

Администрация города Тутаев
Исследовательский центр «ДИСКУРС»

УТВЕРЖДАЮ:

Руководитель

АНО ИЦ «ДИСКУРС»

_____ Кузнецов Р.С.

«__» _____ 2012г.

Аналитический отчет

по проведению социологического исследования: «изучение социальной базы
предпринимательства».

Москва – Тутаев

2010

Оглавление

1	Введение	3
1.1	Актуальность и социальная значимость проблемы развития предпринимательства для г. Тутаев.	3
1.2	Цели и задачи исследования.....	5
1.3	Методы исследования	6
1.4	Расчет выборки для телефонного опроса, методика отбора респондентов.	9
2	Социальная база предпринимательства в г. Тутаев.	10
2.1	Отношения населения города к предпринимателям.....	10
2.2	Причины, сдерживающие от участия в предпринимательской деятельности.	13
3	Перспективы развития предпринимательства в г. Тутаев.....	23
3.1	Оценка населением необходимых ресурсов для развития предпринимательства.	23
3.2	Наиболее перспективные направления развития предпринимательства в городе.	27
3.3	Роль администрации города в развитии предпринимательства.	30
	Заключение.	36
	Приложение. Линейное распределение ответов.....	38

1 Введение

1.1 Актуальность и социальная значимость проблемы развития предпринимательства для г.Тутаев.

В 2008-2009 годах в апогей мирового экономического кризиса, Россия в некоторых отраслях сократила треть своих производственных мощностей. Особенно сильно пострадали во время кризиса моногорода. Сокращение работников в определенных регионах достигало до половины работающих на предприятии.

Основной удар финансовых трудностей пришлось на малые моногорода. По данным «Эксперта» во время кризиса в России прекратило свое существование около 300 поселков городского типа. Тутаев в этой ситуации не оказался исключением. Градообразующее предприятие ОАО «ТМЗ» сократило численность своих сотрудников с 2008г. по 2010г. на 40%, и тенденция по снижению сотрудников, по оценкам экспертов, сохраняется. Сокращение занятости напрямую влияет на увеличение социальной напряженности в регионе. Увеличивается преступность, в виде краж и убийств, увеличивается отток из региона трудовых ресурсов, как правило высококвалифицированных кадров. Сокращается в целом покупательская способность населения, что сказывается и на предпринимателях, работающих на этом рынке. В данных условиях городу необходимо обеспечить занятость и повысить качество жизни своих граждан. Проблема развития моногородов – это федеральная проблема. Необходимо ряд комплексных мер по решению этой проблемы. Один из вариантов, как правильно оценила муниципальная и региональная власть, это развития предпринимательства в г. Тутаев. Реализация этого направления поможет неработающему экономически активному населению обеспечить самозанятость. Однако для эффективной реализации самозанятости в г.Тутаев, имеются ряд объективных сложностей:

Во-первых, низкая покупательная способность граждан, не позволяет ориентировать большое количество предпринимателей на внутренний рынок. Начинающие предприниматели, как правило не имеют таких ресурсов, что бы выходить на несколько рынков одновременно.

Во-вторых, высокая ставка по кредиту, не позволяет рассчитывать на заемные средства в кредитных организациях, в случае необходимости. На российском рынке всегда присутствует эффект задержки денежных средств агентами, что может серьезно повлиять на развитие собственного дела.

В-третьих, высокие риски по организации собственного дела, обеспечения себя и возможно других занятостью, всегда связаны со страхом потерпеть неудачу, остаться ни с чем. На развитие собственного дела требуется много сил и средств, а вероятность, успешного исхода крайне мала, поэтому многие не рискуют обеспечивать себе занятость таким образом.

В-четвертых, что свойственно всем малым городам, это высокие социальные контакты между людьми. То есть если есть положительный опыт развития собственного дела в городе, то он повышает предпринимательскую активность в целом в городе, если есть отрицательный опыт развития собственного дела в городе, то он понижает эту активность соответственно. Сложность такого коллективного знания заключается в том, что при узнавании положительной информации о к.л. социальном факте человек расскажет 10% своих близких знакомых, а при узнавании отрицательного факта, он расскажет 90% своих близких знакомых. Поэтому негативный опыт развития предпринимательства в городе влияет в 9 раз больше чем позитивный.

Выше были представлены основные сложности при развитии государственной политики по обеспечению самозанятостью населения городского поселения Тутаев.

Малый бизнес в развитых странах дает до 50% дохода в бюджет региона. У нас он не превышает 17%, конкретно в г.Тутаев это 16% налоговых отчислений.

1.2 Цели и задачи исследования

Целями данного исследования является:

- 1.** Изучение социальной базы предпринимательства.
- 2.** Оценка предпринимательской деятельности и готовности населения города Тутаева заниматься собственным бизнесом.
- 3.** Оценка перспектив развития предпринимательства в городе Тутаев.

Для эффективной реализации целей задачами данного исследования являются:

- 1.** Оценка восприятия предпринимателей населением Тутаева;
- 2.** Определение причин, сдерживающих от участия в предпринимательской деятельности;
- 3.** Определение социально-экономических и демографических характеристик предпринимателей и лиц, потенциально готовых заняться предпринимательской деятельностью.
- 4.** Определение субъективного восприятия объема ресурсов, требуемых для открытия своего дела;
- 5.** Оценка типичных источников средств для начала предпринимательской деятельности;
- 6.** Выявление эффективных стимулов вовлечения населения в предпринимательскую деятельность;
- 7.** Определение наиболее перспективных, по мнению населения, сфер развития малого и среднего предпринимательства.

1.3 Методы исследования

Для выполнения поставленных целей и задач исследования были использованы следующие методы исследования.

1. Для более глубокого понимания сущности проблемы были проведены фокус-группы и экспертный опрос. Эти методы позволили представить общую картину по данной проблематики и сформулировать ряд гипотез.
2. Для репрезентативности исследования использовался метод телефонного опроса респондентов по заранее подготовленным вопросам. Что позволило выявить отношение населения к предпринимателям, их понимания направлений развития предпринимательства в городе и готовности открыть собственное дело.

Начальным этапом исследования, был проведен анализ вторичных данных по проблематики данного исследования. В состав вторичных данных вошли:

1. Монографии по социально-экономической и историко-культурной ситуации в городе Тутаев.
2. Результаты предыдущих социологических исследований по данной тематики и региону.
3. Различные Интернет источники по развитию предпринимательства в г.Тутаев, интернет-форумы по г.Тутаев.
4. Данные Росстата и Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ярославской области.

В фокус-группе принимали участие потенциальные предприниматели г. Тутаев. В этот состав вошли учащаяся молодежь старше 18 лет, работающая и безработная молодежь, начинающие предприниматели и имеющие опыт, молодые родители, граждане с высшим и средним профессиональным

образованием. Вопросы по групповой дискуссии были обсуждены по заранее сформулированному плану (**см.приложение**).

Динамика групповой дискуссии показала, что фокус-группы прошли успешно, выполнив поставленные задачи.

Участники экспертного опроса были отобрано по следующим компетенциям:

1. Знание достоверной информации о развитии малого и среднего предпринимательства в г. Тутаев.
2. Способность дать оценку со стороны предпринимательской активности в городе.
3. Профессиональная ориентация находится в занятии малым и средним предпринимательством, либо непосредственном сопровождении (научном, административном) данной деятельности.
4. Высокие аналитические способности к рефлексии, и прогнозированию развития ситуации.

В итоге в экспертном опросе приняли участие:

1. Деятели администрации города, стимулирующие и поддерживающие развитие предпринимательства.
2. Работники центра занятости, непосредственно помогающие развитию индивидуального предпринимательства.
3. Представители Общероссийской общественной организации, помогающие развитию малого и среднего предпринимательства.
4. Предприниматели имеющие средний бизнес, в производственной сфере.
5. Начинающие предприниматели, занявшие совершенно новые рыночные ниши в городе, по производству товаров и оказанию услуг.
6. Руководитель базнес-инкубатора в одном из ведущих российских вузов.

7. Научные работники, специализирующиеся на изучении проблематики малого и среднего предпринимательства в России.

При опросе экспертов был применен метод исследовательского интервью, время диалога продолжалось в среднем около часа. Направление диалога было задано по заранее подготовленному плану (**См. приложение.**)

Результатом экспертного опроса были выявлены направления развития предпринимательства, социально-психологический портрет предпринимателя в г.Тутаев, причины по которым население не готово заниматься предпринимательством, условия развития малого и среднего предпринимательства в городе.

Вторым этапом полевого исследования был телефонный опрос жителей города Тутаев. Телефонный опрос проводился по формализованному интервью, количество вопросов в анкете было 17, продолжительность опроса одного респондента в среднем составила 5 минут. Объем выборки равнялся 600 респондентов, которые составляют 1,9% от всего количества жителей города Тутаев, достигшего возраста 18-ти лет и старше. Статистическая погрешность исследования, обусловленная стратифицированной случайной выборкой, при бесповторном отборе не превышает $\pm 3\%$.

1.4 Расчет выборки для телефонного опроса, методика отбора респондентов.

В исследовании была применена многоступенчатая выборка:

На первом этапе простой случайной выборкой отбирали респондентов для проведения формализованного интервью.

Вторым этапом отбора была квотная выборка по возрастному признаку респондентов. Где телефонное интервью брали только у лиц, попадающих в квоту. Результаты выборки по социально-демографическим характеристикам представлены следующим образом:

возрастная структура	гендерная структура, %		всего:
	мужчин	женщин	
в трудоспособном возрасте	36,0	35,6	71,6
старше трудоспособного возраста	7,1	21,3	28,4
всего:	43,1	56,9	100

2 Социальная база предпринимательства в г. Тутаев.

2.1 Отношения населения города к предпринимателям.

В ходе проведения фокус-групп и телефонного опроса, было выявлено следующее отношение к предпринимателям.

По отношению к предпринимателям в ходе проведения фокус-групп в целом сформировалось представление, что

«каждый живет по средствам, если у них получилось, это хорошо для развития города. Чем больше предпринимателей, тем выше конкуренция- это хорошо, цены дешевле, еще и дополнительные рабочие места».

«как можно их оценивать, если с ними нет непосредственного контакта»

Распределение ответов телефонного опроса в принципе подтвердили тезисы участников фокус-групп (рис.1).

Рис.1



Положительное и скорее положительное отношение к предпринимателям у 74% жителей города. Строго отрицательное отношение только у 2% опрошенных жителей. В целом можно говорить, что подавляющее большинство жителей города относятся положительно к предпринимателям. Интересно заметить, что телефонный опрос не подтвердил гипотезу о том, что пожилые люди более негативно относятся к предпринимателям, чем молодежь.

Так же не подтвердилась гипотеза о влиянии уровня заработной платы на отношение к предпринимателям. Профессиональная занятость и уровень образования, не влияют на отношения жителей к предпринимателям.

Интересно заметить, что предприниматели относятся друг к другу так же, как и остальные граждане города. При оценке отношений было

представлено следующее распределение граждан участвующих в опросе по профессии (рис.2).

Рис. 2

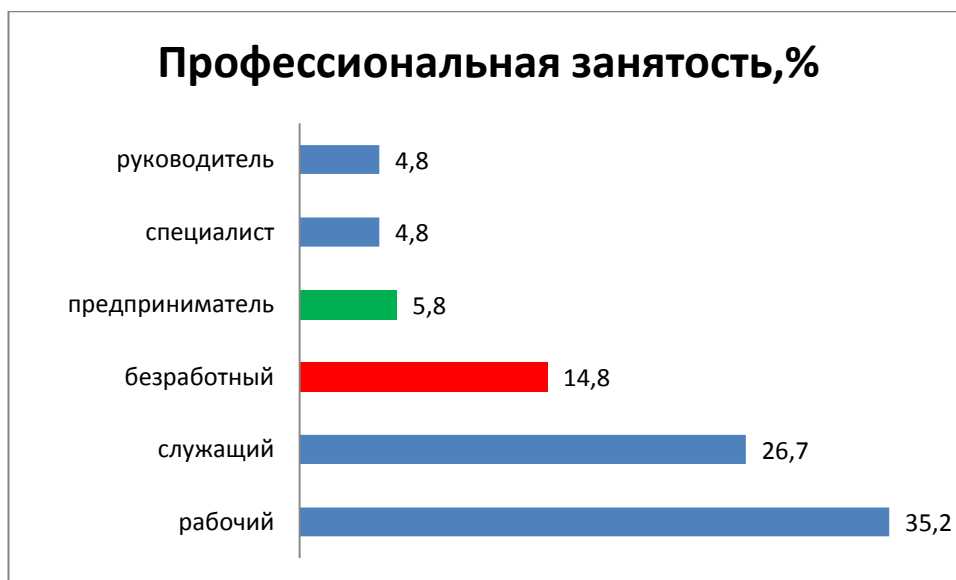


График 2 показывает, что 5,8% участников опроса представляются как предприниматели. С 95% вероятностью мы можем утверждать, что доля предпринимателей в городе составляет 5,8% жителей от численности всего населения города старше 18 лет. При этом респондентов, которые считают себя безработными в городе 14,8%, что является хорошим условием для привлечения этой категории экономически активного населения в предпринимательскую деятельность.

2.2 Причины, сдерживающие от участия в предпринимательской деятельности.

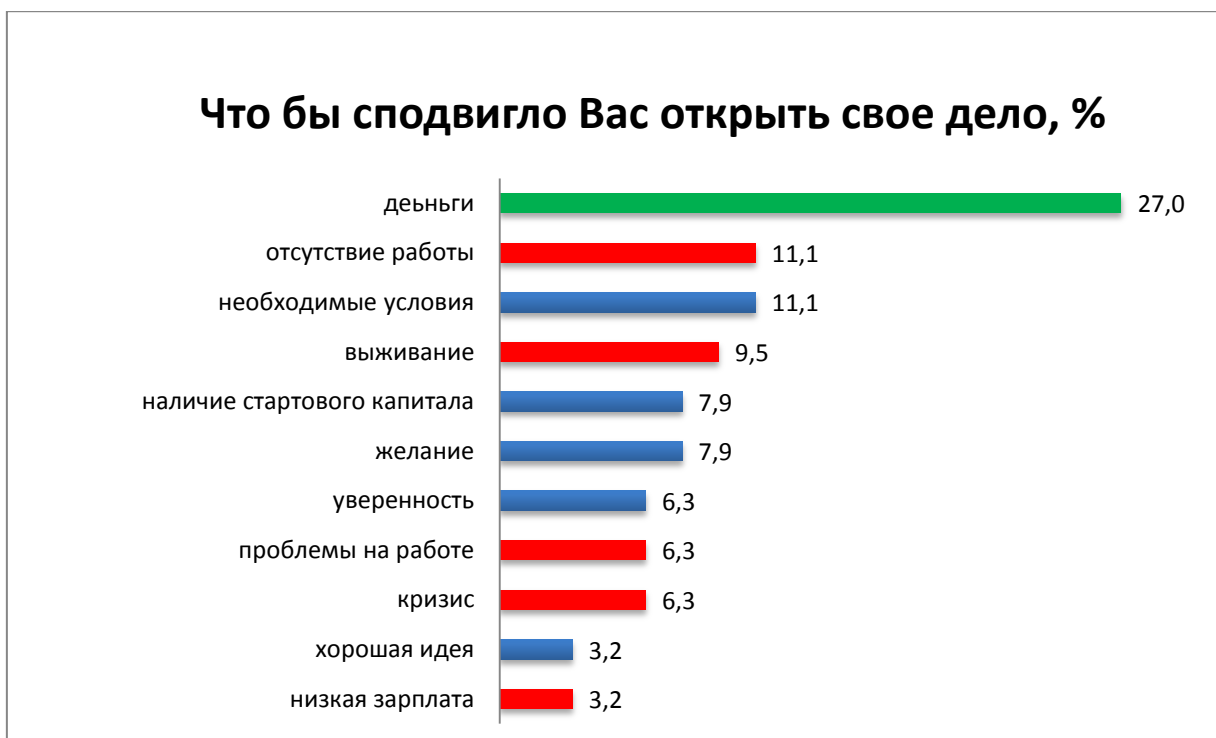
Причины, сдерживающие населения от участия в предпринимательской деятельности в малых городах, во многом объясняют и отношение к предпринимателям, которое было представлено в предыдущем параграфе.

Проводя фокус группу с предпринимателями города, понимаешь, что эти люди не довольны сложившейся ситуацией в регионе, говорят о большом количестве проблем и сложностей которые нужно преодолеть. А такая позиция предпринимателей во многом демотивирует и их знакомых открывать собственное дело. Уже было указано, как такая информация быстро распространяется в малых городах и отрицательно влияет на предпринимательскую активность в городе.

По результатам телефонного опроса, на вопрос «Что бы сподвигло Вас открыть свое дело», 36,5 % ответивших указали на серьезные проблемы (рис 2.3.) в виде: низкой зарплаты, очередного кризиса, сокращения или

необходимость выживания. Еще 27% указали на потребность в деньгах. Только 11,1% респондентов ответили, что им нужны «необходимые условия» для создания собственного дела. Под «необходимыми условиями» понималось: поддержка государства, возможности кредитования и в целом развитость рынка.

Рис 2.3



Интересно отметить, что только 17,5% респондентов считают, что для занятия предпринимательства необходимы личные качества в виде уверенности, желания, разумности.

Отношение к созданию собственного дела у 63,5% ответивших респондентов, складывается как необходимость, навязанная внешними обстоятельствами. Эта категория респондентов рассматривает этот вариант как выход из безысходной ситуации, последняя надежда на выживание. То есть, если будет выбор между работой в какой либо организации и открытием собственного дела, то выберут, конечно, первый вариант. На предпринимательство подавляющее большинство населения смотрят не как на возможность личностного развития, а как необходимость для существования. В г. Тутаев сложилось мнение о низкой престижности данной профессии, с таким отношением населения сложно пропагандировать развитие предпринимательства. Во много такое отношение к самозанятости, у населения потому, что под предпринимателями больше понимают людей, которые торгуют обувью или одеждой в модуле или стоят на рынке, торгуя продуктами питания. Руководителей средних предприятий, большинство населения города не относит к предпринимателям. Отсюда такой высокий показатель положительного отношения к предпринимателям, как к людям, испытывающим такие же сложности, как остальное население.

Следующие данные так же показывают причины, сдерживающие от участия в предпринимательской деятельности населения горожан (рис.2.4).

Рис.2.4.



48% населения считают, что нужны определенные знания, для занятия бизнесом. Похожее суждение высказывали эксперты:

«Люди с характером, которые понимают что им нужно высшее образование, или уже есть, у таких получается развить собственное дело»

«Человек с высшим образованием, неважно каким, получает фундаментальные знания, которые потом помогают в бизнесе»

По данным территориальной статистики (табл.2.1) в г. Тутаев имеет высшее образование всего 17%, что ниже в среднем по Ярославской области.

Таблица 2.1. Уровень образования трудоспособного населения

Показатель	г. Тутаев	ЯО	ЦФО	Москва	РФ
Полное высшее	17%	22%	28%	42%	24%
Неполное высшее	3%	2%	2%	2%	2%
Среднее профессиональное	29%	27%	26%	24%	26%
Начальное профессиональное	15%	14%	15%	15%	18%
Полное среднее	16%	27%	23%	14%	23%

Основное общее	13%	8%	6%	3%	7%
Начальное общее	7%	1%	1%	0%	1%

Такой процент высшего образования трудоспособного населения, показывает, что нужно проводить ряд образовательных программ. Образовательные курсы не более 500 часов, которые позволяли бы обучить базовым принципам в организации собственного дела.

37,4% респондентов считают, что необходима государственная поддержка для развития предпринимательства. Интересно отметить по этому поводу, что 67,5% респондентов не известны никакие программы по поддержки малого предпринимательства в городе. По мнению 20% респондентов сдерживает от занятия предпринимательством административные барьеры (рис.2.5). Это распределение подтверждают и результаты фокус-групп.

«Много отчетности нужно сдавать, если заниматься предпринимательством»

Рис. 2.5.



В целом от государственной политики зависит 49,6% сдерживающих факторов, по мнению респондентов.

Если налоговую ставку муниципальное образование не может серьезно изменить, то снизить административные барьеры и оказывать государственную поддержку вполне по силам. Но для модернизации этого направления нужны большие человеческие и информационные ресурсы.

2.3. Социально-экономический портрет предпринимателя.

В г.Тутаев есть два кластера предпринимателей. Один - это предприниматели, которые вышли из 90-х, и если они занимались обрабатывающим производством, то к 2000г. развились до среднего бизнеса. Другие предприниматели 90-х, это так называемые «челноки», судьба

которых сложилась по-разному. Некоторые стали продавать товары в больших объемах, некоторые разорились.

Следующий кластер предприниматели 2000-х, для которых стимулом прихода в бизнес, были сложности в профессиональной занятости. Из-за обладания малым объемом ресурсов, они пошли в те рыночные ниши, где был «низкий вход». По мнению экспертов у таких предпринимателей, не имеющих образования, не высокие шансы остаться на рынке.

«Торгуют кто чем: тряпки, обувь, продукты питания, мужчины в основном запчастями. Ясно, что в скором времени все умрет, но они ничего не умеют. Давят их с разных сторон, различные сетевики.

Люди с торговым образованием потехоничку подминают все под себя. Вот столкнулся недавно с девочкой, у нее модуль в ТЦ обувью торгует, идет и плачет, а что плачет, а по нулям сработала. А ведь у нее семья, на что ей жить? Она только по нулям сработала, пока по нулям, еще не в убыток».

Социально психологический портрет успешного предпринимателя выглядит следующим образом:

1. Перфекционист. Это человек, который стремится к совершенствованию, к успеху. Эта идея получить успешный результат, как фобия. Чем он мотивирован? Самомотивирован, на достижения результата, успеха.

«Я ставлю цель, достигаю и получаю самоудовлетворение. Я живу от результата до результата, от проекта к проекту. Причем мое поле - это поле экзистенциональное, я постоянно недоволен собой».

2. Созидательный разрушитель. Разрушает старое, что бы на этом месте построить, что-то новое. Предприниматель пытается создать новую рыночную нишу, которая ни кем не занята.

3. **Независимый.** У предпринимателя есть свое мнение и решение по тому или иному вопросу, он реализует его несмотря ни на что.

«Эти люди независимы, их не любят в России. Они свободны, они видят незанятую нишу, и занимают ее».

4. **Человек, который сделал себя сам.** Упорство и целеустремленность, позволили ему самореализоваться. Таких людей в обществе всего 10-15%.

«Они видят сегодняшнюю жизнь через прицел, я нацелился и стремлюсь к этой цели. И смотрю на жизни через свой прицел».

5. **Коммуникабельный.** Это человек, который умеет общаться с другими людьми, располагает к себе и вызывает доверия.

6. **Стрессоустойчивый.** Человек, который спокойно реагирует на создавшиеся сложности. И у него возникает желание к преодолению таких трудностей.

Собирательный образ человека потенциально готового стать предпринимателем говорит, что это человек от 18 до 35 лет, имеющий высшее образование, небольшой опыт работы наемным работником в крупной организации. У него сильно выражены лидерские позиции, высокие амбиции, умеет ставить цели, ставить перед собой задачи самостоятельно. На проблемы смотрит оптимистично, достаточно независим в своих социально-политических убеждениях. Этот человек постоянно развивается, ищет что-то новое.

На рис. 2.6. показано, какими качествами должен обладать предприниматель, по мнению жителей города.

Рис. 2.6.



Знания(59,4%) и упорство(52,3%) респонденты считают основными качествами необходимыми для развития предпринимательства. Так же были указаны такие качества, как:

1. Порядочность – это качество отметило 5,1% респондентов. Порядочность понималась как честное отношение к людям, и порядочное исполнение своих обязательств.
2. Трудолюбие отметило 3,6% респондентов. Об этом качестве говорили и эксперты:

«Для успешного развития своего дела человек должен любить то чем занимается. Без любви к делу ничего не получится».

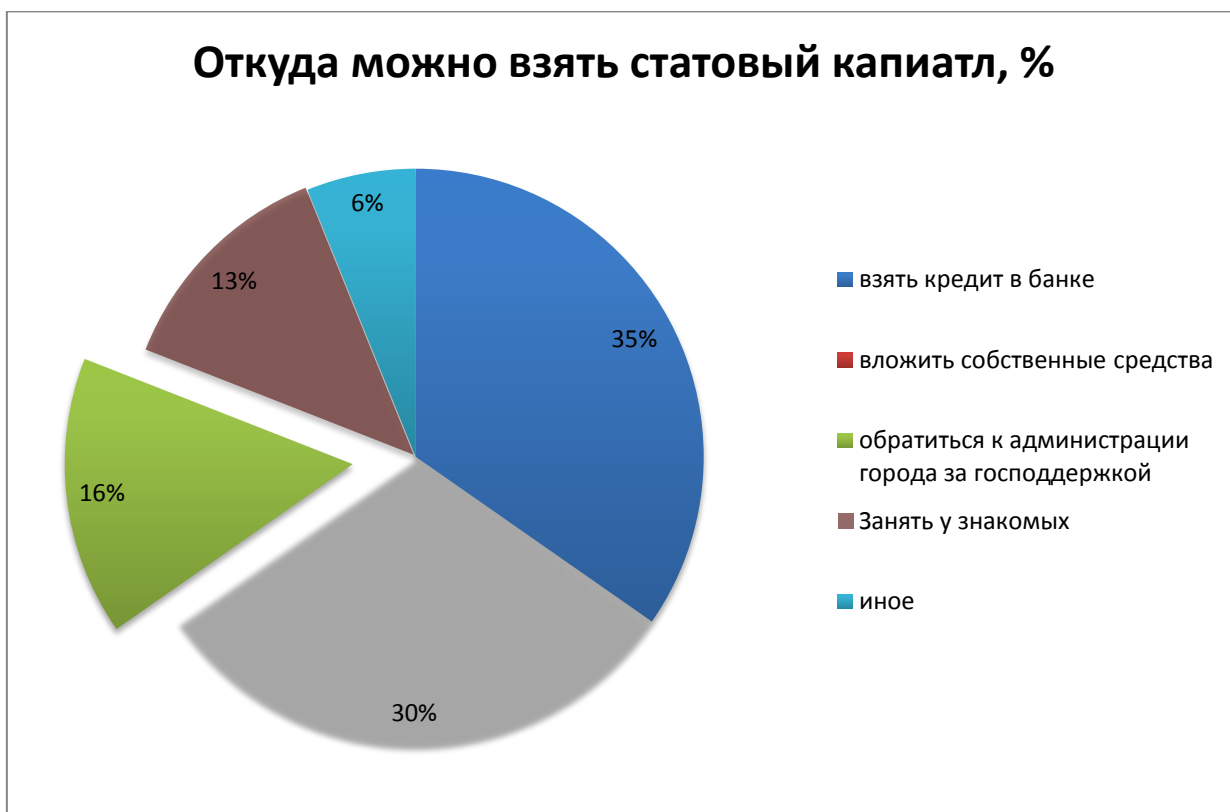
3. Такие качества, как решительность и желание отметило 2,9% и 2,2% респондентов соответственно.
4. Так же было отмечено такое качество, как терпение, которое по мнению 2% респондентов влияет на развитие успешного бизнеса.

Терпение необходимо для оформления документов и для вывода своего товара на уровень безубыточности.

3 Перспективы развития предпринимательства в г.Гутаев

3.1 Оценка населением необходимых ресурсов для развития предпринимательства.

На рис.3.1 представлено распределение мнений респондентов, по поиску источников средств необходимых для развития предпринимательства:



16% респондентов считают, что для начала предпринимательской деятельности, можно обратиться к администрации города, за государственной поддержкой. 30% респондентов считают, что в развитие своего дела, нужно вкладывать собственные средства. 13% респондентов, считают возможным занять у знакомых. 35% респондентов считают, что для развития собственного дела, возможно, взять кредит в банке. В итоге складывается ситуация, когда 43% опрошенных рассчитывают на себя и знакомых. Так же интересен тот факт, что 16% респондентов рассчитывают на администрацию города. Скорее такой низкий показатель вызван двумя факторами:

Во-первых, сложившееся в обществе определенное недоверия к государству и всем его институтам. Особенно в таком остром вопросе, как финансовый.

Во-вторых, низкой информированностью граждан о федеральной программе грантов. В сентябре 2010г. только началась реализация проекта, в декабре 2010г. был проведен опрос.

Были высказаны и другие предположения по источникам средств, для начала предпринимательской деятельности:

1. «Неоткуда» - 1,37% респондентов считают, что денег взять «неоткуда» для развития предпринимательства, или не реально их где либо найти.
2. 2% респондентов считают, что деньги на развитие предпринимательства, можно найти только криминальным путем, такими способами, как «украсть» или «огрابتь». Такой способ поиска ресурсов, говорит о 2% девиации общества.
3. 0,7% респондентов считает, что деньги для открытия собственного дела можно найти, только продав недвижимость.

Вышеприведенные предположения скорее показывают демотивированный характер отвечающих. Явно отсутствует доверие как нормативно-правовой и кредитной системе, так и нет уверенности в поддержке близких людей. Распределение респондентов, по поводу необходимых ресурсов для развития собственного дела было представлено следующим образом (рис.3.2.):

Рис.3.2.



В основном респонденты отмечали, что для создания собственного дела нужны такие ресурсы, как: деньги, знания, уверенность и государственная поддержка.

Интересно заметить, что в результате проведения фокус-групп и интервью, основным источником, куда бы потратили потенциальные или начинающие предприниматели свои деньги, являлось различное профессиональное оборудование. Если есть 100 000 рублей, то приобретено будет менее качественное оборудование, если будет 300 000 рублей, то будет приобретено более качественное оборудование, с более высокой функциональностью.

Как показывают результаты телефонного опроса, фокус-групп и интервью, жители старше 18 лет, выделяют так же знания, как необходимый ресурс для развития предпринимательства. Однако в своих бизнес-планах, никто не указывает в затратах расходы на образования, и не планирует при получении грантов или кредитов, вкладывать деньги в приобретение новых знаний. Только по требованию определенных учреждений, которые знания ставят необходимым условием, для получения денежных средств, начинающие и потенциальные предприниматели готовы образовываться. Такое двойственное отношения к знаниям, с одной стороны понимания их

необходимости, с другой отсутствие инвестирование в их получения, мешает эффективному развитию предпринимательства.

Жителями города были отмечены и другие источники ресурсов, которые необходимы для развития собственного дела:

1. Желание отметило 1,5% респондентов, как необходимое условие развития своего дела.
2. 0,7% респондентов, считают необходимым условием для развития предпринимательства, это «молодость».
3. 0,7% респондентов считают необходимым ресурсом развития предпринимательства это «энергичность» и «талант».

3.2 Наиболее перспективные направления развития предпринимательства в городе.

В результате проведения фокус-группы и интервью, были высказаны следующие предложения по перспективным направлениям развития предпринимательства в городе:

1. Развлечения: Кинотеатр, боулинг-клуб, уроки по дайвингу, аттракционы различные, бани и сауны, пиццерия, пинтбольный клуб.
2. Продажа фирменной одежды.
«Здесь молодежь не одевается, треть в Ярославль ездит».
3. Маршрутные такси и газовая заправка.
«газовая заправка, дешевле, для маршруток, такси, перевозок»
4. Познавательный туризм и туризм семейного типа.
5. Сельское хозяйство.
«непонятно почему вымирает романоская овца»
6. Производства качественного льна.

Распределение ответов респондентов по данному вопросу выглядит следующим образом(рис.3.3):



35,8% респондентов считают, что туризм и сопутствующие ему сферы, является одним из самых перспективных направления предпринимательства. Этот тезис был высказан и в ходе проведения фокус- групп, и интервью с экспертами. Однако для эффективной реализации туристического направления бизнеса, необходимо создать инфраструктуру. Одним из необходимых пунктов для развития туризма жители г.Тутаев, выделяли строительства причала на Волге.

30,7% респондентов считают перспективным направлением развития предпринимательства занятие сельским хозяйством. Возрождение животноводство, особенно разведение романовской овцы.

21,9% респондентов считают, перспективным направлением развития предпринимательства – это производство в машиностроительной отрасли. Поддержку этого тезиса выступает потенциал города и мощности ТМЗ.

15,3 % респондентов, из них 75% молодежи до 35 лет, считают, что нужно развивать сферу развлечений, такие как кинотеатры, боулинги, аттракционы, пиццерии.

0,7% респондентов считают, что следует развивать инновационную деятельность. Однако эксперты высказывали по этому поводу следующее.

«Я считаю что это абсолютно бесперспективно. Инновация – это высокотехнологичные разработки, базирующиеся на фундаментальных, а затем и прикладных исследованиях, которые просто переходят из разряда научных разработок в так называемые коммерческие продукты. Это комерционализируемая наука фактически. И малые города особенно с крупными градообразующими предприятиями, вряд ли могут выступать серьезными игроками на рынке инновационной продукции. Если мы говорим про Академ-городки там конечно инновационные продукты основной продукт этого города. Если мы говорим, про экономические зоны, там тоже являются инновация основным продуктом. Но в малом моногороде нужно развивать классические виды экономики».

«Для инновационной деятельности, нужны люди с определенными знаниями, колледж и РГАТА. Развитие возможно, если только привлечь людей».

Так же было в результате телефонного опроса было высказано еще ряд предложений по перспективным направлениям предпринимательства в городе.

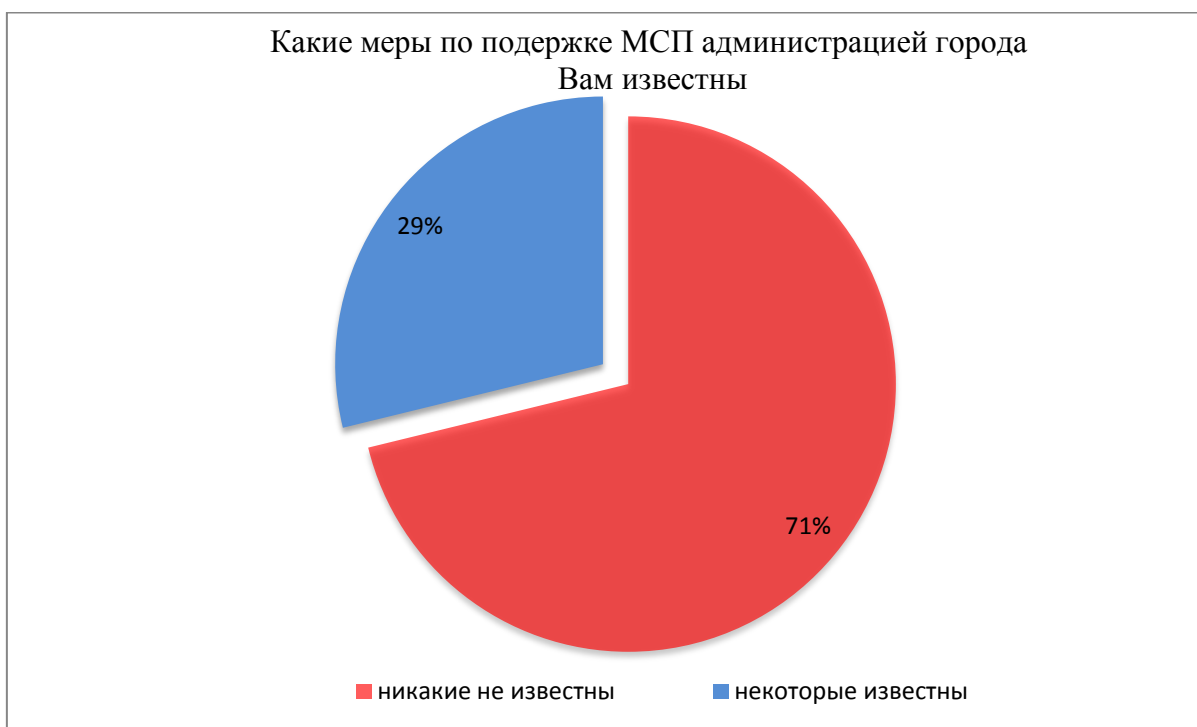
1. Различные услуги для детей от увеличения детских спортивных секций до создания детских городков, с аттракционами, такое предложение высказали 2,9% респондентов.
2. 1,5% респондентов считает, что перспективным направлением развития предпринимательства является ЖКХ. То есть определенное строительство и поддержания инфраструктуры для жителей города и его гостей.
3. 2,1% респондентов считают, что никакие направления не перспективно развивать в г. Тутаев.

В целом население считает перспективным развитие в городе туризма, сельского хозяйства и машиностроения. Однако нет объединяющего символа в городе, который бы способствовал мобилизации ресурсов жителей для превращения этого символа в реальность. В результате качественного исследования были получены результаты, которые явно показывают потерю смыслов у молодежи для существования в этом городе. Жители находятся в неизвестности относительно своего будущего, они не знают, что будет с городом через 10 лет, какой символ движет городом. Нет ответа на вопрос «Для чего?», для решения этой проблемы элите города нужно проработать стратегическое развитие города.

3.3 Роль администрации города в развитии предпринимательства.

Распределение ответов респондентов об известности мер по поддержке малого и среднего предпринимательства в рамках городской целевой программы администрации города было представлено следующим образом (рис. 3.4.):

Рис.3.4.



29% респондентов известны некоторые меры принятые администрацией города в рамках целевой программы по развитию малого и среднего предпринимательства. Однако 71% респондентов ничего не известно, о поддержке малого и среднего предпринимательства администрацией города. Это говорит о слабой информированности населения о деятельности администрации города, в рамках поддержке малого и среднего предпринимательства.

На рис.3.5. показано распределение известных программ жителями города, по поводу поддержке малого и среднего предпринимательства администрацией г. Тутаев.

Рис.3.5 Меры по поддержке МСП в рамках городской целевой программы администрацией города, известные жителям.



51% респондентов, которые слышали о поддержке администрацией города МСП, знают выделяемые гранты на создание собственного дела до 300 тысяч рублей. Данный показатель составляет 14,5% от всех респондентов, это достаточно неплохой показатель, если учесть, что программа выдачи грантов стартовала только в сентябре 2010г. Нужно заметить, что участники фокус-групп также в большинстве знали о мере выделения грантов на развитие собственного дела. Однако начинающие предприниматели были не довольны порядком приема документов и правилами их оформления. В итоге некоторые предприниматели

участвующие в фокус-группе не получили средства, в виду неправильного оформления документов.

21% респондентов знают о повышении квалификации, 16% о предоставлении займов до 1млн. рублей. Только 4% респондентов, которые знают о поддержке администрацией города МСП, слышали о продвижении товаров работ и услуг на межрегиональные рынки. Такая крайне востребованная позиция для начинающих предпринимателей, практически неизвестна.

Населения города считает, что для развития предпринимательства в городе, администрация могла бы обеспечить следующей поддержкой (рис.3.6.):

Рис.3.6.



74% респондентов считают, что серьезной поддержкой будет снижение налогов. Однако местное самоуправление обладает недостаточным налоговым ресурсом, что бы чувствительно было снижение налоговой ставки.

45% респондентов считают, что необходимо проводить консультации по тому или иному вопросу. Результаты фокус-групп также подтверждают это мнение. Предприниматели имеют много вопросов по налоговой системе, какая система лучше именно для их бизнеса. Дальше консультации по юридическим вопросам и по бухгалтерским, что считает необходимым 23% населения. Исходя из того, что предпринимательская деятельность связана с высоким нервным напряжением, предпринимателям нужна психологическая поддержка.

Помимо организационных поддержек было бы достаточно результативно предоставить предпринимателям маркетинговую и консалтинговую помощь.

35% респондентов считают необходимым организовывать тематические семинары и конференции. В обмене опытом о своей деятельности, предприниматели взаимно обогащаются, получают новые стимулы для развития своего дела.

2,1% респондентов считает, что единственная поддержка, которую может осуществить государство для развития предпринимательства, это «не мешать».

2,1% респондентов считают, что администрация города, должна снижать аренду на помещения.

Для эффективного стимулирования предпринимательской активности в г. Тутаев необходимо дополнить уже существующие условия:

Во-первых, обеспечить активное информационное сопровождение своей деятельности среди населения, по поддержке малого и среднего предпринимательства администрацией города. Один из наиболее эффективных способов, в г. Тутаев – это наружная реклама в местах большего скопления людей. Информацию для молодежи можно донести с

помощью Интернет-ресурса, в котором можно создать свой качественный сайт, пользоваться банерной рекламой, и активно использовать потенциал социальных сетей. Далее обеспечивать узнаваемость с помощью традиционных источников: пресса, с регулярным призывом к обеспечению самозанятости; радио, с циклом передач о деятельности администрации в поддержке малого и среднего предпринимательства; телевидение с положительными примерами успешных предпринимателей города.

Во-вторых, как показало исследование, образ предпринимателя понимается больше как безысходное занятие определенной деятельностью. В предприниматели идут люди не сумевшие реализоваться на работе. Необходимо менять образ предпринимателя, делать его успешным, полным энергии и возможностей, к которому признательно относятся в обществе. Для этого необходимо, донести жителям историю предпринимательства в городе. Какие известные купцы и промышленники были здесь, каких ценностей они придерживались, как жили. В г.Тутаев есть журнал «Романов-Борисоглебск», которому можно заказать цикл статей по этой тематике, так же местным краеведам, предоставить необходимые условия в виде теле и радио эфира для информирования населения о предпринимательской деятельности жителей города XVIII и XIX вв.

В-третьих, необходимо организовать разностороннюю консультацию предпринимателей по тем или иным вопросам, а именно: консультации по бухгалтерии и юридическим вопросам; психологические консультации; экономические и маркетинговые консультации; консультации по развитию персонала(HR);консультации по узнаваемости и рекламе своей продукции (PR); консультации по управлению организацией. При реализации такого консультирования, предприниматель получит социальную защищенность и моральную поддержку. Такие условия стимулируют и других жителей города заняться предпринимательством. Если для организации такого комплексного консультирования у администрации не достаточно ресурсов, то можно

приглашать специалистов из Ярославля, либо первое время предоставлять такую помощь бесплатно. Такие практики будет проще реализовать в созданном бизнес-инкубаторе.

В-четвертых, стимулирование предпринимательскую активность с помощью референтных групп. То есть, создать такие условия, что бы уважаемые жители города, лица которые оказывают определенное влияние на молодежь, говорили о значимости занятием предпринимательства, ценности этой деятельности.

Заключение.

Отвечая на цели исследования, в ходе проведения фокус-групп, экспертного и телефонного опроса, были получены следующие результаты.

Социальная база города в целом способствует развитию предпринимательства. Положительное отношение жителей к этой профессии, высокая доля молодежи, все это стимулирует развитие предпринимательства. Однако недостаток компетенций по экономическим, юридическим, маркетинговым вопросам сдерживает населения от занятия предпринимательством. Так же сложности знакомых предпринимателей, не вызывают желания заниматься этим делом.

В целом население сталкивается с индивидуальными предпринимателями, которые зарабатывают, как в среднем по городу. Руководителей малых и средних предприятий в городе не так много, население их не воспринимает как предпринимателей. С предпринимателями у населения больше ассоциируется торговец в модуле, или на рынке.

Количество финансов необходимых для организации собственного дела, участниками исследования определены не были. Респонденты говорили о том, что количество финансов складывается из многих показателей. Таких как производство товаров или услуг, стоимость аренды и оборудования, цена продукта на выходе, необходимое количество сотрудников. Другие ресурсы, которые необходимы для организации собственного дела, были представлены в основном, как: знания, государственная поддержка и уверенность. Интересно заметить, что начинающие предприниматели все свободные средства вкладывают в приобретение оборудования, а не на приобретения новых знаний и навыков.

Типичным источником средств, для начала предпринимательской деятельности, по мнению населения, в основном являются: кредит в банке, собственные средства и государственная поддержка администрации города.

Эффективными стимулами вовлечения населения города в предпринимательскую деятельность является: формирования положительного образа предпринимателя; повышение узнаваемости жителями города о поддержке предпринимателей администрацией; комплексное консультирование начинающих предпринимателей; стимулирование предпринимательской активности с помощью рефернтных групп.

Перспективными направлениями развития предпринимательства жители города, считают: туристический бизнес; сельское хозяйство; машиностроение; сферу развлечений; услуги для детей.

Для эффективного развития предпринимательства и города в целом, администрации города необходима оптимистическая стратегия развития до 2020г., с мобилизующем энергию города символом.

Приложение. Линейное распределение ответов

1. Пол:

Мужской – 43,1%

Женский – 56,9%

2. Возраст:

распределение ответов	%
до 35 лет	36,6
от 36 до 49 лет	20,9
от 50 до 59 лет	21,6
60 лет и старше	20,9

3. Кем Вы работаете:

распределение ответов	%
руководитель	4,8
специалист	4,8
предприниматель	5,8
безработный	14,8
служащий	20,4
рабочий	27

4. В какой сфере Вы работаете:

распределение ответов	%
услуги	34,1
производство	25,6
сельское хозяйство	2,4
торговля	12,2
бюджетная сфера	22,0
иное	3,7

5. Хотели бы Вы или кто-то из Ваших родственников открыть

собственное дело:

Да- 38,7%

Нет – 51,8 %

Затрудняюсь ответить- 9,5%

6. Что сподвигло (могло бы сподвигнуть) Вас открыть свое дело:

распределение ответов	%
выживание	9,5
деньги	27,0
желание	7,9
кризис	6,3
наличие стартового капитала	7,9
необходимые условия	11,1
низкая зарплата	3,2
отсутствие работы	11,1
проблемы на работе	6,3
уверенность	6,3
хорошая идея	3,2

7. Что на Ваш взгляд необходимо для создания собственного дела (несколько вариантов ответов):

распределение ответов	%
деньги	72,4
знания	48
государственная поддержка	37,4
уверенность	34,1
связи	32,5
поддержка близких	22
иное	5,7

8. Откуда на Ваш взгляд можно взять стартовый капитал (несколько вариантов ответа):

распределение ответов	%
взять кредит в банке	37,2
вложить собственные средства	32,8
обратиться к администрации города за господдержкой	16,8
Занять у знакомых	13,9
иное	6,6

9. Как Вы считаете, что мешает заниматься предпринимательством (несколько вариантов ответа):

распределение ответов	%
Отсутствие денег	15,2
Высокие налоги	20,8
Административные барьеры	20
Высокие риски	11,2
Недостаток знания	8
Насыщенность рынка	8,8
Недостаточная поддержка государства	8,8
иное	7,2

10. Основное качество, которым должен обладать предприниматель (несколько вариантов ответа):

распределение ответов	%
знания	59,4
упорство	52,3
общительность	43,8
ответственность	32
связи	27,3
порядочность	5,1
трудолюбие	3,6
решительность	2,9
желание	2,2
иное	7,3

11. Какие меры по поддержке малого предпринимательства в рамках городской целевой программы администрации города Вам известны (несколько вариантов ответа)

распределение ответов	%
Грант на создание собственного дела до 300 тыс.руб.	21,2
Повышение квалификации.	8,5
Компенсация первого взноса по договору лизинга оборудования до 500 тыс.руб.	3,4
Продвижение товаров, работ, услуг на межрегиональные рынки.	1,7
Предоставление займов до 1 млн.руб	6,8
Никакие	71,2
Иное	11,0

12. Какие, по вашему мнению, наиболее перспективные направления развития предпринимательства в городе (несколько вариантов ответа):

распределение ответов	%
Туризм и сопутствующие ему сферы (сувениры, гостиницы, кафе, экскурсии для туристов)	35,8
Сельское хозяйство	30,7
Производство, развитие машиностроения.	21,9
Сфера развлечений (кинотеатр, боулинг, и клубы, аттракционы и т.д.)	15,3
Инновационная деятельность	0,7
Услуги для детей	2,9
Развитие ЖКХ	1,5
Иное	9,5

13. Какую дополнительную поддержку могла бы осуществить администрация города для развития предпринимательства (несколько вариантов ответа)

Распределение ответов	%
Снижение налогов	54
Консультации	32,8
Семинары, конференции	26,3
Юридическое и бухгалтерское сопровождение	16,8
Иное	8,8

14. Ваше отношение к предпринимателям:

распределение ответов	%
положительное	61,8
скорее положительное	12,2
нейтральное	19,8
скорее отрицательное	3,8
отрицательное	2,3

15. Ваше образование:

распределение ответов	%
Полное высшее	19,1
Неполное высшее	3
Среднее профессиональное	26,9
Начальное профессиональное	14,5
Полное среднее	16,7
Основное общее	12,8
Начальное общее	7

16. Где Вы работаете:

распределение ответов	%
Тутаев	74,7
Рыбинск	1,1
Ярославль	16,8
Москва	2,1
Иное	5,3

17. Сколько Вы зарабатываете в месяц:

распределение ответов	%
До 7 тыс.руб.	27,9
от 7,01 до 14 тыс. руб.	51,0
От 14,01 до 21 тыс.руб.	13,5
от 21,01 до 28 тыс.руб.	5,8
выше 28 тыс.руб.	1,9