

Паттерны развития белорусского бизнеса за рубежом: потребности и перспективы



Родион Морозов (Radzivon Marozau), Ph.D.
marozau@beroc.org

- **Обсуждение/фокус группа** – определение наиболее значимых сфер деятельности белорусского бизнеса за рубежом (на основе данных ZPP | Belarus Business Center).
- **Формирование структурированной базы данных белорусского бизнеса в Литве и Польше** – на основе публикаций в интернете/данных ассоциаций/клубов и т.д. + метод «снежного кома».
- **Выбор для интервью 2-3 компаний из каждой группы в соответствии с таксономией**
- **Проведение полуструктурированные интервью (22 шт.) с собственниками/руководителями** – с составлением структурированного отчета (протокола) интервью.

Основные сферы деятельности белорусского бизнеса за рубежом

ИТ

Топовые
аутсорсинговые
компании

Продуктовые компании

Стартапы

Аутсорсинговые
компании низкого
уровня

Реальный сектор (средний бизнес)

Высокотехнологичные
компании (приборостроение/
электроника)

«Нетехнологичные» произв.
компании (деревообработка,
легкая промышленность)

Строительство и
ремонт

Транспорт и логистика

Торговля и услуги (малый бизнес)

Общепит

Розница/Опт

Реклама/Маркетинг/PR

Консалтинг и обучение

Бытовые услуги

Характеристики 22 бизнесов-респондентов

- Год основания: от 2008 до 2023
- Годовая выручка: от 25 000\$ до 10 000 000\$
- Штат: от 1 до 70 сотрудников
- Локация: Польша, Литва, ... Швеция, Бали

Рынки и ниши. Классификация бизнеса в зависимости от рынка/ниши

1. Прежние и новые B2B клиенты из развитых стран (ИТ, высокотехнологичное пр-во).

- Выбор юрисдикции зависит от условий для ведения высокотехнологичного бизнеса и наличия (возможность привлечения) высококвалифицированных кадров

2. Насыщенные рынки/ниши «новых» стран («нетехнологичное» производство, строительство и ремонт, транспорт и логистика, розница)

- Выбор юрисдикции зависит от рыночной конъюнктуры, доступа к факторам производства

3. Ориентация на «земляков» (общепит, бытовые услуги, PR /маркетинг, консалтинг и образование)

- Выбор юрисдикции зависит от количества «земляков», личных причин и предпочтений основателей

Конкурентные преимущества

1. Прежние B2B клиенты из развитых стран (ИТ, высокотехнологичное пр-во)



- Человеческий капитал (беларусы)
- Готовые/комплексные решения проблем клиентов
- Гибкость
- Способность к масштабированию

2. Насыщенные рынки/ниши «новых» стран («нетехнологичное» пр-во, строительство и ремонт, транспорт и логистик, розница)



- Эффективность процессов
- Кастомизация
- Клиентоориентированность
- Уровень сервиса

3. Ориентация на «земляков» (общепит, бытовые услуги, PR /маркетинг, консалтинг/ образование)



- Нарботанные в Беларуси контакты
- Понимание языка/запросов/менталитета «земляков»
- Способность выстраивать коммуникацию

Перспективы развития и возвращения в Беларусь

1. Прежние В2В клиенты из развитых стран (ИТ, высокотехнологичное пр-во)

- масштабирование и выход на новые рынки, оставаться в стране прибывания - стать европейской компанией;
- в будущем в Беларуси может быть часть команды (разработчиков).

2. Насыщенные рынки/ниши «новых» стран («нетехнологичное» производство, строительство и ремонт, транспорт и логистика, розница)

- расширение на рынки соседних стран, оставаться в стране пребывания – стать европейской компанией;
- в будущем в Беларуси может быть открыт «филиал» и реализовываться часть функций/работ

3. Ориентация на «земляков» (общепит, бытовые услуги, PR /маркетинг, консалтинг и образование)

- расширение на рынки, где есть «земляки» - сохранить идентичность;
- Беларусь как источник клиентов, возвращение в случае смены власти и реформ

Основные риски внешней среды

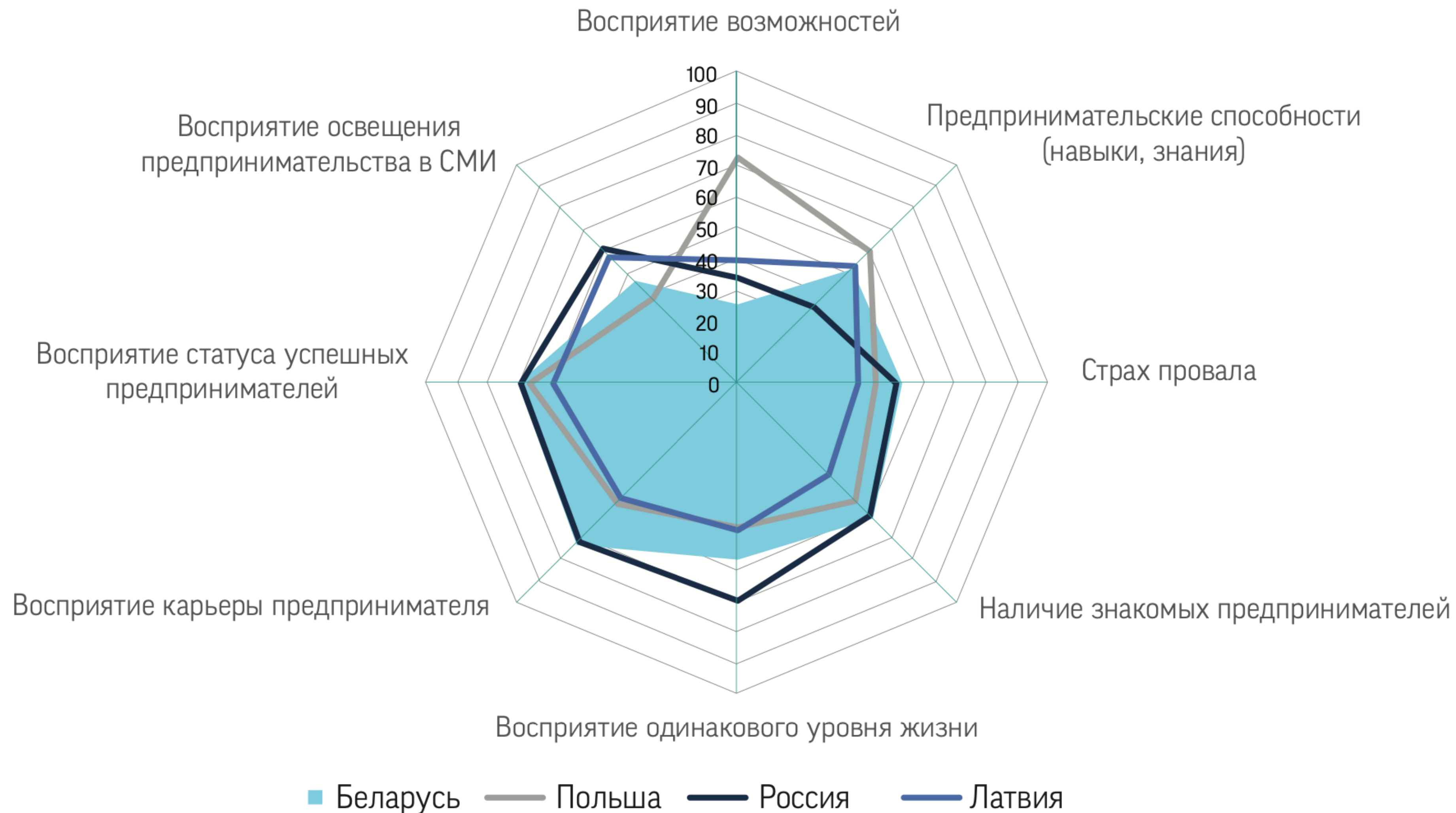
1. Барьеры

- Дефицит кадров / снижение притока белорусов (ИТ, высокотехнологичное пр-во, «нетехнологичное» пр-во)
- Бюрократия (Все)
- Сложный доступ к финансированию
- Высокая конкуренция («нетехнологичное» производство, строительство и ремонт, транспорт и логистика, розница)

2. Риски

- Угроза войны в Европе
- Экономический кризис (спад в ИТ отрасли)
- Увеличение налогов
- Макроэкономическая нестабильность (курсы валют, ставка, инфляция)
- Сокращение активности белорусских общественных организаций
- Ужесточение миграционного законодательства
- Ухудшение отношения к белорусам
- Проблемы связанные с легализацией документов и ситуацией вокруг продления белорусского паспорта

Отношение к предпринимательству



Условия для бизнеса



Какой поддержки ждут от текущих юрисдикций

«После Беларуси складывается впечатление, что здесь сделано больше чем нужно, чтобы человек построил свой бизнес.»

«Главное, чтобы не мешали нам работать.»

«Мне просить не о чем: меня с точки зрения бизнеса здесь все устраивает.»

Из интервью с собственниками бизнеса

Белорусский предприниматель – находка для любой страны!

- Рассчитывает только на себя (*KEF & BEROC, 2022*)
- Преодолевает любые барьеры (*BEROC, 2022*)
- Законопослушный и платит налоги (*BEROC, 2023*)
- После Беларуси искренне восхищается условиями ведения бизнеса в стране релокации (кроме членов ПВТ)
- Стремится расширять и масштабировать бизнес

Запрос на государственную поддержку белорусского бизнеса



Финансовая поддержка:

- Облегчение доступа к финансированию (доступ для беларусов, более низкие ставки)
- Льготное налогообложение (для начинающих, для высокотехнологичных)

Консультационные услуги:

- Предоставление консультаций (налогообложение/бухгалтерия/кадры) по открытию и ведению бизнеса.
- Языковые курсы для бизнеса

Регуляторные улучшения:

- Упрощение процедур получения ВНЖ
- Решение проблем с белорусскими паспортами

Два уровня поддержки белорусского бизнеса за рубежом:



1. Инфраструктура, обеспечивающая диалог с властями страны релокации и с местными объединениями бизнеса:

- решение политических/миграционных вопросов,
- снятие негатива «беларускости» – презумпция невиновности белорусского бизнеса
- обеспечение стабильности (улучшение) миграционной политики по отношению к беларусам
- формирование гарантийных/страховых фондов

2. Инфраструктура образовательной и консалтинговой поддержки:

- нетворкинг с местным (европейским) бизнесом
- отраслевые мероприятия и дискуссионные клубы
- «европейское» бизнес-образование (дипломы/сертификаты)
- белорусская-европейская бизнес-школа как центр компетенций и притяжения бизнеса

Исследовательский проект о белорусском бизнесе за рубежом

Что предстоит сделать?

- Отраслевые исследования / стартапы (глубинные интервью)
- Количественные исследования (стратифицированная выборка)
- Другие юрисдикции: Сербия, Эстония, Португалия, Кипр и др.
- Разработка рекомендаций для стейкхолдеров по поддержке (НЕпрепятствованию) белорусского бизнеса.
- Ежегодный мониторинг белорусского бизнеса за рубежом, что позволит аргументировать и корректировать проводимые политики.

Благодарим за поддержку!



ZPP
BELARUS
BUSINESS CENTER



Родион Морозов (Radzivon Marozau), Ph.D.

marozau@beroc.org