

Проблеми та потреби МСБ майже через рік після початку війни

Витяги з комплексного дослідження ринку
малого та середнього бізнесу в Україні

Виконано на замовлення ЄБРР



Швеція
Sverige

За підтримки США в рамках Фонду сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та Швеції в рамках програми «Жінки в бізнесі»

Дослідження ринку МСБ на замовлення ЄБРР

проведено соціологічним центром
Socioinform

за підтримки **США** в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та **Швеції** в рамках програми
«Жінки в бізнесі».

*донори Фонду: США, Італія, Ірландія, Корея, Люксембург,
Норвегія, Швейцарія, Швеція, Японія та Тайвань
Бізнес – Фонд
Технічного Співробітництва ЄБРР



За підтримки США в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та Швеції в рамках програми
«Жінки в бізнесі»

Зміст

1. Оцінка бізнес-середовища:
тенденції, негативні та
позитивні тренди
2. Стан МСБ майже через
рік після початку війни:
діяльність, персонал,
релокація
3. Перспективи МСБ
4. Потреби МСБ
5. Методологія та географія
дослідження

Загальні висновки

Вплив війни на український малий та середній бізнес — вагомий та загалом негативний, проте більшість підприємств продовжує роботу і планує її на майбутнє.

За результатами кількісного (опитування 150 підприємств) та якісного аналізу (експертне інтерв'ю із 16 керівниками чи їх заступниками) підприємств малого та середнього бізнесу у сфері виробництва та надання послуг, які не вийшли з ринку, дослідження оцінило стан та потреби МСБ в Україні на сьогодні.

57%

продовжують
роботу

37%

скоротили
діяльність

6%

тимчасово
зупинилися

43%

впали прибутки

22%

зменшилася
кількість
персоналу

Для окремих підприємств з'явилися нові можливості (товари для фронту та першої необхідності).

Більш упевнено почувається бізнес, який адаптує бізнес-моделі, шукає нові ринки збуту та пропонує креативні й унікальні продукти.



Компанії потребують підтримки/допомоги та стратегій виходу із кризи під час війни.

Оцінка бізнес-середовища



За підтримки США в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та Швеції в рамках програми
«Жінки в бізнесі»

Опитані підприємства

Кількісне дослідження

Сфера діяльності



50%

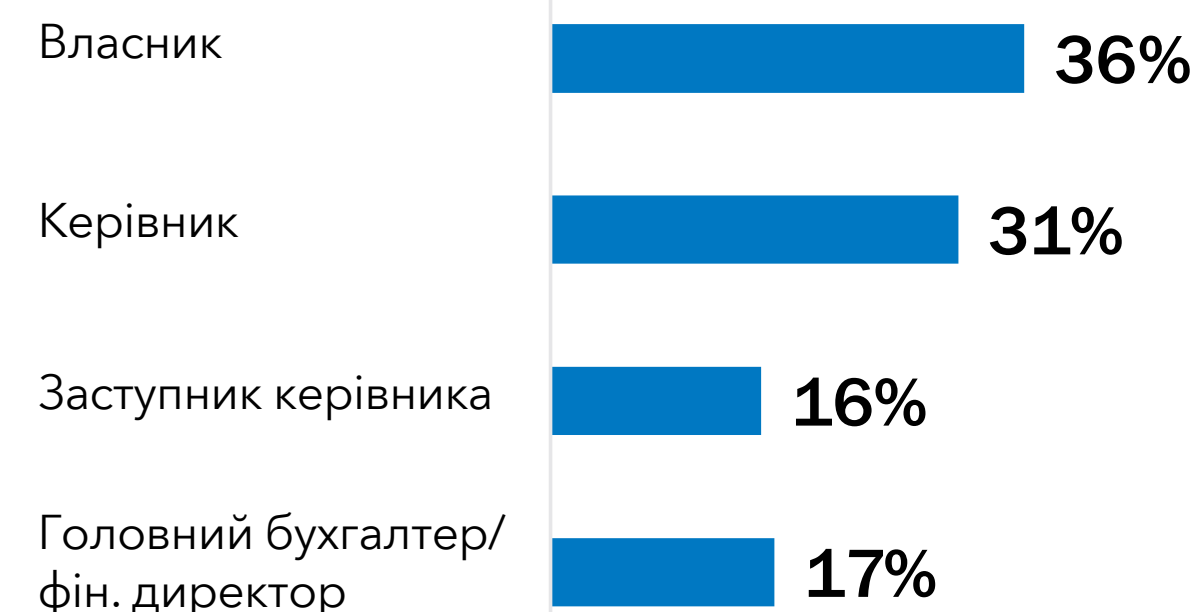
Промисловість



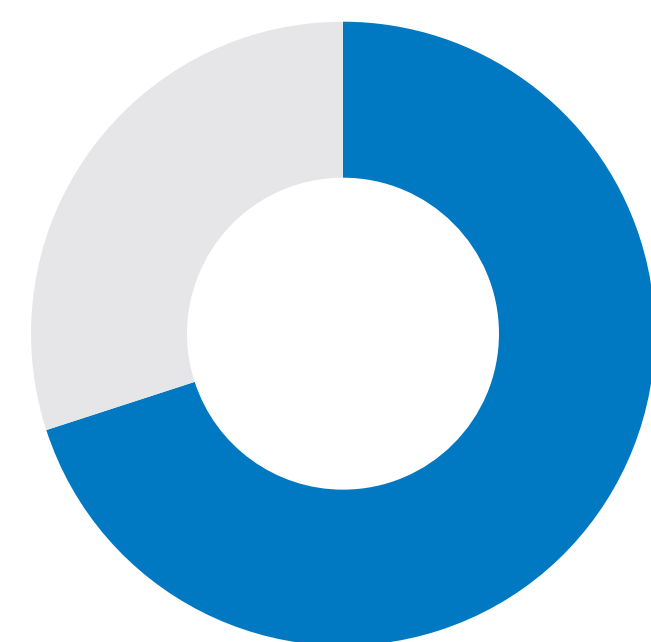
50%

Послуги

Посада опитаного працівника



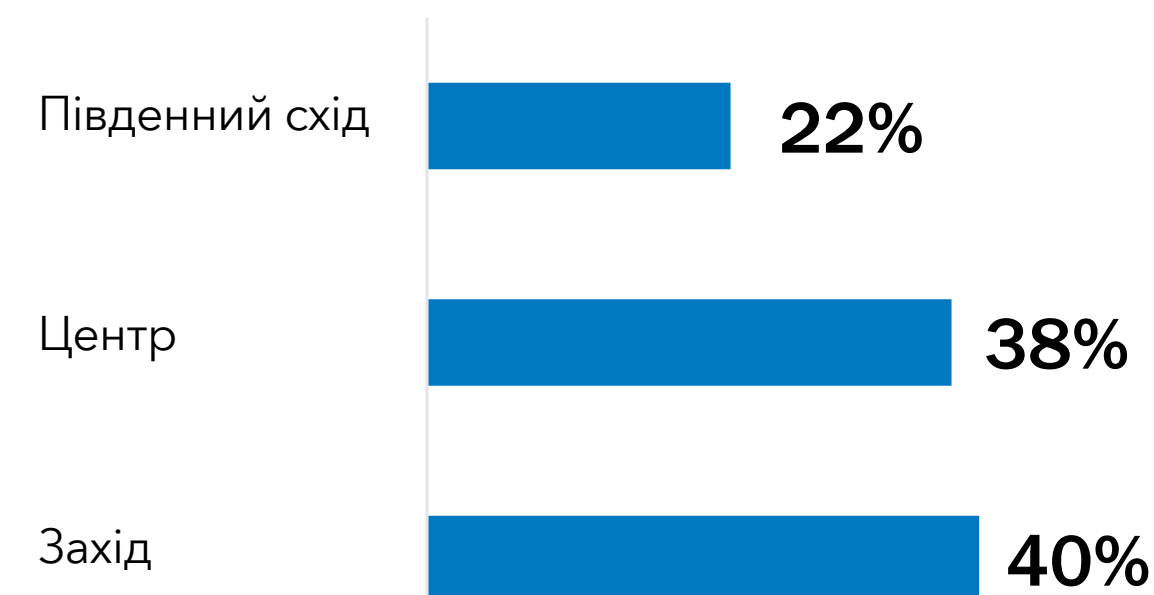
Розмір бізнесу до війни



70%
Малий
(10-50 осіб)

30%
Середній
(51-499 осіб)

Регіон*



*Релоковані підприємства включено в регіон релокації (9 з них перемістилися з південного сходу на захід, 1 – у центр; 4 – із центру на захід)

Реєстрація бізнесу

87%
Юридична особа

13%
Фізична особа

Негативні тренди (-)

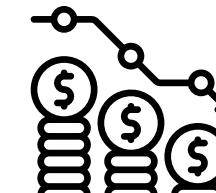
Наслідки впливу війни на бізнес-середовище України



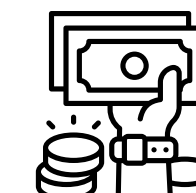
Зниження активності бізнесу
(зокрема зменшення кількості діючих підприємств)



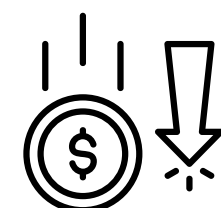
Скорочення доходів
(маржинальності) підприємств



Зниження кількості замовлень
Нестале завантаження, зокрема, через міграцію населення, зниження платоспроможності громадян, режим економії на підприємствах, секвестр місцевих і державного бюджетів



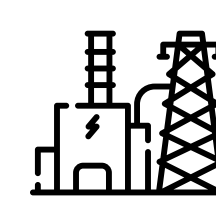
Тотальне скорочення витрат/оптимізація:
призупинення інвестицій, зменшення зарплат, переведення на часткову зайнятість, закриття збиткових напрямів



Погіршення платіжної дисципліни
(збільшення кількості боржників). Перехід поставальників на передоплату (гостра проблема для виробництв)



Відтік професійних кадрів
через мобілізацію та міграцію



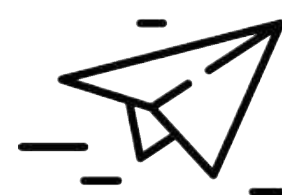
Руйнування енергетичної інфраструктури
(порушення сталості роботи)



Релоковані та підприємства на прифронтових територіях втратили певне обладнання й працівників

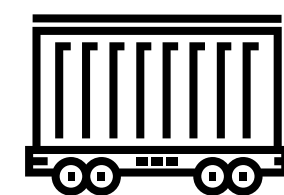
Позитивні тренди (+)

Вплив війни був здебільшого руйнівним для МСБ, проте криза в певних випадках виявилася можливістю для розвитку.



Деякі компанії отримали нові замовлення

(зокрема за рахунок зниження кількості конкурентів чи держзамовлень)



Українські виробники (на противагу іноземним) через девальвацію гривні та порушення логістичних ланцюжків **отримали ширший збут та цінову перевагу**

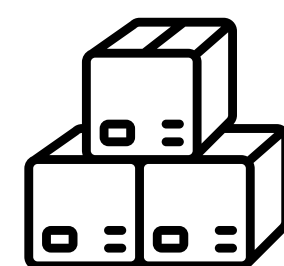


Бізнес оптимізується, раціоналізується, шукає нестандартні способи заробітку



Компанії активніше стали шукати збут за кордоном

Світ став більш відкритим для українського бізнесу

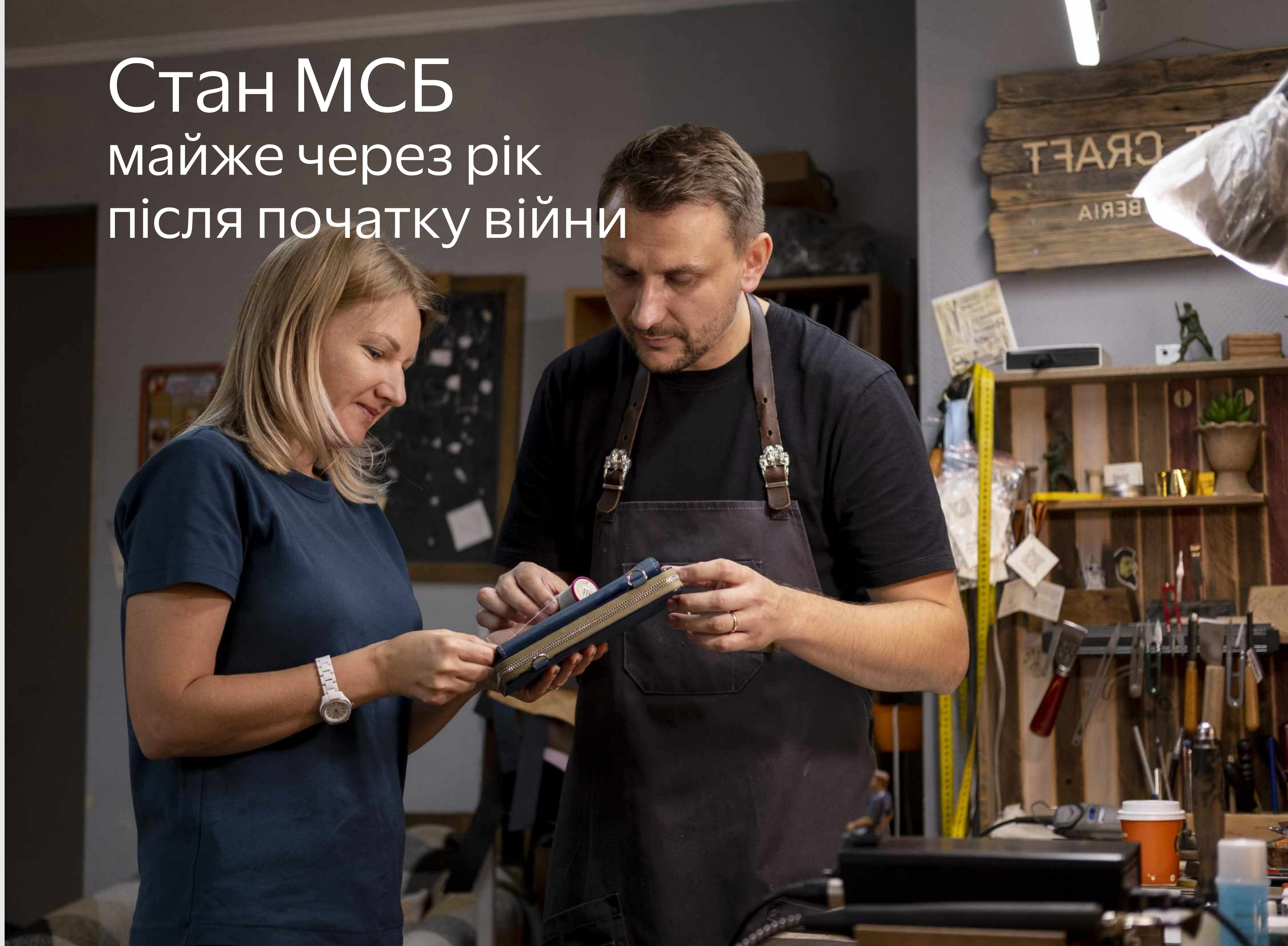


Бізнес переходить на виробництво **продукту з високою доданою вартістю**, шукає нішевий/ ексклюзивний продукт

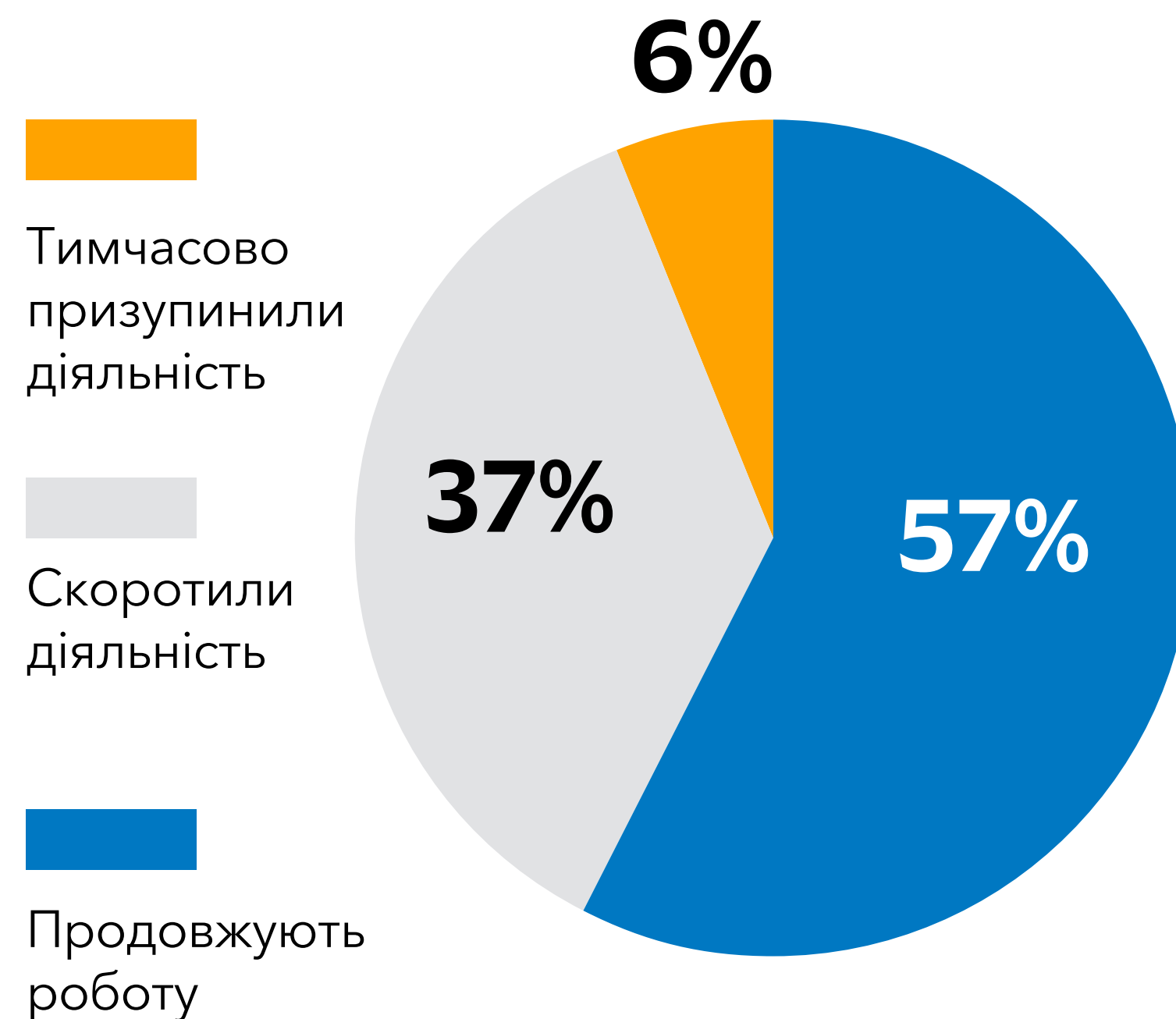


Українські компанії активніше кооперують зусилля

Стан МСБ майже через рік після початку війни

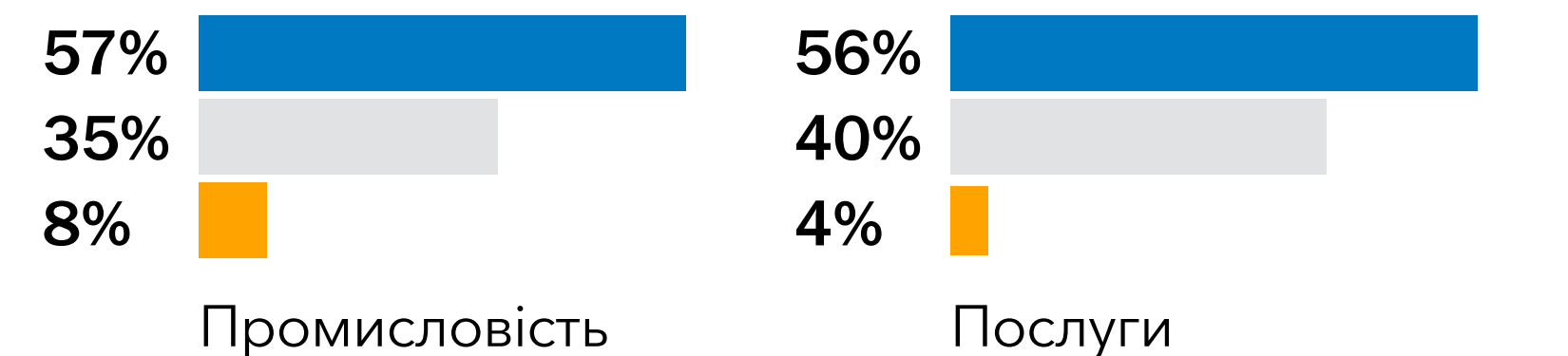


Статус опитаних підприємств

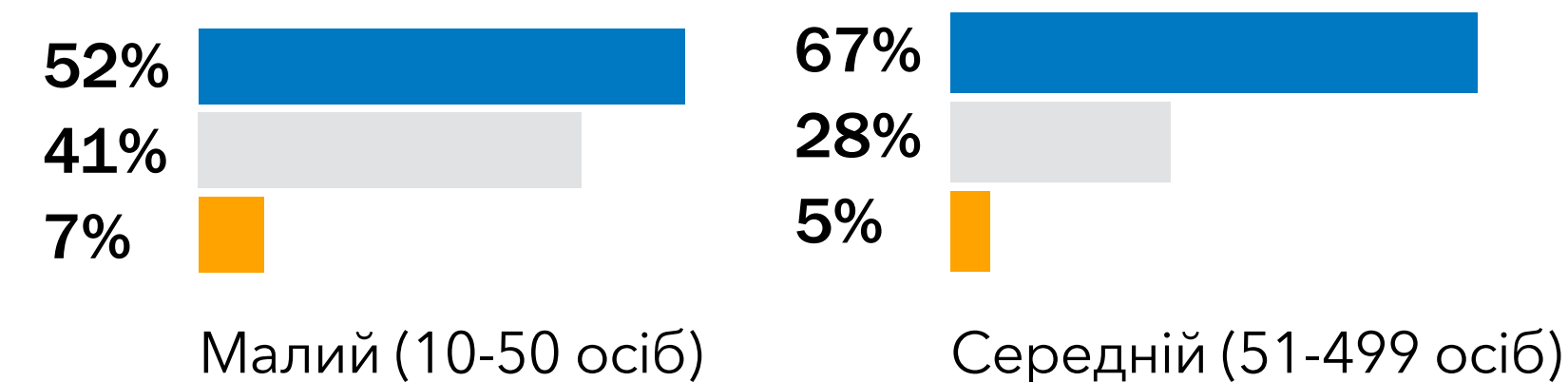


*Від опитаних підприємств, керівники чи персонал яких відповіли за контактними телефонами. Частка підприємств, які тимчасово призупинили роботу, може бути більшою. Дослідження охоплює лише ті підприємства, які працюють сьогодні або планують відновлювати роботу в майбутньому. Якщо підприємство припинило роботу внаслідок війни назавжди, його не включали у вибірку.

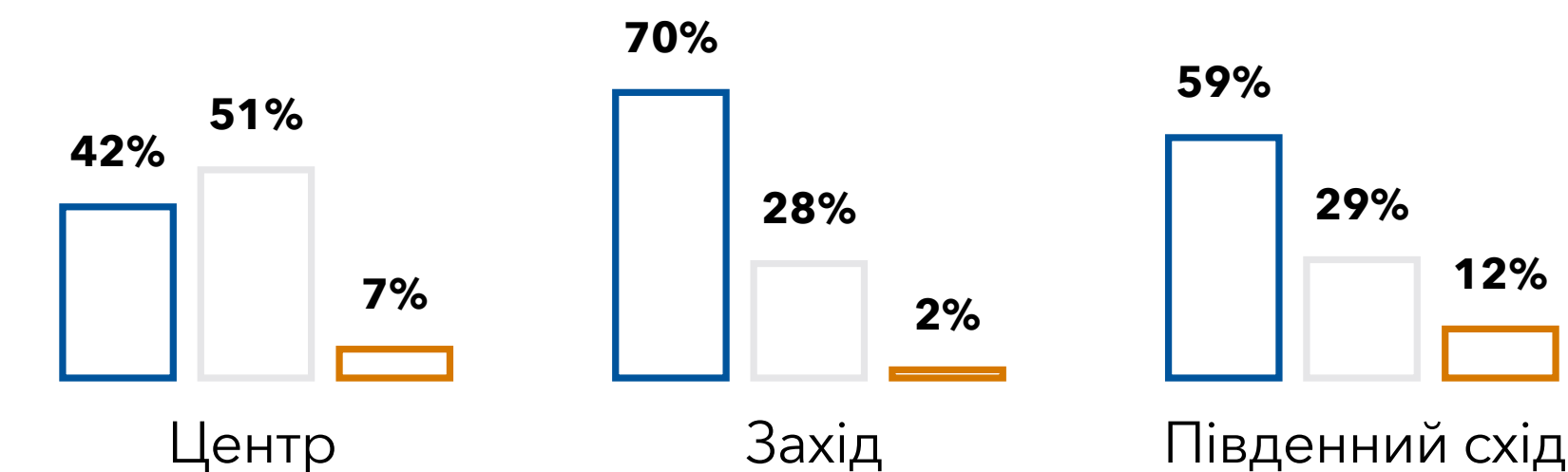
Зріз за сферою



Зріз за розміром

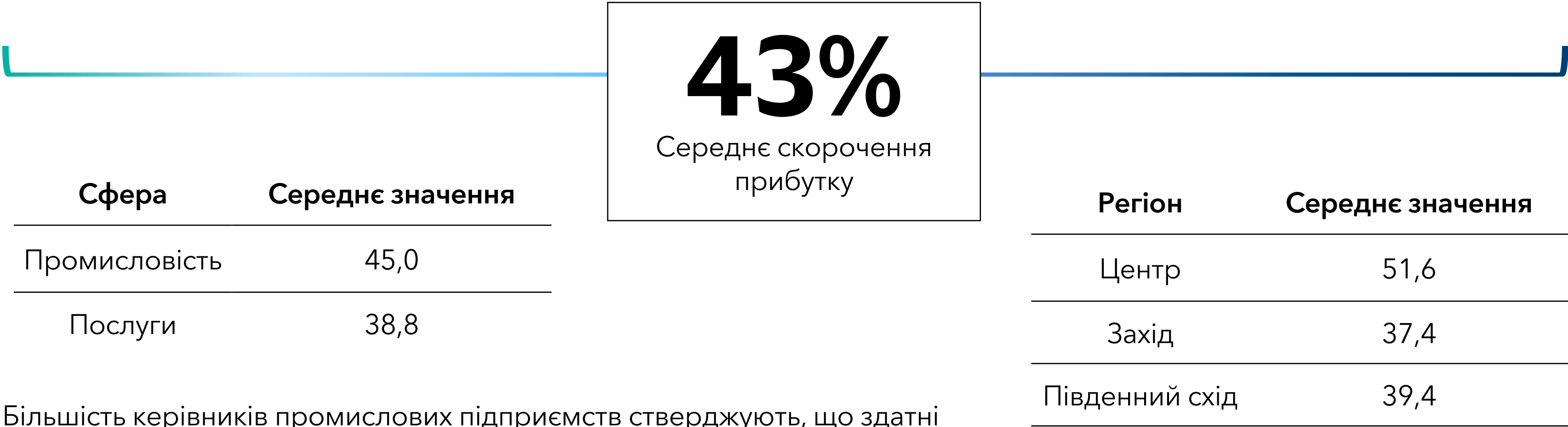
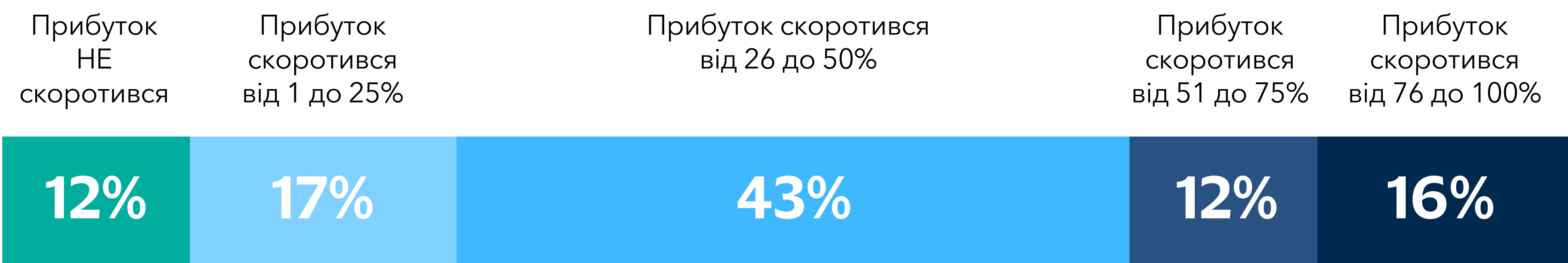


Зріз за регіоном



Доходи МСБ під час війни

Скорочення прибутків під час повномасштабного вторгнення



Більшість керівників промислових підприємств стверджують, що здатні підтримати функціонування свого бізнесу. Однак рівень доходів у компаніях дає змогу лише втримати колектив і здійснити обов'язкові витрати. Прибутковості або немає, або вона низька.

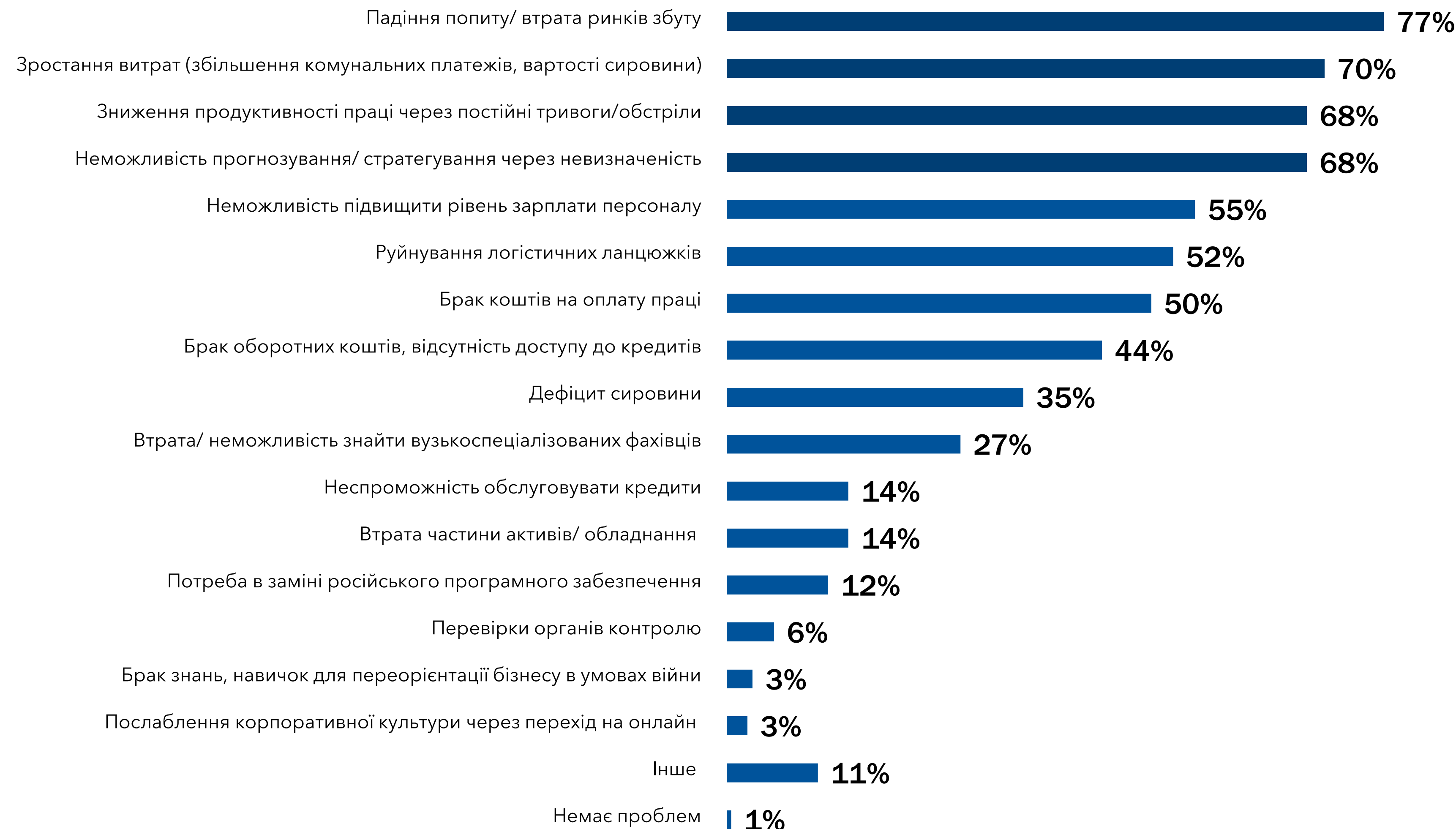
Персонал МСБ під час війни

Скорочення персоналу



Регіон	Центр	Захід	Південний схід
Середнє значення	27,2	16,4	23,8

Найбільш нагальні проблеми, з якими стикається бізнес у зв'язку з війною



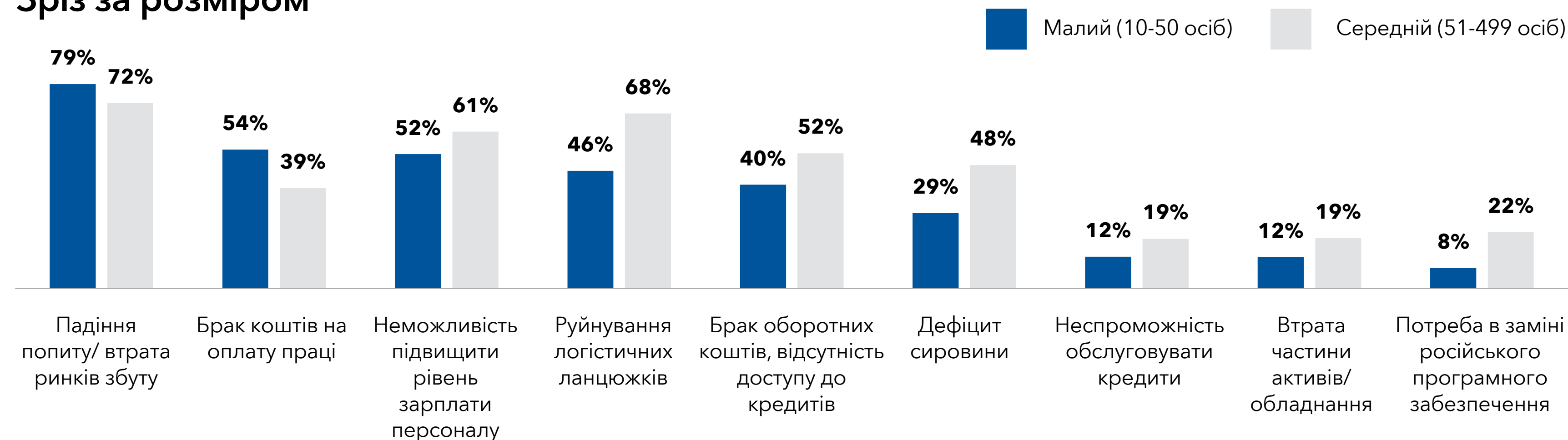
Проблеми МСБ

Проблеми, у яких спостерігається значуща різниця

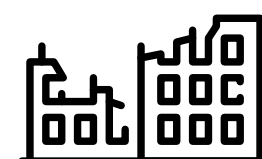
Зріз за сферою



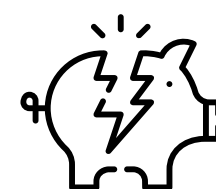
Зріз за розміром



Специфічні проблеми релокованого МСБ



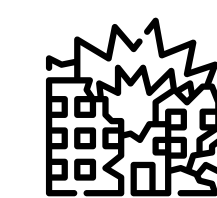
**Втрата частини
виробничих
потужностей**
(обладнання,
персоналу)



**Брак коштів на оплату
орендованих приміщень**
(оплата з моменту
підписання контракту,
але переїзд займає
1,5-2 місяці). Завищені
ціни в тилу



**Труднощі
з монтажем
обладнання**
(брак потрібної
техніки, фахівців)



**Незадовільний стан вільних
для оренди приміщень**
(відсутність ремонту, туалетів
тощо). Вимога до бізнесу
самостійно інвестувати
значні кошти в орендовані
приміщення



**Перевірки органів
контролю**
(Держспоживслужби, ДСНС).
Значні інвестиції в обладнання
приміщень відповідно до
вимог держави



**Дезорієнтація керівників
на новому місці**
(відсутній нетворкінг,
інформаційний центр для
релокованого бізнесу)

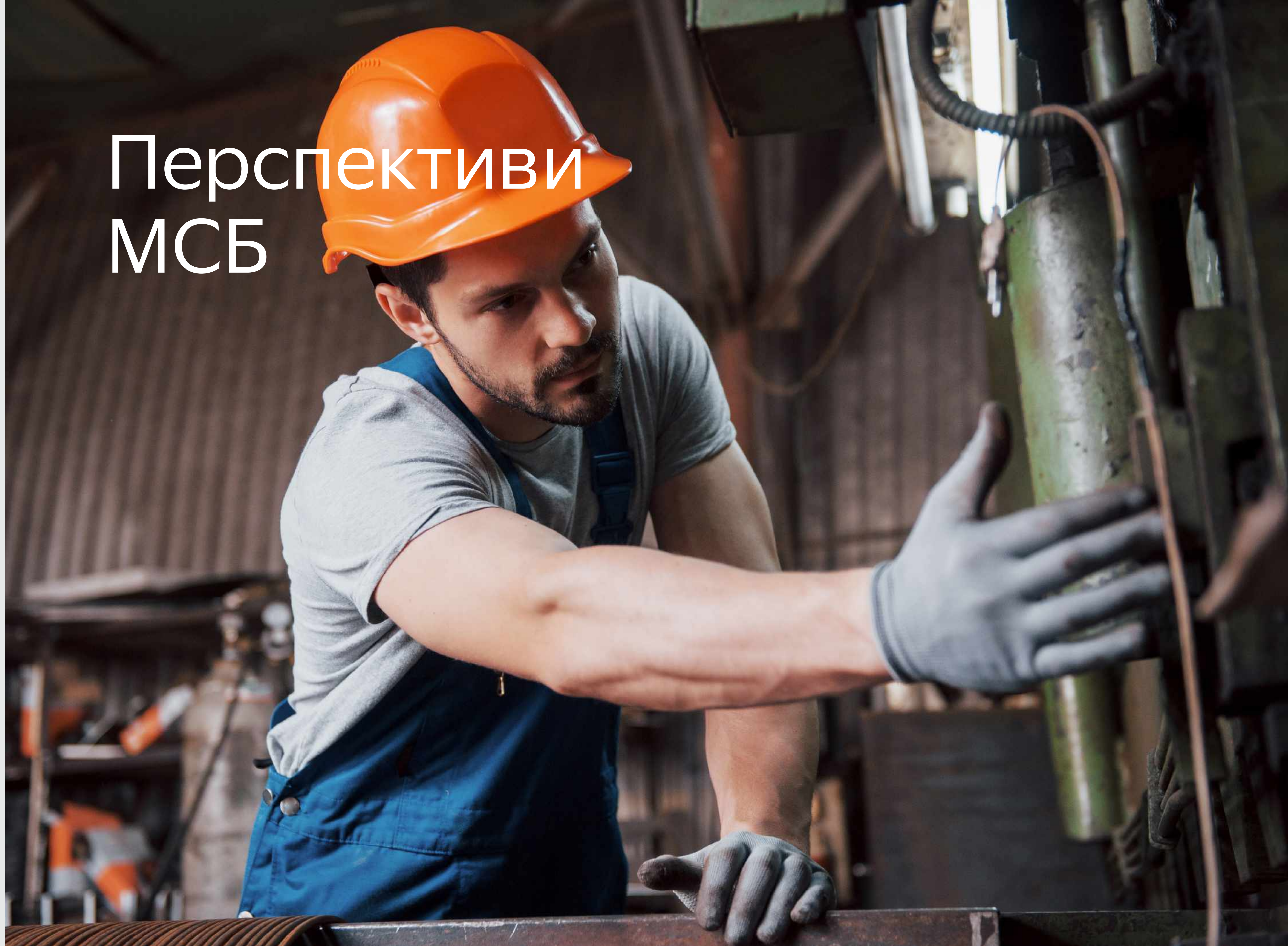


**Труднощі з пошуком приміщень
для оренди**
(рідко: частині МСБ приміщення
надала влада)

Перспективи МСБ

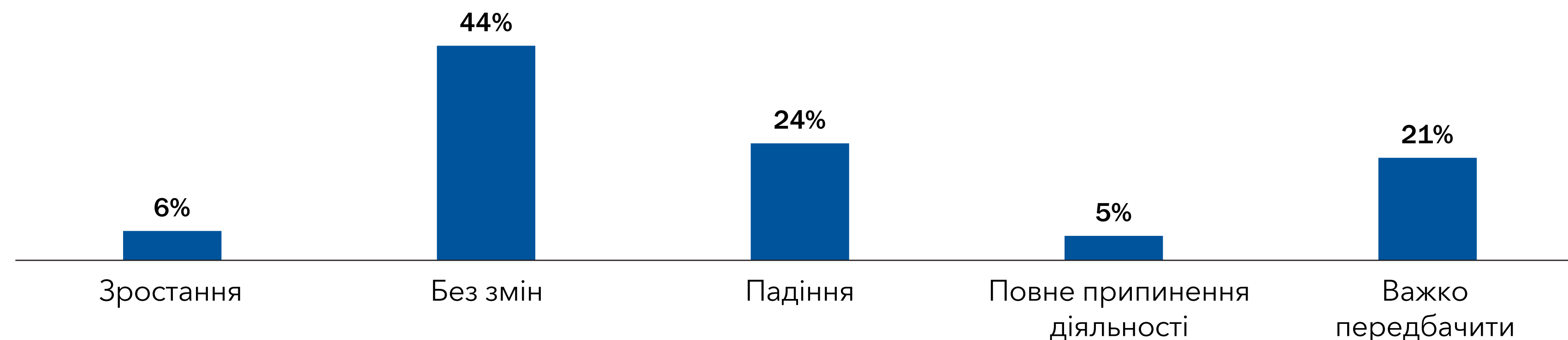


За підтримки США в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та Швеції в рамках програми
«Жінки в бізнесі»

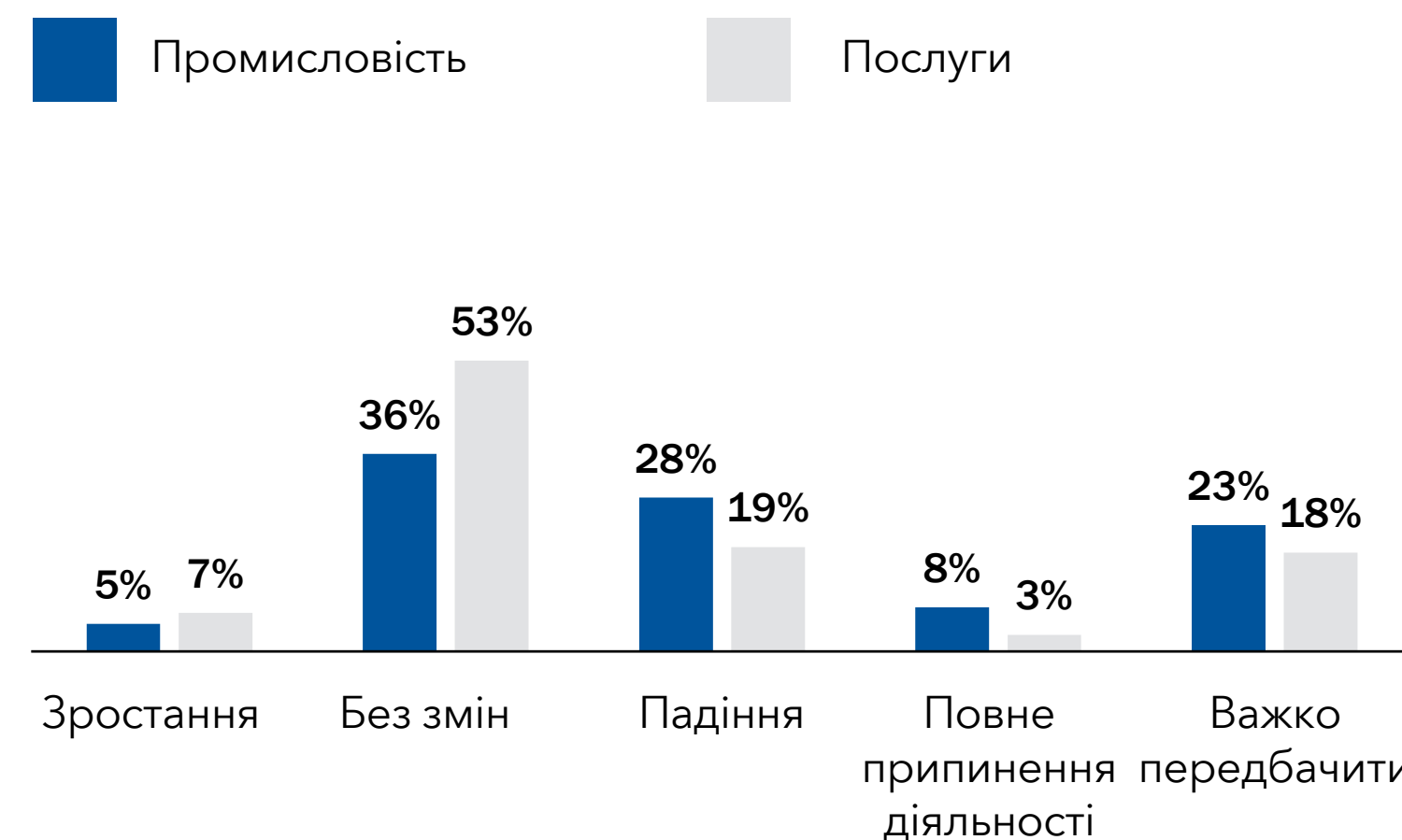


Перспективи МСБ

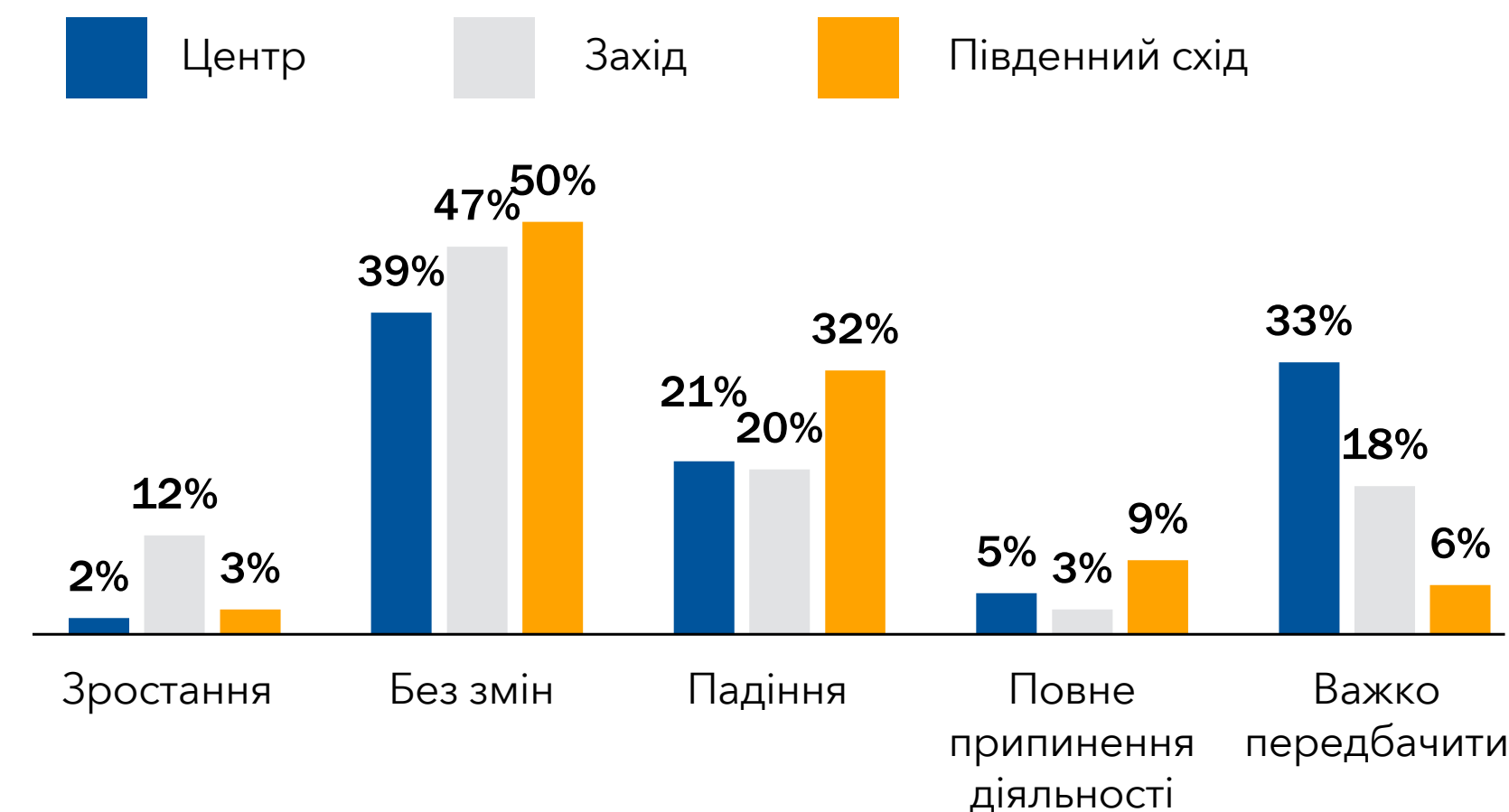
Прогнозований стан бізнесу в найближчі пів року за умови продовження війни



Зріз за сферою



Зріз за розміром



За підтримки США в рамках Фонду сприяння малому бізнесу ЄБРР* та Швеції в рамках програми «Жінки в бізнесі»

Стратегування

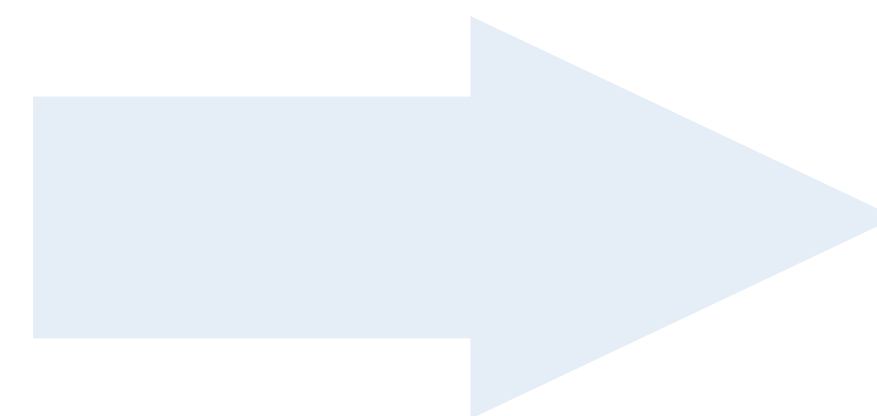
**Більшість бізнесів
не будують довготривалих
стратегій розвитку.**

**Горизонт планування
скоротився до місяця.**

**Рішення ухвалюватимуть
відповідно до фінансових
показників і безпекових
обставин майбутніх
періодів.**

Бізнеси, що перебувають
на межі виживання, у разі
відсутності покращення
будуть закриватися.

Компанії, яким вдалося
стабілізувати ситуацію,
налаштовані рухатися
«малими кроками».



**2/3 керівників вибудовують
короткотермінову стратегію
(тактичні рішення).**

**Одиниці вибудовують
ґрунтовну стратегію.**

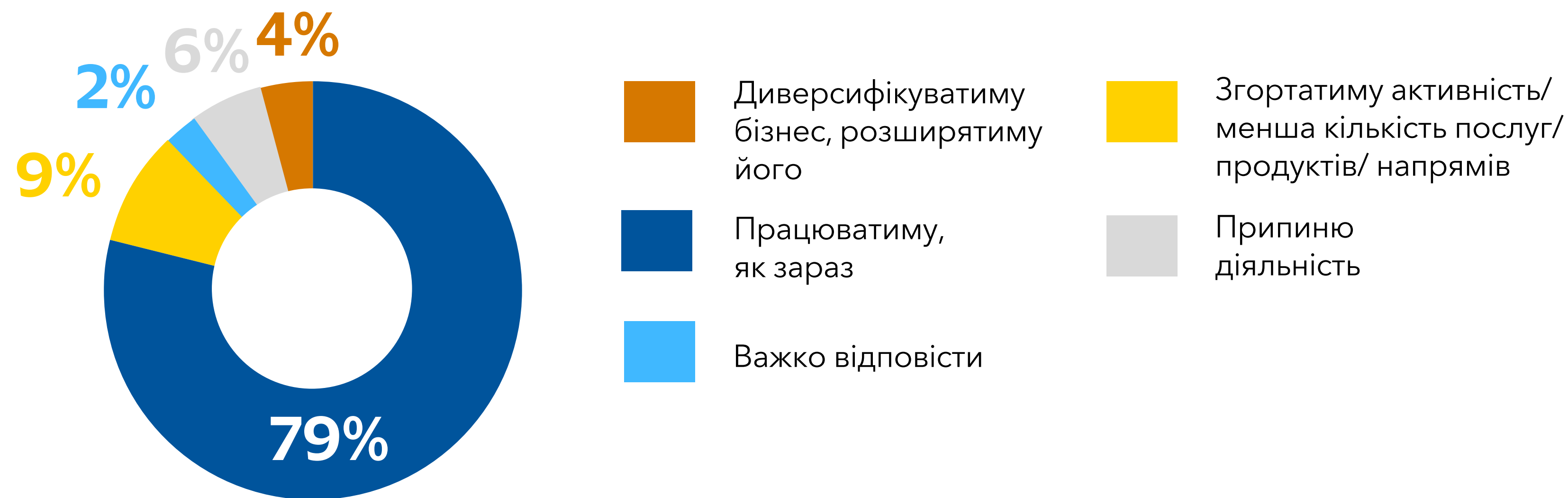
Стратегія **орієнтована** на:

- пошук нових ринків збуту (зокрема вихід на закордонні ринки);
- перепрофілювання, зміну моделей бізнесу;
- створення ексклюзивного продукту/ послуги;
- диверсифікацію бізнесу;
- пошук грантового фінансування.

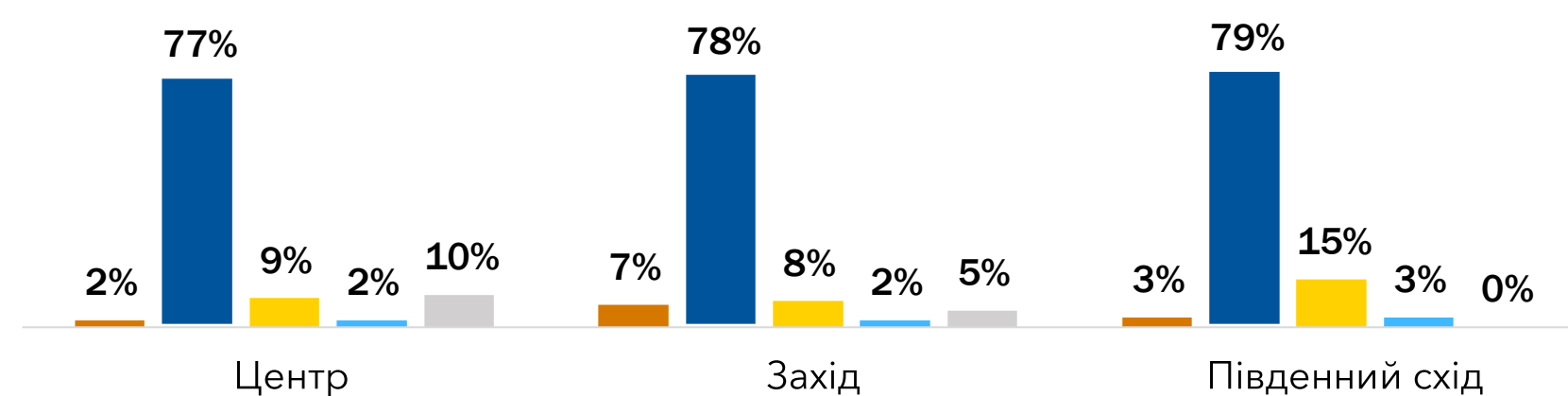


Перспективи МСБ

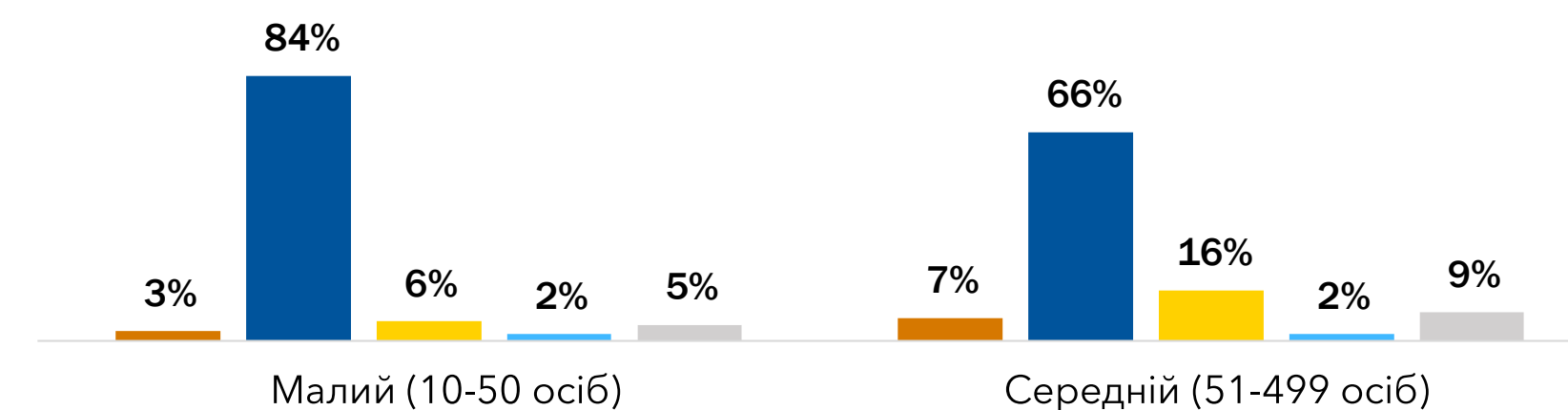
Що робитимуть керівники, якщо війна триватиме ще 6 місяців



Зріз за регіоном



Зріз за розміром



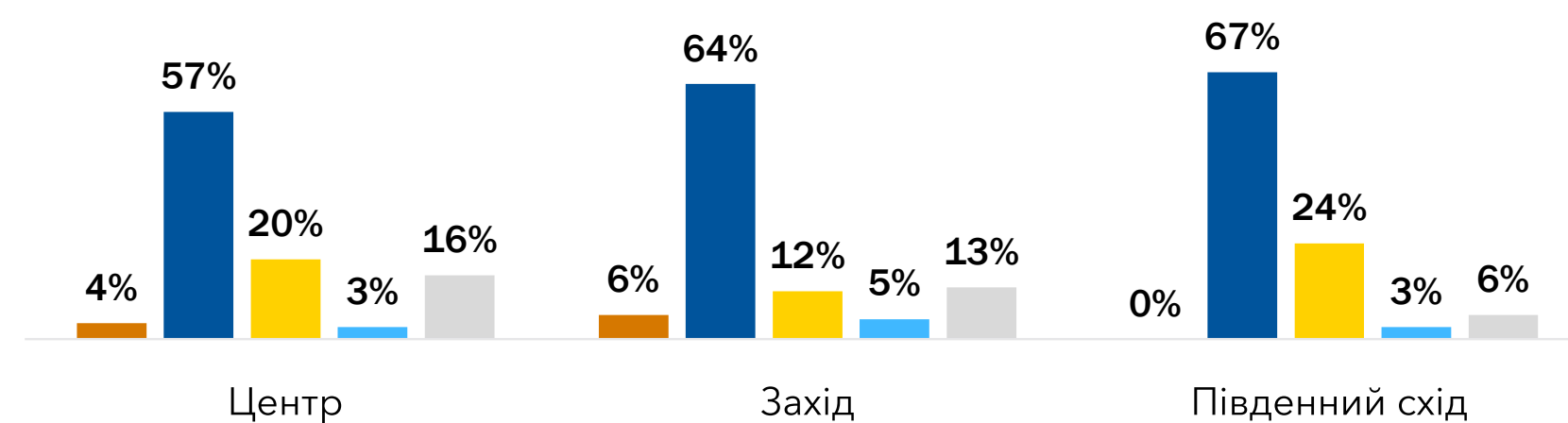
За підтримки США в рамках Фонду сприяння малому бізнесу ЄБРР* та Швеції в рамках програми «Жінки в бізнесі»

Перспективи МСБ

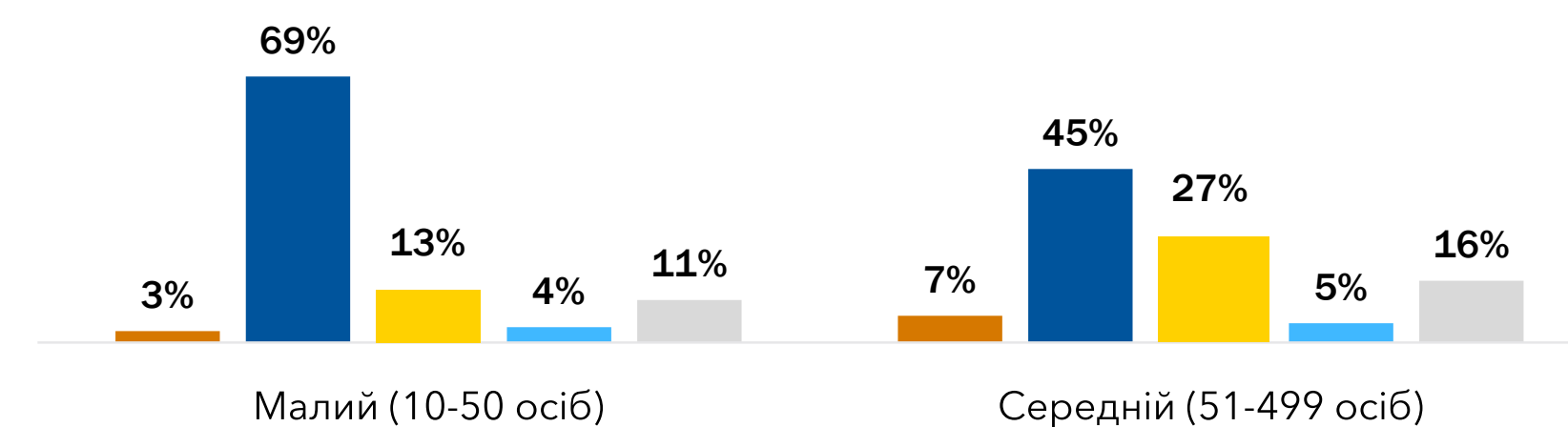
Що робитимуть керівники, якщо війна триватиме рік і більше



Зріз за регіоном



Зріз за розміром



Потреби МСБ

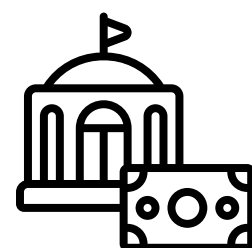


За підтримки США в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та Швеції в рамках програми
«Жінки в бізнесі»

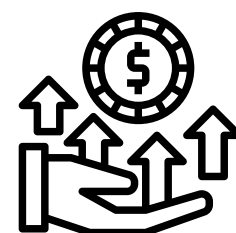


Загальні потреби МСБ:

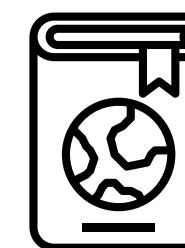
кредитування, грантова підтримка, адміністративні важелі



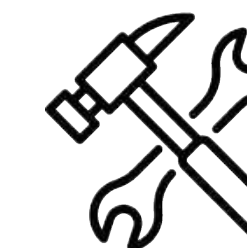
Грантова підтримка
(на придбання обладнання, сировини, програмного забезпечення та оплату праці)



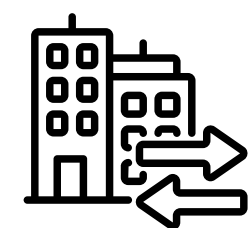
Пільгові кредити
(більш актуально для промисловості, менш — для сфери послуг)



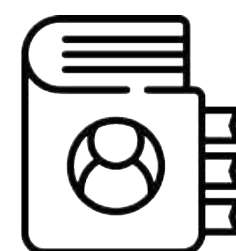
Грантове фінансування навчальних поїздок, поїздок на виставки



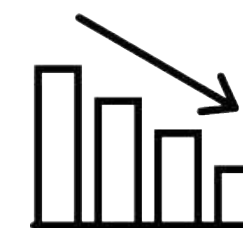
Сприяння модернізації виробництва
(лише промисловість)



Сприяння в релокації
(фінансова, логістична підтримка)



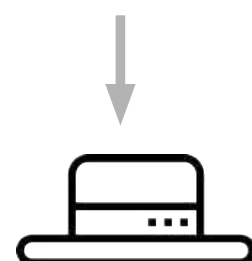
Сприяння в реформуванні країни
(судова, податкова реформа, реформа митниці)



Зниження податків (митних платежів, ЄСВ), податкові канікули
(лише мала промисловість)



Подолання корупційних схем:
на митниці, під час проведення тендерів на місцевому рівні



Зниження адміністративного тиску, скасування перевірок
(актуально для релокованих МСБ)



Скасування/компенсація орендної плати
(для релокованих підприємств)

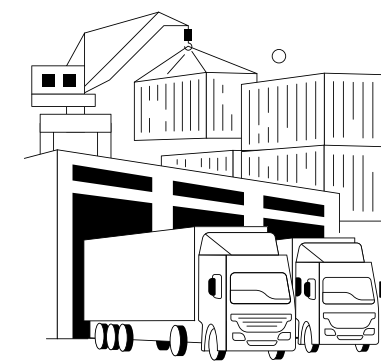
! Окремі підприємці не розраховують на допомогу й навіть остерігаються її

«Міжнародні організації тільки кредитують під бізнес імпорتنий, або потрібно перевозити бізнес. А я б не хотіла, щоб мені хтось говорив, як далі мені рости свою справу». (Промисловість середня)

«Не знаю, чи потрібна нам чиясь підтримка. Ми звикли все вирішувати самостійно». (Послуги малі)

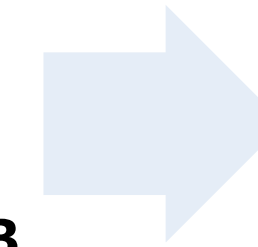
Нефінансові потреби бізнесу

Потреби МСБ промисловості та послуг дуже подібні. Найчастіші запити пов'язані з розширенням ринків збуту (насамперед на іноземні ринки). Актуальними є послуги з адаптації бізнесу до нових умов та юридичні консультації. Цікава також можливість грантової підтримки в умовах війни. Інші потреби згадували рідко.



Сприяння в налагодженні експортної діяльності, програма підтримки експортерів

- Допомога з пошуком замовників, алгоритм дій
- Промоція українського бізнесу на іноземних ринках
- Залучення до участі в міжнародних виставках
- Консалтинг щодо документації, необхідної для експорту, та особливостей оподаткування й документообігу в ЄС
- Маркетингові дослідження іноземних ринків
- Співпраця із зарубіжним бізнесом, контакти/ комунікаційні заходи
- Навчання щодо налагодження продажів на міжнародних торгових платформах (Amazon, e-Bay)



Сприяння в розширенні ринків збуту

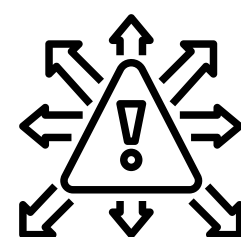
- Консалтинг щодо розширення ринків збуту, пошуку замовників
- Консультації/ навчання з маркетингу
- Тренінги з продажів (лише середні послуги)
- Нетворкінг для ідейних та фінансових колаборацій (створення загальнонаціонального онлайн-майданчика)
- Нетворкінг у місцях релокації

Нефінансові потреби бізнесу



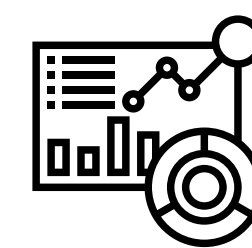
Юридичні консультації та бухгалтерський облік

- Взаємодія з державними органами
- Оновлення законодавства
- Захист авторського права (рідко)



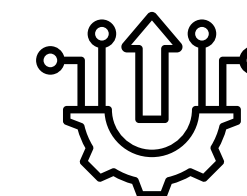
Кризовий менеджмент

- Консалтинг
- Поради від бізнесів та підприємств, які опинилися у схожій ситуації



Перепрофілювання та реконструкція бізнесу

- Надання інформації (статистичної, маркетингової) для перепрофілювання
- Консалтинг щодо пошуку нової ніші
- Розроблення стратегії
- Тренінги з перекваліфікації персоналу

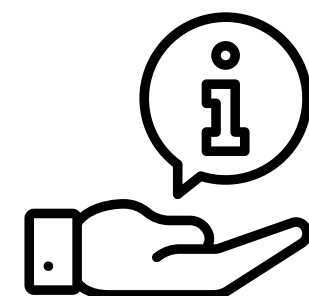


Модернізація підприємств (лише промисловість)

- Консалтинг щодо нових технологій та модернізації
- Поїздки на прогресивні виробництва
- Створення сайту з ідеями для інноваційних продуктів, послуг

Сьогодні потреби МСБ намагаються охопити універсальними програмами, тоді як бізнес формує запит на індивідуальний підхід

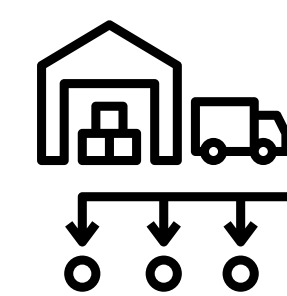
Нефінансові потреби бізнесу



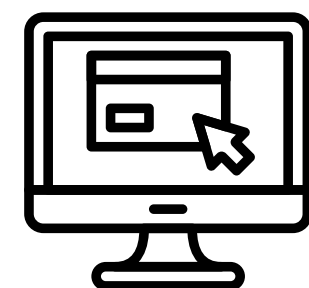
**Інформування про наявні
грантові можливості
для МСБ, навчання
й допомога з підготовкою
грантових заявок**



**Допомога
з налагодженням
логістики з/в Україну**
(лише мала промисловість)



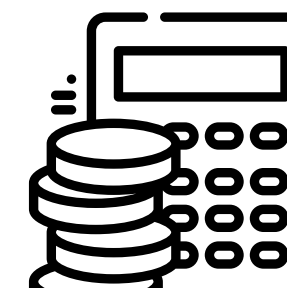
**Допомога
з релокацією
бізнесу**



**Доступ до програмного
забезпечення для
управлінських процесів**
(наприклад, CRM-системи)



**Психологічна допомога
персоналу**
(люди стресують, а тому гірше
концентруються на роботі)



**Бухгалтерський
облік**
(лише середні послуги)

Ієрархія потреб МСБ

Яка підтримка, окрім кредиту, могла б бути корисною наразі?



Ієрархія потреб МСБ

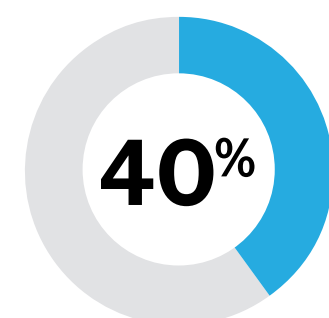
Альтернативи зі значущою різницею

Зріз за сферою



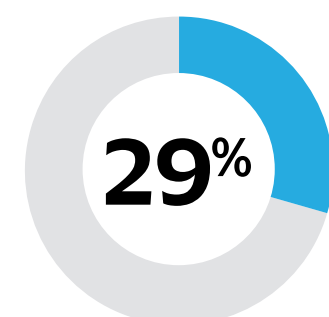
Запит на консалтинг МСБ

Які консалтингові послуги були б цікаві вашому бізнесу?



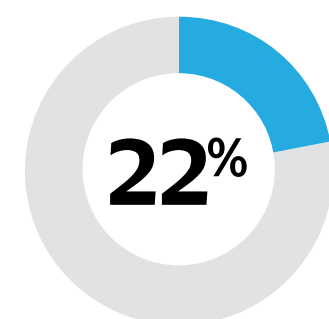
Маркетинг

(дослідження ринків та споживачів, брендинг, вебрішення)



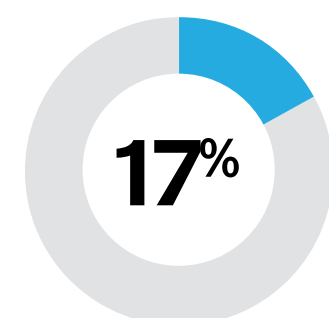
Стратегія

(планування, розроблення бізнес-планів та експортних стратегій)



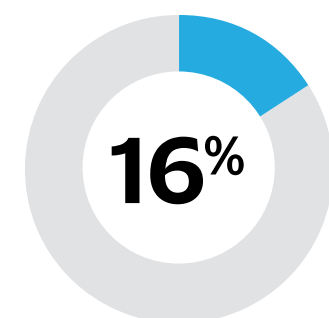
Інформаційні технології

(розроблення ІТ-систем, систем обліку, CRM тощо)



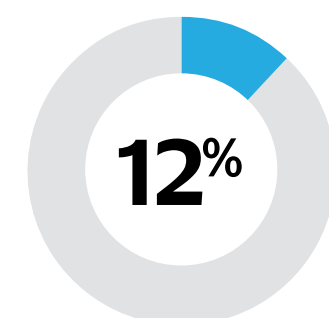
Операційна ефективність

(оптимізація бізнес-процесів, логістичних рішень тощо)

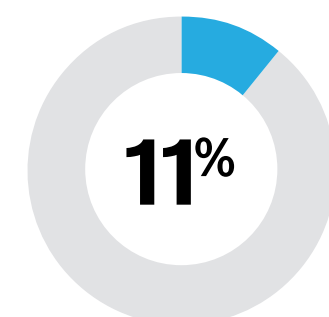


Інженерні рішення

(технічна документація, архітектурні та інфраструктурні проекти тощо)

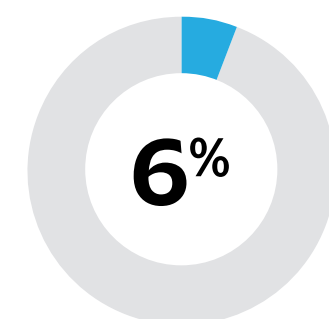


Енергоефективність та охорона довкілля



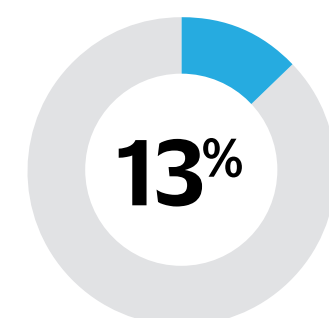
Організаційний розвиток

(організаційна структура, ефективність персоналу тощо)



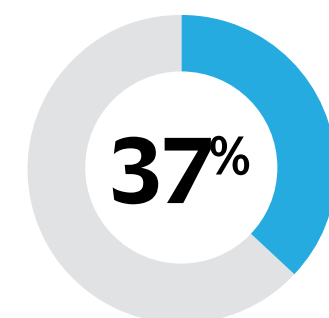
Управління фінансами

(удосконалення управлінського обліку, перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності)

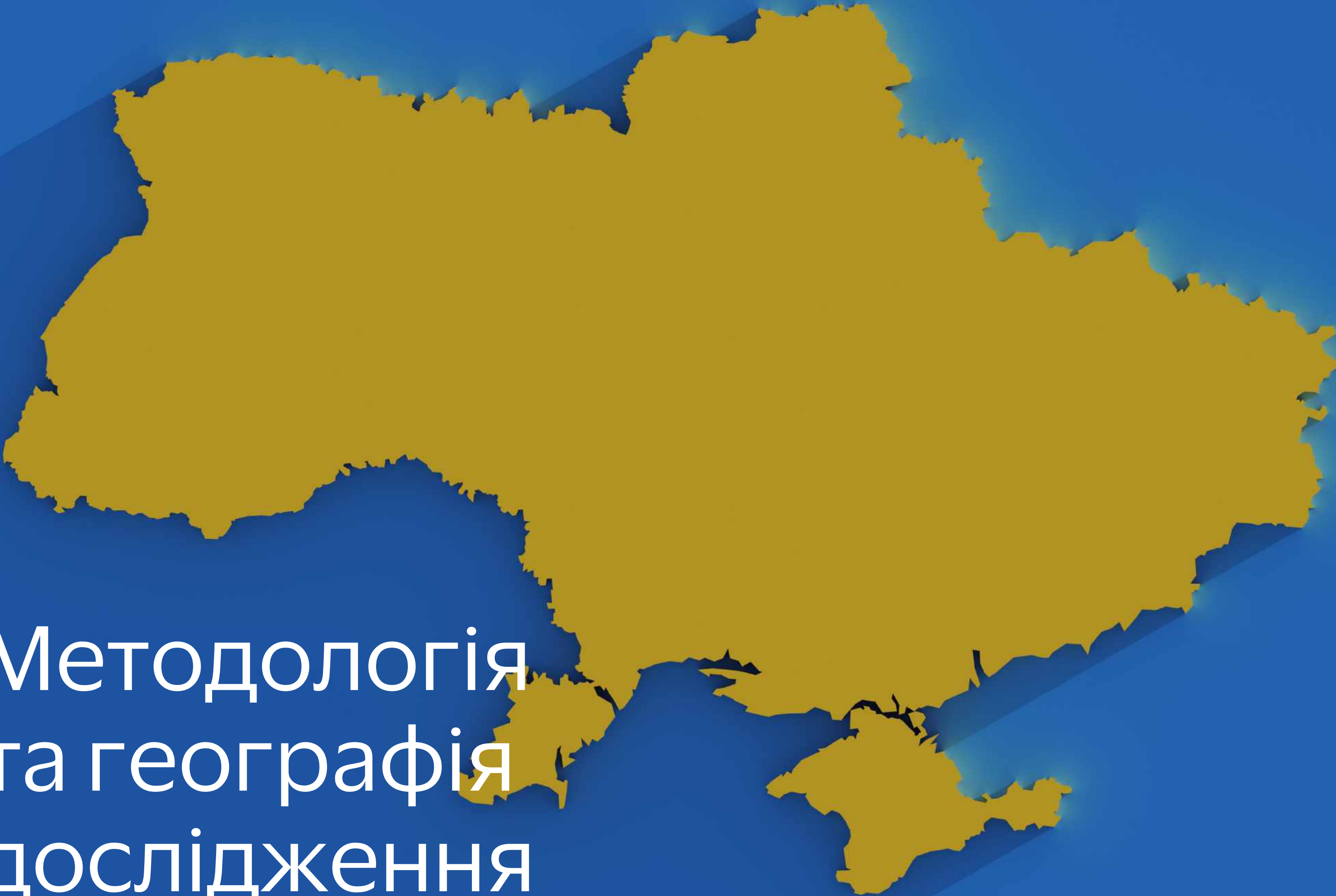


Системи якості

(сертифікація за міжнародними стандартами безпеки харчових продуктів, безпеки праці тощо)



Не потребую інформації



Методологія та географія дослідження

Параметри

Якісне дослідження

- 16 експертних інтерв'ю з власниками/керівниками та заступниками керівників промислових і сервісних підприємств МСБ
- Терміни проведення: вересень-жовтень 2022 року



За підтримки США в рамках Фонду сприяння малому бізнесу ЄБРР* та Швеції в рамках програми «Жінки в бізнесі»

Кількісне дослідження

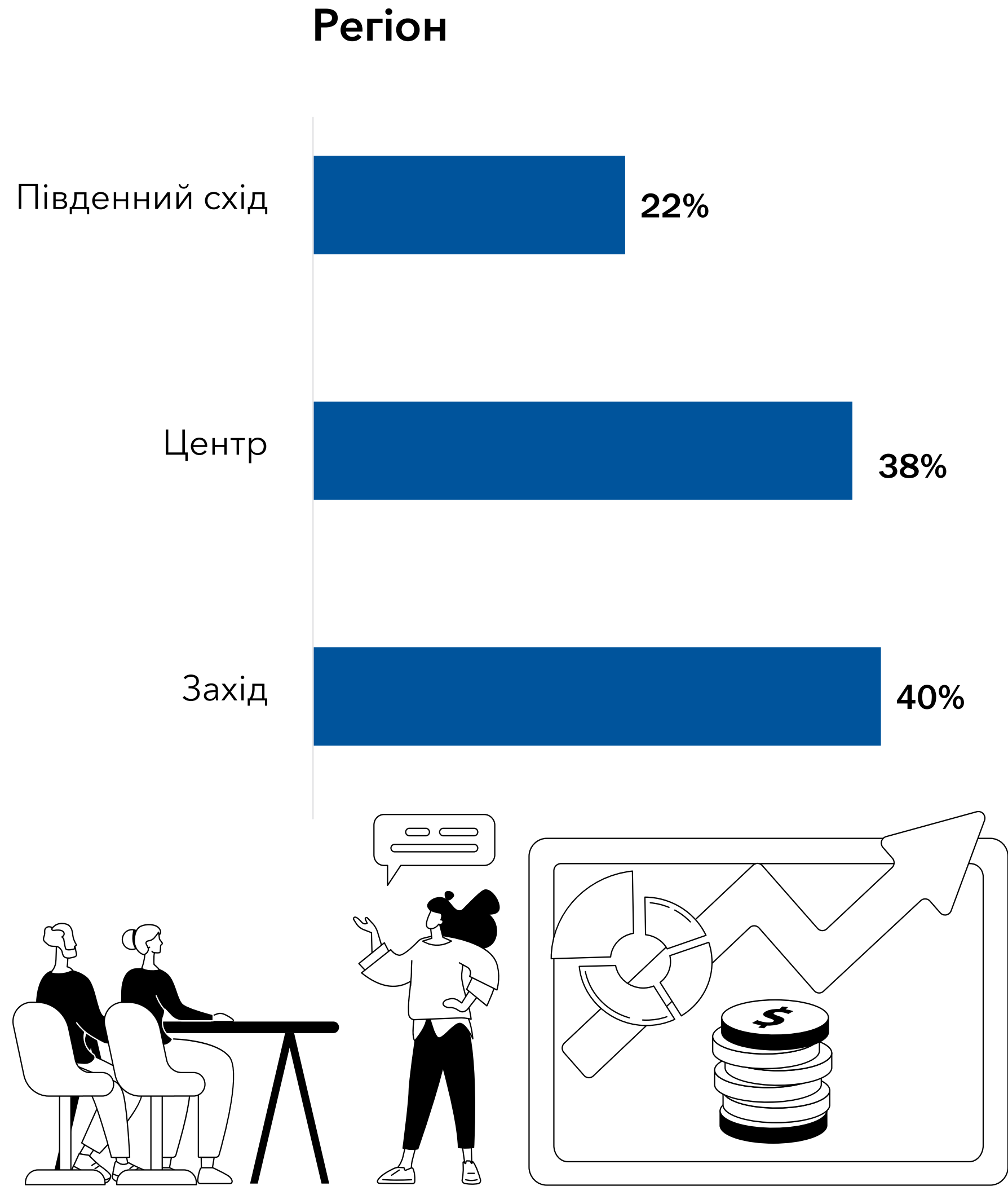
- 150 анкет (МСБ промисловості та послуг, які працюють/ планують відновити роботу найближчим часом)
- Метод: стандартизоване телефонне інтерв'ю методом CATI
- Вибірка випадкова (механічний спосіб відбору — за кроком)

Принцип побудови вибірки: впорядковано дві бази підприємств МСБ (промислових та сервісних) за кодом ЄДРПОУ (за спаданням), визначено крок відбору підприємств (кількість підприємств/ на вибіркoву сукупність). Додатково бустером було опитано 10 релокованих підприємств.

- Похибка +/- 8,2%
- Терміни проведення: листопад-грудень 2022 року



Методологія



Області

Центр

- Вінницька
- Житомирська
- Київська
- Кіровоградська
- Полтавська
- Сумська
- Черкаська
- Чернігівська

Захід

- Волинська
- Закарпатська
- Івано-Франківська
- Львівська
- Рівненська
- Тернопільська
- Хмельницька
- Чернівецька

Південний схід

- Донецька
- Дніпропетровська
- Запорізька
- Миколаївська
- Одеська
- Харківська

ЄБРР та міжнародні донори підтримують:

merezha

<https://www.merezha.ua/>



Рада бізнес-омбудсмена
<https://boi.org.ua/>

LTTBusinessGuide

<https://businessguide.ebrd.com.ua/>

За підтримки ЄБРР та донорів буде релоковано щонайменше 80 підприємств.
Деталі: <https://www.ebrd.com/ebrd-ukraine-asb-sme-relocation-support>



За підтримки США в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР*
та Швеції в рамках програми
«Жінки в бізнесі»

Читайте новини на сторінці
ЄБРР у Facebook:

@ЄБРР: консультації для малого бізнесу в Україні
<https://www.facebook.com/ebrdbasukraine>