

Белорусский экономический
исследовательско-образовательный центр

Belarusian Economic Research
and Outreach Center



Белорусский бизнес.... во время и после пандемии COVID-19.

Результаты выборочного опроса.

Родион Морозов, PhD, к.э.н
marozau@beroc.by

Выборочный опрос



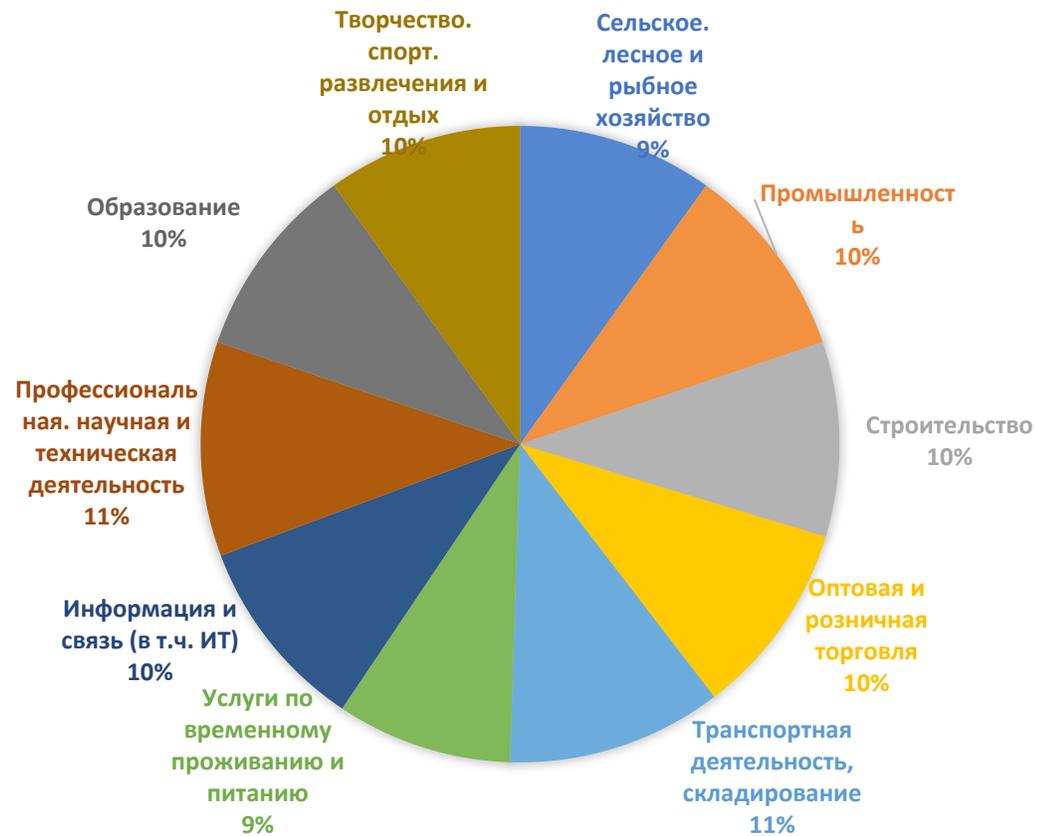
Сбор данных: 13-27 апреля



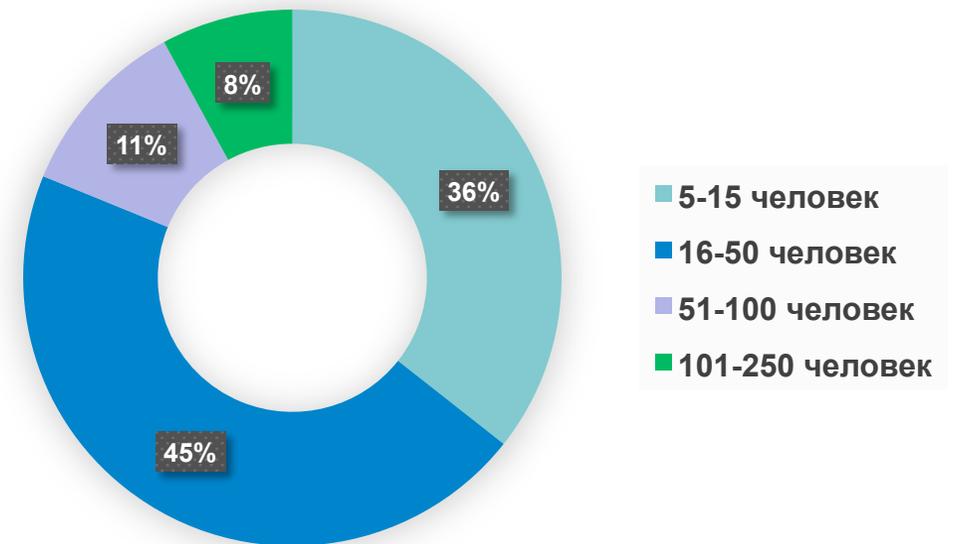
100 Микро- малых и средних предприятий



Минск и регионы

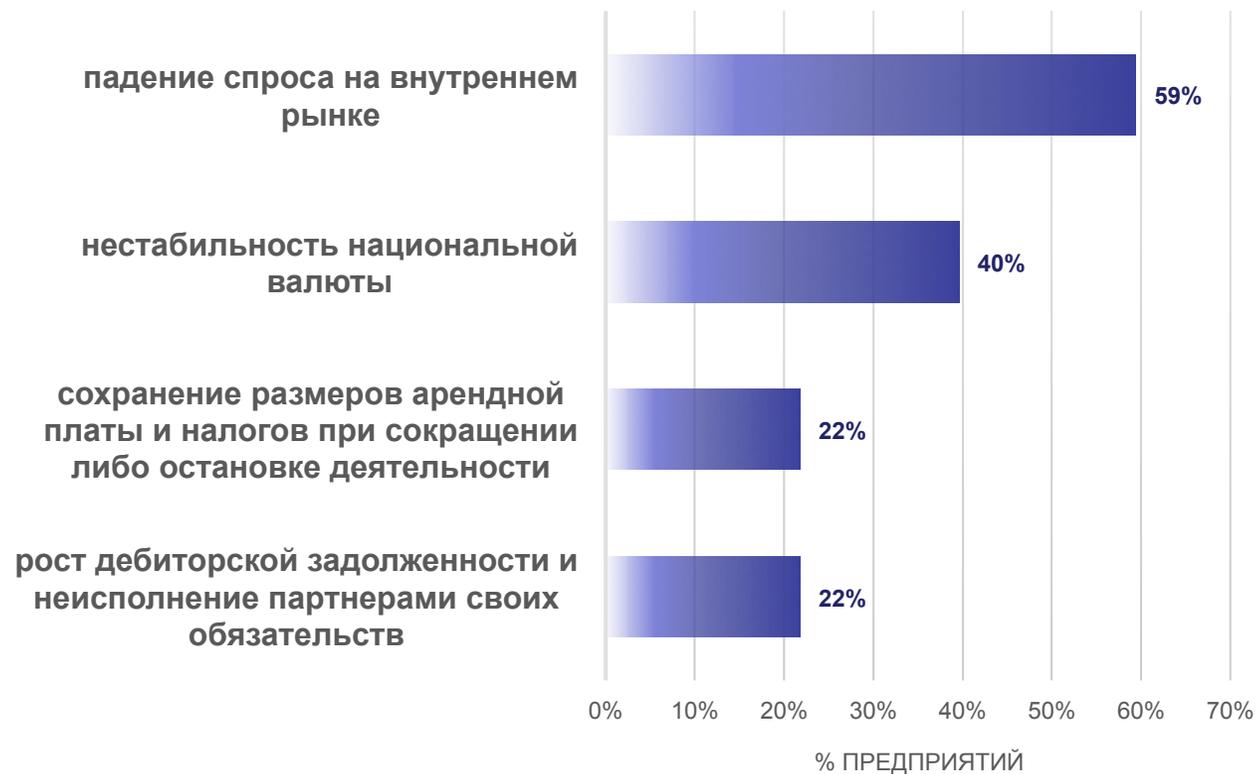


Распределение предприятий по количеству сотрудников



Шок спроса – падение выручки у 64% предприятий

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ



ПАДЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



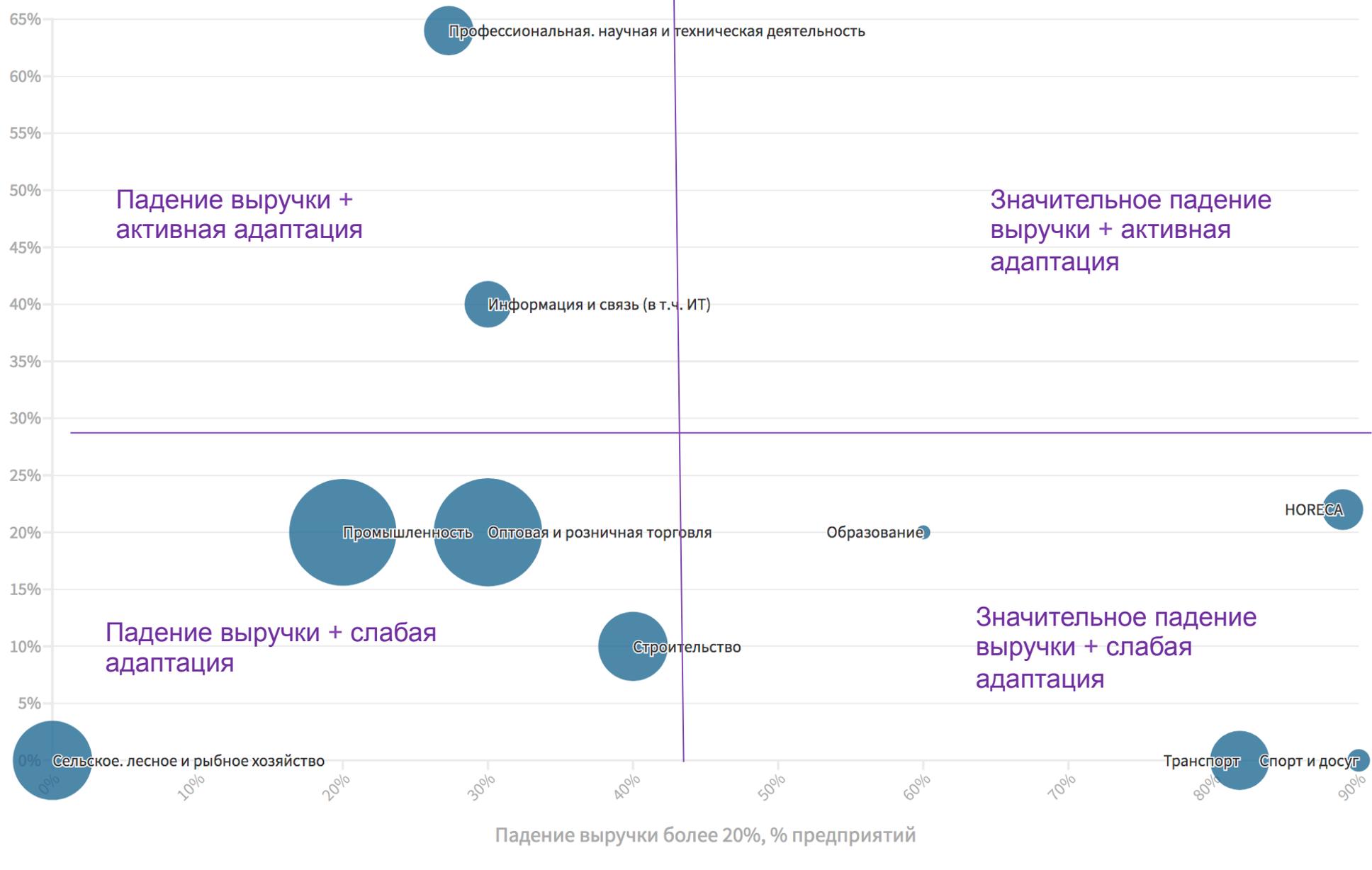
Падение выручки – сокращение сотрудников



- Самый сильный удар – по транспорту, развлечениям, ресторанам, гостиницам – сокращают персонал
 - ИТ и промышленность стремятся сохранить человеческий капитал

- Транспорт и развлечения не могут перестроиться
 - ИТ и B2B-услуги активно меняют форматы и модели

Поиск новых форматов работы, % предприятий



Падение выручки + активная адаптация

Значительное падение выручки + активная адаптация

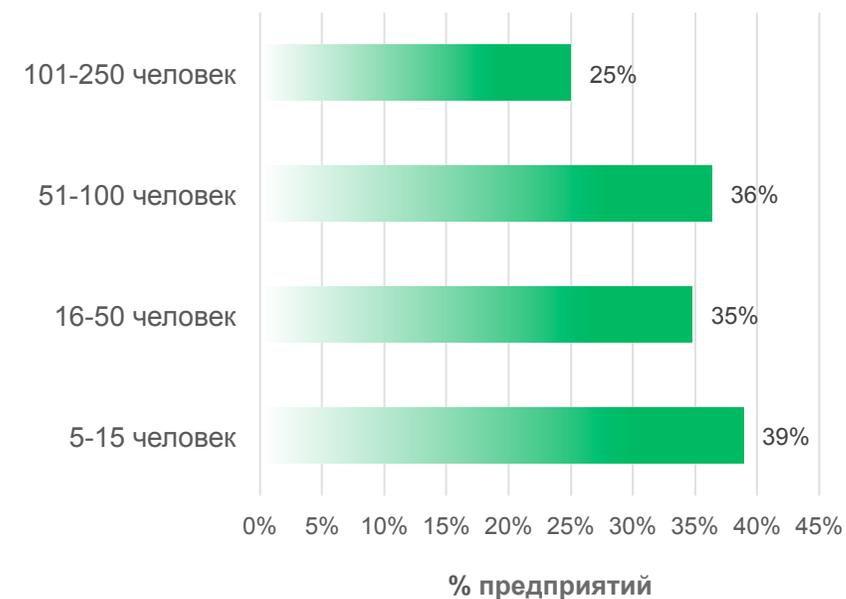
Падение выручки + слабая адаптация

Значительное падение выручки + слабая адаптация

Падение выручки более 20%, % предприятий

Площадь круга – пропорционален количеству занятых в МСП по видам деятельности

У кого «подушки безопасности» меньше, чем на 2 месяца?



На основе ответа на вопрос: Если не прибегать ко внешнему финансированию, на какой период предприятию хватит имеющейся «подушки безопасности» в случае без мер государственной поддержки?

Влияние кризиса уже ощущает строительство – показатель здоровья экономики Беларуси

Что делает бизнес?

Какие меры вы предпринимаете в сложившейся за последний месяц ситуации? (ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОТВЕТОВ)



Что больше всего надо от государства?



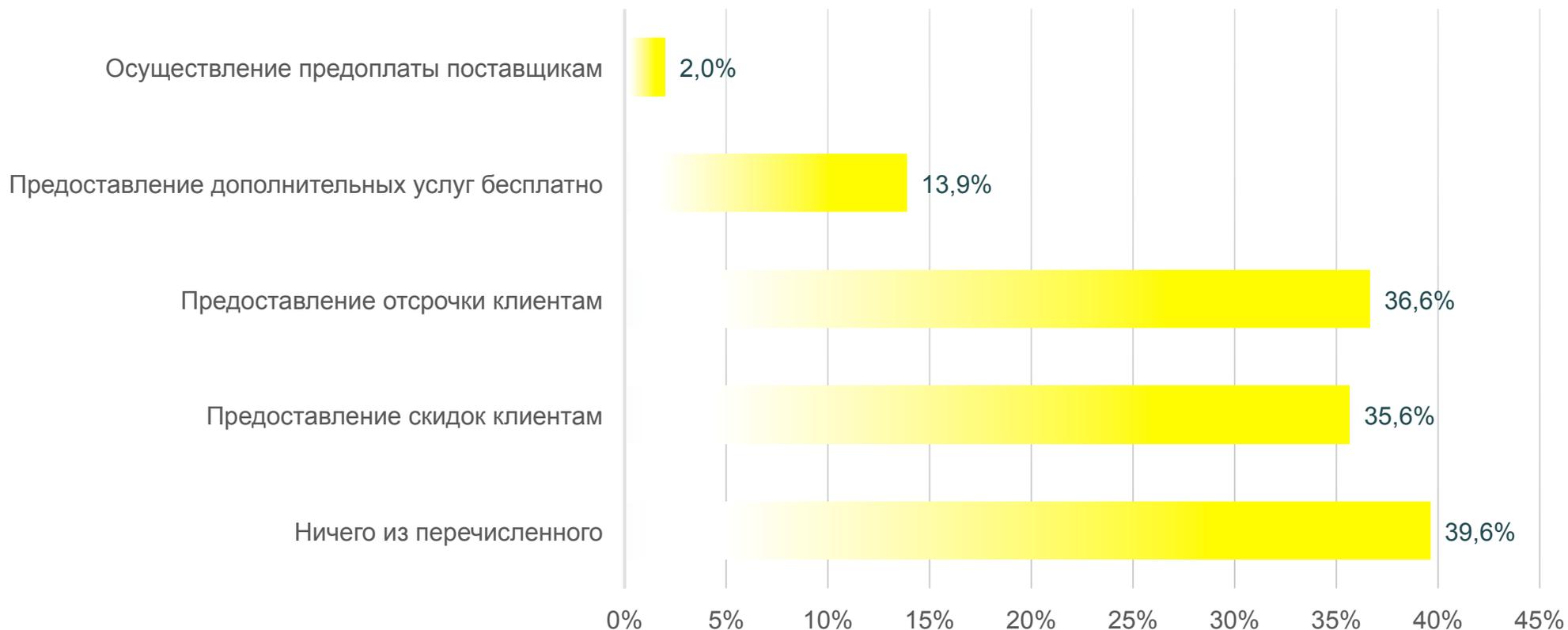
На основе ответа на вопрос: Какие основные меры со стороны властей необходимы для поддержки предприятий в сложившейся ситуации? (ДО ТРЕХ ВАРИАНТОВ ОТВЕТА)

Меры государственной поддержки



- Налоговые каникулы наиболее часто упоминается предприятиями всех размеров как необходимая мера для поддержки предприятий в сложившейся ситуации.
- Значение снижения отчислений в ФСЗН и освобождения от арендной платы при приостановке деятельности возрастает с увеличением размера предприятия.
- Важность снижения/отсрочки арендной платы снижается с увеличением размера компании.

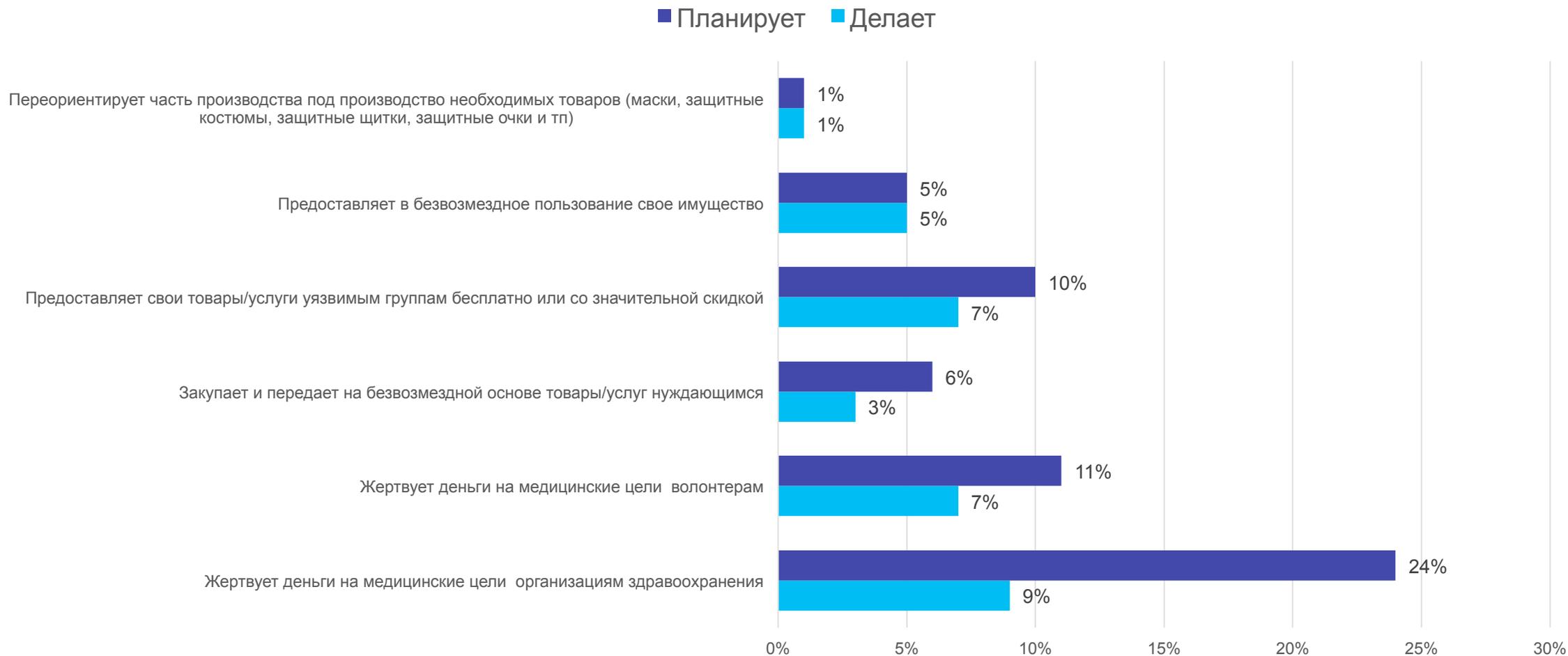
НА КАКИЕ УСТУПКИ ПАРТНЕРАМ И КЛИЕНТАМ УЖЕ ПОШЛО ПРЕДПРИЯТИЕ, ЧТОБЫ ПРОДОЛЖИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО ПОСЛЕ УЛУЧШЕНИЯ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ?



58,4% предприятий идут на уступки своим партнерам и клиентам в сложившейся ситуации

Белорусский бизнес и борьба с COVID-19

Что предприятие делает и планирует делать, чтобы помочь преодолеть проблему, связанную с пандемией коронавируса в Беларуси?



Что происходило в период рецессии

Группа	Ситуация	Вид деятельности	Разница рождаемости и смертности МСП в 2015 (Белстат)	Темп прироста занятости в 2016 к 2014 (Белстат)	Стратегия	Меры
1	Падение выручки + слабая адаптация	1. Строительство 2. Торговля 3. Промышленность	-4.8 -0.3 0	-21% -5% -9%	Перестроение цепочек, поиск ниш, оптимизация бизнес-процессов	2,4
2	Падение выручки + активная адаптация	1. Связь и ИТ 2. Проф. научная, тех. деятельность	4.2 2.4	5%* 3%*	Разработка антикризисных решений для бизнеса и людей	1,3
3	Значительное падение выручки + слабая адаптация	1. Транспорт 2. HORECA 3. Образование 4. Спорт и досуг прочие услуги	-1.8 3.8 6.3 3.5	-1% 0 3% 3%*	«Консервация» или ликвидация бизнеса	1,2
4	Значительное падение выручки + активная адаптация	-	-	-	Экспансия на смежные сегменты	1
5	Сохранение или рост выручки	1. Сельское и лесное хозяйство 2. e-commerce, фармацевтика, онлайн-платформы, игры...	3.8	7%	Захват новых рынков пока все на карантине	4

* - оценочный прирост при отсутствии данных

Меры государственной поддержки (ОЕСД, 2020)

- 1. Отсрочки:** налоги, отчисления в ФСЗН, арендные платежи
- 2. Поддержка занятости:** субсидирование з/п
- 3. Финансовые инструменты:** кредитные гарантии, льготные кредиты, гранты
- 4. Структурные меры:** обучение и повышение квалификации, поддержка экспорта, цифровизация

Что дальше?

Бизнесу:

- Отслеживать и управлять краткосрочной ликвидностью.
- Осваивать альтернативные варианты цепочек поставок и форматов деятельности
- Прозрачный, прямой и регулярный диалог с клиентами, партнерами, государством

Государству:

- Помочь бизнесу пережить кризис с тем, чтобы после его окончания наиболее эффективные предприятия мог быстро восстановиться и обеспечить предложение рабочих мест и рост экономики;
- Создать условия, чтобы часть бизнеса могла быть добровольно и быстро «законсервирована» или ликвидирована с минимальными издержками.
- Не ограничиваться только краткосрочными решениями, а реагировать и решать структурные проблемы экономики, повышать ее конкурентоспособность: цифровизация, развитие управленческих компетенций, поддержка экспорта, поддержка самоорганизации, обеспечение равного досуга.

Ежемесячные опросы бизнеса на <http://coveconomy.by/>