



**Центр бизнес-информации, социологических
и маркетинговых исследований
BISAM Central Asia**

**ХОД, ПРОБЛЕМЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ
ПРОЕКТА «БИЗНЕС-СОВЕТНИК»**

**ОТЧЕТ О СОЦИОЛОГИЧЕСКОМ
ИССЛЕДОВАНИИ**

Утверждаю:

Генеральный директор
Отенко Т.В.

Алматы

Ноябрь, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ	3
2. МЕТОДОЛОГИЯ/МЕТОДЫ И ТЕХНИКА СБОРА И АНАЛИЗА ИНФОРМАЦИИ	4
3. ОЦЕНКА СЛУШАТЕЛЯМИ «ЭКСПРЕСС КУРСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» УРОВНЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ	6
3.1. Мотивация участия в семинаре	6
3.2. Общая оценка уровня семинара и полезности полученных знаний	8
3.3. Оценка ключевых факторов качества и эффективности занятий	13
3.4. Оценка полезности и качества изложения тем Экспресс-курса	23
3.5 Оценка учебника Экспресс-курса предпринимательства и стандартного пакета документов	25
3.6. Продолжение обучения: планы, реальность.	29
4. ВЛИЯНИЕ ПРОГРАММЫ НА БИЗНЕС-АКТИВНОСТЬ СЛУШАТЕЛЕЙ	34
4.1. Общая оценка практической эффективности Экспресс-курса и применение полученных знаний	34
4.2. Открытие нового и совершенствование действующего бизнеса	37
5. АНАЛИЗ ПРОВЕДЕННЫХ КЕЙС-СТАДИ	40
5.1. Мотивация ведения предпринимательской деятельности	40
5.2. Актуальные проблемы при открытии и развитии бизнеса	42
5.3. Воздействие Экспресс-курса предпринимательства на открытие и ведение бизнеса	45
6. РЕЗЮМИРУЮЩИЙ РАЗДЕЛ: ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕТВЕРТОГО ЭКСПРЕСС-КУРСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	46

1. Введение

В настоящем отчете описаны и обобщены результаты исследования, выполненного по заказу АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ»» в ноябре 2012 года в рамках социологического мониторинга эффективности Проекта «Бизнес-Советник».

Мониторинг был начат в 2009 году. В силу причин организационного и бюджетного характера, методология и техника социологических замеров эффективности Проекта, отслеживания проблем организации и содержания обучения несколько менялась. Это было также связано и с совершенствованием концепции Проекта, изменениями принципов набора слушателей Экспресс-курса предпринимательства.

В 2009 году на семинары «Бизнес-советника» набирались все изъявившие желание предприниматели, без установок и ограничений по опыту и этапам их предпринимательской деятельности. В 2010 г. и в 2011 г. состав слушателей формировался только из потенциальных и начинающих предпринимателей. Однако, понятие «начинающий предприниматель» не было достаточно четко определено, и в группы обучающихся попадали слушатели с фактически различным предпринимательским опытом.

В 2009 году в технике анкетирования Gang survey (самозаполнение с элементами интервьюирования) опрашивались все слушатели Экспресс-курса. Опрос проводился анкетерами/интервьюерами BISAM. Анкета включала в себя не только вопросы, связанные с содержанием и организацией обучения, но и вопросы по широкому кругу проблем предпринимательской деятельности слушателей.

В 2010 году изучение эффективности Проекта «Бизнес-советник» осуществлялось в рамках Комплексного исследования состояния и проблем предпринимательства в Казахстане. В связи с этим, действующие предприниматели опрашивались независимо от участия в Экспресс-курсе по выборке в 2000 респондентов, репрезентативной территориальную, отраслевую и институциональную структуру МСП Казахстана, а для исследования контингента слушателей Экспресс-курса была сформирована репрезентативная выборка в 1500 респондентов. Анкета была разработана BISAM в соответствии с Техническим заданием Фонда ДАМУ и анкетирование, как и в предыдущем году, проводилось силами профессионально подготовленных сотрудников BISAM.

В 2011 году опрос слушателей Экспресс-курса проводился по краткой анкете, разработанной Фондом ДАМУ без участия социологов-профессионалов. Силами сотрудников Фонда опрашивались, по возможности, все слушатели. В функции BISAM входили компьютерная обработка и анализ собранных анкет.

В 2012 году опрос слушателей Экспресс-курса проводился по анкете, которая была разработана BISAM и в дальнейшем адаптирована Фондом ДАМУ. Силами сотрудников Фонда опрашивались, по возможности, все слушатели. В функции BISAM входили компьютерная обработка и анализ собранных анкет.

Однако, во все описанные годы опросы непосредственно после завершения семинаров дополнялись посттренинговым исследованием – опросом слушателей через 2-3 месяца после завершения обучения, а также применением качественных методов - глубинных интервью, фокус-групп, кейс-стади.

Несмотря на некоторые методологические и технические различия с предыдущими этапами мониторинга, исследование, которому посвящен отчет,

позволяет не только оценить эффективность и выявить проблемы обучения в наборе 2012 года, но и провести ретроспективные сопоставления по ключевым показателям.

Руководитель проекта - Екатерина Галаганова. Руководитель полевых работ – Гульмира Болатбаева. Компьютерная обработка информации осуществлена под руководством Елены Новиковой. Авторы отчета - Екатерина Галаганова.

2. Методология/методы и техника сбора и анализа информации

Методы исследования:

2.1 Анализ анкет, заполненных слушателями непосредственно после завершения семинаров

Анкеты заполнялись слушателями сразу после завершения семинаров. В качестве анкетеров выступали работники Заказчика. Функции BISAM состояла в обработке и анализе анкет, обобщении и использовании результатов анализа в общем информационно-аналитическом отчете.

Анкеты раздавались всем слушателям. Всего Фондом ДАМУ было опрошено 15 097 слушателей. Выборочная совокупность определена в 10 000 анкет. Часть анкет была исключена из содержательного анализа по причинам не удовлетворительного, не приемлемого для обработки, заполнения. При этом учитывались факторы соблюдения репрезентативности массива по территориальному и институциональному параметрам.

2.2. Телефонный опрос слушателей Экспресс-курс/посттренинговое исследование

Телефонный опрос проводился через 2-3 месяца после проведения курса. Количество респондентов: 700 человек из числа участников Экспресс-курса.

Анкета для проведения телефонного опроса была разработана BISAM и утверждена Фондом. В анкету были включены вопросы, направленные на оценку эффективности Экспресс-курса, выраженной в последующей предпринимательской деятельности слушателей.

Региональное распределение выборки, в основном, соответствует территориальной структуре генеральной совокупности.

№	Регион	Количество слушателей Экспресс-курса, опрошенных непосредственно на семинаре		Количество интервью в посттренинговом исследовании
		N	Доля, %	
1	Акмолинская область	777	4,3%	30
2	Актюбинская область	763	5,1%	36
3	Алматинская область	2 511	5,1%	35
4	Атырауская область	388	5%	35
5	Восточно-Казахстанская область	1 378	10%	70
6	Жамбылская область	964	7,4%	52
7	Западно-Казахстанская область	752	9,1%	64
8	Карагандинская область	1 505	2,6%	18
9	Костанайская область	1 118	8,1%	57
10	Кызылординская область	645	6,4%	45

№	Регион	Количество слушателей Экспресс-курса, опрошенных непосредственно на семинаре		Количество интервью в посттренингов ом исследовании
		N	Доля, %	
11	Мангистауская область	-	-	-
12	Павлодарская область	772	5,1%	36
13	Северно-Казахстанская область	605	4%	28
14	Южно-Казахстанская область	2 511	4%	28
15	Астана	597	7,3%	51
16	Алматы	1 222	16,6%	116
	ИТОГО	11983	100%	700

Основой построения выборки были базы слушателей, предоставленные BISAM Фондом.

2.3 Глубинные интервью.

Всего было проведено 10 глубинных интервью для получения качественной информации по различным аспектам эффективности «Экспресс-курса предпринимательства». Отбор респондентов отразил территориальную и социально-профессиональную структуру слушателей «Экспресс-курса предпринимательства».

2.4. Кейс-стади.

Всего было проведено 3 Кейс-стади со слушателями, начавшими бизнес после прохождения курса. Кейс-стади были проведены по следующим темам:

- создание/развитие малого производственного предприятия в малом городе;
- создание/ развитие предприятия сферы услуг в крупном городе;
- создание/ развитие торгового бизнеса в сельской местности.

Обработка и анализ данных

Ввод данных осуществлен штатным оператором с использованием специального программного обеспечения PinPoint. Фактическое соответствие файла данных реальным анкетам, чистка и логический контроль данных реализованы специалистом по обработке данных. При помощи пакета прикладных статистических программ SPSS были разработаны специальные подпрограммы, адаптированные для данного конкретного исследования, что позволило осуществить верификацию данных. Обработка результатов исследования была произведена с помощью программы SPSS.

По аудиозаписям глубинных интервью готовились расшифровки (транскрипты) и резюме, после чего осуществлялся типологический и стереотипический анализ информации, на основе которого делались обобщения. Полученные качественные данные включались в общий анализ наряду с информацией количественных исследований. Методом триангуляции существенных противоречий между данными, полученными с помощью количественных и качественных методик, не выявлено.

3. Оценка слушателями «Экспресс курса предпринимательства» уровня и организации обучения

3.1. Мотивация участия в семинаре

По результатам проведенных глубинных интервью, основными источниками, из которых слушатели были проинформированы об «Экспресс-курсе предпринимательства, являлись знакомые/друзья/родственники, городские или районные акиматы. В некоторых случаях, представители Фонда «ДАМУ» также выступали подобными информаторами.

При этом, участники отметили, что информация носила общий характер – название курса, дата и место его проведения.

КОММЕНТАРИИ:

«Я узнала информацию от своей родственницы, что будет проходить семинар по предпринимательству, начальный вводный курс, с чего начать, что предпринять, куда обратиться» (Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Усть-Каменогорск)

Тем не менее, даже довольно обобщенная информация об Экспресс-курсе смогла вызвать заинтересованность среди слушателей. Получение новых знаний в области предпринимательства, явилось достаточно сильным стимулом для принятия решения о посещении семинара у физических лиц.

КОММЕНТАРИИ:

«Мне очень было интересно узнать о том, как можно открыть свой бизнес, какие первоначальные шаги предпринимать» (Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Шымкент)

Действующие же предприниматели отметили, что помимо цели профессионального развития в области ведения бизнеса, их привлекла информация о предстоящем государственном гранте, возможность получения которого связана с посещением Экспресс-курса.

КОММЕНТАРИИ:

«Я узнал в ДАМУ о том, что есть грант для предпринимателей. Помимо основных условий его получения, необходимо посетить Экспресс-курс Предпринимательства. » (Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г. Алматы)

Ожидания от проведенного семинара в большей степени оправдались среди потенциальных предпринимателей. Некоторые из них, уже заранее конкретно определили для себя тот вид информации, который они хотят получить. В первую очередь, это информация об общих навыках начинающего предпринимателя - определение направления бизнеса, обращение в необходимые структуры при его открытии, ведение бухгалтерии, налоги. В целом, полученная информация их удовлетворила.

КОММЕНТАРИИ:

«Мне очень хотелось получить информацию по бухгалтерии, налогообложению. Вообще, мои ожидания оправдались» (Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Усть-Каменогорск)

Действующие же предприниматели, напротив, отметили, что, посетив данный семинар, существенно новой информации они не приобрели. а лишь освежили и

укрепили уже имеющийся собственный багаж знаний в области предпринимательства.

КОММЕНТАРИИ:

«Очень хотелось было получить информацию по налогам, но, к сожалению, было все очень поверхностно. За весь курс я не узнал ничего нового, просто освежил свои знания» (Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г.Алматы)

Многие участники исследования – потенциальные предприниматели, отметили, что невозможно было бы найти информацию, полученную на семинаре в том виде, в других источниках.

КОММЕНТАРИИ:

«То, что было озвучено на семинаре больше нигде не услышишь однозначно. По телевидению, в газетах, если и дают такую информацию, то в очень сжатом виде» (Слушатель Экспресс-курса потенциальный предприниматель, г.Шымкент)

Действующие же предприниматели, напротив, ощутили для себя некоторую «примитивность» полученной информации. По их мнению, представленная информация могла быть получена ими в других источниках – Интернет, учебные пособия.

КОММЕНТАРИИ:

«Я точно также могу зайти в Интернет и найти нужную мне информацию» (Слушатель Экспресс-курса действующий предприниматель, г.Алматы)

Слушатели заявили, что посещение семинара было их добровольным решением. При этом, некоторые все же отметили присутствие на Экспресс-курсе участников, которые явно были приглашены для «массовости».

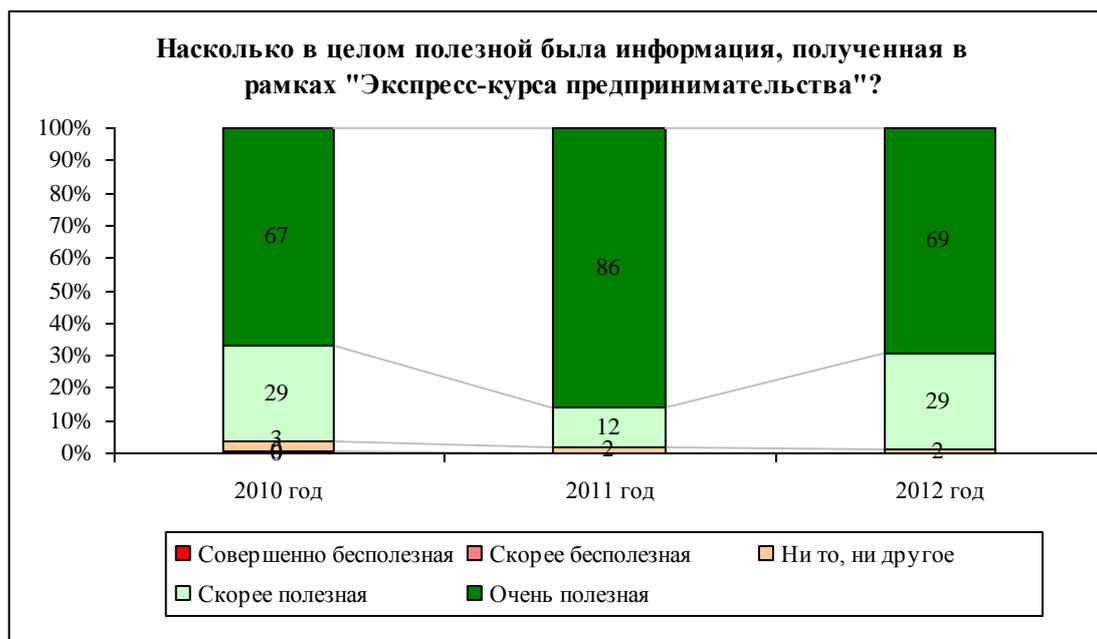
Таким образом, углубленное исследование мотивов и суждений слушателей свидетельствует о необходимости дальнейшей, более строгой дифференциации обучения по Программе «Бизнес-Советник».

3.2. Общая оценка уровня семинара и полезности полученных знаний

Слушателями Экспресс-курса, непосредственно сразу после семинара, была осуществлена оценка полезности полученной информации.

У слушателей 2012 года уровень оценки полезности информации несколько снизился по сравнению с результатами 2011 года.

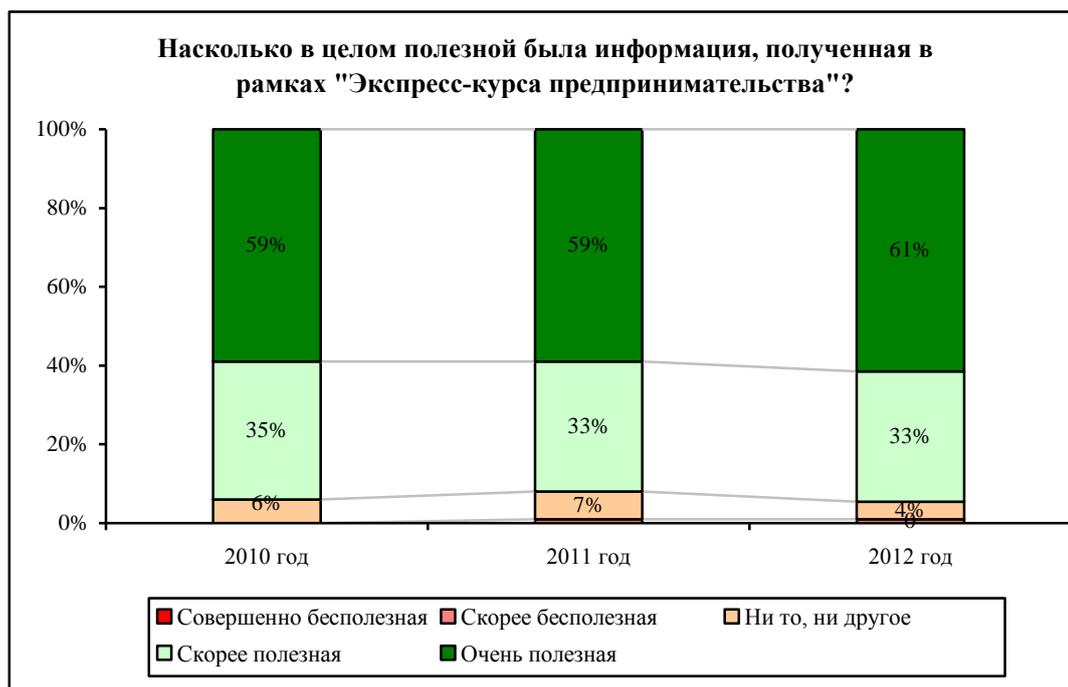
График 1. Непосредственная оценка уровня полезности информации, полученной на семинаре (в % от всех участников Экспресс-курса)



Уровень полезности, полученной информации на Экспресс-курсе также оценивался в повторном посттренинговом исследовании. По сравнению с результатами 2010 и 2011 г.г., оценка уровня полезности информации, в 2012 году стала несколько выше (с 59% до 61% соответственно).

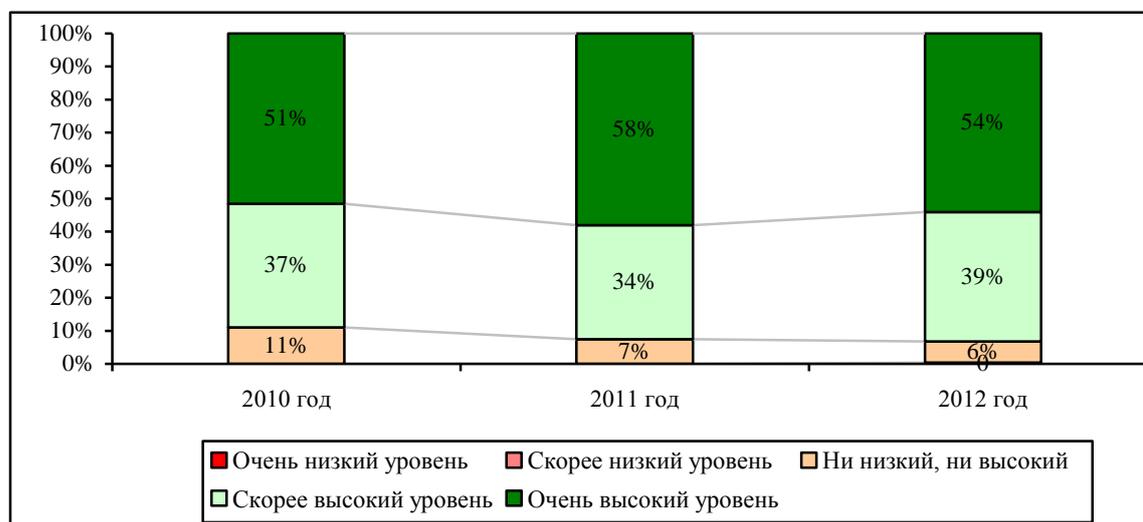
Для слушателей Костанайской, Алматинской, Южно-Казахстанской и Западно-Казахстанской областей, информация на семинаре оказалась наименее полезной.

График 2. Повторная посттренинговая оценка уровня полезности информации, полученной на семинаре (в % от всех участников Экспресс-курса)



Оценка уровня Экспресс-курса осталась на прежнем уровне. Подавляющее большинство опрошенных (93%) оценили его как «высокий».

График 3. Повторная посттренинговая оценка уровня Экспресс-курса предпринимательства (в % от всех участников Экспресс-курса)



Статистически значимых различий в разрезе категорий респондентов не зафиксировано.

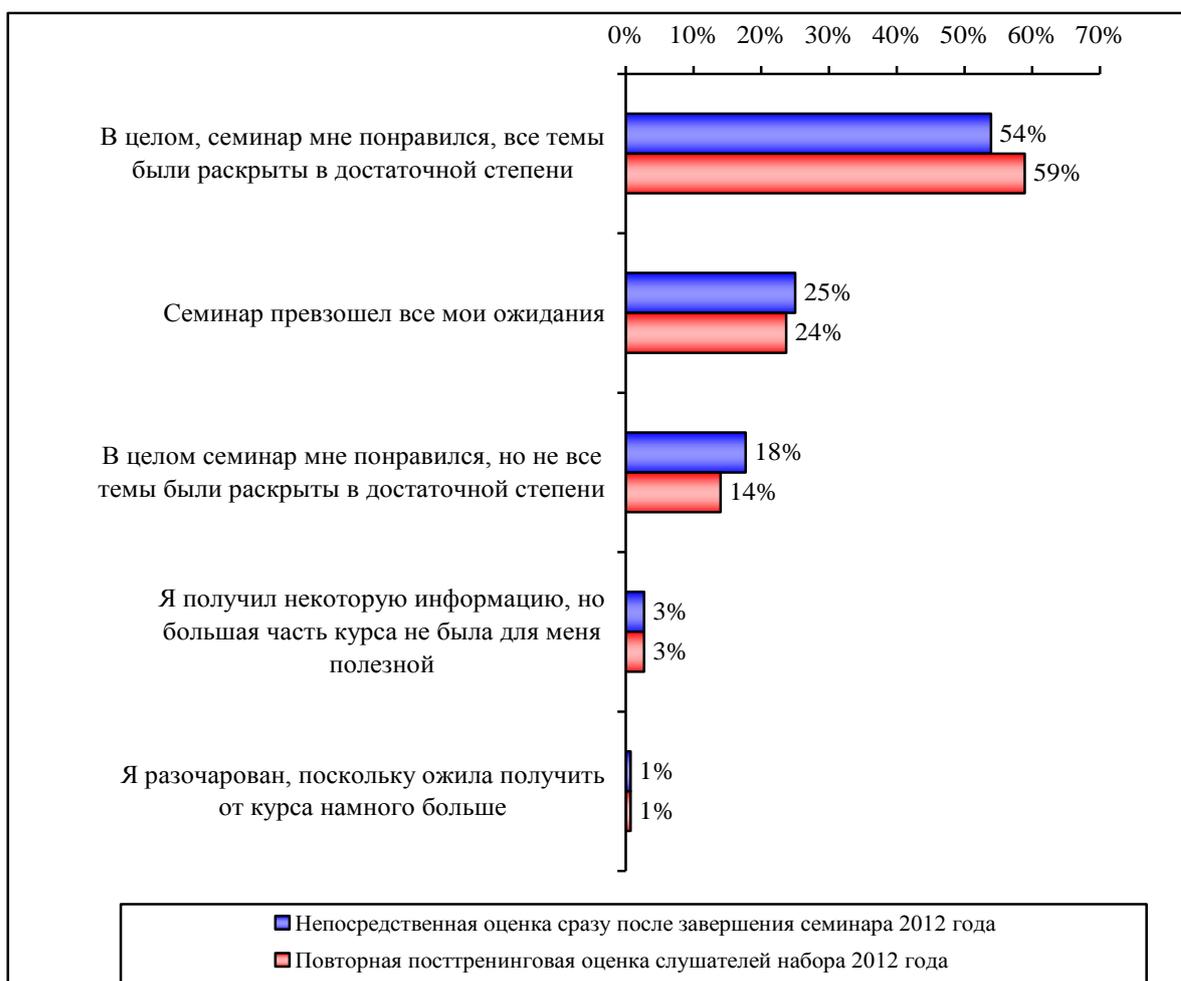
Наивысшие оценки уровня Экспресс-курса зафиксированы в Актюбинской, Атырауской, Кызылординско и в Северо-Казахстанской областях, наиболее низкие – Восточно-Казахстанской и Западно-Казахстанской областях.

Результаты непосредственного и посттренингового опросов нынешнего года, свидетельствуют о высоких показателях вопроса о впечатлениях от семинара. Более половины респондентов (54% и 59% соответственно) отметили, что все темы семинара были раскрыты в достаточной степени. Для каждого четвертого опрошенного Экспресс-курс превзошел ожидания.

О том, что не все темы семинара были раскрыты в полной мере, заявил почти каждый пятый слушатель, опрошенный непосредственно после завершения курса.

Доля респондентов посттренингово опроса, для которых темы семинара не были достаточно освещены, составила чуть более десятой части опрошенных. Чаще всего об этом отмечали слушатели Восточно-Казахстанской, Алматинской, Западно-Казахстанской, Павлодарской и Южно-Казахстанской областей.

График 4. Сравнение результатов оценки впечатлений от прослушанного Экспресс-курса (в % от всех участников Экспресс-курса)¹



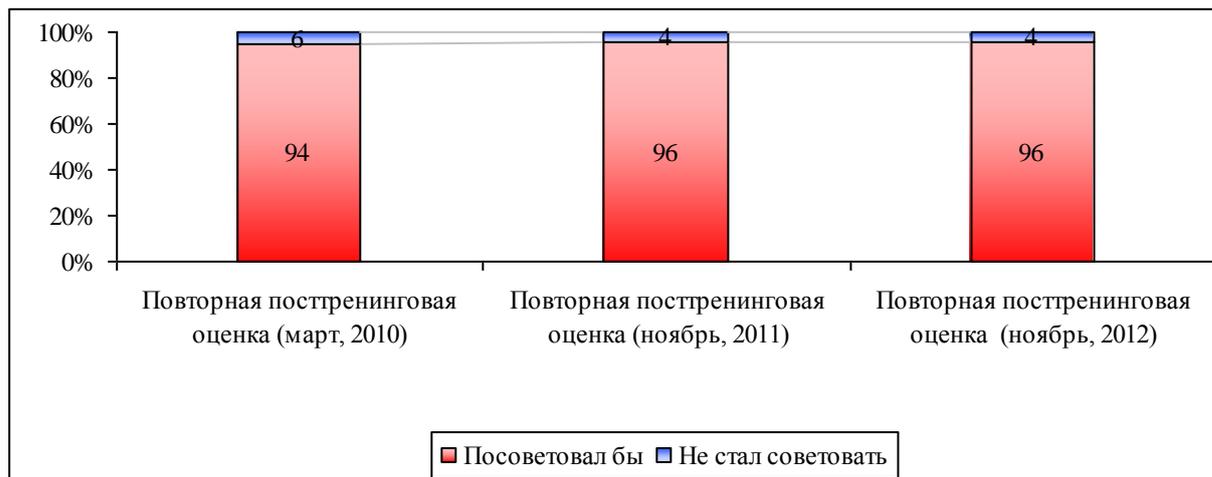
Как и в прошлом году, подавляющее большинство (96%) опрошенных готовы рекомендовать Экспресс-курс своим коллегам, друзьям и знакомым.

Наименьшее количество слушателей, которые не стали бы рекомендовать данный курс, зафиксировано в Алматинской и Южно-Казахстанской областях.

Статистически значимых различий по статусу слушателей не зафиксировано.

¹ В связи с изменением в данном вопросе вариантов ответов (в анкете для телефонного опроса слушателей), сравнение с результатами посттренинговых опросов 2010 и 2011 г.г. является некорректным.

График 5. Готовность рекомендовать семинар коллегам, друзьям, знакомым (в % от всех участников Экспресс-курса)



Результаты глубинных интервью также свидетельствуют о высокой готовности рекомендации посещения Экспресс-курса предпринимательства.

КОММЕНТАРИИ:

«Я буду рекомендовать своим знакомым, которые все не решаются на открытие собственного дела»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Усть-Каменогорск)

КОММЕНТАРИИ:

«Однозначно буду советовать всем своим знакомым посетить семинар, так как каждый найдет ту информацию, которая обязательно ему пригодится»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Шымкент)

3.3. Организация семинара

Слушатели Экспресс-курса отметили достаточно высокий уровень организации.

КОММЕНТАРИИ:

«Уровень организации семинара очень высокий. Были созданы все необходимые условия для его качественного проведения»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Сарыагаши)

Участники исследования остались довольны помещениями, в которых проводились семинары. Комнаты были просторными, светлыми, с необходимым для занятий оснащением – столы, стулья, проектор.

Относительно длительности курса мнения разделились. Для кого-то срок проведения семинара в течение 2-х дней является оптимальным. Некоторые слушатели отметили, что два дня недостаточно для изучения данного объема информации, им бы хотелось, чтобы длительность семинара была около 3-4 дней.

Действующие предприниматели, напротив, посчитали, что два дня для них слишком много. С учетом того, что темы первого дня семинара не были для них особо полезны, некоторые из них посчитали, что один день был зря потрачен.

КОММЕНТАРИИ:

*«Два слишком мало для такого объема информации. Хорошо было бы отдельно сделать еще один, где можно устроить только практические занятия»
(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный, г. Алматы)*

«Для меня два дня было слишком много. Первый день я вообще потерял время, так как ничего нового я не узнал»

(Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г. Алматы)

Как и на семинарах прошлых годов, слушателям были выданы необходимые канцелярские принадлежности и раздаточные материалы, которыми слушатели остались довольны в полной мере.

Как и прежде, слушатели остались удовлетворены качеством выданного на семинаре учебника по «Экспресс-курсу Предпринимательства». Слушатели отметили, что представленная в нем информация (как на русском, так и на казахском языках), очень доступна и понятна.

КОММЕНТАРИИ:

«Учебник очень качественный. На двух языках, что очень удобно. Информация очень компактная, но в тоже время ее достаточно, чтобы ответить на интересующие вопросы»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Шемонаиха)

«В учебнике много иллюстрированных примеров. Все четко и ясно оформлено. Очень хорошее содержание, есть вся необходимая информация, которая поможет при открытии и ведения бизнеса»

(Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г. Сарыагаш)

Семинары проводились как на русском, так и на казахском языках, в зависимости от региональных особенностей мест его проведения. Участники отметили, что в ходе семинара не возникло сложностей с пониманием и доступностью, используемой преподавателями специализированной лексики.

КОММЕНТАРИИ:

«Язык проведения семинара – казахский, был для меня очень удобным.

Преподаватели объясняли все очень доступно и понятно»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Туркестан)

Проблем с транспортом для достижения мест проведения семинара у слушателей не возникало.

3.3. Оценка ключевых факторов качества и эффективности занятий

Оценка ключевых факторов качества и эффективности занятий была осуществлена как слушателями непосредственно на семинаре, так и спустя 2 месяца после его завершения.

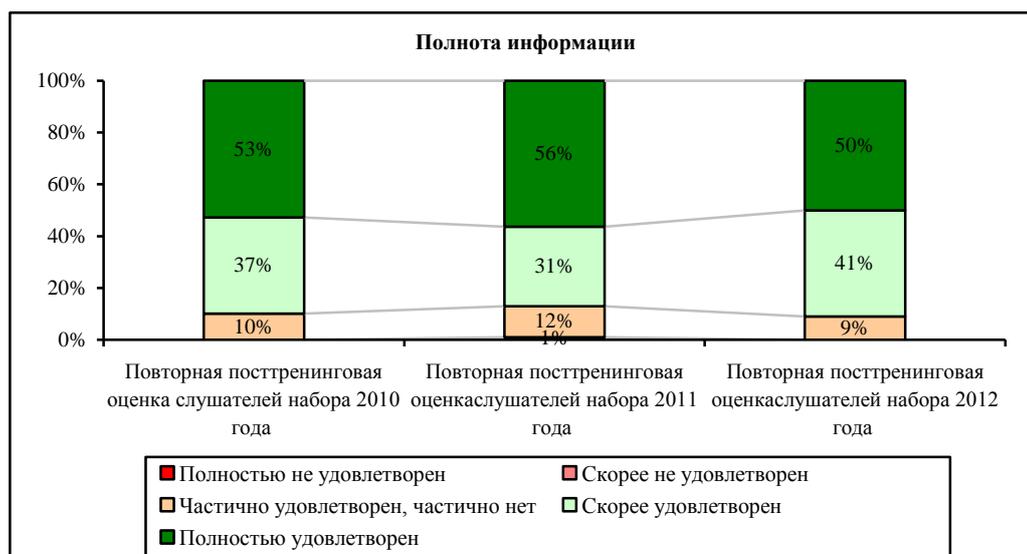
В наименьшей степени, слушатели были удовлетворены качеством практических занятий и полнотой информации, полученной на семинаре.

График 6. Непосредственная оценка ключевых факторов качества эффективности занятий (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



В целом, слушателей устроил объем полученной на семинаре информации. Доля тех, кто остался, не удовлетворен полнотой информации, несколько сократилась. При этом, число слушателей, которые «скорее удовлетворены», заметно возросло.

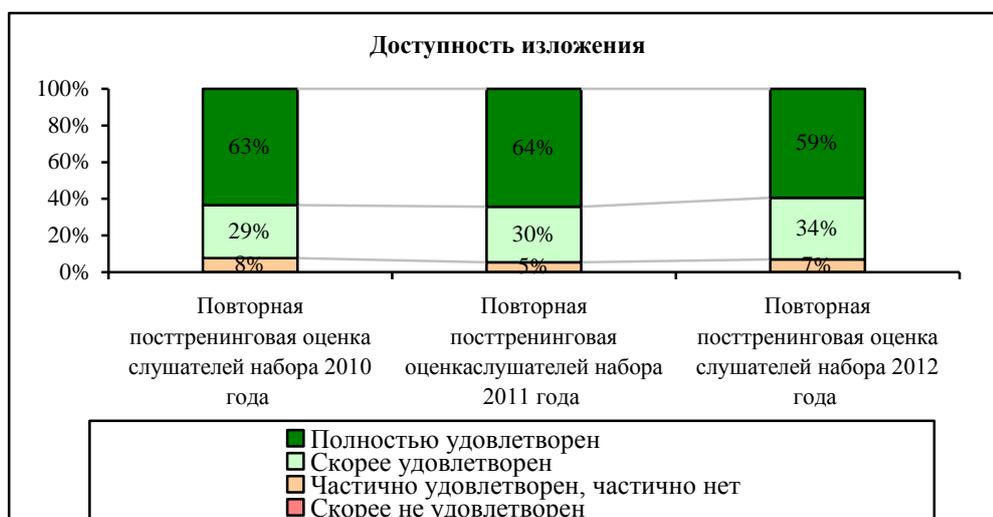
График 7. Оценка ключевых факторов качества и эффективности занятий – Полнота информации (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



Доступностью изложения информации на семинаре в полной мере остались довольны 59% респондентов.

Доля тех, кого не устроил уровень доступности полученной на семинаре информации составила 7%.

График 8. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – Доступность изложения (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



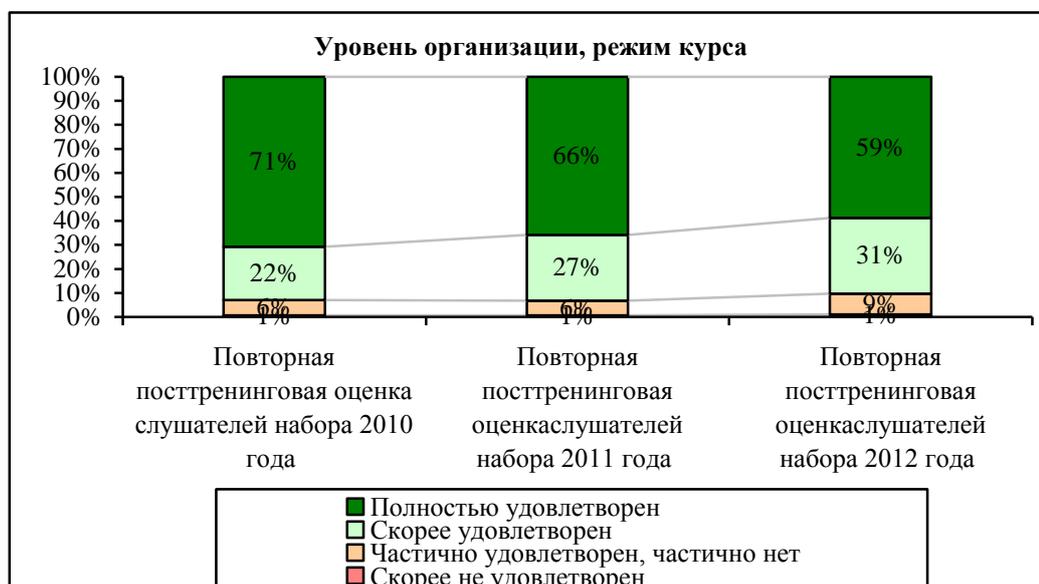
Как и в прошлом году, слушатели остались довольны квалификацией преподавательского состава Экспресс-курса. При этом, уровень оценки не достиг наивысших показателей по данному критерию, который был зафиксирован в 2010 году.

График 9. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – квалификация преподавателей (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



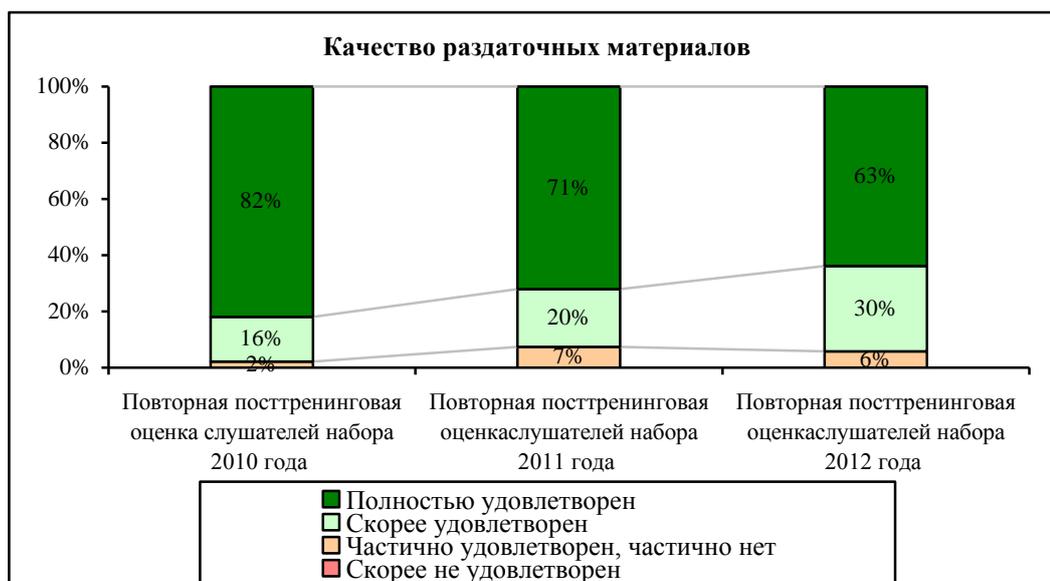
Более половины опрошенных полностью остались довольны уровнем организации семинара. В сравнении с результатами оценки 2010 и 2011 года, показатели по данному критерию несколько снизились.

График 10. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – Уровень организации семинара (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



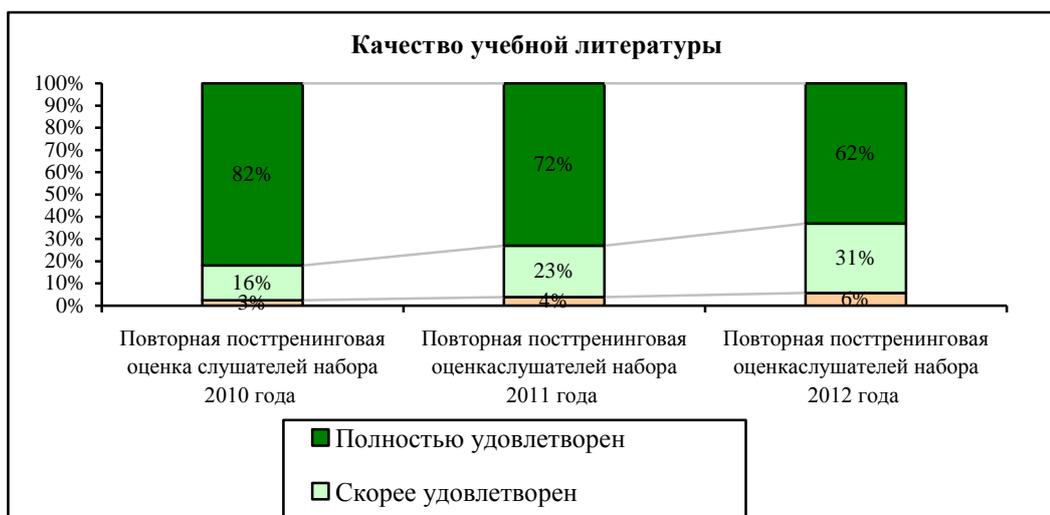
Высокое качество раздаточных материалов отметили 63% опрошенных.

График 11. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – качество раздаточных материалов (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



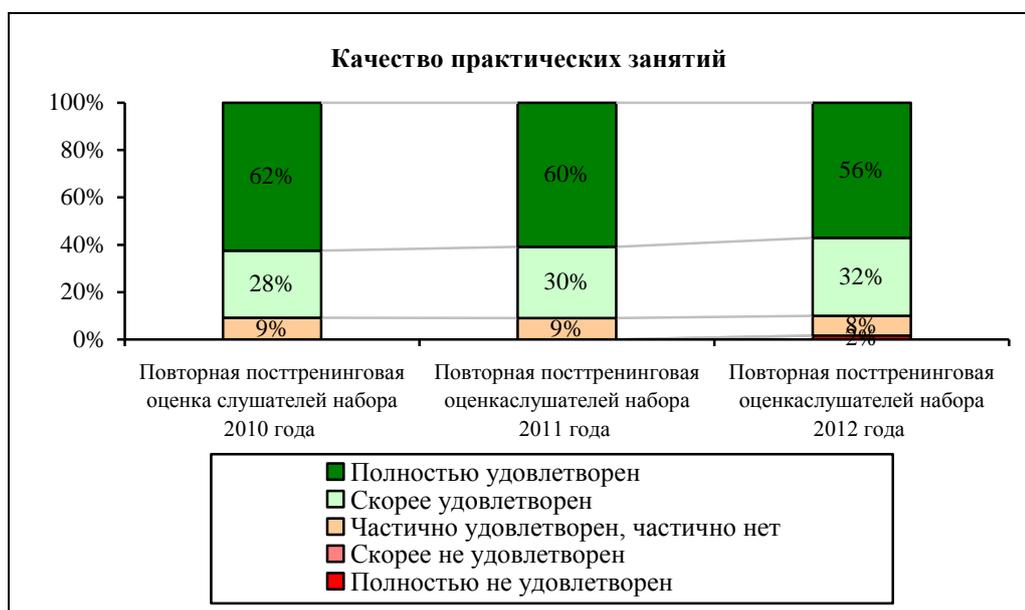
Качеством учебной литературы остались, удовлетворены 93% слушателей.

График 12. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – Качество учебной литературы (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



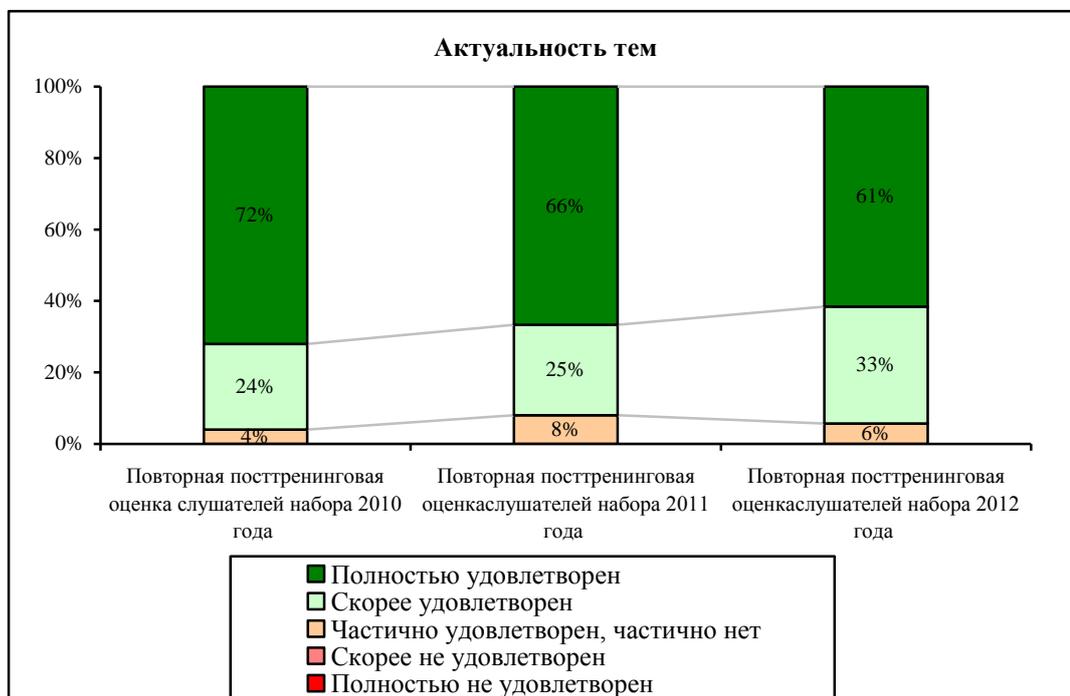
Более половину опрошенных (56%), удовлетворили практические занятия, проводимые не семинаре.

График 13. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – Качество практических занятий (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



Актуальностью тем остались довольны 61% респондентов.

График 14. Оценка ключевых факторов качества эффективности занятий – Актуальность тем (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



В разрезе областей, наименьший уровень удовлетворенности в целом, по вышеуказанным показателям, зафиксирован в Восточно-Казахстанской, Южно-Казахстанской областях, Алматинской и Западно-Казахстанской областях.

Статистически значимых различий в разрезе категорий респондентов не отмечено.

Глубинные интервью демонстрируют высокий уровень оценки эффективности полученной на семинаре информации. По мнению, слушателей, она была изложена в необходимом объеме, несмотря на «ускоренный» вариант курса.

При этом, в восприятии полученной информации заметна разница между потенциальными и действующими предпринимателями. Среди потенциальных предпринимателей было отмечено, что все темы семинара были раскрыты в полной мере. Ответы на вопросы, которые были поставлены ими до начала семинара были полностью получены. Приобретенные знания помогли в принятии решения о ведении предпринимательской деятельности, выборе направления открытия бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

«На мой взгляд, преподаватели смогли преподнести информацию в полном объеме».

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Усть-Каменогорск)

«До начала курса у меня были сомнения относительно открывать свое дело или нет. Семинар помог приобрести мне не только знания, но и уверенность в том, что я смогу начать свой бизнес» (Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Туркестан)

Действующие же предприниматели, особо новой информации для себя не получили. По большинству изученных тем, они лишь «освежили» свои знания, которые в целом не окажут особого влияния на ведения уже действующего бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

«В принципе, на семинаре была информация, которую я уже давно самостоятельно изучил»

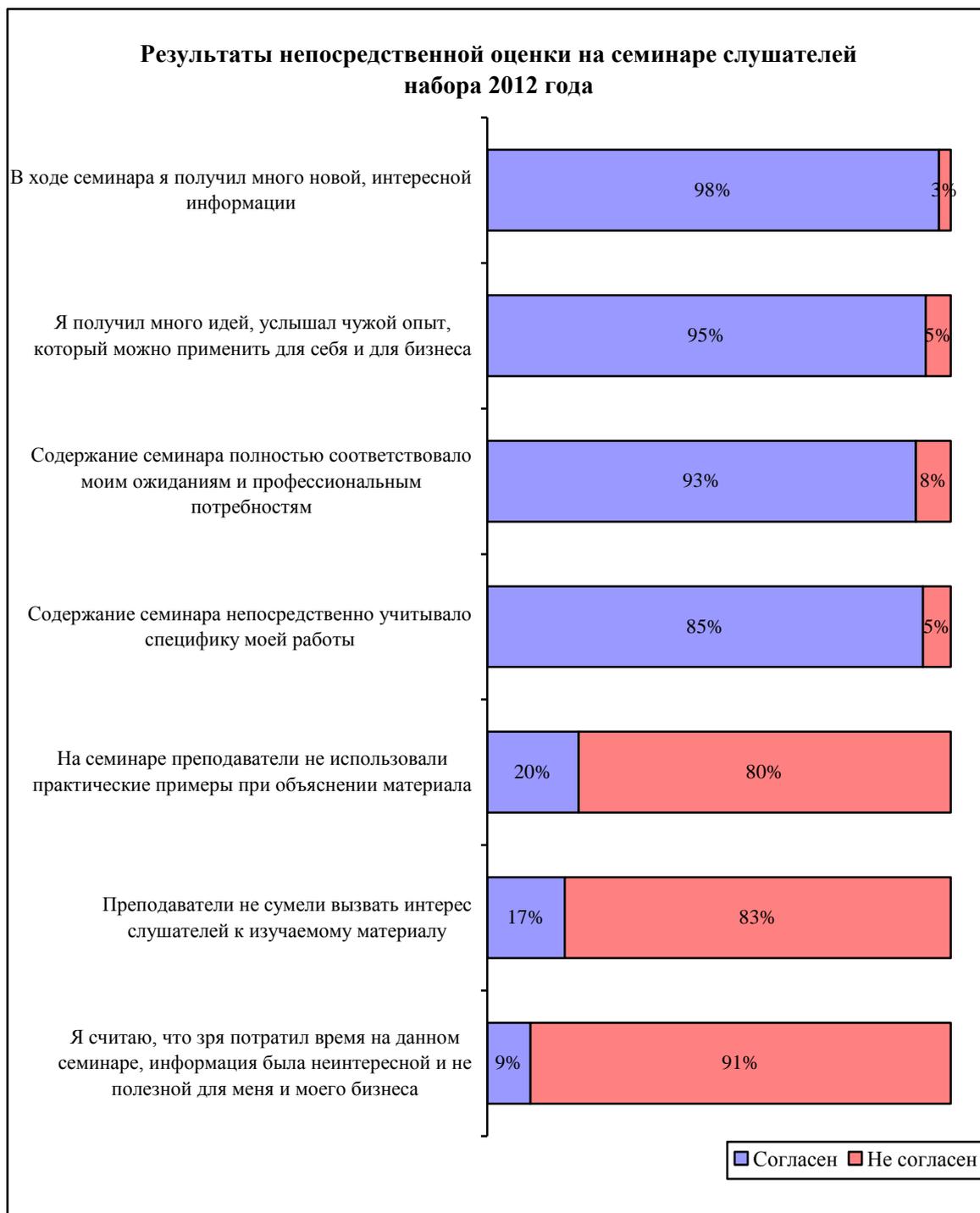
(Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г. Алматы)

В ходе проведения опроса слушателей Экспресс-курса, респондентам было предложено высказать согласие или несогласие по нескольким утверждениям, характеризующим содержание и значимость курса.

Подавляющее большинство опрошенных, непосредственно сразу после завершения семинара, отметили, что в ходе семинара получили много новой, интересной информации (98%), много новых идей, благодаря опыту других людей (95%). О том, что содержание семинара полностью соответствовало ожиданиям слушателей заявили 93%.

Почти каждый пятый слушатель отметил, что преподаватели семинара не смогли вызвать заинтересованность в изучаемом материале.

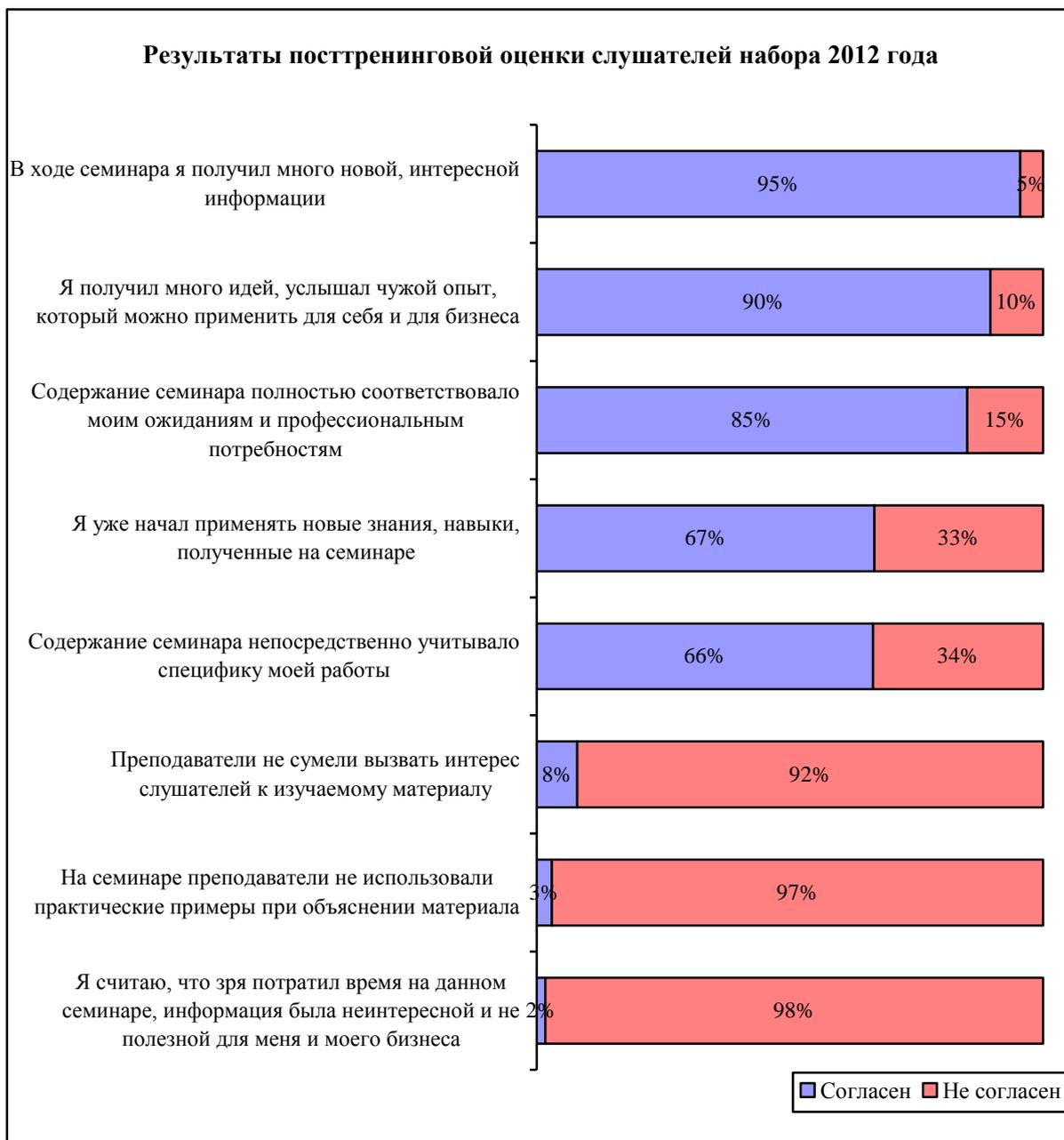
График 15. Согласие/несогласие респондентов с предложенными характеристиками ключевых факторов содержания и значимости курса (в % от всех участников Экспресс-курса)



Посттренинговые результаты по данному вопросу практически совпадают с данными непосредственной оценки после завершения семинара. Подавляющее большинство респондентов отметили получение новой, полезной информации, новых идей и опыта.

67% опрошенных заявили о том, что уже начали применять полученные на семинаре навыки и знания в своей практической деятельности.

График 16. Согласие/несогласие респондентов с предложенными характеристиками ключевых факторов содержания и значимости курса (в % от всех участников Экспресс-курса)



Как и прежде, слушатели отмечают «дефицит» практических занятий в ходе семинара. По их мнению, разнообразие практических упражнений могло бы оказать положительный эффект на усвоение всей информации семинара.

Несмотря на это, все проводимые практические занятия были очень интересны и полезны.

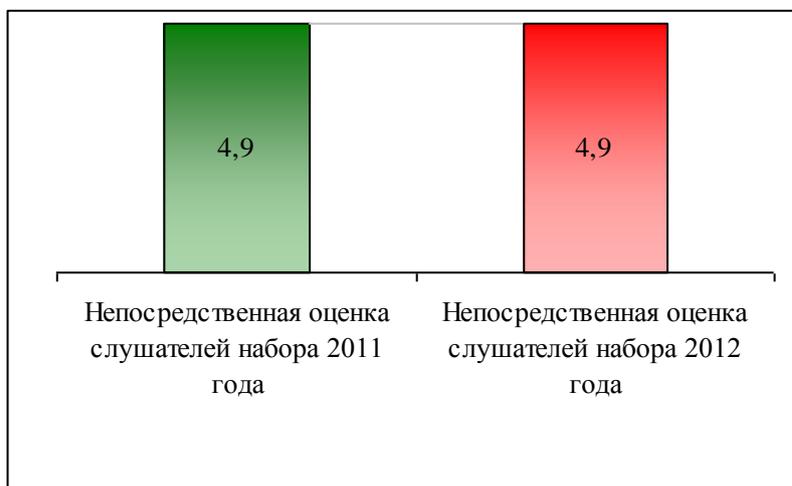
КОММЕНТАРИИ:

«В ходе краткосрочного семинара проводились практические занятия. Мы делились на три группы – предприятия разных отраслей и пошагово описывали действия по ведению нашего бизнеса» (Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Шымкент)

В ходе опроса сразу после завершения семинара, респонденты оценивали работу лекторов-тренеров, проводивших обучение.

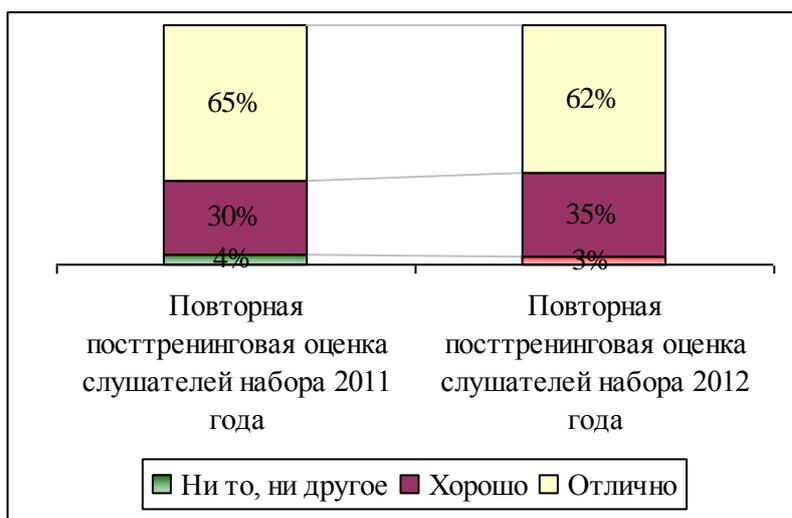
Преподаватели во всех областях получили высокие баллы по всем критериям оценки в анкетировании, проведенном сразу после семинара.

График 17. Оценка работы лекторов-тренеров (mean, среднее значение)



Результаты посттренингового опроса также свидетельствует об отличной работе большинства лекторов. Подавляющее большинство опрошенных оценили их на отлично.

График 18. Оценка работы лекторов-тренеров (в % от всех слушателей Экспресс-курса)



Как и в прошлом году, по результатам посттренинговой оценки, лекторы семинара получили оценку выше среднего балла (4,6 баллов из 5-ти возможных).

Наиболее высокие оценки получили лектора в Актюбинской, Карагандинской, Павлодарской и Северо-Казахстанской области. (4,9 из 5-ти возможных).

Таблица 1. Оценка работы лекторов-тренеров (mean, среднее значение в разрезе областей)

Область	Среднее значение (mean)	
	Повторная посттренинговая оценка слушателей набора 2011 года	Повторная посттренинговая оценка слушателей набора 2012 года
Акмолинская	4,8	4,2
Актюбинская	4,6	4,9
Алматинская	4,5	4,6
Атырауская	4,6	4,6
Восточно-Казахстанская	4,6	4,7
Жамбылская	4,5	4,6
Западно-Казахстанская	4,8	4,0
Карагандинская	4,8	4,9
Костанайская	4,6	4,7
Кызылординская	3,8	4,7
Мангистауская	4,9	-
Павлодарская	4,7	4,9
Северо-Казахстанская	5,0	4,9
Южно-Казахстанская	4,5	4,2
По Казахстану (в целом)	4,6	4,6

Самую низкую оценку получили преподаватели Акмолинской и Западно-Казахстанской областей. (4,2 и 4,0 баллов соответственно).

3.4. Оценка полезности и качества изложения тем Экспресс-курса

В целом, слушатели получили новые знания по большинству тем, освещенных на семинаре.

Как и в прошлом году, тема франчайзинг остается наименее понятной для слушателей семинара.

Введенные с этого года новые темы в программу семинара для действующих предпринимателей оказались полезными для данной категории участников. Более половины из них заявили о получении новых знаний по данным направлениям.

График 19. Повторная посттренинговая оценка на семинаре степени новизны и понятности информации, полученной слушателями Экспресс-курса по различным темам (в % от всех участников Экспресс-курса)



Статистически значимых различий по областям не зафиксировано.

Освещенные темы на семинаре в большей степени вызвали заинтересованность среди потенциальных предпринимателей. Как отметили слушатели, информация по всем темам была для них новой и интересной.

КОММЕНТАРИИ:

«В целом, мне понравились все темы, Юридические аспекты предпринимательства, финансы для предпринимательства. Неинтересных тем не было, в этом деле не может быть неинтересны»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Шемонаиха)

Среди действующих предпринимателей можно выделить лишь несколько тем, по которым они получили информацию и, по их мнению, смогут применять в своей практической деятельности – риски и маркетинг.

КОММЕНТАРИИ:

«Очень ждал тему Маркетинг. До этого знал основы, много читал по этой теме, но не вдавался в подробности»

(Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г. Алматы)

В практической деятельности полученную информацию по теме «Введение в предпринимательство», «Управление персоналом» намерены применять наибольшее количество слушателей.

Статистически значимых различий в разрезе областей не зафиксировано.

График 20. Оценка полезности информации для предпринимательской деятельности (в % от всех участников Экспресс-курса)



Глубинные интервью показали, что потенциальные предприниматели считают, что смогут применить в своей практике полученные на семинаре знания. Действующие же предприниматели, отметили, что информация, изложенная на семинаре, поможет в их деятельности лишь частично.

Как и в прошлом году, по мнению слушателей, тема «Налогообложение» была освещена не в полном виде.

КОММЕНТАРИИ:

«Мне кажется, тема налогов всегда будет самой актуальной, как среди начинающих, так и среди действующих предпринимателей. И объем информации по ней на семинаре показался несколько скудным»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г. Усть-Каменогорск)

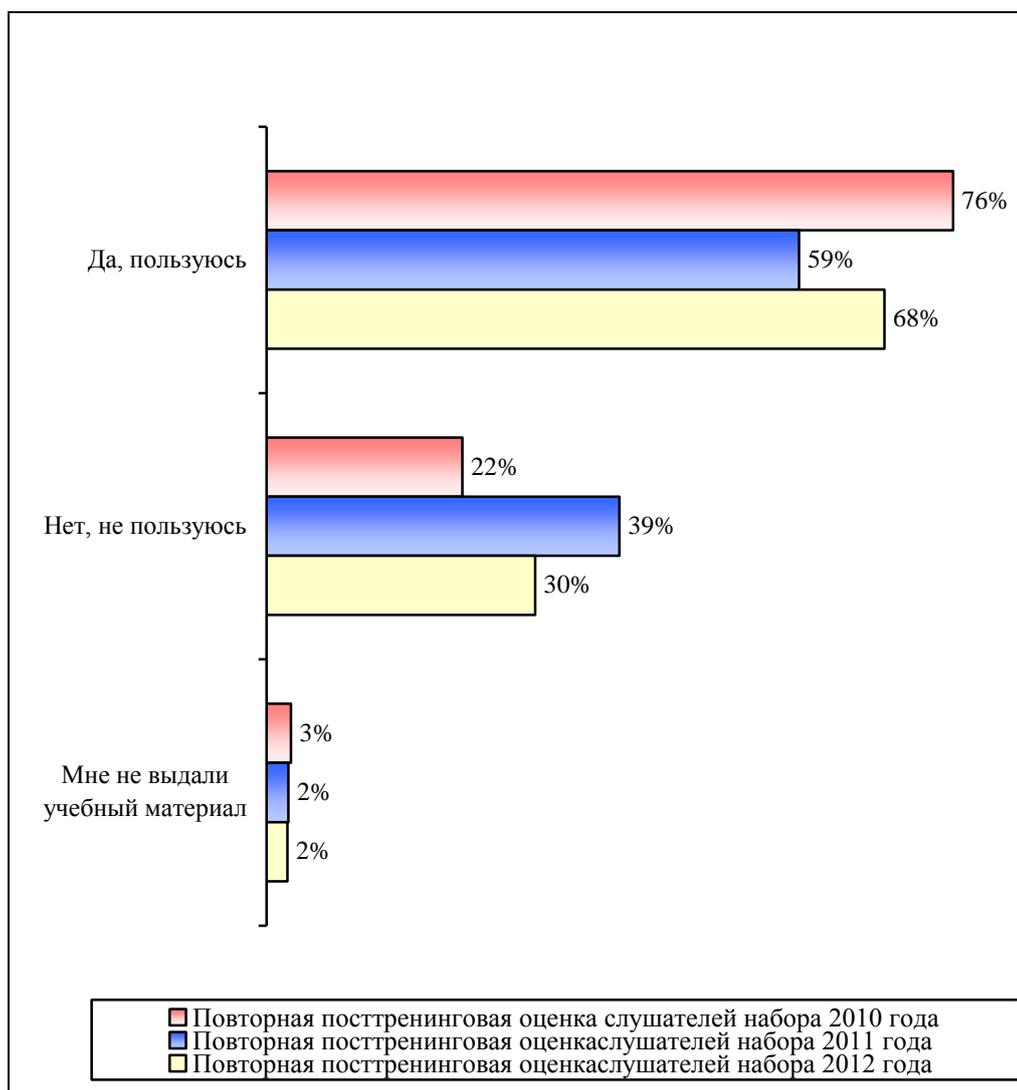
3.5 Оценка учебника Экспресс-курса предпринимательства и стандартного пакета документов

По результатам посттренингового исследования 68% слушателей используют учебник по «Экспресс-курсу предпринимательства». Следует отметить, в сравнении с результатами прошлого исследования их доля заметно возросла (с 59% до 68%), но не достигла уровня результатов опроса 2010 года.

Чуть менее трети респондентов не используют, полученный на семинаре учебник.

Наименьшее количество респондентов, использующих учебник, зафиксировано в Алматинской, Актюбинской, Карагандинской и Южно-Казахстанской областях.

График 21. Использование учебника по «Экспресс-курсу предпринимательства» в практической деятельности (в % от участников Экспресс-курса)



Как и в прошлом году, лишь 2% не получили учебник «Экспресс-курс предпринимательства».

Результаты глубинных интервью свидетельствуют о высокой полезности учебных материалов, выданных в ходе семинара. Многие слушатели отметили, что учебник по Экспресс-курсу предпринимательства отличается от традиционных учебников. В первую очередь, это связано с тем, что информация изложена достаточно доступно и четко. Также «двуязычность» данного учебника отметили как одну из положительных его сторон.

КОММЕНТАРИИ:

«В отличии от других учебников, выданный на семинаре очень простой и доступный в изложении»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г.Шемонаиха)

«Учебник больше похож на справочник, который можно в любой момент достать и воспользоваться. Материал расположен очень удобно, можно быстро найти необходимую информацию»

(Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г. Алматы)

На практике же учебник используют лишь некоторые слушатели. В основном, он выступает для них в виде справочника.

КОММЕНТАРИИ:

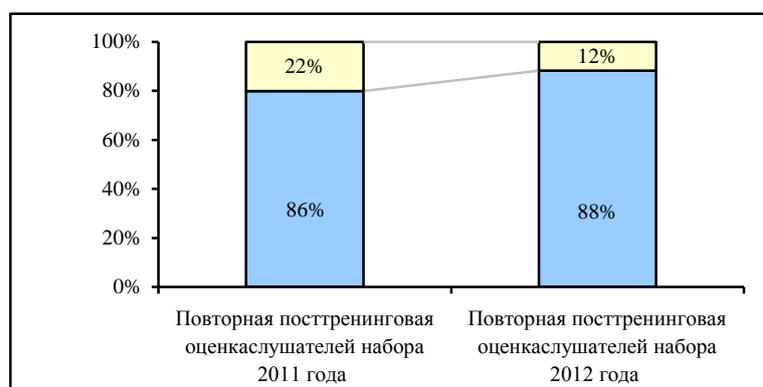
«После окончания семинара я перечитывал учебник еще раз. Когда появляется какой-либо вопрос я использую его как справочник»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г.Шымкент)

Большинство слушателей получили в ходе семинара стандартный пакет документов, который включал в себя образцы бизнес-документов.

Каждый десятый респондент заявил о том, что не получил данный пакет документов.

График 22. Получение стандартного пакета документов (в % от участников Экспресс-курса)



Слушатели используют не все образцы выданных им документов. Наиболее популярными являются типовые бизнес-планы, образцы документов на получение кредита и справочник идей малого бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

«Я использовал образцы типового бизнес-плана, пробовал на основе него составить собственный. Также документы на получение кредита»

(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г.Шымкент)

Треть респондентов заявили о том, что не используют полученный на семинаре пакет типовых документов.

График 23. Использование стандартного пакета документов (в % от участников Экспресс-курса)



Глубинные интервью также свидетельствуют о высокой эффективности выданного пакета типовых документов. В частности, использование образцов бизнес-плана, технико-экономическое обоснование и документы на получение кредита слушатели используют чаще всего в своей практической деятельности.

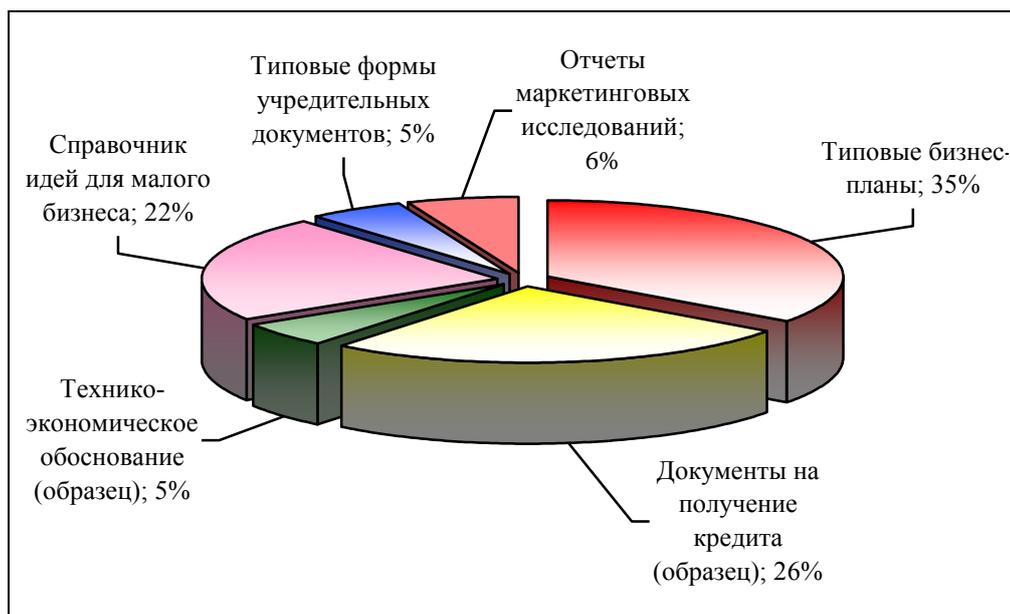
Выданные документы оказались в достаточной степени полезны, как для потенциальных, так и для действующих предпринимателей.

График 24. Степень полезности стандартного пакета документов (в % от участников Экспресс-курса)



Наиболее полезными документами для респондентов всех регионов являются типовые бизнес-планы, документы для оформления кредита и справочник идей для малого бизнеса.

График 25. Степень полезности стандартного пакета документов (в % от участников Экспресс-курса)

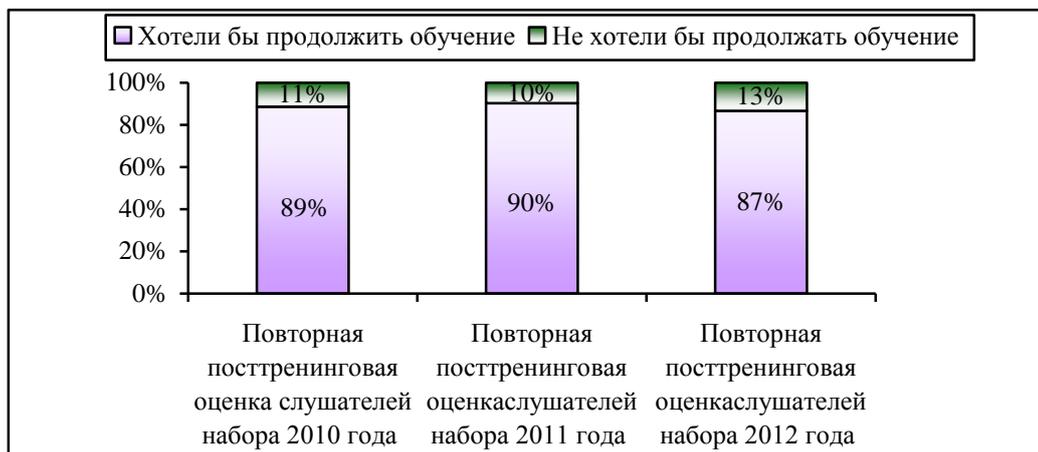


3.6. Продолжение обучения: планы, реальность.

Как и прежде, подавляющее большинство опрошенных (87%) заинтересованы в продолжении обучения на семинарах «Экспресс-курса предпринимательства».

Чуть более десятой части опрошенных не хотели бы продолжать обучение на Экспресс-курсах. Чаще всего, такое отношение встречается в Карагандинской, Акмолинской, Западно-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях.

График 26. Намерение продолжить обучение на семинарах в разрезе регионов (в % от всех участников Экспресс-курса)



Наиболее привлекательными темами для дальнейшего изучения на семинаре являются юриспруденция (47%), подготовка бизнес-плана (41%), финансовый менеджмент и бухгалтерские услуги (31%) и составление документов для предоставления кредита (27%). При этом, по сравнению с результатами опроса прошлого года, изучение данных тем стало вызывать еще больший интерес среди слушателей семинара.

График 27. Темы, по которым слушатели Экспресс-курса хотели бы получить дополнительное обучение (в % от всех участников Экспресс-курса)



Глубинные интервью также свидетельствуют о положительных намерениях слушателей в дальнейшем посещении подобных семинаров. Чаще всего, об этом упомянули потенциальные предприниматели, которым хотелось бы изучить более подробно такие темы как управление финансами, налоги и налогообложение, маркетинг и юридические аспекты бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

*«Я бы хотела продолжить обучение на таких семинарах по темам: управленческие вопросы, маркетинг, юридические вопросы»
(Слушатель Экспресс-курса, потенциальный предприниматель, г.Шемонаиха)*

Действующие же предприниматели не высказали особой заинтересованности еще раз посетить подобный семинар, если программа курса будет идентичной. Тем не менее, они отметили темы, которые им бы хотелось изучить более детально – налогообложение, маркетинг и риски.

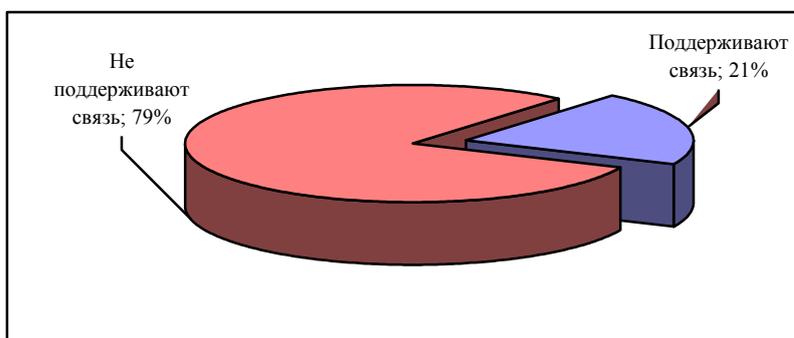
КОММЕНТАРИИ:

*«Если программа семинара будет такой же, я бы не хотела его снова посетить, так как не вижу смысла слушать то же самое еще раз»
(Слушатель Экспресс-курса, действующий предприниматель, г.Алматы)*

Большинство респондентов не поддерживает связь с преподавателями/консультантами семинара.

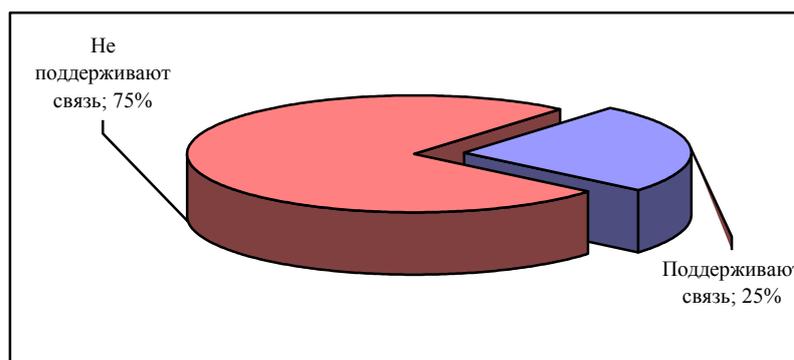
Каждый десятый продолжает «общение» с сотрудниками, проводившими семинар.

График 28. Поддержание связей с преподавателями/консультантами Экспресс-курса предпринимательства (в % от всех участников Экспресс-курса)



Четверть респондентов поддерживает связь с местным фондом ДАМУ. В большей степени, это зафиксировано в Алматинской и Восточно-Казахстанской областях.

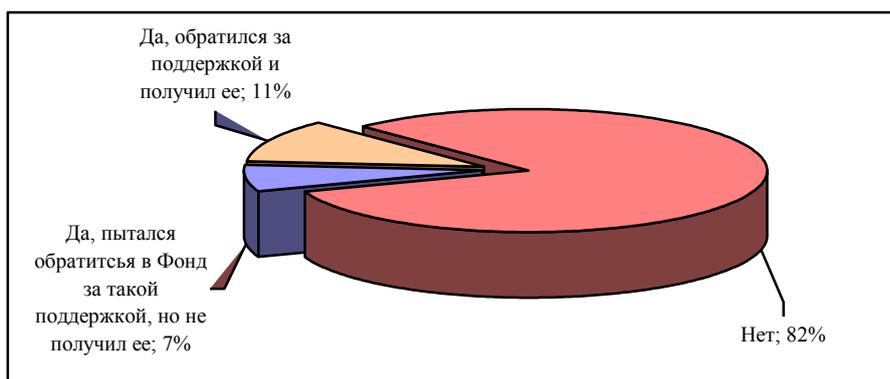
График 29. Поддержание связей с местным отделением Фонда ДАМУ (в % от всех участников Экспресс-курса)



Каждый десятый респондент, обратившийся за поддержкой в Фонд ДАМУ, получил ее. Наибольшее количество респондентов, получивших помощь со стороны Фонда ДАМУ, зафиксировано в Акмолинской области.

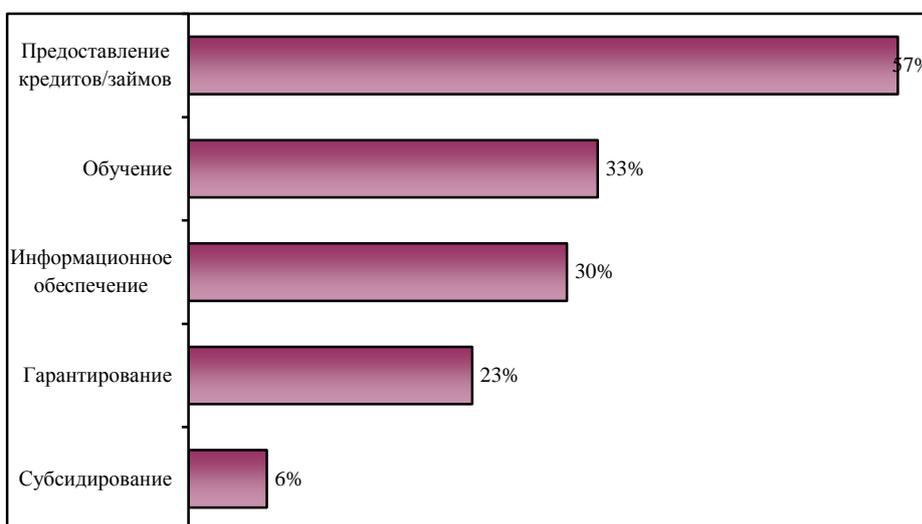
7% опрошенных не оказали необходимое содействие. Наибольшее количество респондентов, которые столкнулись с подобным случаем встречается в Восточно-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях. Основной причиной отказа стало отсутствие соответствующего залогового имущества. Также некоторые респонденты не получили поддержку, так как их запрос находится на стадии рассмотрения.

График 30. Использование поддержки, оказываемой Фондом ДАМУ (в % от всех участников Экспресс-курса)



Чаще всего, респонденты обращались в Фонд ДАМУ за предоставлением кредита (57%), обучением и информационным обеспечением (30%).

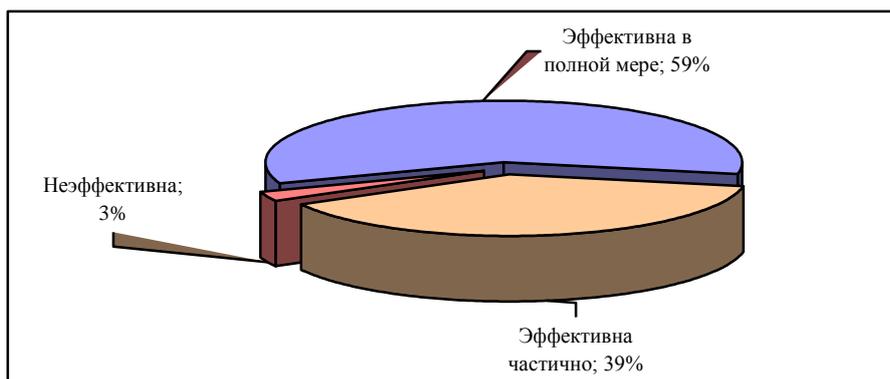
График 31. Виды поддержки Фондом ДАМУ (в % участников Экспресс-курса, получивших поддержку)



Более половины респондентов (59%), отметили высокую эффективность полученной поддержки со стороны Фонда ДАМУ.

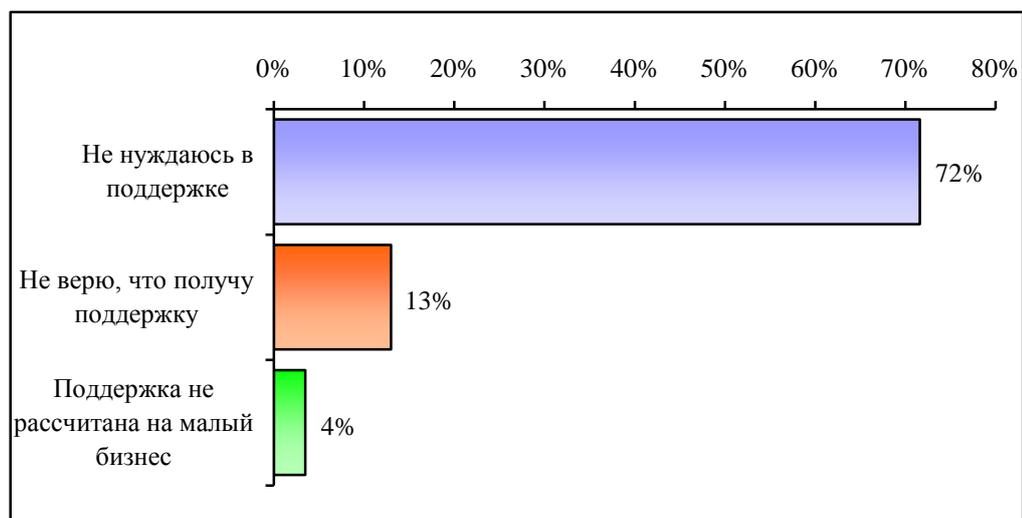
Более трети опрошенных отметили, что частично остались, удовлетворены оказываемой поддержкой.

График 32. Оценка эффективности поддержки со стороны Фонда ДАМУ (в % от участников Экспресс-курса, получивших поддержку)



Основной причиной не обращения за поддержкой в Фонд ДАМУ было отмечено отсутствия необходимости в ней (72%).

График 33. Причины, по которым респонденты не обращались за поддержкой (в % от всех участников Экспресс-курса)

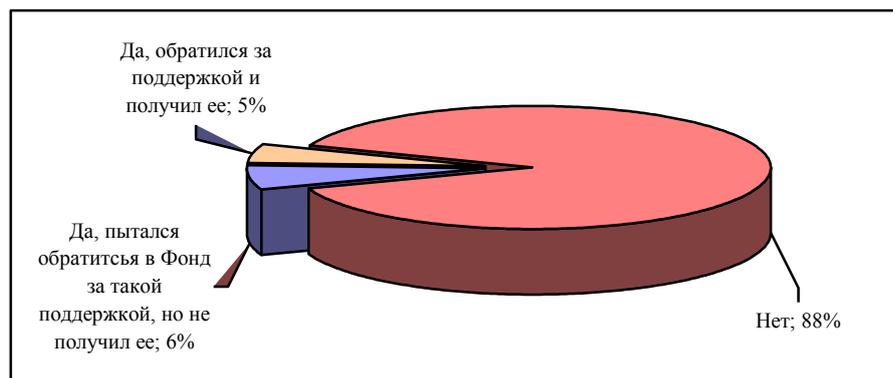


13% отметили, что не верят в положительный исход своего обращения. О том, что поддержка Фонда не рассчитана на малый бизнес, заявили лишь 4% опрошенных.

Большинство опрошенных (88%) не обращались в Фонд ДАМУ в рамках Программы «Дорожная карта».

Каждый десятый обращался за поддержкой по данной программе. Из них, 5% получили ее. Наибольшее количество получило поддержку по направлению гарантирования кредитов (47%), субсидирование ставки вознаграждения (20%) и сервисная поддержка ведения действующего бизнеса (16%).

График 34. Использование поддержки, оказываемой Фондом ДАМУ в рамках Программы «Дорожная карта» (в % от всех участников Экспресс-курса)

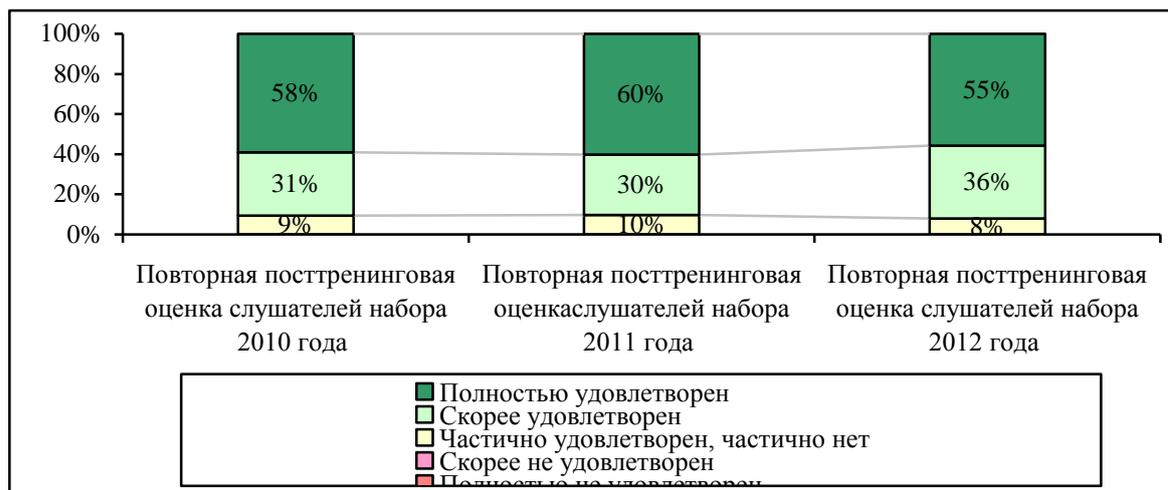


4. Влияние программы на бизнес-активность слушателей

4.1. Общая оценка практической эффективности Экспресс-курса и применение полученных знаний

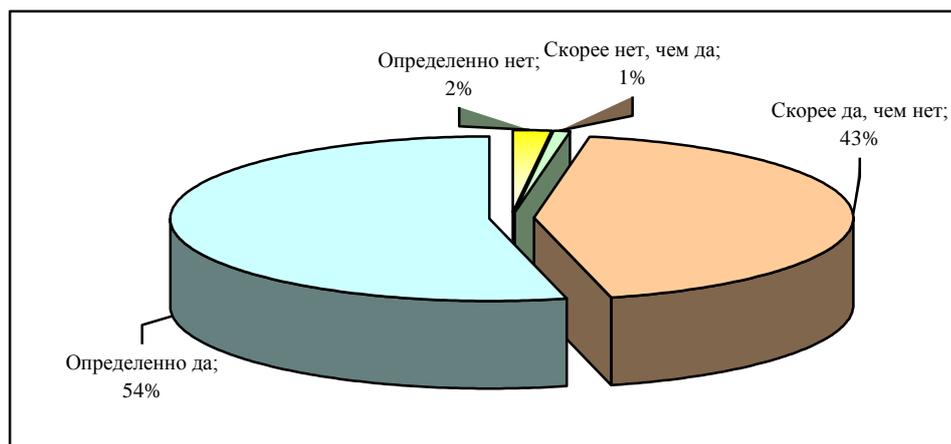
Более половины опрошенных (55%) заявили, что остались полностью удовлетворены практической значимостью полученной информации.

График 35. Оценка практической значимости информации, полученной в ходе Экспресс-курса предпринимательства (в % от всех участников Экспресс-курса)



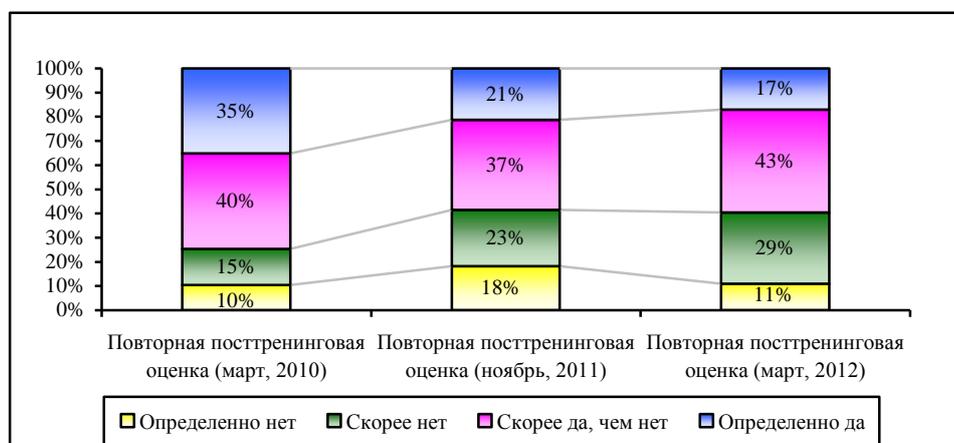
Непосредственно после завершения семинара действующим предпринимателям был задан вопрос относительно их дальнейшего видения эффективности работы. Чуть более половины с полной уверенностью отметили, что эффективность их работы возрастет.

График 36. Непосредственная оценка на семинаре эффективности работы после прохождения обучения в рамках Экспресс-курса (в % от участников Экспресс-курса)



В посттренинговом исследовании, как и в прошлом году, более половины опрошенных (60%) отметили, что эффективность их работы после прохождения семинара увеличилась.

График 37. Оценка эффективности работы после прохождения обучения в рамках Экспресс-курса (в % от участников Экспресс-курса)

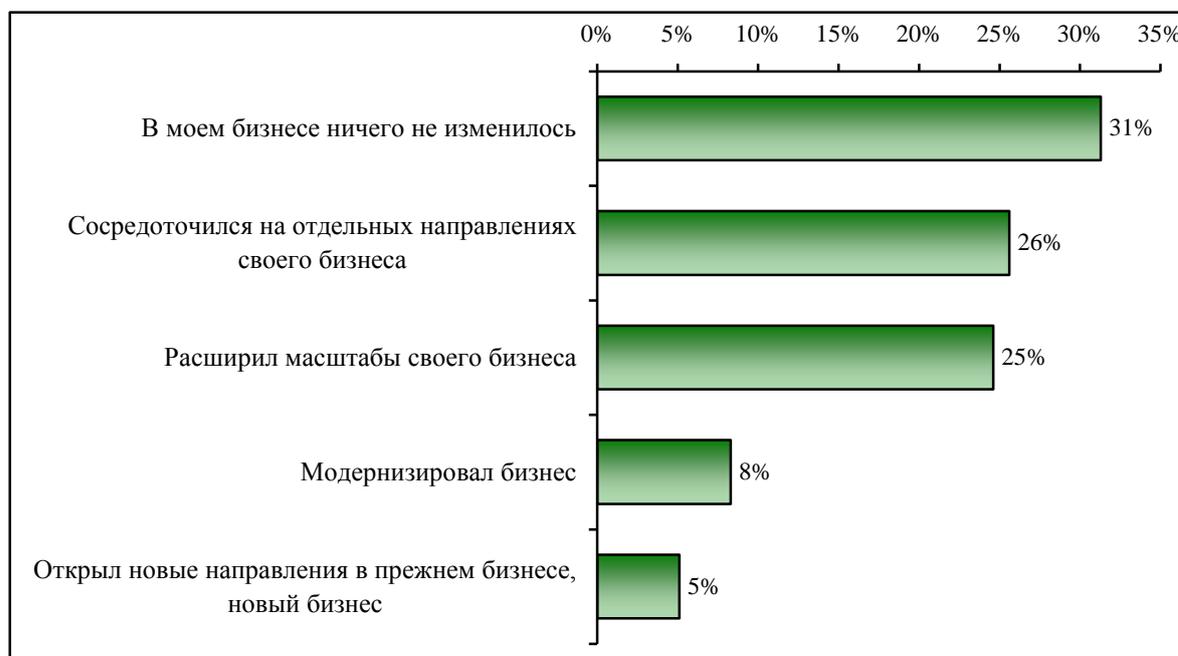


Далее вопросы анкеты дифференцировано задавались двум различным категориям слушателей – потенциальным и действующим предпринимателям.

Треть действующих предпринимателей (31%) заявили о том, что после прохождения обучения в их бизнесе ничего не изменилось. Каждый четвертый сосредоточился на отдельных направлениях и расширили масштабы своего дела.

О прекращении ведения предпринимательской деятельности и о закрытии бизнеса отметили лишь 1% опрошенных.

График 38. Изменения, произошедшие в бизнесе слушателей после обучения (в % от участников Экспресс-курса, являющихся действующими предпринимателями)



Посттренинговый опрос также показывает, что благодаря прослушанному Экспресс-курсу большинство респондентов отметили изменения в процессе принятия бизнес-решений. Более половины предпринимателей стали анализировать различные бизнес-ситуации и проводить изучение рынка той сферы, в которой они работают. Более трети респондентов начали заранее планировать свои действия в бизнесе.

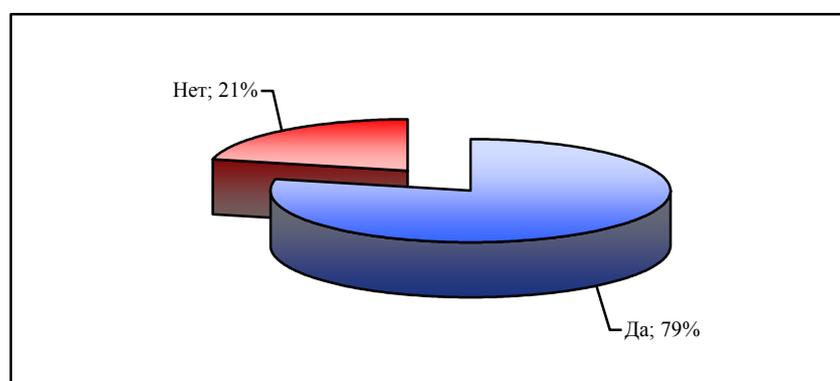
График 39. Изменения, произошедшие в процессе принятия решений в бизнесе слушателей (в % от участников Экспресс-курса, являющихся действующими предпринимателями)



Лишь 8% опрошенных действующих предпринимателей заявили, что в их процессе принятия бизнес-решений ничего не изменилось.

Большинство опрошенных отметили, что благодаря полученным знаниям на Экспресс-курсе удалось улучшить производительность бизнеса.

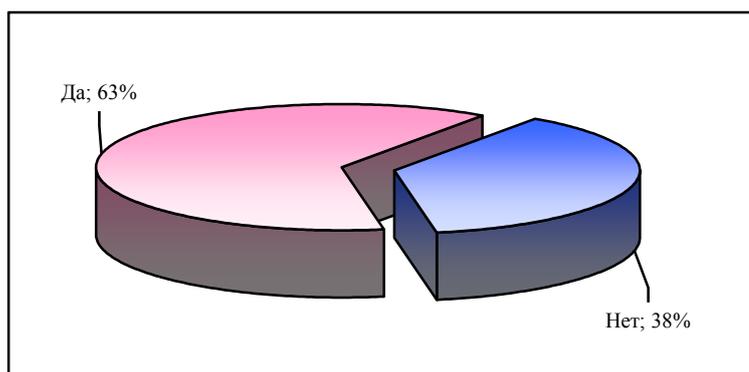
График 40. Изменения в производительности бизнеса (в % от участников Экспресс-курса, являющихся действующими предпринимателями)



О повышении уровня доходности своего бизнеса заявили 63% опрошенных.

Более трети респондентов отметили, что величина доходов не изменилась.

График 41. Изменения, связанные с доходом от бизнеса (в % от участников Экспресс-курса, являющихся действующими предпринимателями)

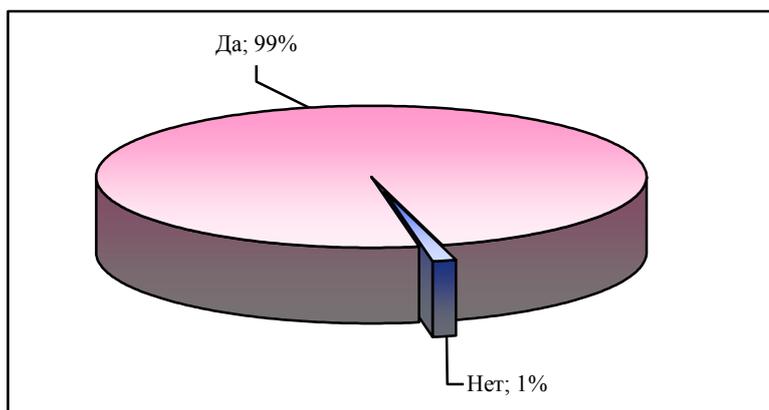


4.2. Открытие нового и совершенствование действующего бизнеса

Слушателям Экспресс-курса был задан вопрос касательно планов открытия нового бизнеса с помощью полученной на семинаре информации.

По мнению, подавляющего большинства опрошенных, полученная на семинаре информация в полной мере может помочь при создании собственного бизнеса.

График 42. Влияние Экспресс-курса на создание нового бизнеса (в % от участников Экспресс-курса)



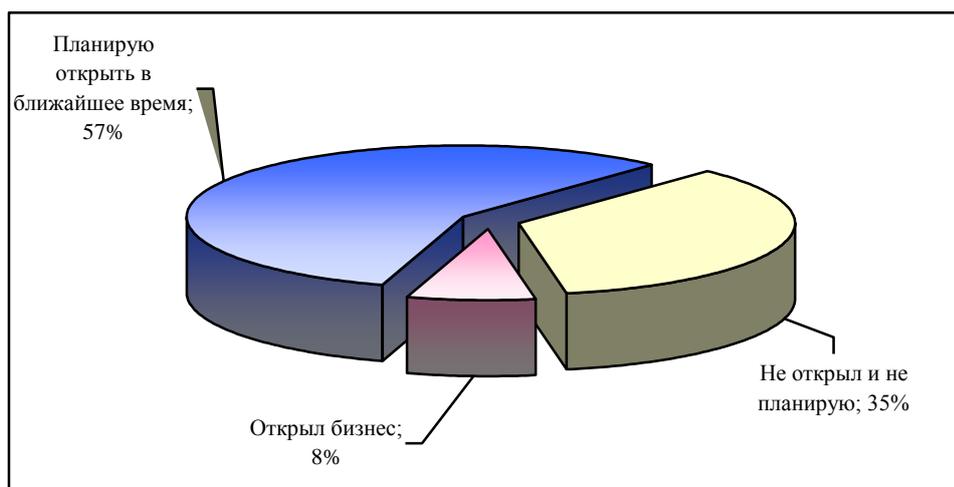
Посттренинговое исследование включало в себя вопрос относительно изменений статуса слушателей Экспресс-курса.

Среди потенциальных предпринимателей, на момент проведения обучения, более половины (57%) планировали открыть свой бизнес.

На момент посттренингового опроса, 8% слушателей уже открыли свой бизнес.

Чуть более трети респондентов не намерены заниматься предпринимательской деятельностью.

График 43. Изменения в деятельности слушателей Экспресс-курса (в % от участников Экспресс-курса)



По сравнению с результатами набора слушателей 2011 года доля тех, кто открыл свой бизнес благодаря полученным знаниям на семинаре, несколько возросла (с 2% до 5% соответственно).

Лишь 2% открывших бизнес отметили, что на открытие бизнеса Экспресс-курса никак не повлиял.

Почти каждый пятый респондент понял, что предпринимательская деятельность не для него.

Статистически значимых различий в разрезе регионов не зафиксировано.

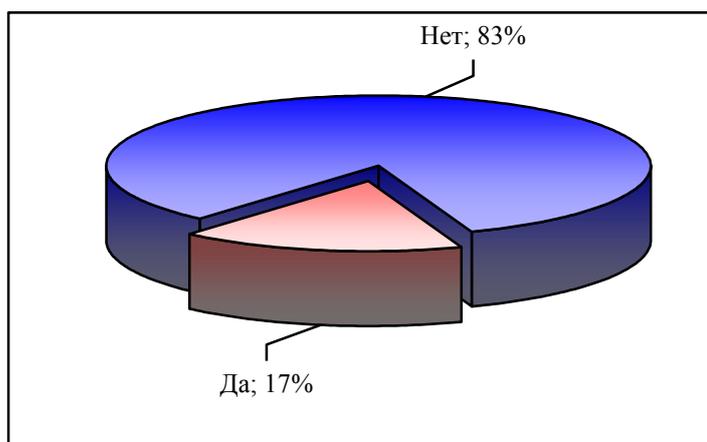
График 44. Влияние Экспресс-курса на планы по открытию бизнеса (в % от участников Экспресс-курса, являющихся потенциальными предпринимателями)



Среди открывших свое дело подавляющее большинство слушателей (92%) начали дело с нуля. Лишь один начинающий предприниматель получил бизнес по наследству и два респондента приобрели уже действующее дело. Количество рабочих мест с их стороны было полностью сохранено. В среднем, начинающие предприниматели задействуют в своем бизнесе 3-4 работника.

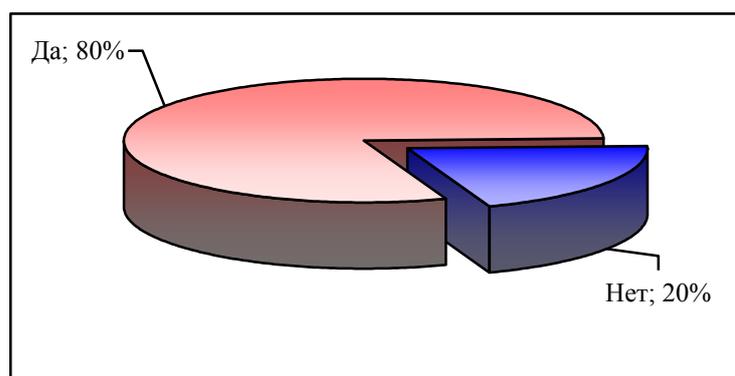
За услугой кредитования, после прохождения обучения, обратился почти каждый пятый опрошенный.

График 45. Обращение за услугой кредитования (% от участников Экспресс-курса)



Подавляющее большинство обратившихся за кредитом отметили положительное влияние, полученной на семинаре информации.

График 46. Влияние, полученной информации на семинаре за услугой кредитования (% от участников Экспресс-курса)



Пятая часть опрошенных считает, что на процесс получения кредита полученная в ходе обучения информация никак не повлияла.

5. Анализ проведенных кейс-стади

5.1. Мотивация ведения предпринимательской деятельности

Результаты проведенных кейс-стади демонстрируют несколько факторов, влияющих на решение о начале предпринимательской деятельности.

1. Неудовлетворенность собственными доходами.

Одним из главных мотивов выступает неудовлетворенность материальным положением. Желание иметь более высокий доход путем создания собственного дела существенно влияет на отношения к предпринимательству в целом.

КОММЕНТАРИИ:

«Вроде бы работаешь, работаешь, а особых денег не видишь. Лучше сначала вложить в свое дело, а потом действительно получать такой доход, который бы тебя устраивал»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

Проблемы с трудоустройством, в том числе в связи с дискриминацией из-за социального статуса, также служит серьезным мотивом в решении открытия бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

«Я инвалид первой группы по зрению, в связи с чем, мне достаточно сложно устроиться на работу. Единственным выходом я нашел создание собственного дела»

(Частный предприниматель, г. Семей)

«До того, как начать бизнес, я преподавала в учебном заведении и одновременно шила на дому одежду. Но потом попала под сокращение и поняла, что лучше не буду устраиваться по найму, а открою свое ателье»

(Частный предприниматель, г. Кентау)

2. Возможность самореализации.

В отличие от собственного бизнеса, работа по найму не всегда предоставляет возможность достичь желаемых целей. Личное же дело, позволяет реализоваться как в профессиональном, так и в личностном плане.

КОММЕНТАРИИ:

«В определенный момент работа по найму уже не приносит особой удовлетворенности, как изначально. Тем более, когда нет возможности профессионального роста и осуществления всех своих планов. В этот момент начинаешь задумывать о своем бизнесе, где ты можешь полностью себя реализовать»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

3. Опыт знакомых/друзей/родственников

В некоторых случаях, положительный предпринимательский опыт знакомых/друзей/родственников также может оказать влияние на решение открытия собственного дела.

КОММЕНТАРИИ:

«Мой брат несколько лет назад открыл небольшую компанию. Я наблюдала за его деятельностью, фиксировала все шаги, которые он предпринимает на различных стадиях развития своего бизнеса. Это придало мне уверенность, и я поняла, что это реализуемо»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

Выбранная сфера бизнеса не всегда зависит от первоначальной профессии начинающего предпринимателя. В некоторых случаях, участники исследования отдали предпочтение определенной отрасли в связи с первоначальными небольшими капиталовложениями. Иногда, выбор направления бизнеса основан исключительно на интересе сферы деятельности.

Перед открытием бизнеса, респонденты осуществили анализ конкурентной среды, исходя из своих возможностей изучили выбранный рынок.

КОММЕНТАРИИ:

«Раньше, я занимался строительным бизнесом, но по определенным причинам пришлось закрыть его. Касательно моего сегодняшнего дела – производство и торговля кислородных коктейлей я увидел информацию в интернете, потом просчитал все и понял, что изначально мои финансовые вложения будут достаточно приемлемыми. Также, данное направление достаточно мало распространено в нашем регионе, что также имеет свои плюсы»

(Частный предприниматель, г. Семей)

«Я всегда хотела открыть свой салон красоты. Это направление всегда привлекало меня. Я отслеживала данный рынок, изучала конкурентную среду, продумывала список услуг, которые лучше всего оказывать»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

«Я с детства любила рисовать, шить. По специальности я дизайнер одежды. Поэтому направление бизнеса уже было определено заранее. Я сделал анализ рынка, проехала по городу, изучила практически всех конкурентов, их цены, услуги»

(Частный предприниматель, г. Кентау)

5.2. Актуальные проблемы при открытии и развитии бизнеса

По результатам проведенных кейс-стади были выявлены следующие проблемы и трудности, с которыми сталкивались начинающие предприниматели.

1) Поиск финансовых средств. Одной из самых острых проблем с которой начинающие предприниматели сталкиваются при открытии бизнеса является поиск первоначального капитала.

В связи с отсутствием необходимых для «старта» собственных денежных средств, респонденты вынуждены обращаться за услугой кредитования. При этом, в связи с хорошей информированностью о различных программах в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, респонденты осуществляли попытки обращения в фонд «ДАМУ» за получением данной помощи. Но, поддержка не была получена.

КОММЕНТАРИИ:

«На семинаре нам рассказали о программе, предоставляемой фондом «ДАМУ» в сфере кредитования женского предпринимательства. После семинара я несколько раз обращалась в фонд за информацией и возможностью получения кредита по данной программе, но к сожалению мне сказали, что она еще только на стадии разработки. В итоге, я взяла кредит в банке без каких-либо льгот »

(Частный предприниматель, г. Алматы)

«Так как ни один банк не выдает кредиты инвалидам, по причине отсутствия постоянного дохода и пенсионных отчислений, а социальное пособие не рассматривается как источник дохода, мне пришлось искать финансы самостоятельно. У фонда ДАМУ есть программа льготного кредитования инвалидов, но она распространяется исключительно на жителей сельской местности»

(Частный предприниматель, г. Семей)

«Я начала с небольших заказов, полученную прибыль откладывала для первоначального капитала. Постепенно приобретала ткани, дополнительные инструменты (нитки, иголки и т.д.).

(Частный предприниматель, г. Кентау)

2) Регистрация бизнеса. Небольшие трудности возникли у начинающих предпринимателей при оформлении документов на получение статуса индивидуального предпринимателя. В частности, неправильное оформление документов несколько замедлило регистрацию бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

«Мне пришлось повторно сдавать документы, так как изначально в документах было допущение и необходимо было переделать»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

3) Нехватка знаний.

В ходе открытия бизнеса, начинающие предприниматели столкнулись с недостаточным объемом знаний. В первую очередь, нехватка информации о налогах, регистрации бизнеса препятствовала первоначальным действиям респондентов.

С нехваткой знаний респонденты боролись путем обращения в соответствующие органы власти, к своим знакомым/друзьям, а также нарабатывали в ходе собственной практики ведения бизнеса.

КОММЕНТАРИИ:

«Я не знала, какие налоги я должна буду платить и что оказывается моя категория бизнеса может проходить по «упрощенке». В специализированных органах мне не давали конкретной информации, все поверхностно. Приходилось обращаться за советами к своим знакомым»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

«Мне не хватало знаний в области ценообразования. Не могла адекватно определить цены на свои услуги, то казались слишком низкими, то наоборот завышенными».

(Частный предприниматель, г. Кентау)

4) Нехватка квалифицированного персонала.

Из-за первоначального небольшого объема работы, отсутствие должной оплаты сотрудников предприниматели привлекают ограниченное количество работников.

В некоторых случаях, в силу специфики выбранной отрасли бизнеса, необходимость нанимать более 2-х человек отсутствует.

КОММЕНТАРИИ:

«Пока у меня задействовано лишь два сотрудника. В дальнейшем, с учетом развития и расширения бизнеса я буду привлекать уже больше кадров»

(Частный предприниматель, г. Семей)

«Изначально у меня работает 5 мастеров. Пока этого количества людей достаточно»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

Поиск персонала респонденты осуществляли самостоятельно, через знакомых и объявления в Интернете.

Некоторые из них, все же столкнулись с проблемой подбора соответствующих специалистов.

КОММЕНТАРИИ:

«Я искала специалистов в свой салон через знакомых, а также через объявления. Достаточно долго подбирала мастеров, потому что многие не были достаточно квалифицированы»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

5) Поиск помещения.

Проблемы с поиском подходящего помещения также зафиксированы среди начинающих предпринимателей. Как правило, из-за отсутствия собственного помещения, респонденты вынуждены искать аренду.

В связи с ограниченным первоначальным капиталом, большую роль играет стоимость аренды помещения. Соответствие необходимой площади и цены выступало важным фактором поиска.

КОММЕНТАРИИ:

«Я долго искала помещение. В первую очередь, я ориентировалась, чтобы рядом было как можно меньше салонов красоты. Второй вопрос был в площади и этажности помещения. Ну и конечно стоимость аренды немаловажный фактор»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

«Собственного помещения у меня не было, поэтому пришлось искать. Нашла очень проходимое место в центре города, в одном из торговых домов, но на момент открытия моего бизнеса у них не было свободного помещения. Я ждала около двух месяцев»

(Частный предприниматель, г.Кентау)

«Вопрос с помещением до сих пор остается открытым. Сейчас временно занимаю одну площадь, но совершенно не устраивает, так как там всего лишь 1кв.м с подключением электроэнергии, а оборудование, которое мы используем требует большего»

(Частный предприниматель, г.Семей)

б) Приобретение оборудования.

Покупку оборудования некоторые из респондентов производили на собственные средства. Трудности были лишь с высокой стоимостью и долгим ожиданием в получении/изготовлении необходимого оборудования.

КОММЕНТАРИИ:

«Первоначально я составила список необходимого оборудования. Мебель (вешалки, столы, зеркало, полки, ширму) я заказала в цеху, долго ждала, когда изготовят. Остальные предметы купила в магазине».

(Частный предприниматель, г.Кентау)

«Долго искал оборудование, в городе его не оказалось, пришлось заказывать через Интернет»

(Частный предприниматель, г. Семей)

«Проблем с приобретением оборудования не было. Все приобрела в специализированном магазине»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

7) Поиск клиентов и конкуренция.

В некоторой степени начинающие предприниматели столкнулись с поиском клиентов. В первую очередь, это связано с выбранной сферой деятельности, которая имеет достаточно высокий уровень конкуренции.

КОММЕНТАРИИ:

«Почти одновременно со мной, рядом открылось еще одно ателье. Поначалу было трудно в плане привлечения клиентов, а самое главное, чтобы они перешли в статус постоянных»

(Частный предприниматель, г. Кентау)

«Салонов красоты по городу очень много и конечно вначале было тяжело привлечь посетителей. Мы применяли различные способы – распространяли листовки, давали рекламу в Интернет. В ближайшем будущем хотим пустить рекламный ролик»

(Частный предприниматель, г.Алматы)

5.3. Воздействие Экспресс-курса предпринимательства на открытие и ведение бизнеса

Согласно условиям проекта, все участники кейс-стади прошли Экспресс-курс предпринимательства. На момент прохождения обучения, респонденты не вели предпринимательскую деятельность. Открытие собственного бизнеса было осуществлено после окончания семинара.

Начинающие предприниматели отметили эффективность, прослушанного Экспресс-курса и положительное его влияние на решение открытия собственного дела.

По их мнению, семинар помог получить необходимые базовые знания в области предпринимательства, в частности, в сфере юридических аспектов, регистрации бизнеса. Большую роль сыграла тема «Психология предпринимательства», которая помогла окончательно исключить все сомнения относительно ведения бизнеса и помогла принять положительное решение относительно создания собственного дела.

Проводимые на семинаре практические занятия дали возможность «попробовать» себя в качестве предпринимателя и ответить на вопросы в области управления.

КОММЕНТАРИИ:

«До посещения семинара я сомневалась, открывать свое дело или нет. После того, как прослушала курс, поняла, что смогу быть предпринимателем. Появилась уверенность, потому что я получила очень качественную информацию и действительно смогу применять ее на практике»

(Частный предприниматель, г. Алматы)

«На семинаре я получила очень много новых знаний в области ведения бизнеса. Были практические занятия, которые помогли мне понять некоторые управленческие моменты. Я могу с уверенностью сказать, что семинар оказал существенное влияние на открытие и формирование моего бизнеса»

(Частный предприниматель, г. Кентау)

На сегодняшний день ни один из респондентов не задумывался о прекращении предпринимательской деятельности. Все имеют конкретные планы в развитии своего бизнеса.

В дальнейшем им бы хотелось посещать подобные семинары и приобретать новые знания в области ведения бизнеса.

6. Резюмирующий раздел: основные выводы по результатам исследования эффективности четвертого Экспресс-курса предпринимательства

- Экспресс-курс получил высокие оценки по ключевым показателям:
 - Подавляющее большинство (94%) высоко оценили полезность содержания семинара;
 - Лекторский состав, как и прежде, получил высокие оценки со стороны слушателей;
 - Актуальностью тем семинара остались полностью удовлетворены 61% опрошенных;
 - О намерении продолжить обучения на семинаре заявила большая часть респондентов (87%);
 - Среди слушателей зафиксирован высокий уровень готовности рекомендовать посещение Экспресс-курса своим коллегам/друзьям/знакомым.
 - Практика использования учебника, выданного в ходе проведения семинара, характерна для 68% слушателей;
 - Среди полученного на семинаре стандартного пакета документов, наиболее полезным является типовой бизнес-план;

- Эффективность Экспресс-курса в отношении открытия собственного бизнеса, зафиксированная на высоком уровне в предыдущие годы, прослеживается и в этом году:
 - Более половины слушателей заявили, что после посещения семинара их планы относительно предпринимательства стали более конкретными;
 - После прохождения Экспресс-курса, 8% слушателей открыли собственный бизнес. При этом 5% отметили, что на это повлиял Экспресс-курс;

- По-прежнему, Экспресс-курс оказывает влияние на деятельность действующих предпринимателей:
 - Четверть предпринимателей сосредоточились на отдельных направлениях своего бизнеса;
 - Такое же число предпринимателей расширили масштабы своего бизнеса;
 - Новые направления в бизнесе открыли 5% опрошенных;
 - Действующие предприниматели отметили положительную динамику в производительности и доходности своего бизнеса.

- Практика посттренингового взаимодействия слушателей с Фондом «ДАМУ» приобретает все более частый характер.
 - По сравнению с прошлым годом, число обратившихся и получивших поддержку в Фонде ДАМУ после прохождения Экспресс-курса увеличилось с 4% в 2011 году до 11% в 2012 году;

- Среди обратившихся за поддержкой в Фонд «ДАМУ» по-прежнему сохраняется сомнение в получении реальной помощи.
- Каждый десятый опрошенный обращался за поддержкой в рамках Программы «Дорожная карта». При этом, 5% получили данный вид помощи.
- Текущая волна мониторинга Проекта «Бизнес-советник» демонстрирует стабильную динамику оценок по всем показателям. Заметна тенденция повышения уровня организации семинара, что свидетельствует о снижении негативных отзывов со стороны слушателей. Небольшие изменения в программе курса положительно отразились на его восприятии и оценке.
 - Результаты же кейс-стади, продемонстрировали, что начинающие предприниматели, прошедшие обучение на семинаре, открывают свой бизнес достаточно обосновано, предварительно проводя конкурентный анализ выбрано рыночного направления. Несмотря на это, начинающие предприниматели все же сталкиваются с недостаточным количеством знаний в области регистрации бизнеса и налогообложения. Также, главным упущением, остается слабая посттренинговая поддержка со стороны Фонда, а также слабый уровень информирования со стороны ЦПО, при обращении в которые предприниматели не смогли получить должного обслуживания.
 - Тем не менее, среди начинающих предпринимателей присутствует стремление в дальнейшем продолжении посещения Экспресс-курса, а также взаимодействие с Фондом по различным видами Программ.
 - Углубленный анализ мотивации участия в семинарах и оценки слушателями полученных результатов свидетельствует о необходимости совершенствования обучающих программ в контексте их дифференциации для различных категорий предпринимателей.