



Фото Олексія Фурмана

Опитування власників ветеранського бізнесу



Опитування проведене у рамках Програми реінтеграції ветеранів, що впроваджується IREX

Мета і методологія опитування



Мета

Вивчення особливостей ветеранського бізнесу і його викликів під час карантину.



Методологія

IREX не користувався формальним визначенням ветеранського бізнесу, а дослідив, як сприймають такий бізнес самі ветерани, а також, який відсоток бізнесу належить ветеранам, яка частка ветеранів серед співробітників та (спів)засновників.



Опитування проведено методом самозаповнення онлайн-анкети.



Серед респондентів
49 засновників та
12 співзасновників бізнесу і
2 респонденти, що мають інші
ролі.



Полевий етап тривав протягом
7-29 серпня 2020 року.



Серед респондентів
62 ветерани та
1 не є ветераном



Вибірка складала
63 респонденти.



Поширення анкети серед цільової аудиторії опитування відбувалось за участю партнерів – Veteran Hub, Veterano Service та проекту «Повернись живим».

Основні висновки (1/3)

- Серед тих, хто відповів на опитування, більшість чоловіків (92%), і майже половина респондентів (46%) віком від 25 до 35 років. 62% власників бізнесів проживають в обласних центрах та 40% - у м. Київ.
- Більшість бізнесів пов'язані з торгівлею, виготовленням та продажем меблів, сирів, виробів зі шкіри, піци та інших товарів та послуг, також згадуються бізнеси, які пов'язані з туризмом та ІТ.
- Майже половина (49%) бізнесів розпочали свою роботу в 2017-2019 роках, 25% у 2014 -2016 роках, 10% - до 2014 року, та 16% розпочали свою роботу в цьому (2020) році.
- 76% бізнесів зареєстровані офіційно та ще 8% у процесі реєстрації, серед них 85% є ФОП, 11% мають реєстрацію як ТОВ, та 4% є приватними підприємцями.
- Середня кількість співробітників на підприємстві - 5.1. В середньому 60% співробітників є ветеранами.
- 57% підприємств були прибутковими, а 22% - збитковими у 2019 році.
- 25% бізнесів були без доходу (частина з них у процесі становлення) у 2019 році. Дохід більше 200 тис. грн мають 33% бізнесів. Четверть (25%) бізнесів, мали дохід до 100 тис. грн та 16% мали дохід від 100 до 200 тис. грн. в 2019 році.
- Трохи більше половини представників бізнесів (57%) сказали, що 2 квартал 2020 року був збитковим для них порівняно з I кварталом 2020, та 12% представників бізнесів повідомили, що їх прибуток збільшився в II кварталі.

Основні висновки (2/3)

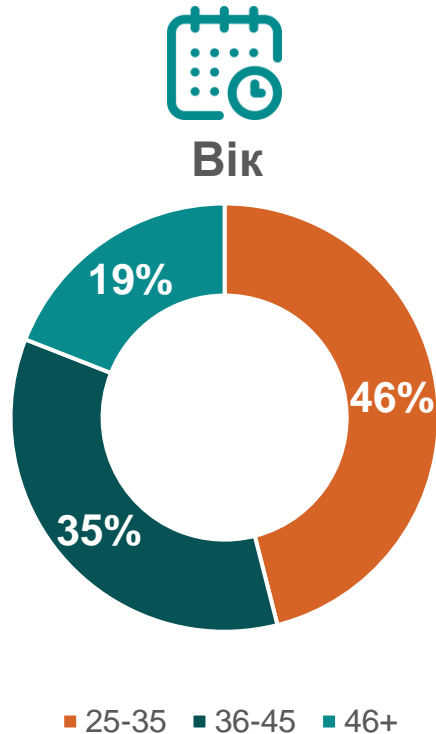
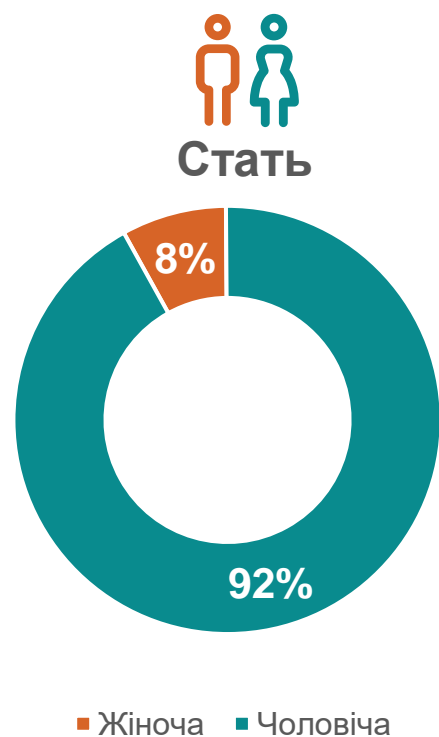
- 48% бізнесів мають прописаний бізнес-план, та 73% зазначили, що слідує йому більшою мірою або частково, 30% мають прописаний фінансовий план. Прописані маркетинговий (29%) та організаційний (24%) плани мають менший відсоток бізнесів, та менший відсоток бізнесів слідує їм.
- Основними джерелами інформування про свої продукти і послуги для власників бізнесів є сторінки бізнесів/власників у соціальних мережах (83%) та особисті контакти (65%).
- 22% представників бізнесів зазначили, що вони використовують для інформування про свої послуги спеціальні ресурси або сервіси для ветеранів. Найбільш згадуваними вебсторінками організацій та платформ, які вони використовують, є «Ветерано сервіс» (на згадування може впливати те, що «Ветерано сервіс» допомагали в розповсюдженні дослідження) та prom.ua
- 79% вважають, що їх бізнес є ветеранським. Причинами, з яких вони вважають, що їхній бізнес є ветеранським, це те, що засновники є ветеранами або більшість співробітників є ветеранами. Також зазначають, що в них діють спеціальні дисконтні пропозиції/програми для ветеранської спільноти.
- 40% підприємств мають особливі підходи/правила з найму ветеранів. Наприклад, готові брати без досвіду роботи, готові навчати ветеранів або наймати їх першочергово на роботу.
- 48% бізнесів беруть участь у проектах, заходах, кампаніях із підтримки ветеранів, наприклад, організують збір коштів, організують флешмоби, заходи для вшанування ветеранів, допомагають ветеранам, які перебувають в шпиталях тощо.

Основні висновки (3/3)

- Під час карантину 6% представників бізнесу зазначили, що почали виробляти товари/послуги в більшому або дещо більшому обсязі, 44% - в дещо або значно меншому обсязі, 19% бізнесів призупинили свою роботу, 5% зазначили, що їх бізнес закритися. У той же час, 13% респондентів зазначили, що їхній бізнес відкрився під час карантину.
- 40% бізнесів переформатували свій бізнес під час карантину, 33% зазначили, що цього не потрібно було робити.
- 28% респондентів зазначили, що для їхнього бізнесу існує дуже висока або висока вірогідність того, що він закритися в наступні пів року. 55% мають стабільну ситуацію, для них вірогідність закритися мала або дуже мала.
- Під час карантину більше за все власникам бізнесу не вистачає фінансової підтримки: інвестицій, грантів, пільг. Також важливим для них є підтримка у створенні маркетингового плану.
- Найбільше представники бізнесу зацікавлені в навчанні, пов'язаному з маркетингом, рекламою в цілому та в соціальних мережах, також для них важливими є теми просування бізнесу, продажів, пошуку інвестицій. Більшість представників бізнесу (75%) готові відвідувати онлайн-тренінги, та 51% відвідували б тренінги в населених пунктах, де вони проживають.
- 79% респондентів планують змінити/переформатувати свій бізнес найближчим часом. Власники дуже часто згадують, що планують розширювати бізнес або шукати нові ринки збуту. Найбільше респондентам не вистачає для цього фінансів, часто згадують, що шукають інвесторів або вигідні кредити. У навчанні не вистачає знань із маркетингу та реклами, як залучати інвестиції, а також знань англійської мови.

Характеристики респондентів

Серед респондентів переважають чоловіки, майже половина (46%) респондентів віком від 25 до 35 років. 76% мають базову або повну вищу освіту.

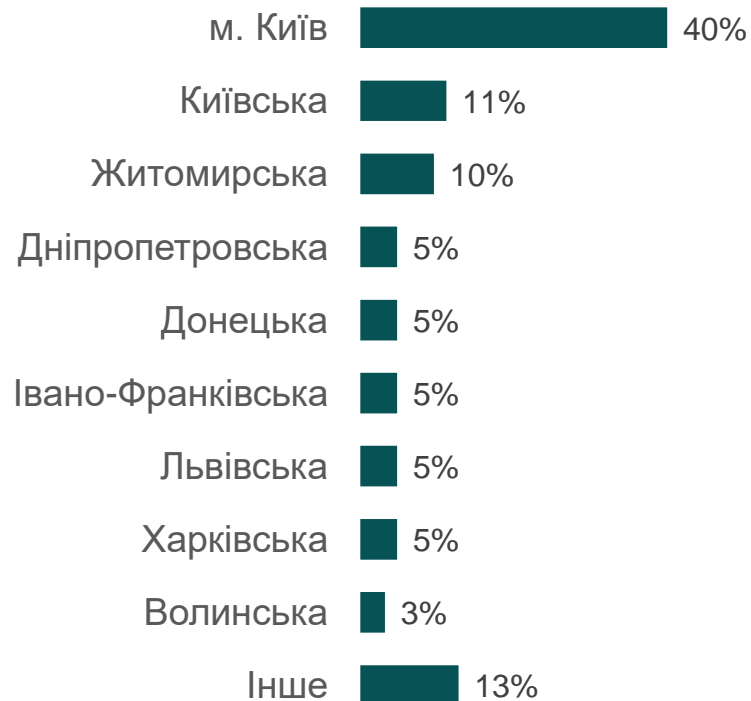


Характеристики респондентів

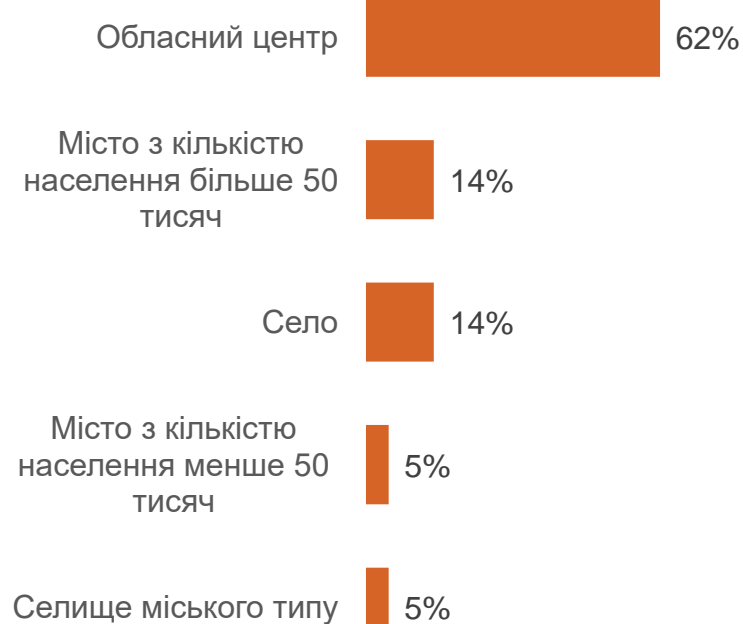
40% респондентів були з міста Києва, а 60% - з інших регіонів. 62% - з обласних центрів. 32% респондентів завершили службу в АТО в 2016 році та 29% в 2015 році.



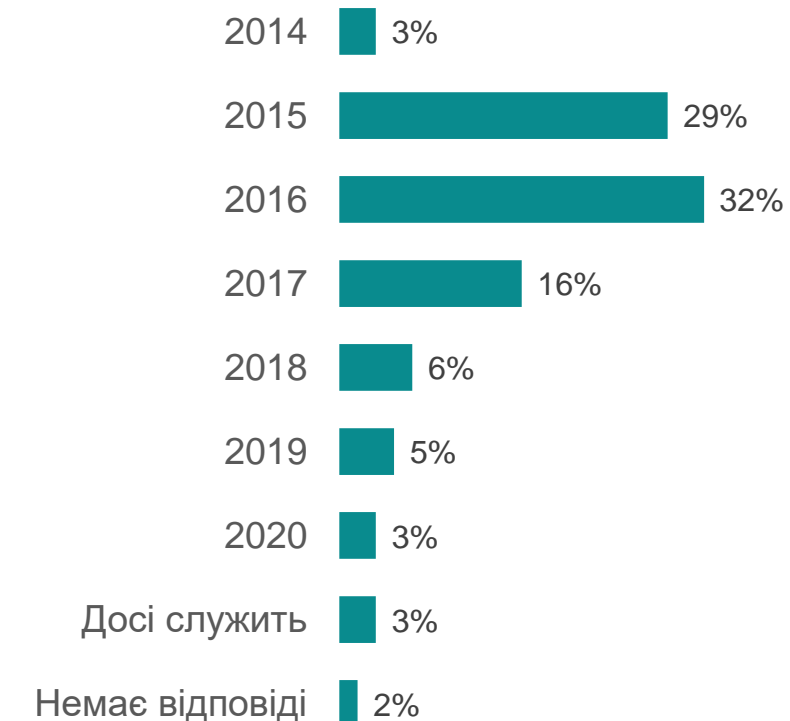
Регіон



Тип населеного пункту



Рік повернення зі служби (n=62)





Ветеранські бізнеси в дослідженні



Характеристики бізнесу

- 10% бізнесів розпочали роботу до 2014 року, 25% - у 2014-2016 роках, **49%** - у 2017-2019 роках і 16% - у 2020 році.
- **76%** бізнесів є офіційно зареєстрованими і ще 8% - у процесі реєстрації.
- **85%** є ФОП, 11% - ТОВ, і 4% приватне підприємство.
- Для **57%** респондентів бізнес є єдиною зайнятістю/роботою.
- **84%** респондентів повідомили, що більша частка бізнесу належить ветеранам.
- Середня кількість співробітників – **5.1**, **19%** підприємств мають 10 і більше співробітників.
- У середньому **60%** співробітників – ветерани.
- У всіх бізнесах, які брали участь у дослідженні, принаймні один із (спів)засновників є ветераном.

Бізнес у цифрах

- **57%** підприємств були прибутковими, а **22%** - збитковими у 2019 році.
- 25% бізнесів були без доходу (у процесі становлення), 25% мали дохід до 100 000 грн., 16% - між 100 000 і 200 000 грн., і **33%** - більше 200 000 грн.
- У кварталі квітень-червень 2020 року у порівнянні з кварталом січень-березень 2020 року:
 - У 12% бізнесів прибуток збільшився – в середньому на 30% 
 - У **57%** бізнесів прибуток зменшився – в середньому на **51%** 

Чому ветерани розпочали власну справу?

Ветеранів, а тим паче інвалідів війни на нормальну роботу не беруть.

Я сам собі господар. Багато відповідальності, але свобода вибору дій набагато більша.

Саме в ЗСУ я зрозумів, що керувати процесами мені більше подобається, ніж бути чийось процесом.

Втратив роботу через інвалідність, отриману в АТО.

Щоб створити робочі місця для ветеранів.

Працюючи на себе, можливо заробити більше, ніж найманим працівником. Крім того, ти отримуєш задоволення від улюбленої справи.

Все життя працювала в медицині, в тому числі на війні, хотілось змінити підхід до надання допомоги, в тому числі очевидцями до приїзду медиків.

Любов до кави є майже в усіх ветеранів. Нам було цікаво проходити весь процес. Від обсмаження до приготування напою. Один з хлопців отримав виплату за поранення та вложив його частину в купівлю стартового обладнання.

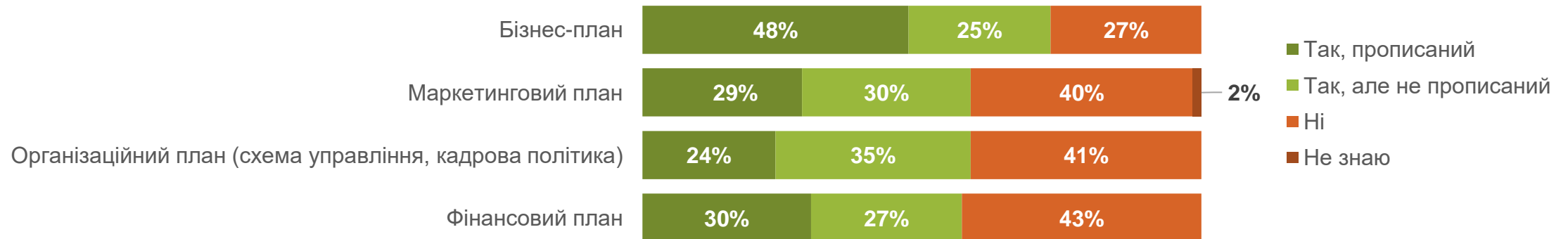
Тільки так бачу свій розвиток в суспільстві.

Маю навички керівника та бажання розвиватись.

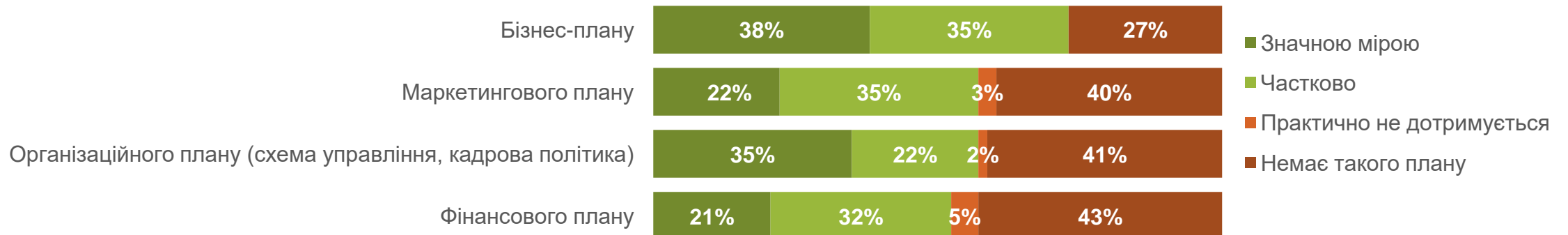
Планування

Майже половина (48%) респондентів зазначили, що їхнє підприємство має прописаний бізнес-план, 30% мають фінансовий, та 29% - маркетинговий. Найбільше дотримуються бізнес-плану (38%) та організаційного плану (35%).

Чи має Ваше підприємство...



Наскільки Ваше підприємство дотримується...



Інформування про продукти й послуги

Основні джерела інформування про продукти і послуги бізнесів – сторінки бізнесів/власників у соціальних мережах та особисті контакти.

Найбільш згадуваними вебсторінками організацій та платформ для ветеранів є «Ветерано сервіс» та prom.ua.



Що є ветеранським бізнесом на думку ветеранів?

”

Бізнес, в якому працюють чи керують ветерани.

”

Заснований ветеранами і дружній до ветеранів.

”

Соціальна адаптація після війни та моє майбутнє.

”

Це бізнес, який постає з попелу

”

Робота ветеранів на благо своєї родини та підтримка побратимів.

”

Серед (спів-)засновників є принаймні один справжній ветеран АТО/ООС незалежно від наявності в нього статусу УБД, який є автором (чи щонайменше дотичний до) ідеї бізнесу, а також має вплив на вектор розвитку підприємства та публічну громадянську позицію бренду.

”

Надає певні преференції ветеранам та/або долучається до акцій (благодійних тощо) ветеранських/військових/волонтерських спільнот.

”

Заснований ветераном, надає робочі місця ветеранам, при можливості знижки чи допомога діючим військовим

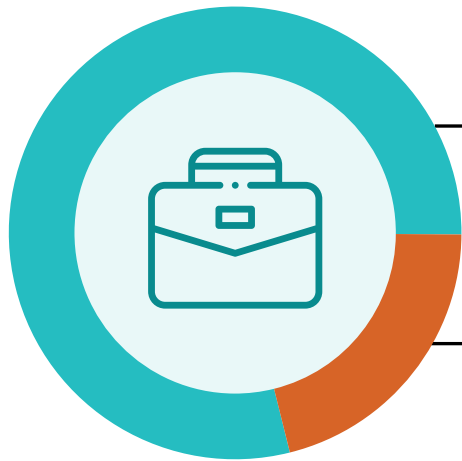
Сприйняття бізнесу як ветеранського

Я ветеран, і наша компанія надає спеціальні пільги ветеранам "мінус 50%" від наших послуг на неакційні товари.

Підтримую себе на плаву та допомагаю побратимам.

У мене працює 5 інвалідів війни.

Завдяки службі в ЗСУ отримав землю, на якій працюю.



79% вважають, що їх бізнес є ветеранським

21% не вважають, що їхній бізнес є ветеранським

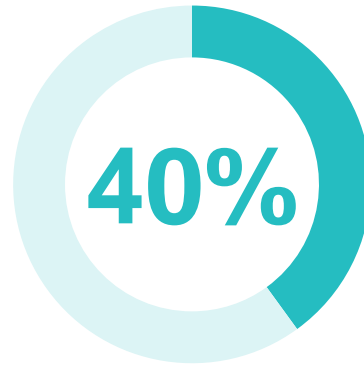
Заснований ветераном, надаю знижку 5% для військових, ветеранів, волонтерів... вже незабаром буде сформована перша безкоштовна посилка в район виконання завдань(ООС).

Тільки я один ветеран, всі інші, кого залучаю, не є ветеранами.

Нічим не відрізняється від подібних ФОПів.

Я не винайшов нічого нового та інноваційного.

Найм ветеранів



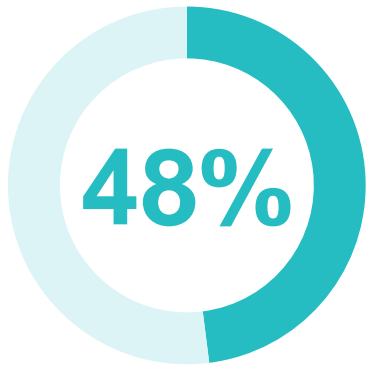
підприємств мають особливі підходи/правила з найму ветеранів

”
Першочерговий розгляд кандидатів на вакансії. Відсутність вимог до досвіду роботи для ветеранів, що бажають отримати новий досвід та нову професію.

”
При працевлаштуванні пріоритет мають саме колишні військовослужбовці, навіть без досвіду роботи на кухні. Ми навчаємо хлопців, консультиємо щодо ветеранських питань та спонукаємо брати участь у волонтерських та громадських програмах, що допомагають у створенні власної справи.

”
Безкоштовне навчання і практика.

Взаємодія бізнесів

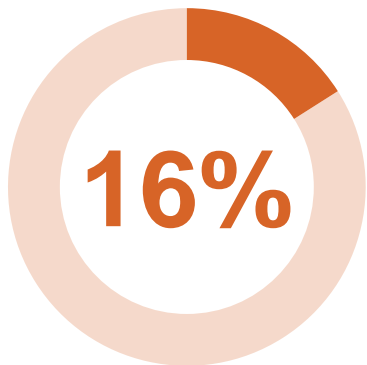


бізнесів беруть участь у проєктах, заходах, кампаніях із підтримки ветеранів.

”
Разом із Червоним Хрестом ми відвідуємо ветеранів у Херсонському військовому шпиталі, пригощаємо нашою продукцією та проводимо мотиваційні бесіди.

”
Ми пропагуємо патріотизм - закликаємо до участі у різноманітних заходах із вшанування учасників АТО/ООС, що загинули на Сході. Нещодавно проводили лотерею, кошти від участі в якій перерахували на операцію ветерану війни на Сході України. Робимо акції, ярмарки, розпродажі під великі державні свята - 24 серпня, 14 жовтня і т.д.

”
Акція-флешмоб зі збору коштів для потреб медичного добровольчого підрозділу «Госпітальєри».



бізнесів входять у склад спілок, організацій, що підтримують ветеранів або об'єднують підприємства ветеранів.

”
Проводимо навчання для ветеранів та родин загиблих.

Бізнес під час пандемії

Обсяг послуг/виробництва під час карантину у порівнянні з часом до карантину



Чи довелося Вам переформатувати свій бізнес під час карантину?



Під час карантину індустриальні об'єкти почали зупинятися. Я почав розвивати напрямок альтернативної енергетики.

Ми почали розвивати маркетинговий напрямок. Надаємо послуги із створення каналів просування бізнесів. Акцентували увагу на рекламі інших бізнесів.

З оптового продажу перейшли на роздріб.

Створили онлайн-платформу для продажу.

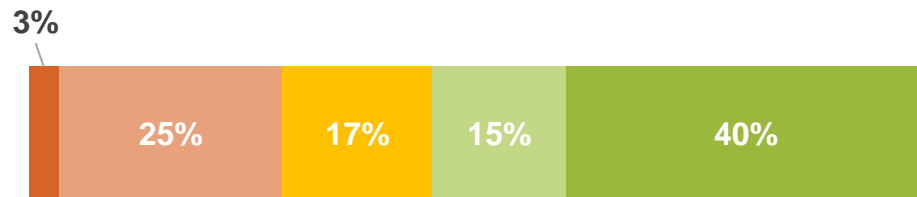
Перейшов виключно на роботу в соціальних мережах.

Майбутнє і підтримка бізнесу

28% респондентів зазначили, що для їхнього бізнесу існує дуже висока або висока вірогідність того, що він закритється в наступні пів року. 55% мають стабільну ситуацію, для них вірогідність закритись мала або дуже мала.

Найбільше власникам бізнесів не вистачає фінансової підтримки: інвестицій, грантів, пільг. Також важливим для них є підтримка у створенні маркетингового плану.

Яка вірогідність того, що Ваш бізнес може закритись протягом наступного півроку?



- Дуже висока вірогідність
- Висока вірогідність
- Середня вірогідність
- Мала вірогідність
- Дуже мала вірогідність

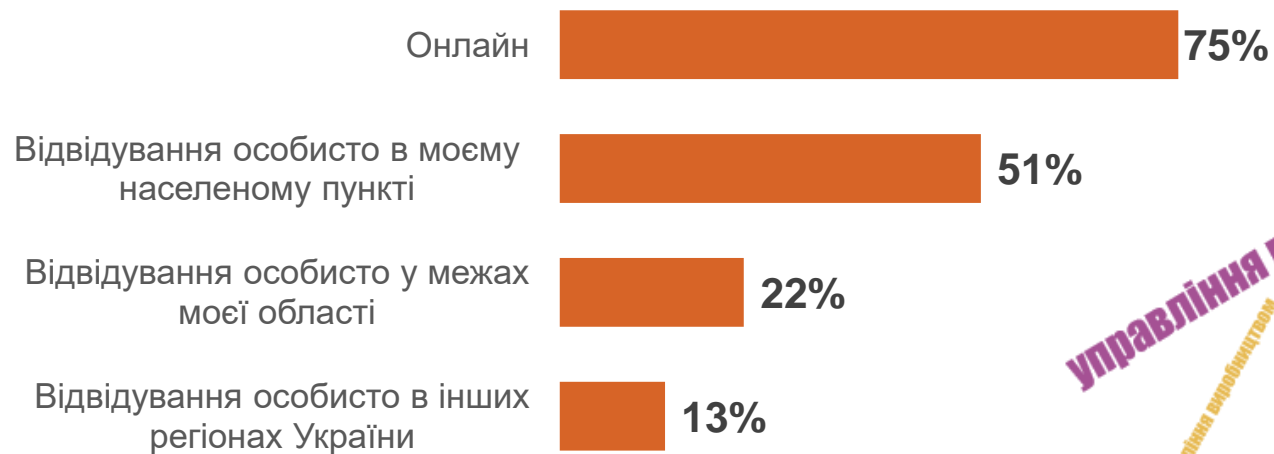
Якої підтримки потребує Ваше підприємство для роботи під час карантину?



В якому навчанні і на які теми відчувають потребу на даний момент?

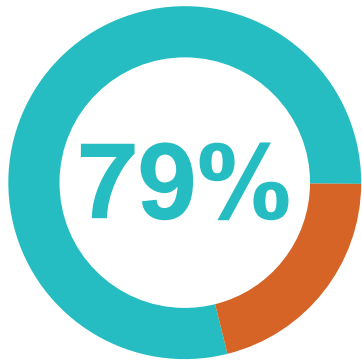
Найбільше представники зацікавлені в навчанні, пов'язаному з **маркетингом, рекламою в цілому та в соціальних мережах**, також для них важливими є теми **просування бізнесу, продажів, пошуку інвестицій**. Більшість представників бізнесів (75%) готові відвідувати онлайн-тренінги, та 51% будуть відвідувати тренінги в населених г

В яких форматах Ви готові отримати тренінги, вебінари чи консультації?



Плани на зміну бізнесу

Чи маєте Ви плани на зміну бізнесу (перепрофілювання, розширення, зміна формату тощо) у найближчому майбутньому?



79% респондентів планують змінити/переформатувати свій бізнес найближчим часом. Власники дуже часто згадують, що планують розширювати бізнес або шукати нові ринки збуту.

Найбільше респондентам не вистачає фінансів, часто згадують, що шукають інвесторів або вигідні кредити.

В навчанні не вистачає знань із маркетингу та реклами, залучення інвестицій, а також знання англійської мови.

Які саме плани? Якої підтримки або знань Вам не вистачає?

””
Вихід на нові ринки реалізації продукту. Потреба лише в фінансах.

””
Просування та реклама товарів в інтернеті.

””
Розширення. Грошей.

””
Продаж, менеджмент, маркетинг

””
Маємо пропозицію від побратима запустити домашню пекарню. Оскільки це взагалі новий для нас напрямок, ми вивчаємо пропозиції на місцевому ринку, підшукуємо обладнання та займаємося набором персоналу. Оскільки бізнес починаємо з нуля, то потреба є в консультаціях професіоналів та практиків саме з цієї сфери. Це і рецептура, технічні та професійні нюанси та поради. Юридичний та бухгалтерський супровід.

Висновки



- Ветеранський бізнес сконцентрований у великих містах, особливо в Києві. Покриває багато галузей.
- Пандемія і карантин справив вплив на ветеранський бізнес.
 - Збитковість
 - Закриття й призупинення роботи
- Більшість ветеранського бізнесу є соціально відповідальним (проекти підтримки ветеранів, наймання на роботу ветеранів).
- Більшість мають намір змінити/переформатувати свій бізнес.
- Найбільше власникам бізнесів не вистачає фінансової підтримки: інвестицій, грантів, пільг.

Рекомендації



- Організувати серію тренінгів онлайн або оффлайн (залежно від карантинних обмежувальних заходів) за такими темами:
 - маркетинг та реклама,
 - особливості просування, реклами товарів та послуг у соціальних мережах,
 - ведення та розвиток бізнесу,
 - залучення грантів та інвестицій.
- Організація групи/спільноти для обміну досвідом серед ветеранів-власників бізнесу.
- Мінігранти на підтримку та розвиток ветеранського бізнесу.