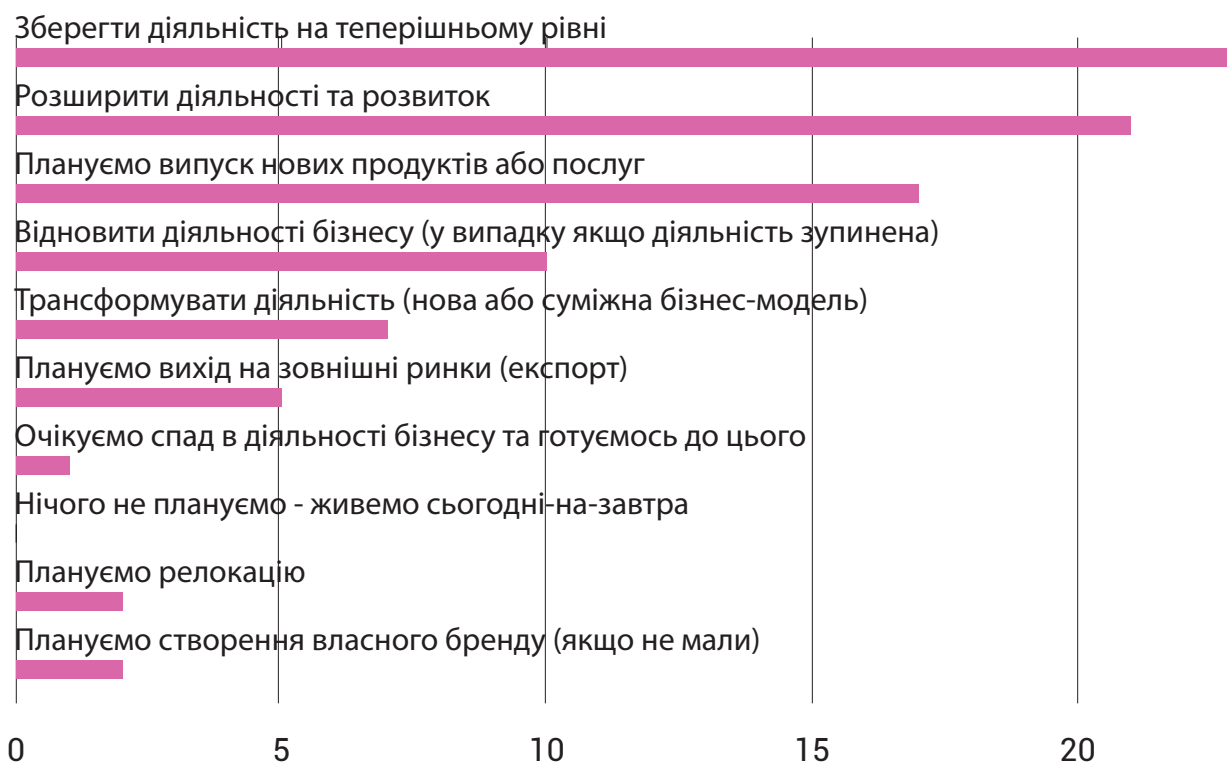
Плани бізнесу, що працює в сфері надання ПОСЛУГ



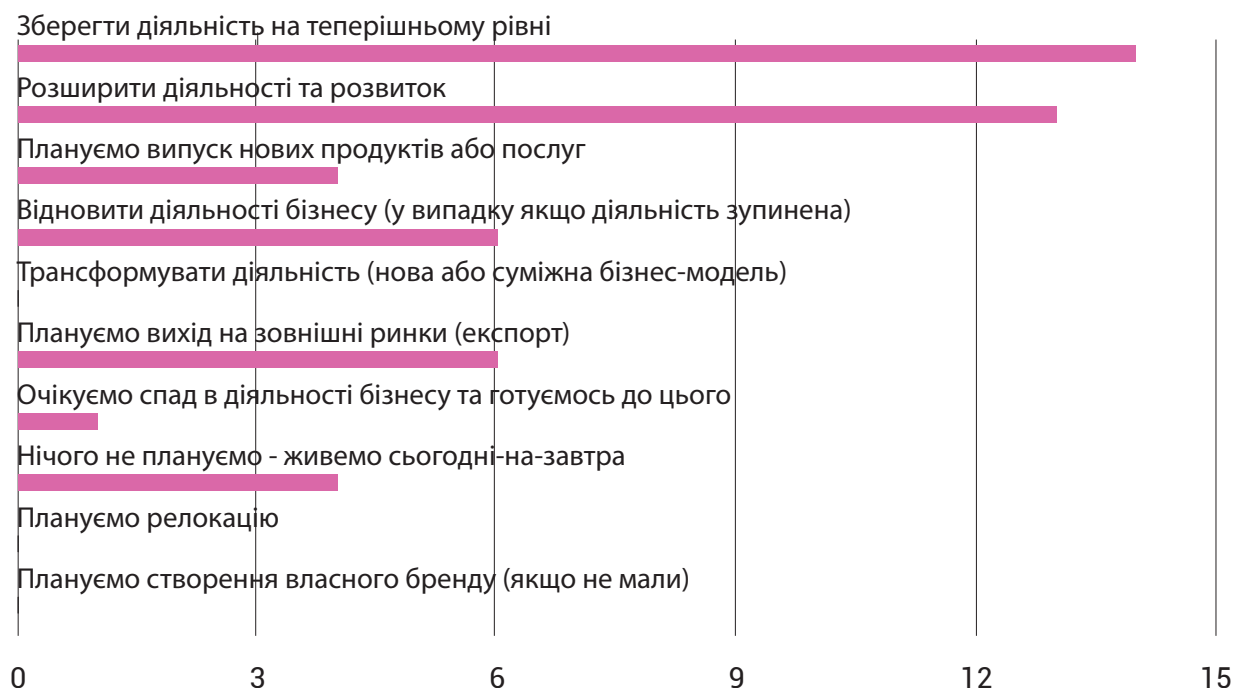
Плани бізнесу, що працює в сфері ТОРГІВЛІ



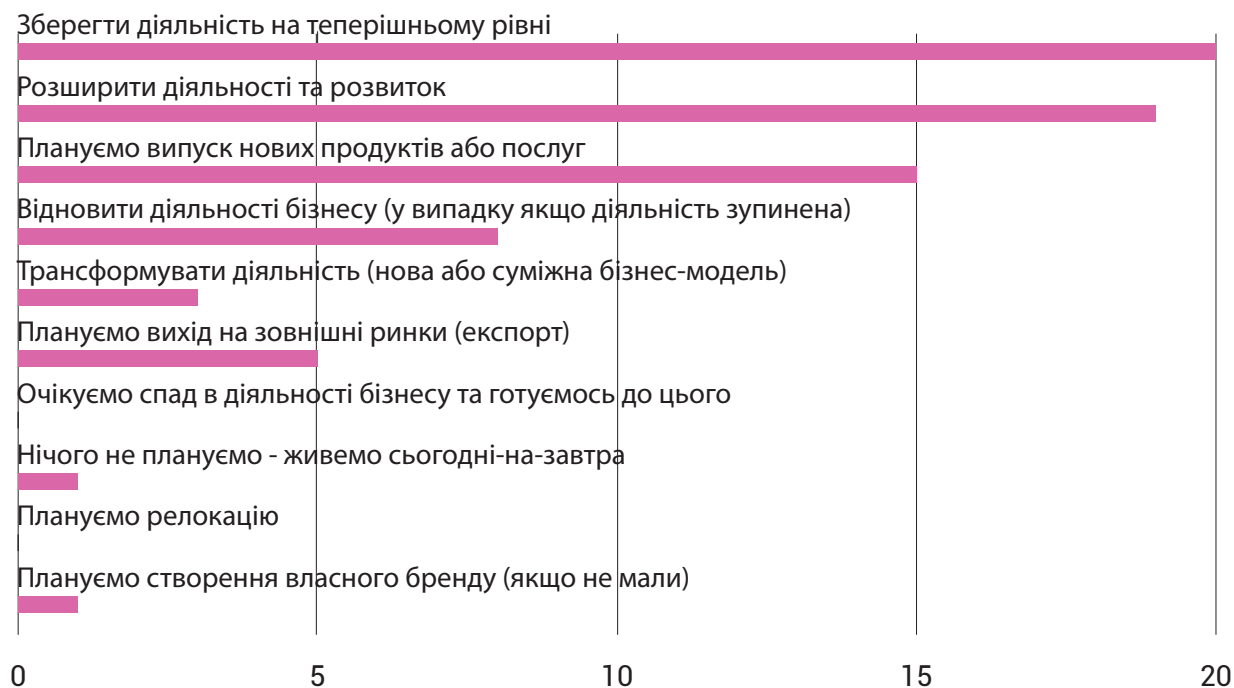
Плани бізнесу, що працює в сфері ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ



Плани бізнесу, що працює в сфері СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА



Плани бізнесу, що працює в сфері ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ, МАТЕРІАЛІВ ТА КОМПЛЕКТУЮЧИХ

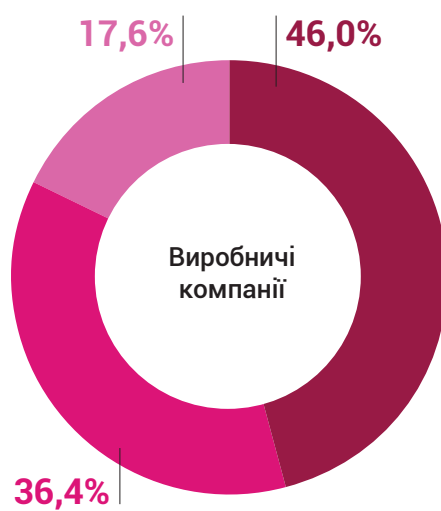
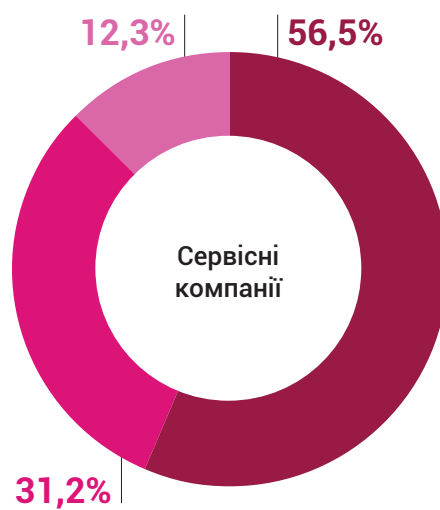
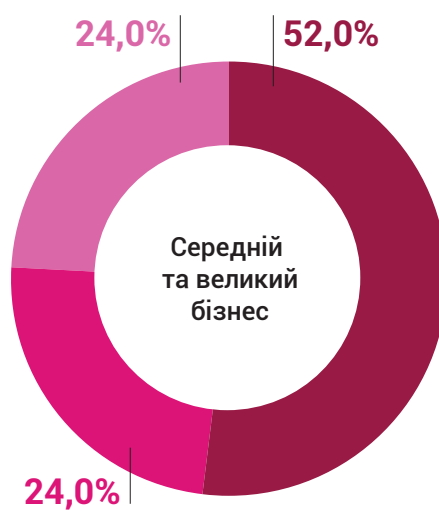


Понад 65% підприємців продовжує працювати без зміни локації та має проблеми через зникнення ринків збуту та клієнтів, і як наслідок зменшення доходів. У цьому контексті одним з ефективних інструментів є цільова допомога МСП для пошуку нових клієнтів, ринків збуту продукції та послуг в Україні (підтримка у географічній диверсифікації ринків збуту). Щодо планів на майбутнє, то більше 40% респондентів має наміри розвиватись та запускати нові продукти, що передбачає закупівлю обладнання, матеріалів, витрати на дослідження, що потребуватиме як фінансової, так і консалтингової підтримки. Корисним інструментом допомоги в цьому випадку можуть бути ваучери на розробку нових продуктів (до прикладу подібні програми запровадили у Львівській області, а також у Львівській та Івано-Франківській міських громадах).

12,8% підприємців призупинили свою діяльність, проте більшість планує відновити роботу в майбутньому. Міській владі та організаціям підтримки бізнесу необхідно комунікувати з цими підприємцями, щоб допомогти їм перезапуститися, уникнувши релокації або повної зупинки. Допомогти можна пошуком грантових можливостей, фінансових ресурсів, забезпечити менторську та консалтинг підтримку, сформувати дорадчі ради (advisory boards) тощо.

Також варто звернути увагу на респондентів, що планують трансформувати власну діяльність, таким підприємцям необхідна інституційна підтримка для імплементації змін (дорадчі ради, підтримка експертів, адаптація бізнес-стратегій).

Тенденції на ключових ринках бізнесу респондентів

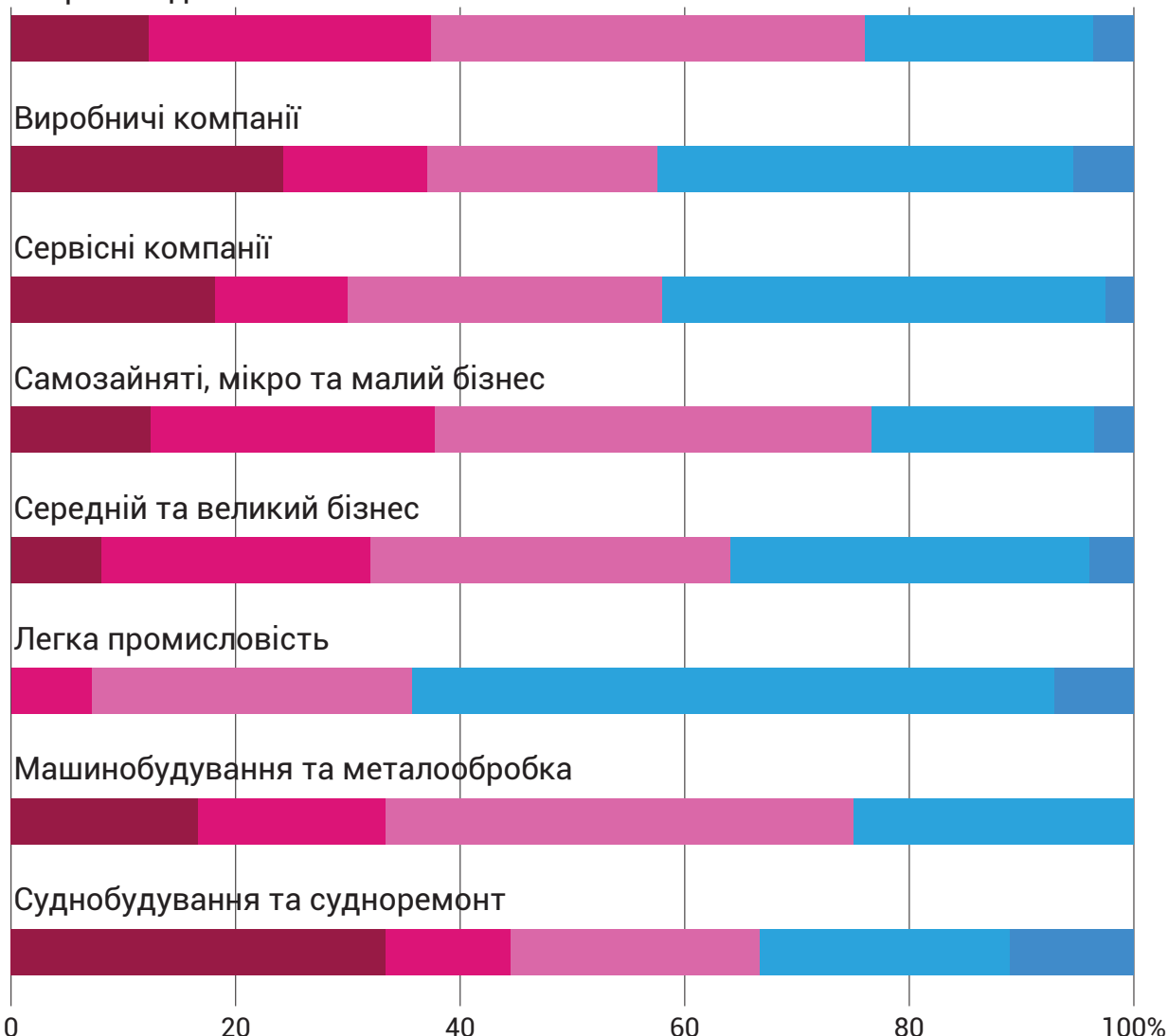


- ринок розвивається
- не буде рости
- скорочується

Завантаженість бізнесу станом на зараз

■ до 25% ■ 25-50% ■ 50-75% ■ 75-100% ■ попит перевищує наші можливості

Усі респонденти



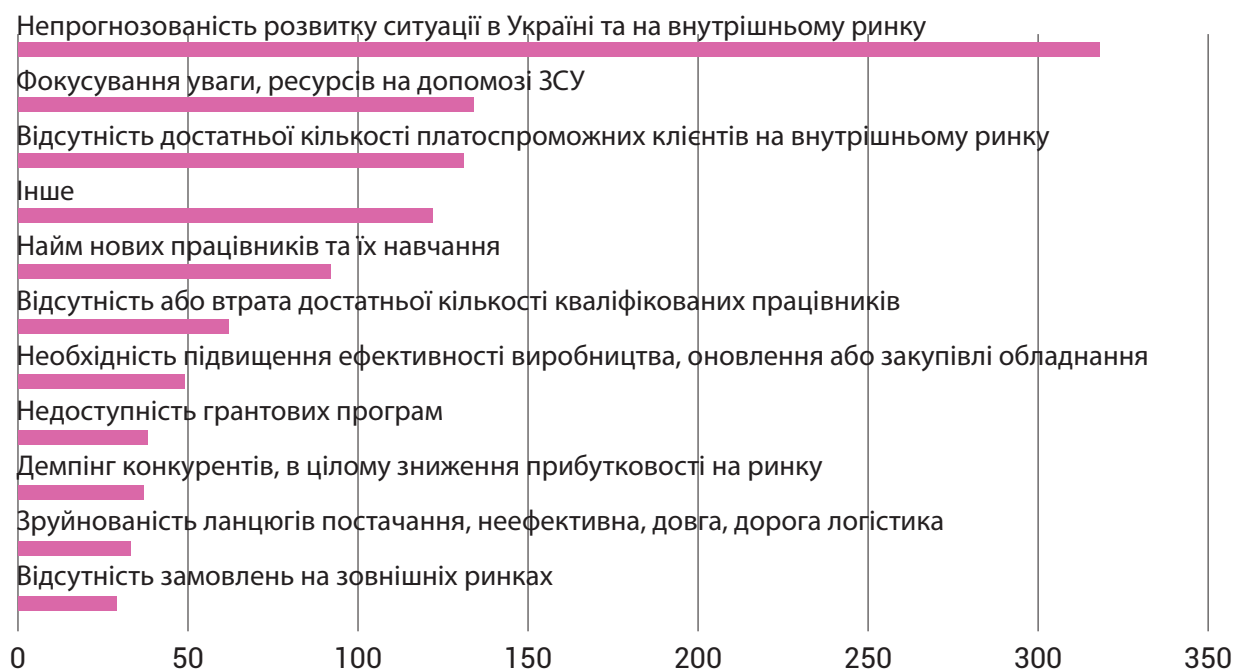
Важливим позитивним фактором є те, що половина підприємств, незалежно від розміру, оцінює ринок, на якому працює, як такий, що розвивається. У детальнішому розрізі виробники товарів мають більш оптимістичні очікування стосовно росту ринку, на якому працюють, ніж надавачі послуг. Попри цю тенденцію лише чверть усіх респондентів відповіли, що завантажені роботою на достатньому рівні. Інші респонденти у тій чи іншій мірі відчувають проблеми із завантаженістю власних потужностей. Зокрема, мова йде

про стратегічні для міста суднобудівні, машинобудівні та металообробні підприємства, де для розвитку виробництва, окрім персоналу, необхідна допомога у модернізації та автоматизації обладнання.

Для збільшення завантаженості виробництва необхідна допомога та консультування. Тут можуть бути доречні інструменти консультаційної підтримки, наприклад, допомога профільних закупівельників чи менторський супровід.

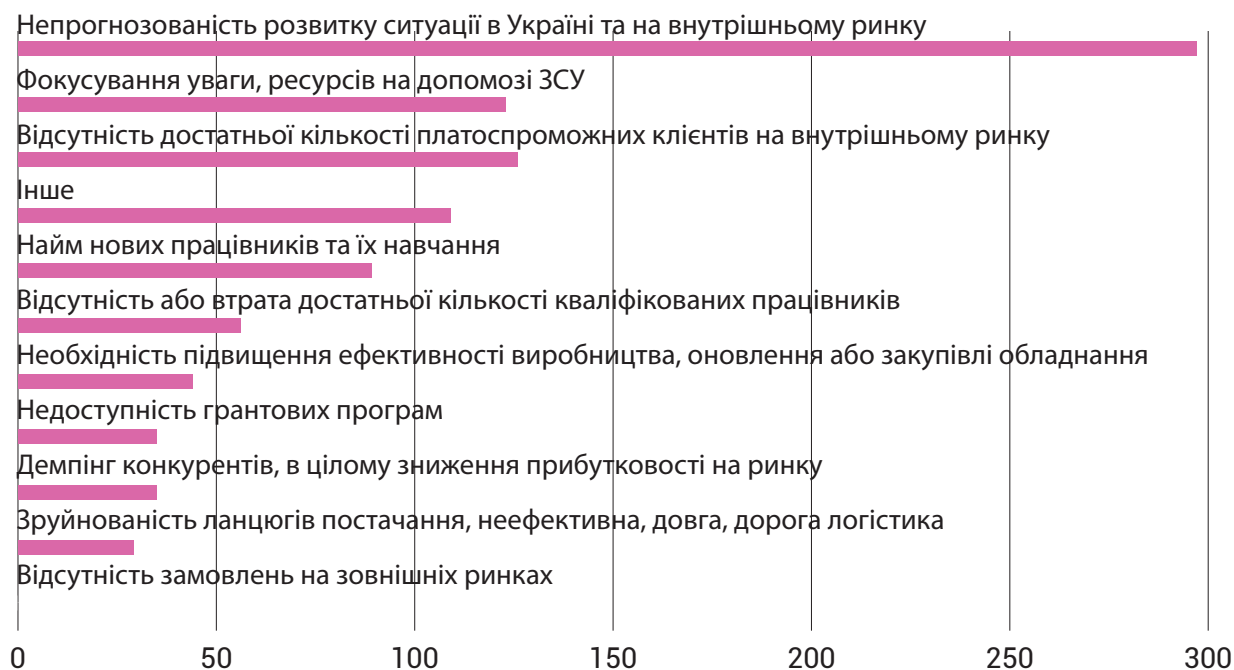
Підприємства, з допомогою влади та місцевих організацій підтримки бізнесу, можуть проводити спільні маркетингові активності, брати участь у виставках та бізнес-візитах. А також формувати консорціуми для залучення замовлень та участі у тендерних закупівлях, в тому числі для армії (ремонт техніки, виготовлення запчастини та комплектуючих). Недозавантаженість заводів (особливо машинобудівних та металообробних) — це ключовий виклик, яким повинна опікуватися місцева влада у воєнний час.

Що заважає відновлювати і розвивати бізнес



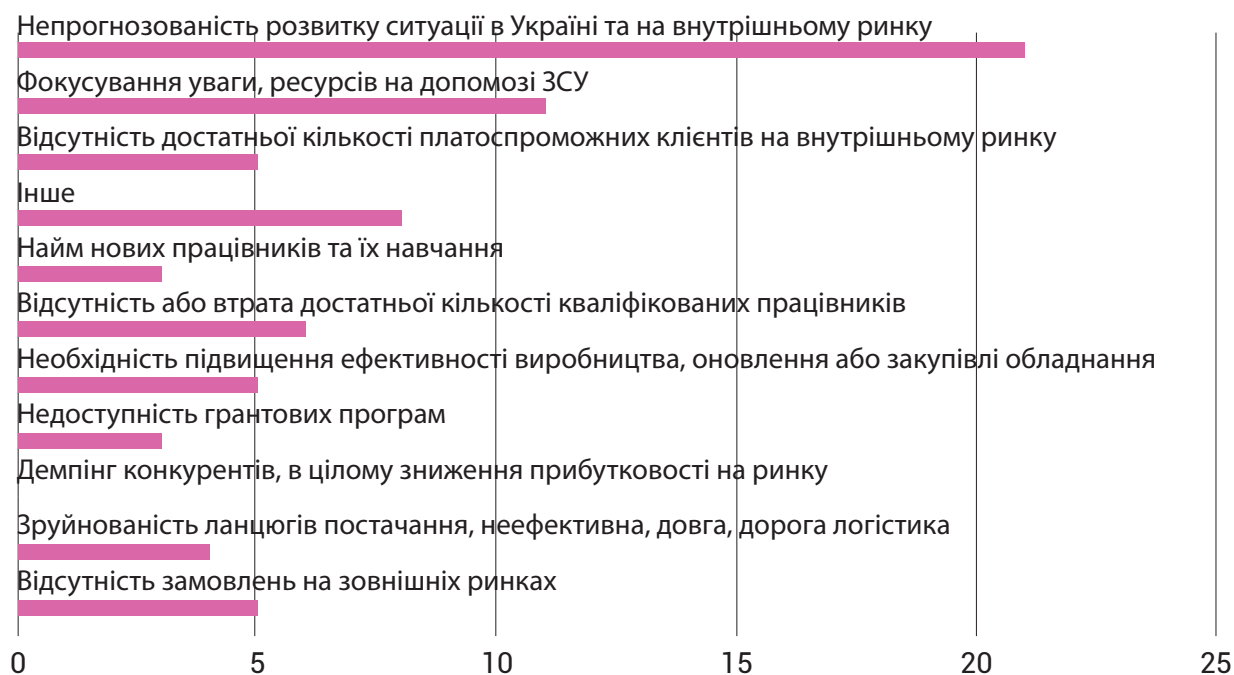
Що заважає відновлювати і розвивати бізнес

Самозайняті, мікро та малий бізнес



Що заважає відновлювати і розвивати бізнес

Середній та великий бізнес



Галузі, що найбільше відчують брак людського капіталу



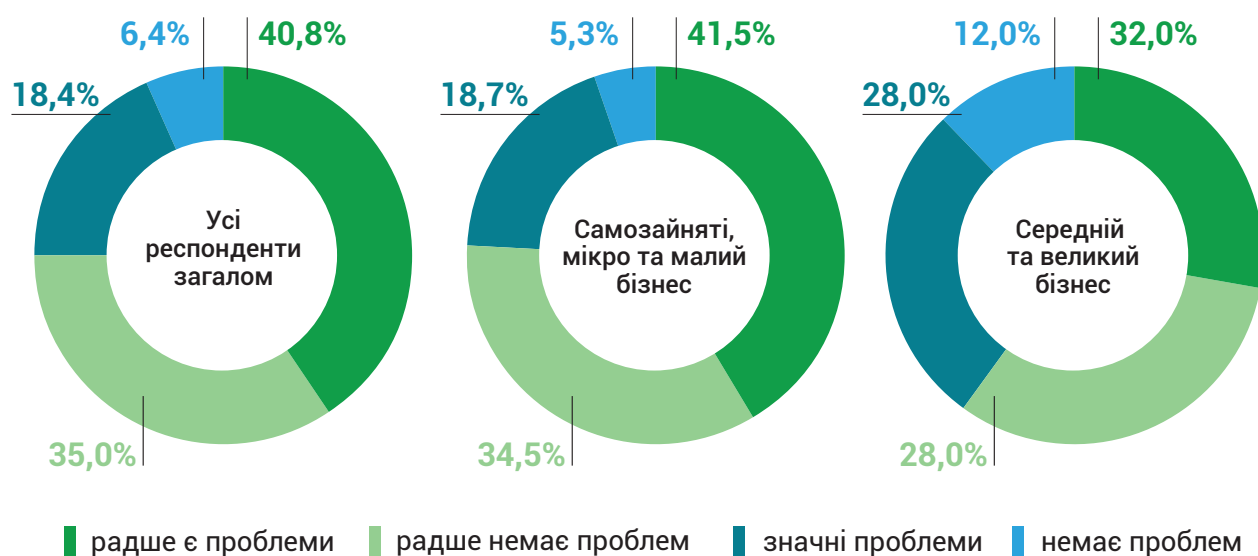
Безпекова ситуація в регіоні — основний бар'єр, що турбує респондентів, але місцева влада має обмежений вплив на цей фактор. Ключовими бар'єрами (незалежно від розміру та галузі) є фактори, що пов'язані з людським капіталом. Перекваліфікація працівників та їхнє навчання може мати значний вплив на покращення фінансового стану бізнесу та зміни акцентів в бізнес-моделях підприємств, оскільки без працівників бізнес не зможе скористатися ринковими можливостями і не матиме спроможності для залучення фінансування.

У розрізі галузей найбільше від браку кадрів страждає сфера послуг, торгівлі та харчова промисловість. Інструментами підтримки, які можуть покращити ситуацію, є ваучери на перекваліфікацію, запуск цільових галузевих програм для підвищення кваліфікації (дуальна освіта, освітні центри) або навчання працівників (передовсім неформальне навчання, що швидко впроваджуються та краще адаптоване під потреби ринку).

Блок 3

Фінансовий стан

Чи вистачає Вам власних обігових коштів для сталої діяльності бізнесу?



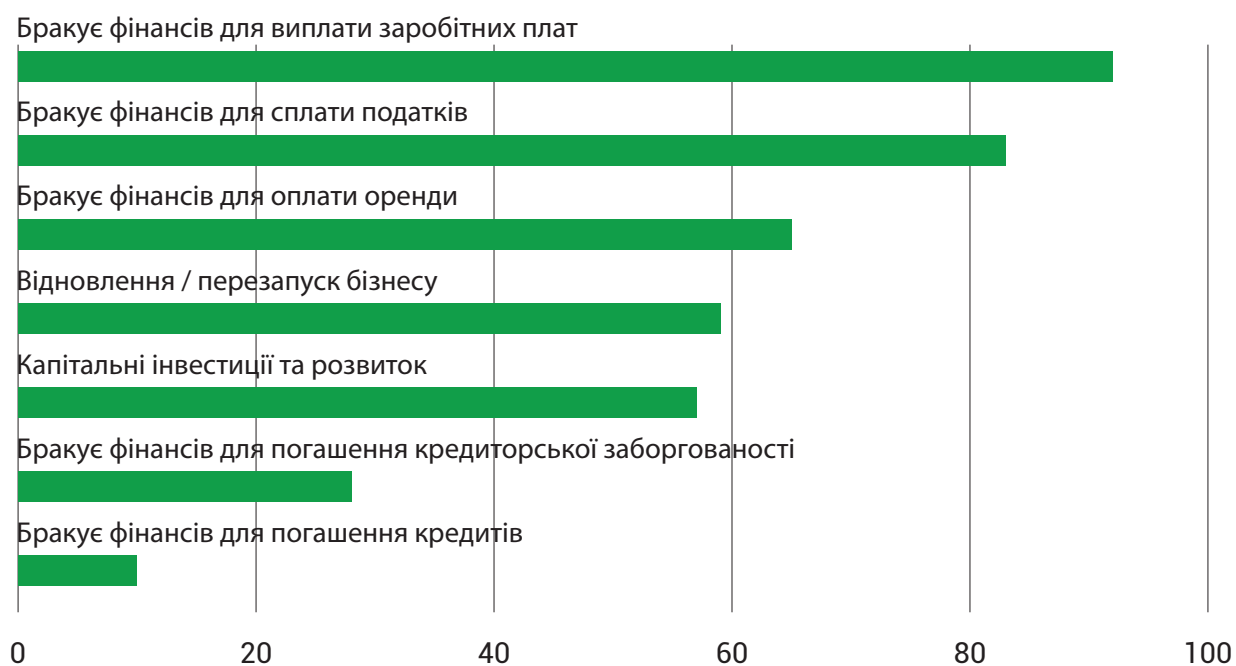
Понад 40% підприємців відзначили, що не мають, або швидше не мають, проблем з обіговими коштами, що є сигналом резистентності та адаптивності бізнесу, враховуючи, що понад 76% респондентів втратили доходи після повномасштабного вторгнення.

Середній та великий бізнес має менше проблем з обіговими коштами, ніж малий та мікробізнес. Отже, тут можуть бути корисними консультації для визначення проблем на рівні бізнес-моделей, управлінських рішень (стратегії) або управлінського обліку в форматі короткострокових консалтингових проєктів, практикумів або підтримки бізнес-менторів.

Поточний фінансовий стан бізнесу у порівнянні з довоєнним роком



На які саме потреби не вистачає обігових коштів



Рівень падіння доходів у порівнянні з довоєнним роком



59% респондентів мають проблеми з обіговими коштами. Для підприємців, що потребують ресурсів для відновлення чи перезапуску, будуть ефективні цільові програми відновлення діяльності або підтримка у залученні грантових коштів (грантовий консалтинг та грантовий супровід) з відповідних профільних програм (USAID, EU4Business). А у випадках, коли бізнесу не вистачає грошей для забезпечення виплати зарплат, оренди чи сплати податків, необхідно детальніше розглянути причини такого стану, щоб вибрати релевантні інструменти для підтримки підприємців.

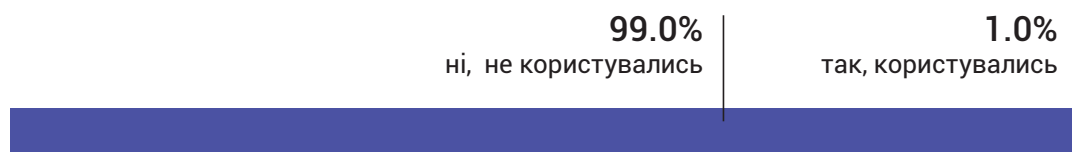
Відповідно, існує потреба в створенні та впровадженні програм трансформації бізнес-моделей, що може зменшити відтік кадрів, зберегти бізнеси які працюють, та зменшити частку бізнесів, що зупинились (або мають ризик зупинитися). Такі програми можуть допомогти покращити фінансові показники через підвищення ефективності роботи або ж переорієнтацію на інші види продукції чи послуг.

Підприємцям необхідні інструменти з фокусом на відшкодування відсотків за кредитами або ж залучення програм фінансової грантової допомоги.

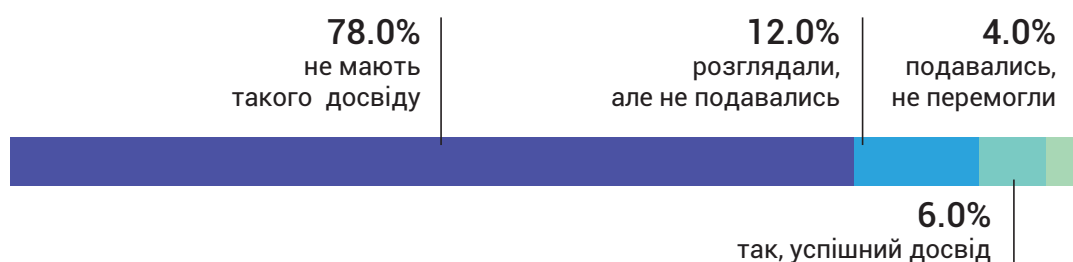
Блок 4

Інструменти підтримки бізнесів

Чи користувались державними програмами підтримки чи програмами кредитування у 2022-2023 р.?



Досвід залучення грантів від міжнародних донорських організацій



Близько 78% МСП-респондентів не мають досвіду отримання грантової допомоги від міжнародних донорів та організацій, а 99% опитаних респондентів не користувались жодними державними програмами підтримки в період після повномасштабного вторгнення. Враховуючи це, а також те, що респонденти відзначали фактор недосконалої комунікації з міською владою та брак інформації про програми підтримки, підприємці міста можуть не знати про можливості, що існують для бізнесу. Ці дані також свідчать про недостатньо ефективну роботу або брак довіри до місцевих організацій підтримки бізнесу та департаменту економіки.

Яка підтримка потрібна для використання наявних для бізнесу можливостей

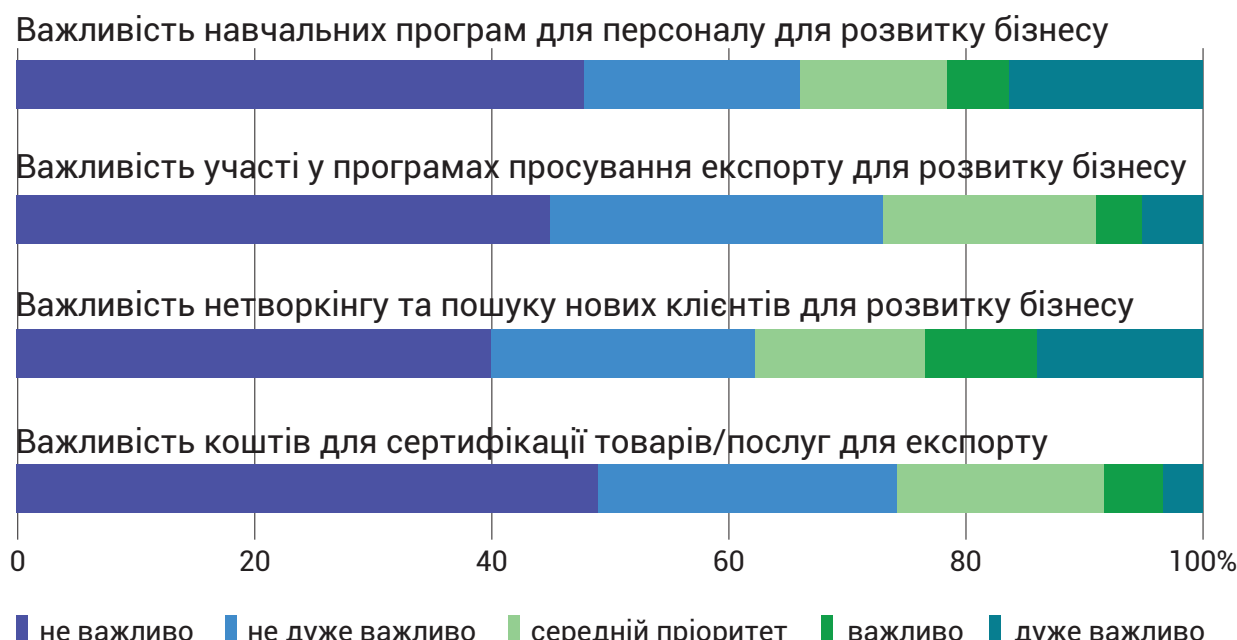


На що була витрачена грантова фінансова / нефінансова підтримка

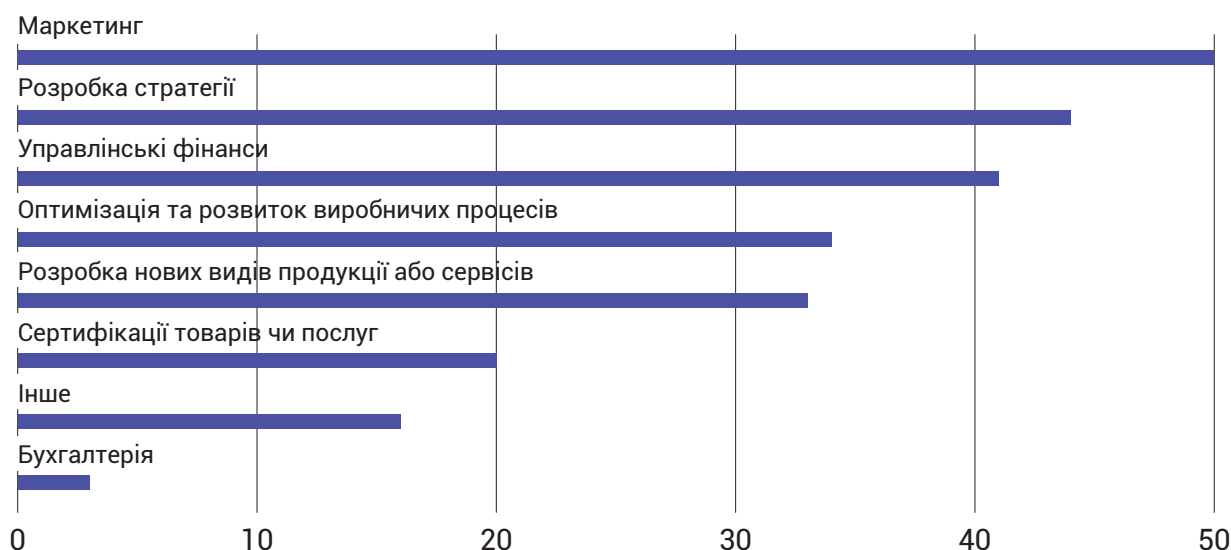
Відповіді тих, хто такою підтримкою скористався



Оцінка важливості нефінансової допомоги



Консалтингові послуги, що необхідні для бізнесу



Незалежно від розмірів та галузей, підприємців цікавить широкий спектр нефінансової та консалтингової допомоги. Підприємці насамперед відзначають важливість консультування щодо маркетингу, оптимізації бізнес-процесів та навчань для працівників. Пошук нових клієнтів, фінансовий менеджмент та розробка бізнес-стратегій також є серед актуальних потреб респондентів дослідження.

Окрім бізнесу, міській владі необхідно вести постійний діалог з грантодавцями, банками та службою зайнятості для координування зусиль щодо запуску програм підтримки, а також запуску інформаційних та просвітницьких кампаній в регіоні. Оскільки лише 6% опитаних підприємців має успішний досвід отримання недержавної грантової підтримки.

Організації підтримки бізнесу можуть допомагати з консультаціями щодо написання грантових та кредитних заявок, впровадження грантових проєктів та відповідного звітування, поточною комунікацією щодо програм фінансової та нефінансової підтримки підприємців.

Рекомендації

Рекомендації для влади:

- Налагодити постійний діалог з усіма заінтересованими сторонами (великими грантодавцям, банками, службою зайнятості тощо), щоб координувати зусилля щодо запуску програм підтримки бізнесу та проведення інформаційних кампаній в регіоні;
- Підтримати трансформацію бізнесів та їхню переорієнтація на інші види продуктів чи послуг через інструменти менторського і консалтингово супроводу, створення дорадчих рад, програм з трансформації бізнесу та надання ваучерів на розробку нових продуктів;
- Розглянути надання ваучерів для підвищення кваліфікації працівників (дуальна освіта, освітні центри) або навчання працівників (неформальне навчання, що швидко впроваджуються та краще адаптоване під потреби ринку);
- Враховуючи проблеми з обіговими коштами у місцевих підприємців, необхідні консультації для визначення проблем на рівні бізнес-моделі та бізнес-стратегії;
- Розглянути впровадження інструментів, спрямованих на збільшення завантаженості виробничих потужностей через створення консорціумів та допомогу у спільному пошуку замовлень та участі у тендерах (в т.ч військових), маркетинговій підтримці, бізнес-візитах;
- Запровадити програми фінансової підтримки бізнесу: пільгове кредитування, відшкодування відсотків, залучення грантової допомоги (грантовий консалтинг, грантовий супровід);
- Створити робочу групу (разом з місцевими банками) та проаналізувати спроможність МСП у Миколаєві користуватися коштами програм "Доступні кредити 5-7-9%";

- Провести круглі столи із заінтересованими сторонами або створити робочу групу для дозавантаження (або відновлення чи трансформації) стратегічних для міста галузей (суднобудівна, машинобудівна та металообробна). Допомогти підприємствам з пошуком ресурсів для модернізації обладнання, підвищення операційної ефективності, фінансування розробки нових видів продукції тощо;
- Проаналізувати ефективність роботи організацій підтримки бізнесу в регіоні та створити пул рекомендованих (верифікованих) організацій і консультантів, а також проводити періодичну переоцінку цього пулу;
- Регулярно проводити фокус-груп та галузеві опитування МСП для відслідковування використання бізнесом Миколаєва програм державної та недержавної підтримки;
- Запустити лінію підтримки для місцевого бізнесу (наприклад, шляхом залучення працівників ЦНАПів для відповідей на запити підприємців та скерування до відповідних організацій підтримки бізнесу тощо).

Рекомендації для організацій підтримки бізнесу:

- Запустити активнішу комунікацію щодо грантових програм для підприємців, а також тематичних інформаційних та просвітницьких кампаній та зустрічей, присвячених прикладам успішної трансформації бізнесів регіону, що постраждали через повномасштабне вторгнення;
- Зосередитись на допомозі місцевим підприємцям через консультації щодо написання грантових заявок, ведення проєктів та підтримці у звітуванні;
- Активізувати співпрацю з міською владою та грантодавцями для запуску необхідних програм підтримки для Миколаївської області / громади;
- Регулярно шукати можливості для консалтингової підтримки бізнесу, насамперед щодо маркетингу, оптимізації бізнес-процесів та навчань для працівників;

- Організувати галузеві бізнес-візити в інші регіони країни для обміну досвідом, пошуку нових клієнтів та генерування ідей нових продуктів та послуг;
- Організувати участь місцевого бізнесу у галузевих виставках та заходах;
- Розвивати пул верифікованих експертів в тематиках, що перераховані в дослідженні (в тому числі через залучення консультантів з інших регіонів країни).

Розроблено Всеукраїнською громадською організацією «Українська Асоціація Центрів Підтримки Бізнесу» в межах грантового конкурсу з системної підтримки малого і середнього підприємництва на замовлення програми міжнародної співпраці «EU4Business: відновлення, конкурентоспроможність та інтернаціоналізація МСП», яку спільно фінансують Європейський Союз і уряд Німеччини. Грантовий конкурс виконує Фонд розвитку підприємництва, стратегічним виконавцем програми є німецька федеральна компанія Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. Програма спрямована на підтримку економічної стійкості, відновлення та зростання України, створення кращих умов для розвитку українських малих і середніх підприємств (МСП), а також підтримку інновацій та експорту.

Експертне виконання — Агенція економічного розвитку PPV
м. Львів, вул. Шота Руставелі, 12.
+38 067 674 70 12,
info@ppv.net.ua, www.ppv.net.ua

