

Виклики та потреби МСБ після двох років повномасштабної війни

Витяги з комплексного дослідження ринку
малого та середнього бізнесу в Україні

Виконано на замовлення ЄБРР

Дослідження ринку МСБ на замовлення ЄБРР

проведене соціологічним центром
Socioinform

За підтримки **Швейцарії** в рамках
Фонду сприяння малому бізнесу ЄБРР*
і **Європейського Союзу** в рамках
програми "Жінки в бізнесі".

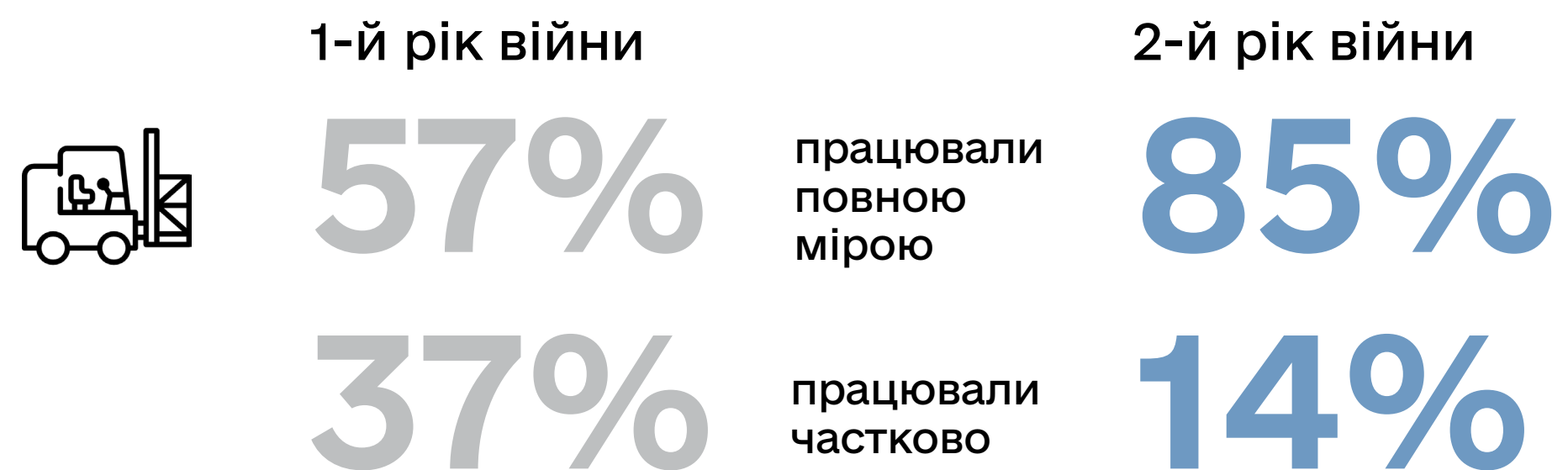
*донори Фонду: Італія, Ірландія, Корея, Люксембург,
Норвегія, США, Швейцарія, Швеція, Японія та Тайвань
Бізнес – Фонд Технічного Співробітництва ЄБРР

Зміст

1. Оцінка бізнес-середовища
2. Стан МСБ після двох років повномасштабної війни
3. Перспективи МСБ
4. Потреби МСБ
5. Методологія та географія дослідження

Загальні висновки

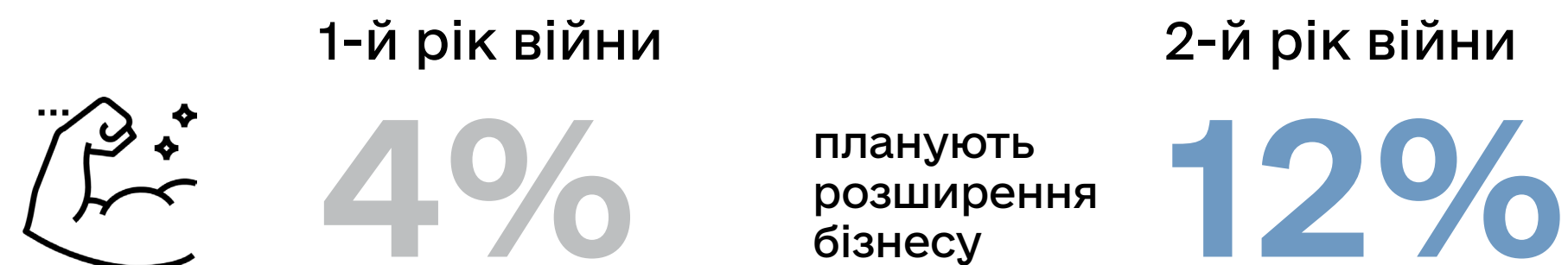
Дослідження засвідчує адаптацію МСБ до умов війни:



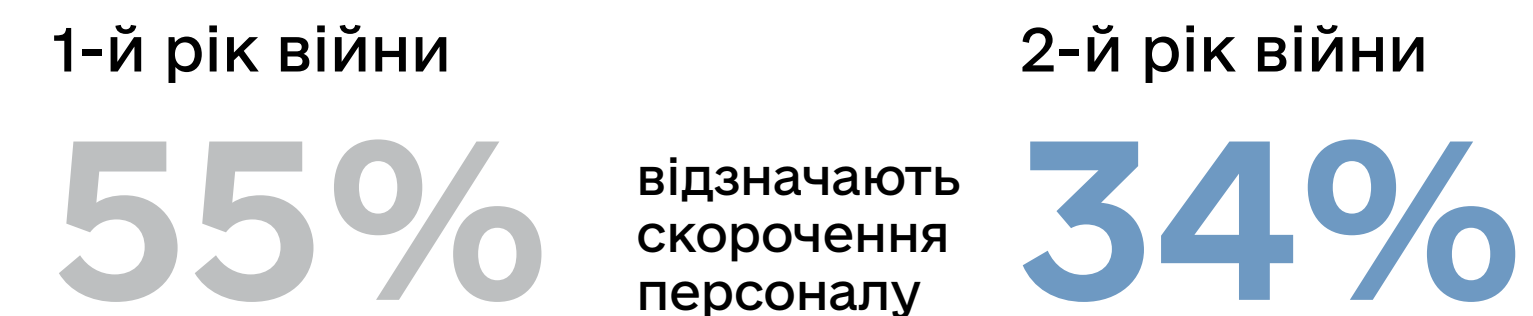
Частка підприємств, які мають намір підтримувати нинішній рівень активності навіть у разі тривалої (понад рік) війни, майже не змінилася.



Зросла частка підприємств, які планують розширити бізнес у разі тривалої війни.



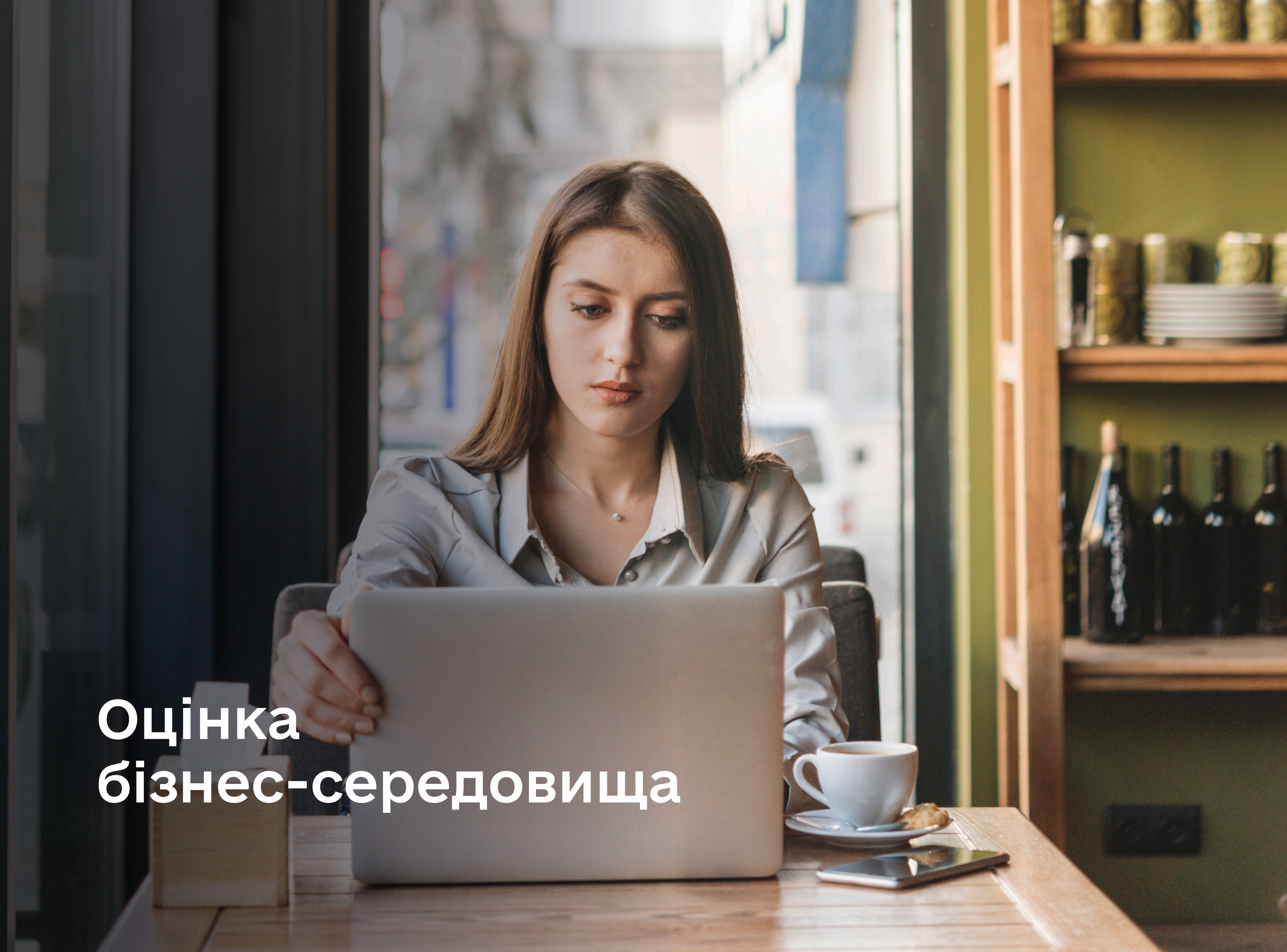
Кількісне дослідження



На другому році війни дещо знизилася складність ведення бізнесу в Україні.

Оцінка зросла зі «складно» (2,7) до «ані складно, ані легко» (3,5) за шкалою від 1 – «дуже складно» до 7 – «дуже легко».

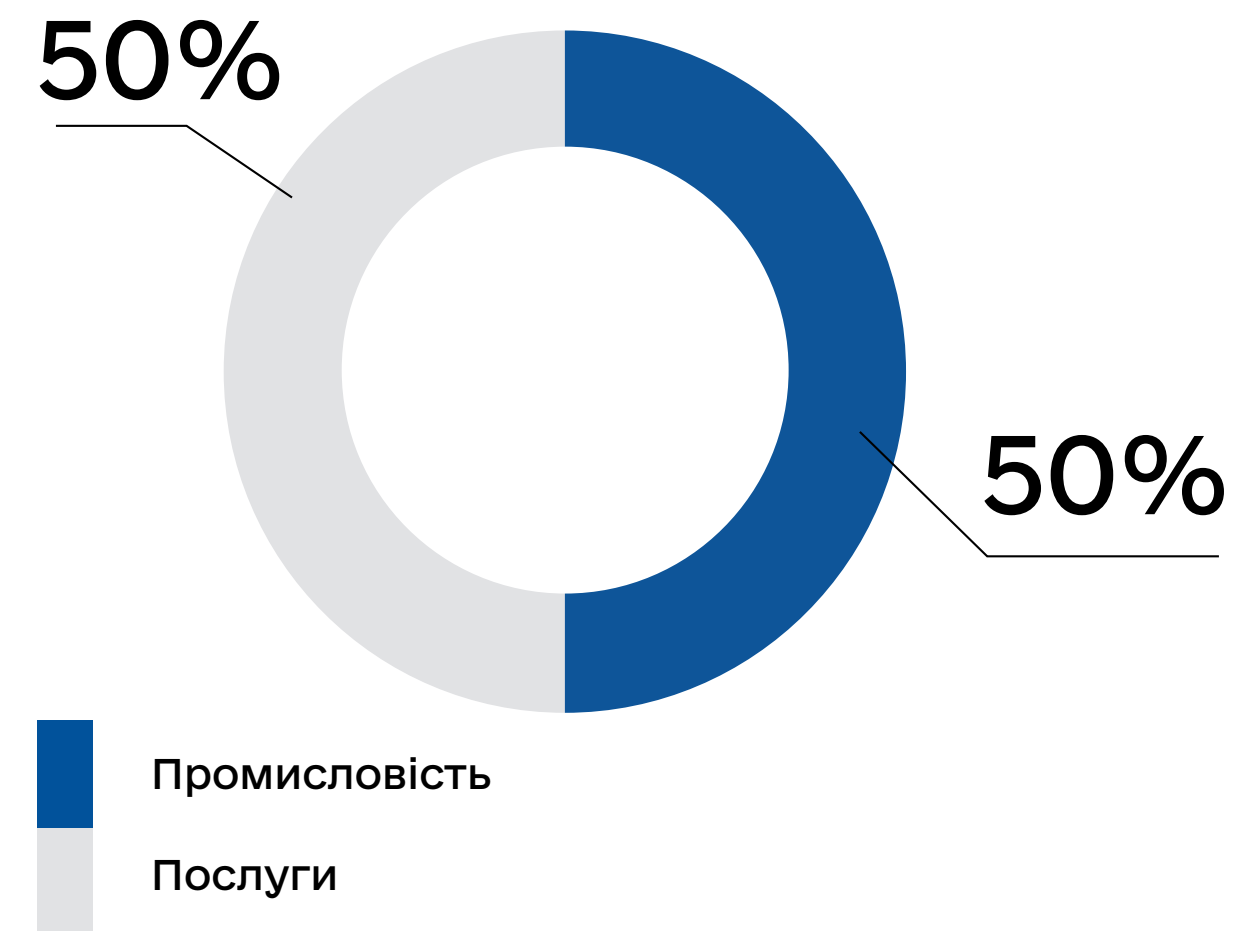
Оцінка бізнес-середовища



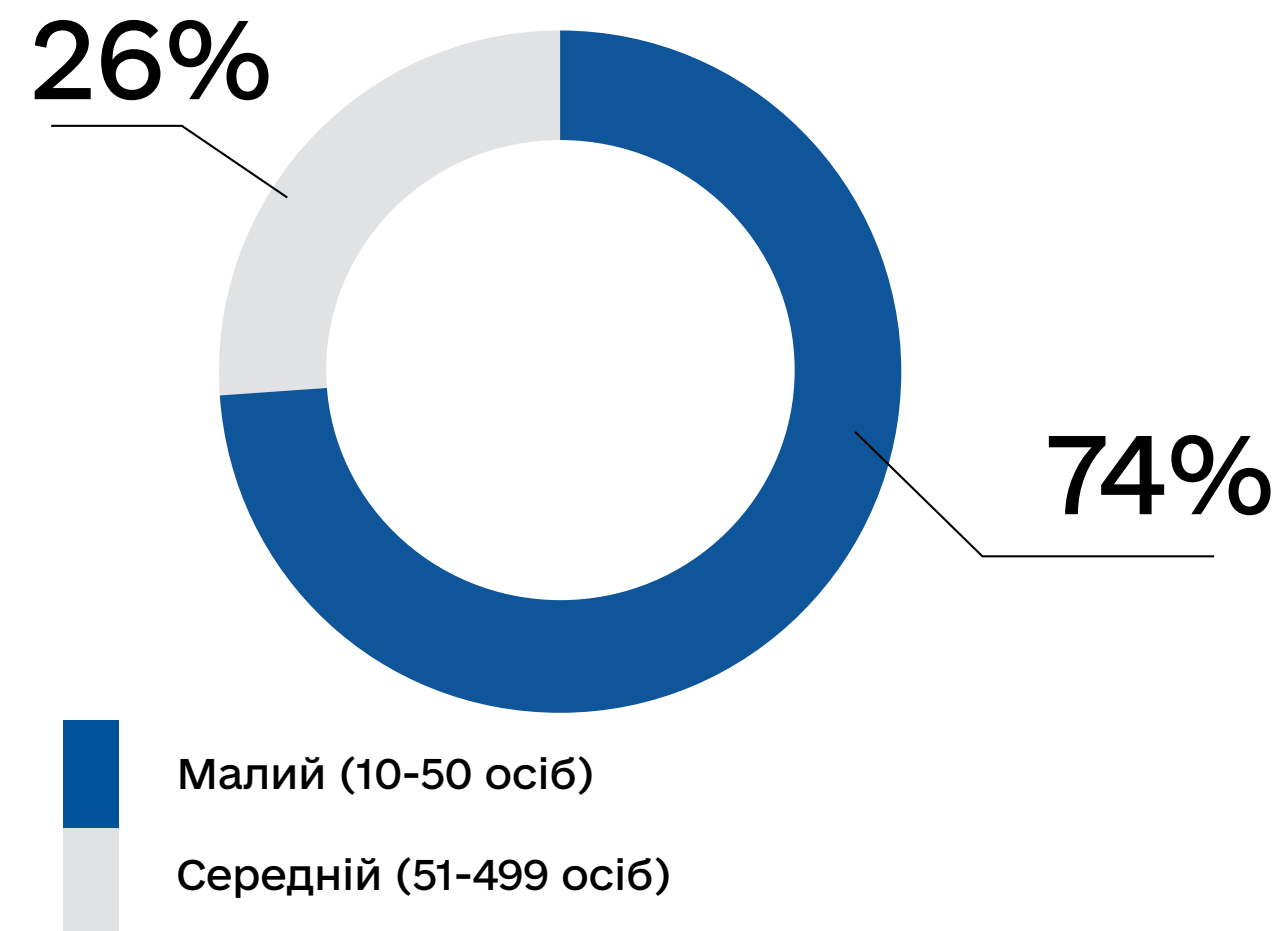
Опитані підприємства

Кількісне дослідження

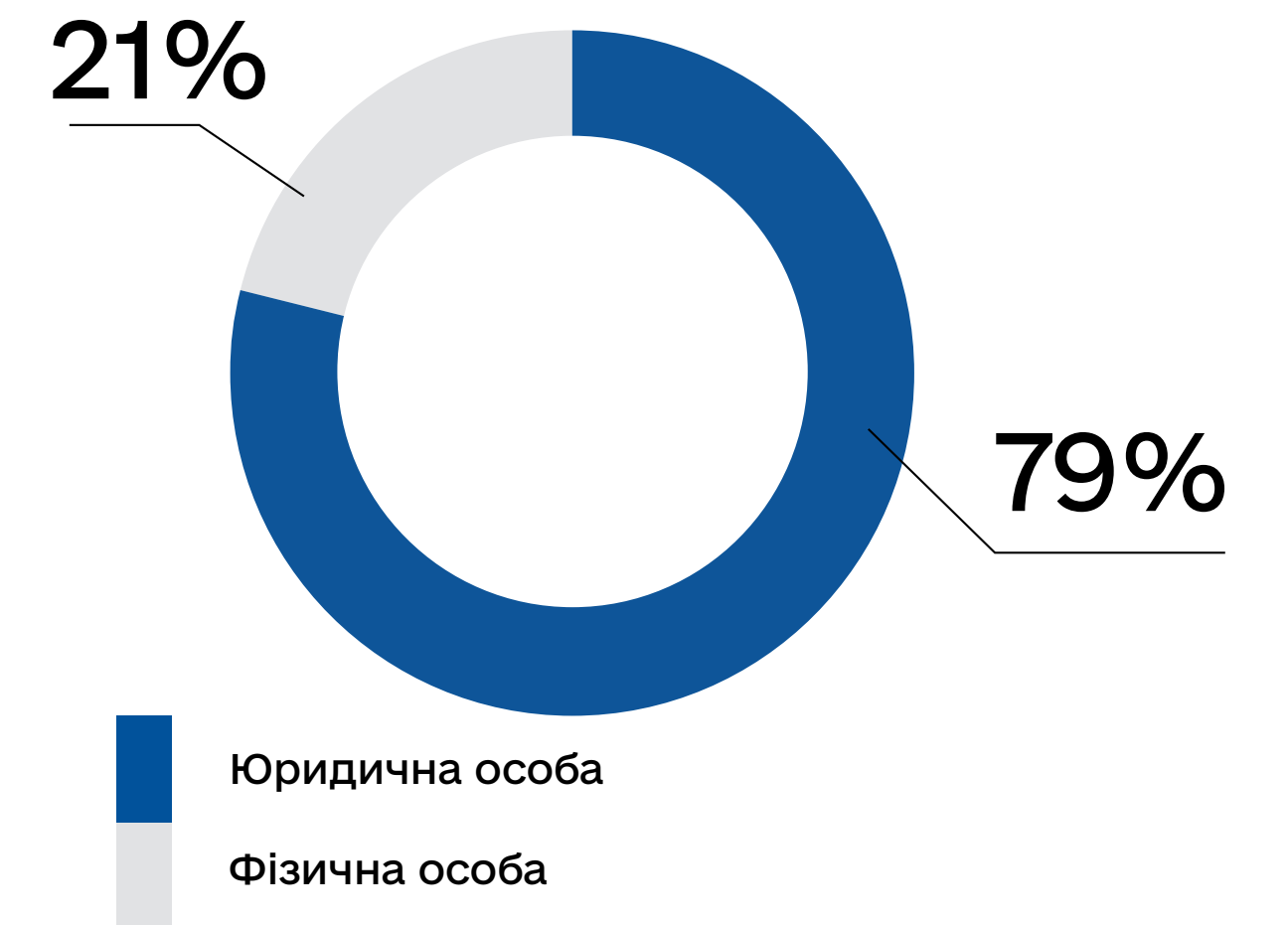
Сфера діяльності



Розмір бізнесу



Реєстрація бізнесу



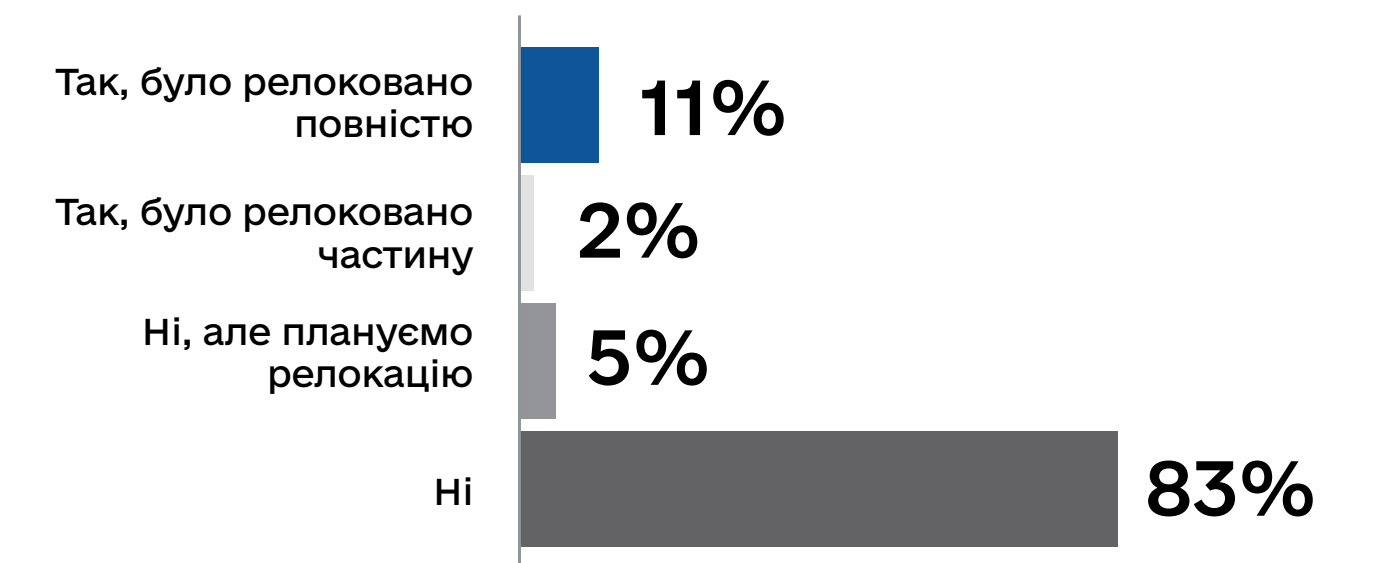
Посада опитаного працівника



Регіон



Чи було релоковано бізнес після 24 лютого 2022 року



Релоковані підприємства включено в регіон релокації (9 із них перемістились з південного сходу на захід, 3 – із центру на захід, 1 – з півдня на схід)

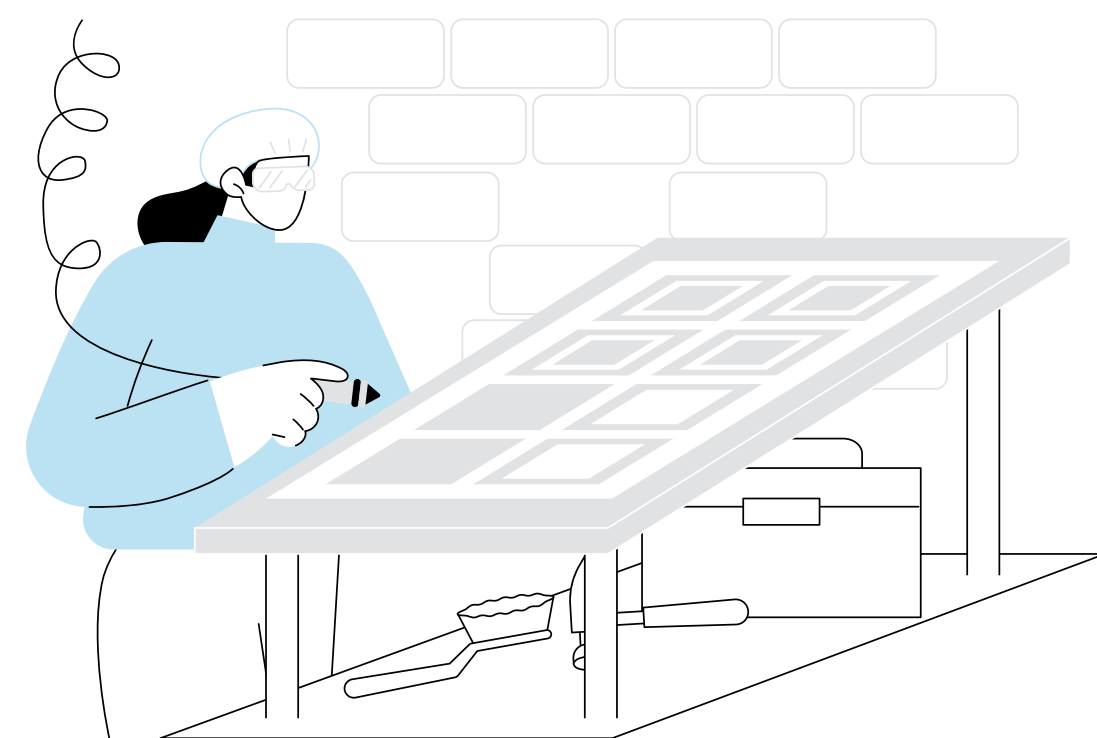
Рівень складності ведення бізнесу

(за шкалою від 1 – «дуже складно» до 7 – «дуже легко»)



3,52

Середнє значення
2-й рік війни



2,72

Середнє значення
1-й рік війни



Найбільш нагальні проблеми малого бізнесу під час війни

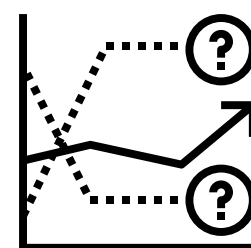


Найбільш нагальні проблеми середнього бізнесу під час війни



У 1-й рік війни не входило в найбільш нагальні проблеми, у 2-й рік - входить.

Тренди МСБ



Через війну складно прогнозувати, будувати стратегічні плани, а отже інвестувати у власну справу. Підприємства залежні від ступеня безпеки в країні, стану енергетики, загального рівня бізнес-активності, економічної сталості та надійності логістичних ланцюжків.



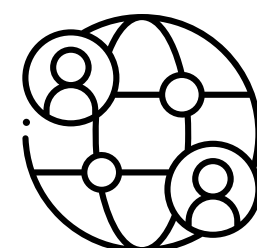
Керівники намагаються підтримувати дохідність шляхом диверсифікації каналів збуту, виходу на нові ринки, запуску нових конкурентоспроможних продуктів/ послуг, зміни маркетингових стратегій.



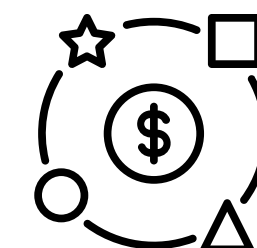
В умовах внутрішньої нестабільності підприємства переорієнтовуються на більш прогнозовані зовнішні ринки. Популярним є консалтинг щодо налагодження експортної діяльності, виходу на закордонні торгові майданчики, міжнародної сертифікації, відкриття бізнесу за кордоном.



Через розширення ринків збуту всередині країни затребуваними стали консультації з маркетингу, SMM, участі у виставках.



В умовах трансформації ринків та релокації підприємств зростає запит на нетворкінг (міжнародний, галузевий, локальний).



Важливим завданням МСБ стала диверсифікація бізнесу, зокрема розвиток додаткового напрямку діяльності.



Окрім грантової підтримки та консалтингу, керівники бізнесу зацікавленні в кредитних за вигідними умовами.

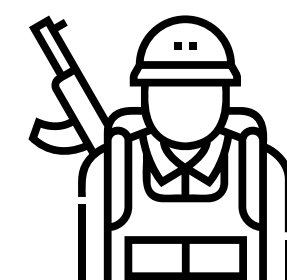
Негативні ознаки (-)



Недостатньо швидке відновлення обсягів збуту
(досі спостерігається: режим економії у сегменті B2B; нестабільний попит; відсутність доступу до частини внутрішнього ринку; зниження платоспроможності населення, блоковані кордони для експорту)



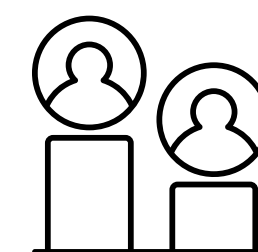
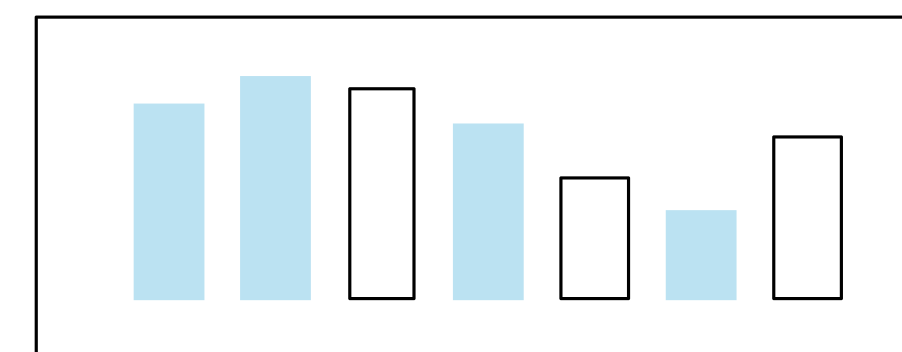
Недотримання платіжної дисципліни



Брак кадрів через мобілізацію та міграцію



Обмежене інвестування



Активізація конкуренції бізнесу з громадськими організаціями
(які фінансуються донорами) у сфері соціальних послуг

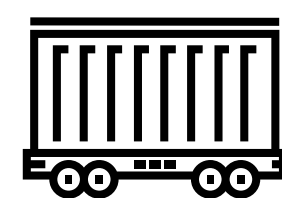


ПОЗИТИВНІ ОЗНАКИ (+)

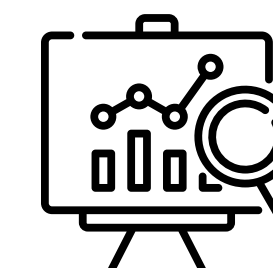
На 2-й рік повномасштабного вторгнення бізнес-спільнота адаптувалась до викликів війни. Тренд на зростання, який лише почав спостерігатися під кінець 1-го року війни, дещо посилюється. Утім, ситуація залишається хиткою. Стратегічна невизначеність (внаслідок продовження війни) стримує розвиток бізнесу та постійно ставить перед ним нові виклики. Компанії, які не змогли відновити роботу в 2022 році, закрилися.



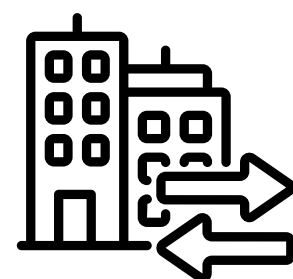
**Пожвавлення
бізнес-активності**



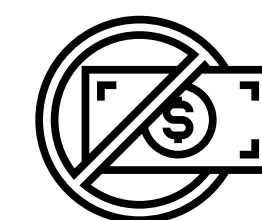
**Часткове відновлення збуту
промислових підприємств**
унаслідок відновлення бізнес-активності на деокупованих територіях, налагодження експорту



**Поступове відновлення
інвестицій/ збільшення
видатків на розвиток**



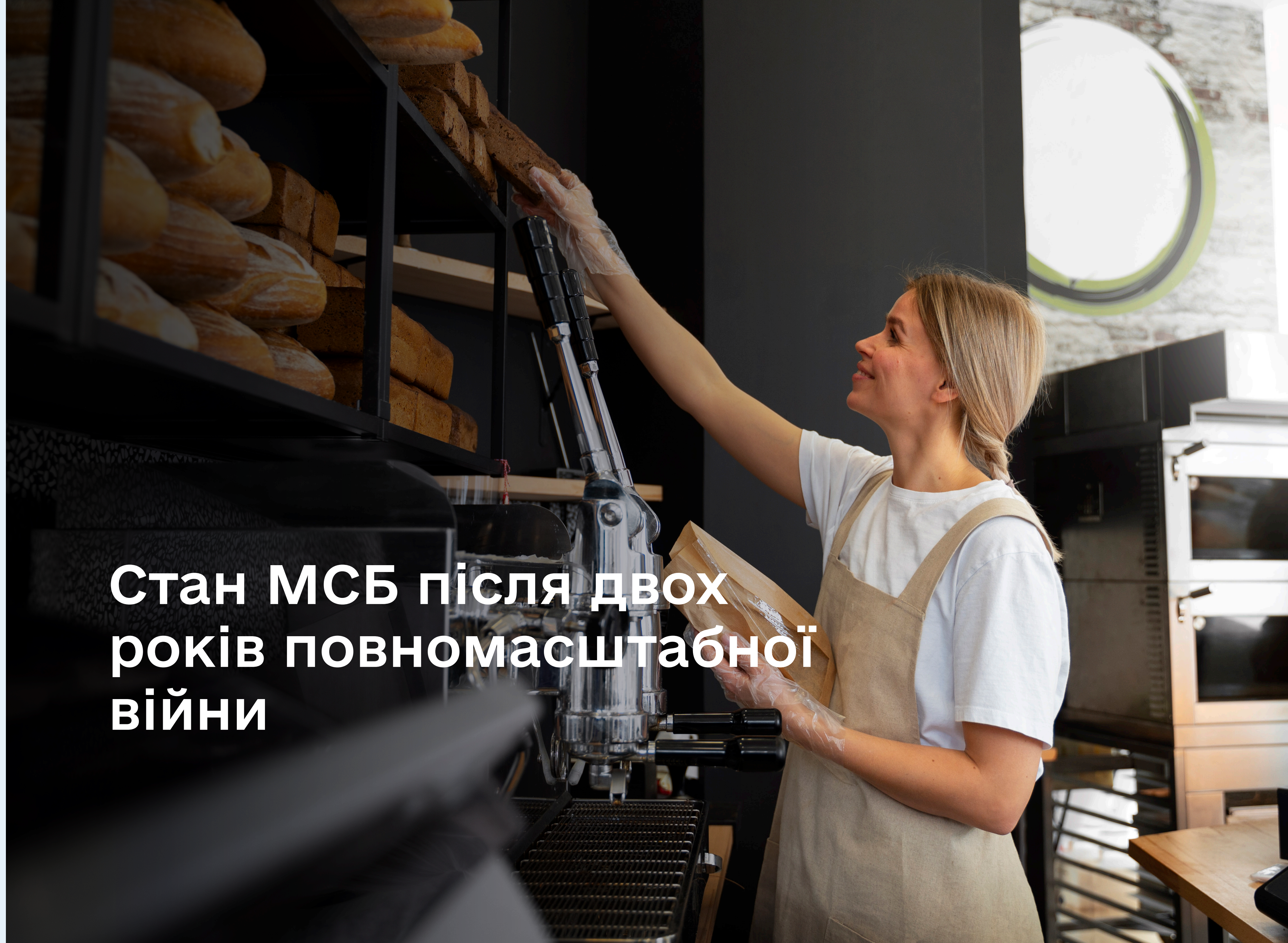
**Адаптація
релокованих
підприємств**



Детінізація економіки
через укладення контрактів із великими покупцями, які працюють виключно офіційно

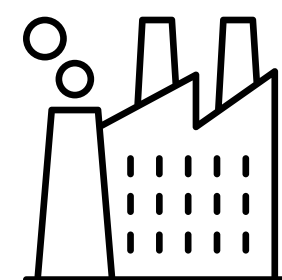


Стан МСБ після двох років повномасштабної війни



Хоча деякі бізнеси досі перебувають у стані турбулентності, більшість поступово відновлює свої позиції.

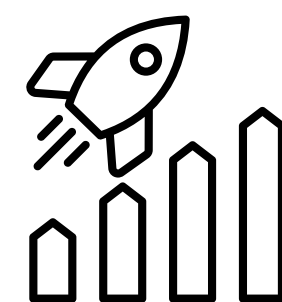
Такі як:



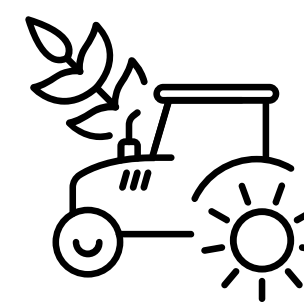
Промислові підприємства, орієнтовані на постачання товарів першої необхідності: ліків, товарів для фронту (зокрема ті, що отримали держзамовлення)



Малі бізнеси, які диверсифікували напрями роботи без значних капіталовкладень (завдяки наявній ресурсній базі)



Підприємства, які активізували нові напрями роботи: вийшли на новий рівень внутрішнього ринку, запустили актуальні продукти, почали розкривати перспективність напрямів, які раніше вважали менш прибутковими, та впроваджувати інновації у виробництво



Підприємства, робота яких пов'язана з агросектором (завдяки відкритому зерновому коридору фермери мають кошти на закупівлю добрив, ремонт техніки тощо)



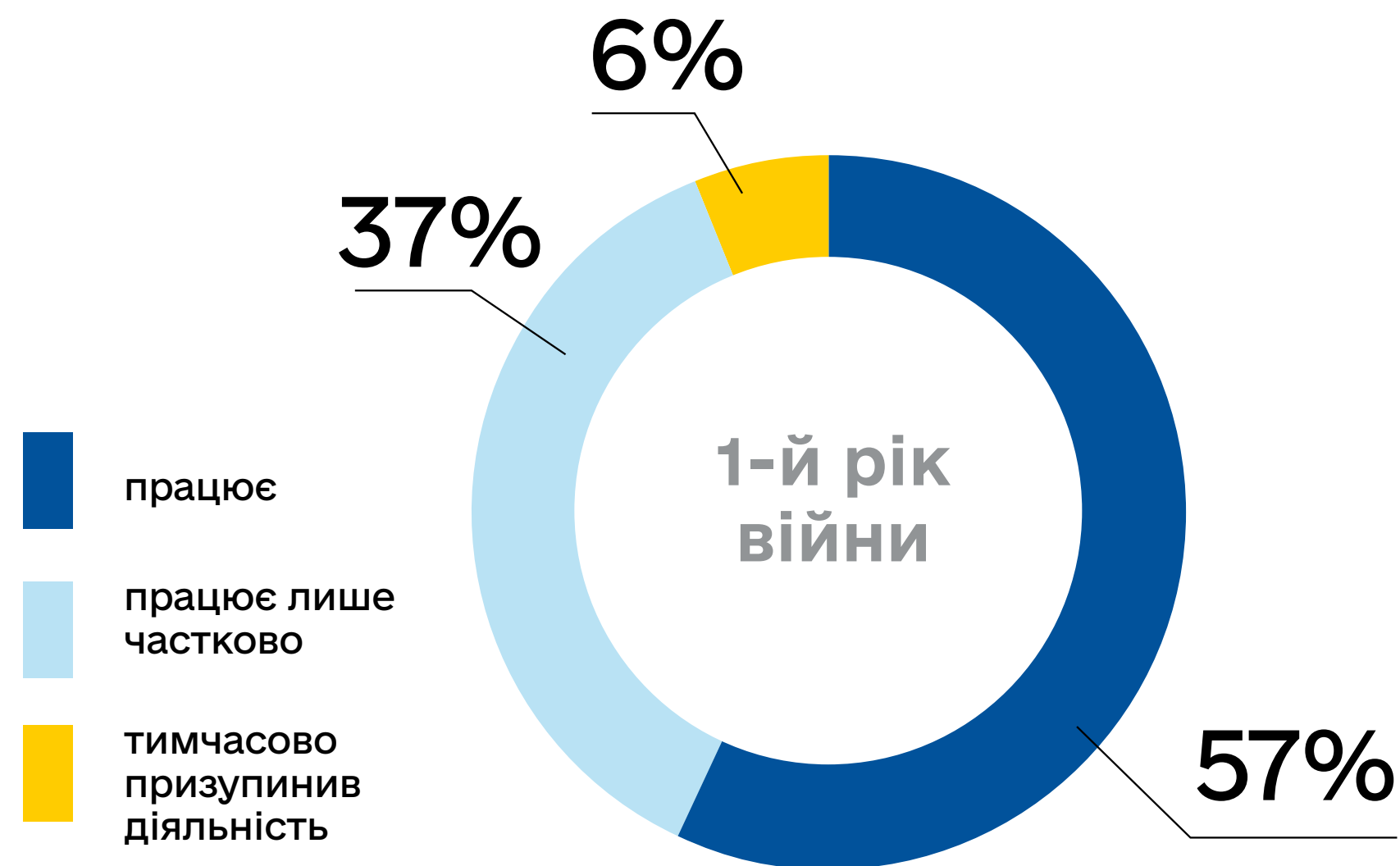
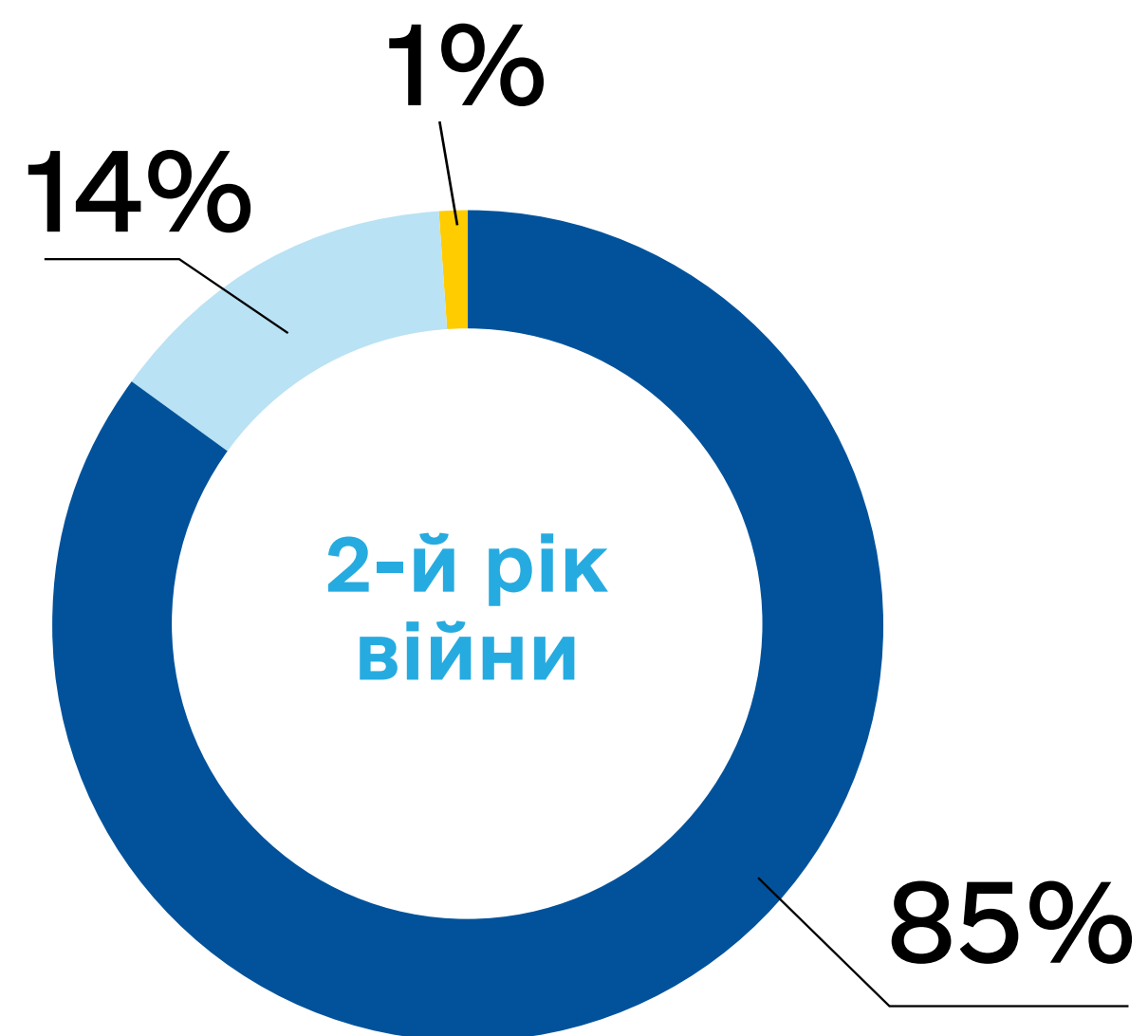
«Щось почали брати і на «воєнку». Раніше ми не звертали уваги на дрібні запчастини. Але їх ціна на ринку стала досить високою. Тепер ми звертаємо увагу на дрібниці більше»

(Промисловість мала)

«Наших виробів стала потребувати держава. Купують волонтери, купують лікарні, тому що дуже багато поранених. Незважаючи на те, що велика кількість людей виїхала, і ми втратили територію, у нас попит є все одно на наш продукт»

(Промисловість середня)

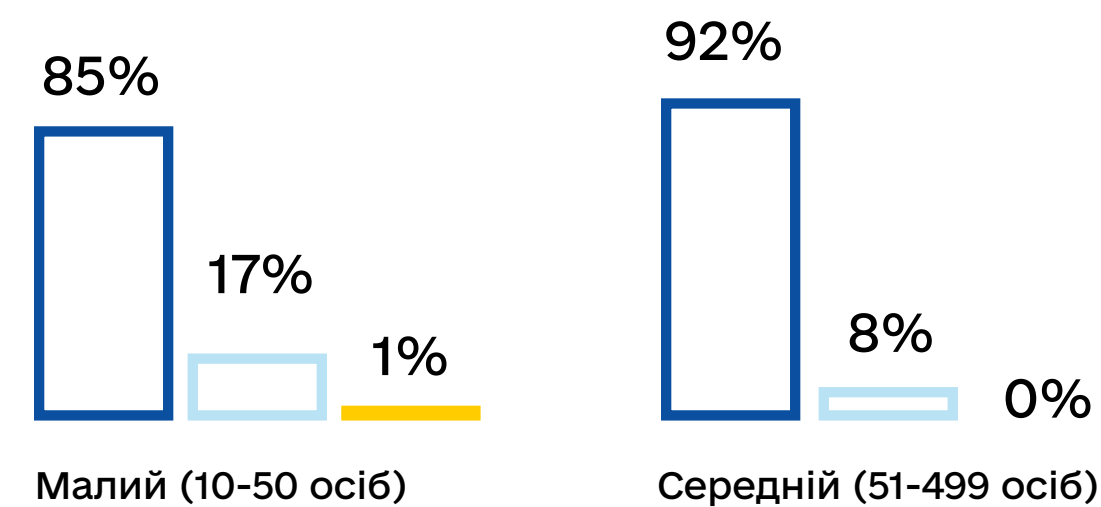
Стан бізнесу



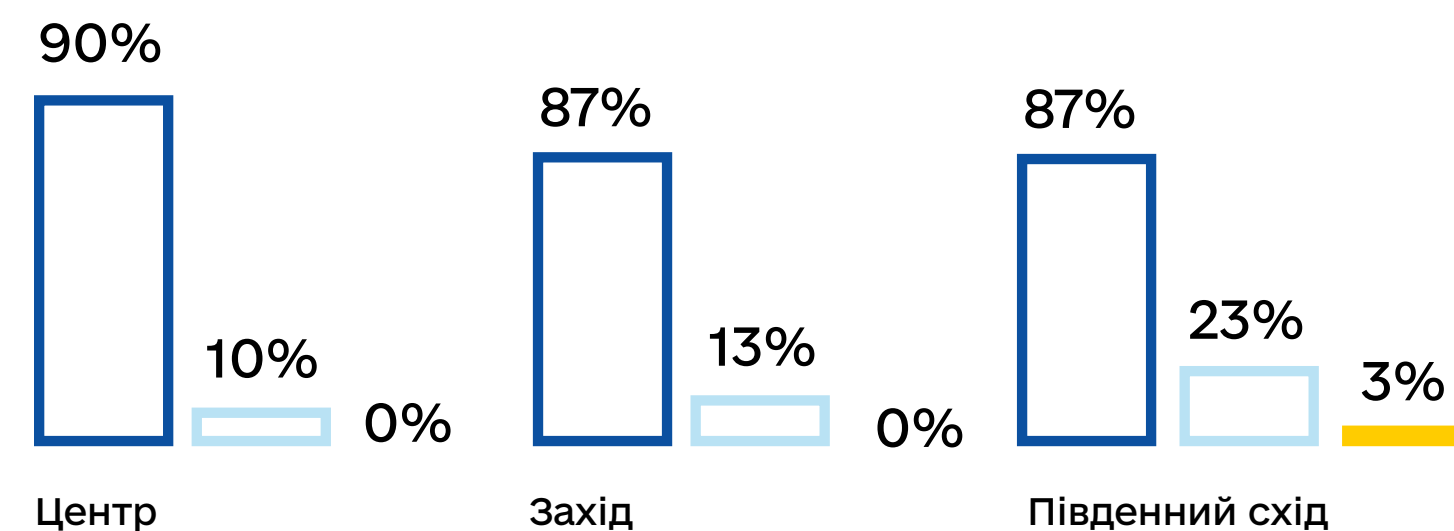
- працює
- працює лише частково
- тимчасово призупинив діяльність



Зріз* за розміром, 2-й рік війни



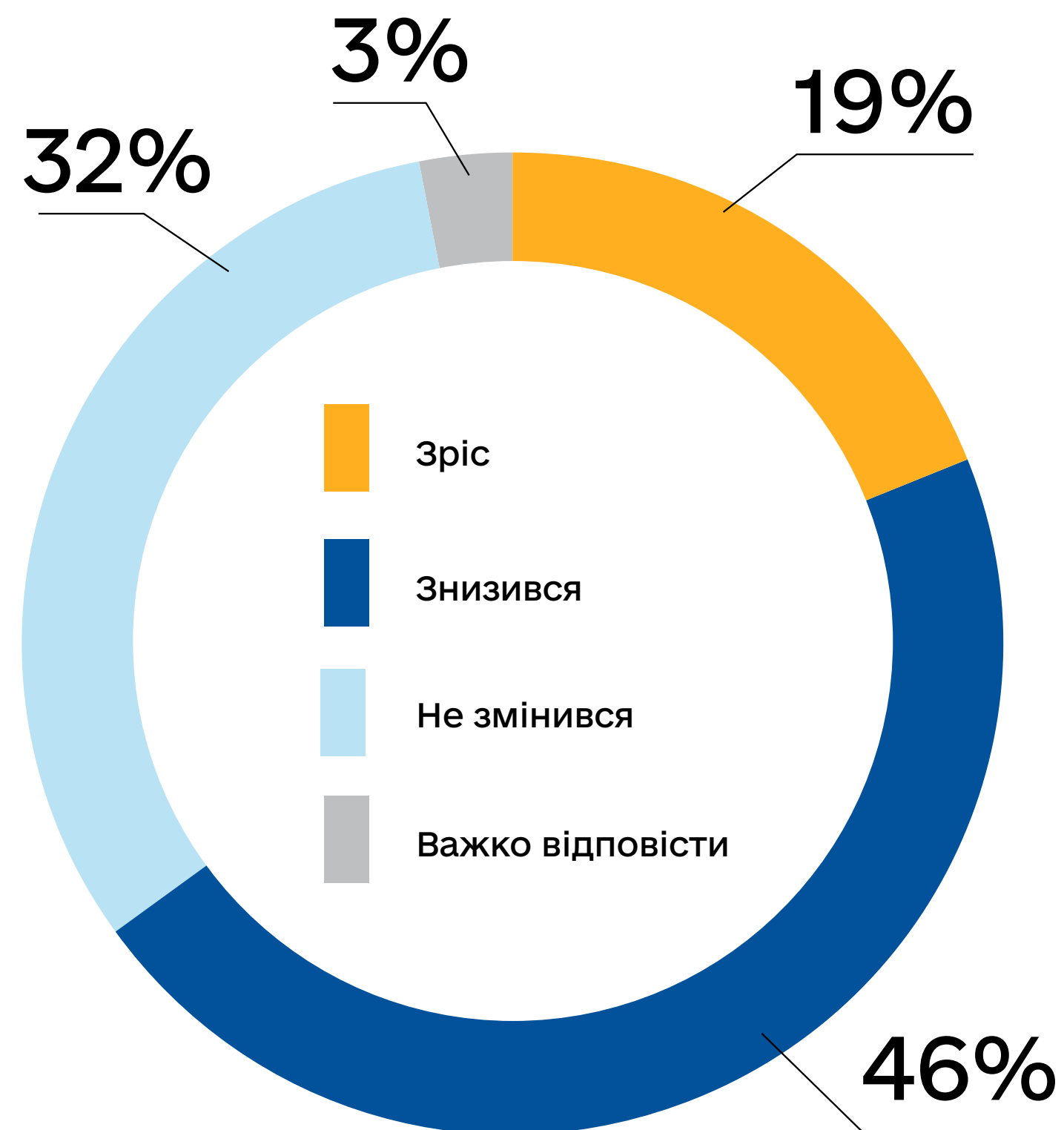
Зріз* за регіоном, 2-й рік війни



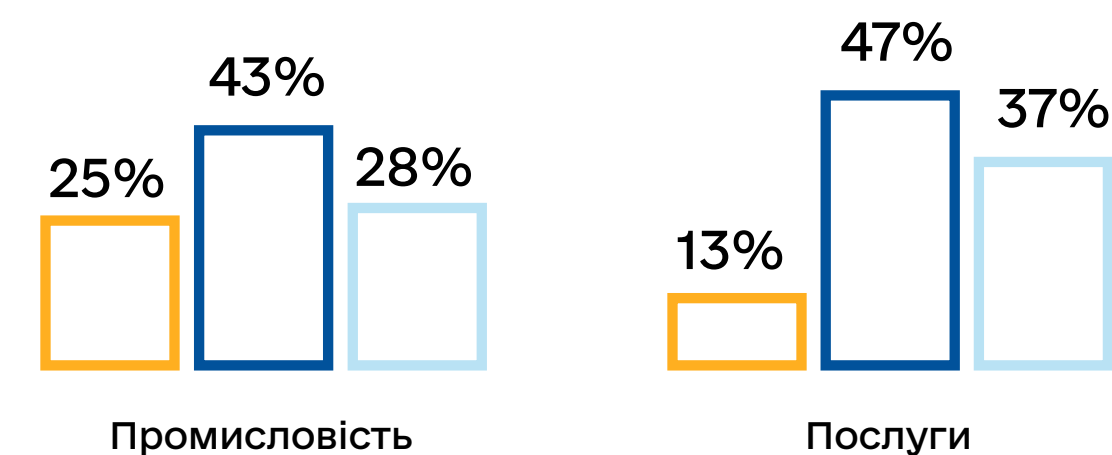
*наводяться ті графіки, в яких виявлена статистично значуща різниця

Прибуток підприємств за 2-й рік війни

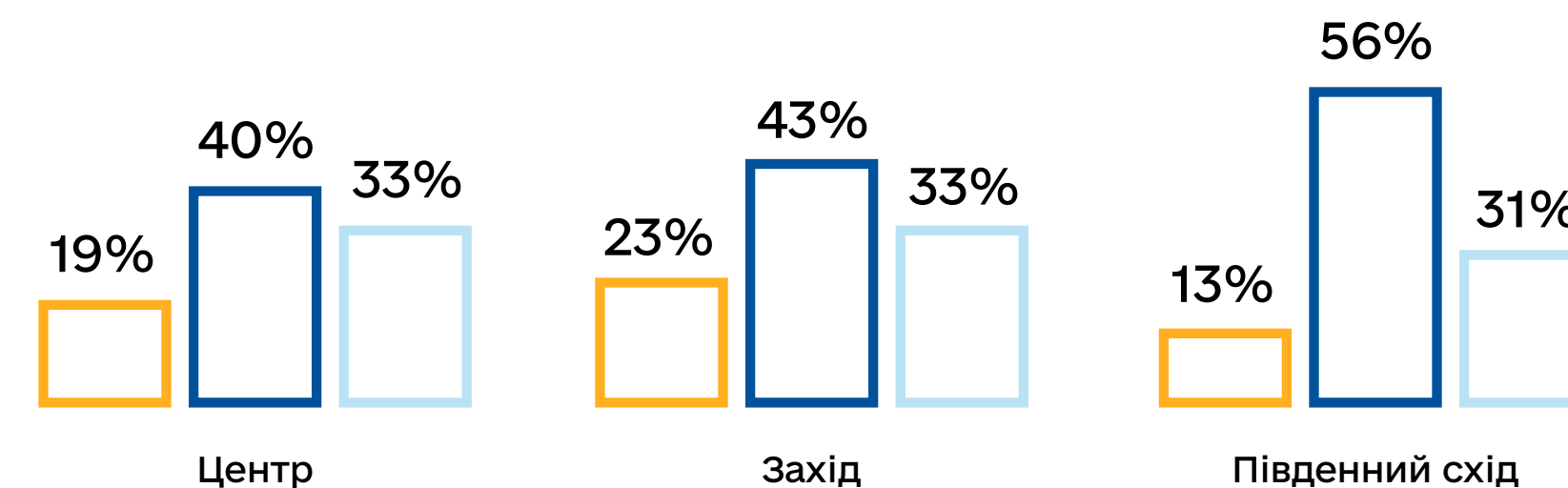
Кількісне дослідження



Зріз за сферою



Зріз за регіоном



88%
зазначили спад прибутку
у 1-й рік війни

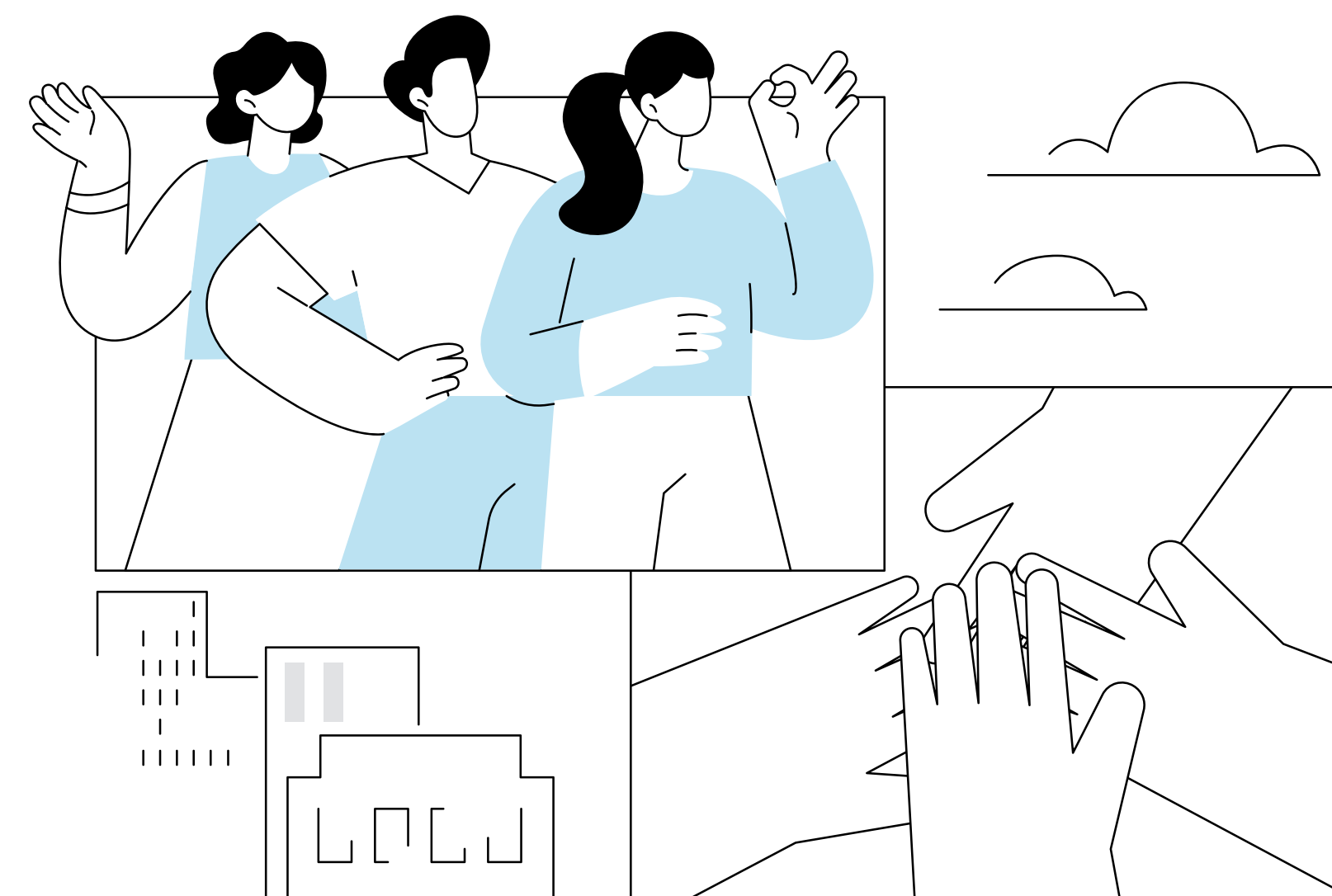
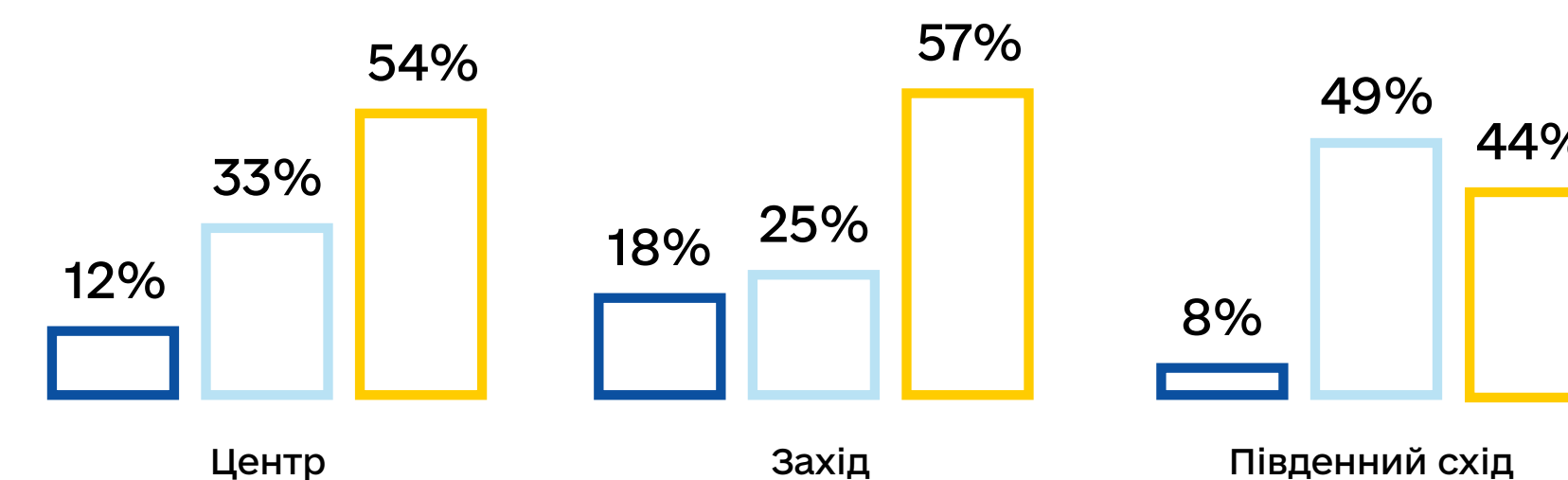


Чисельність персоналу за 2-й рік війни

Кількісне дослідження



Зріз за регіоном



55%
зазначили зменшення персоналу у 1-й рік війни

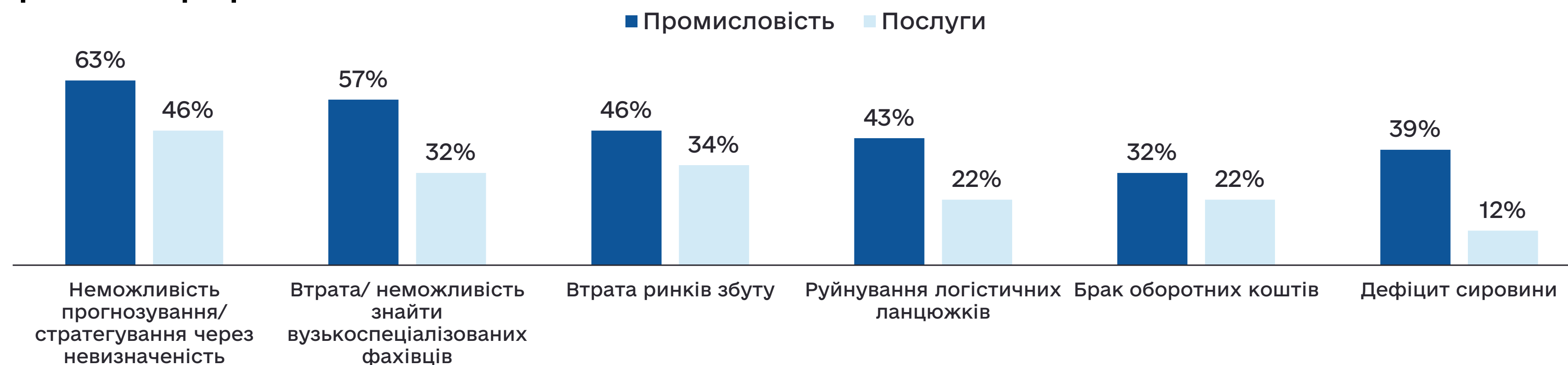
Найбільш нагальні проблеми бізнесу

Кількісне дослідження

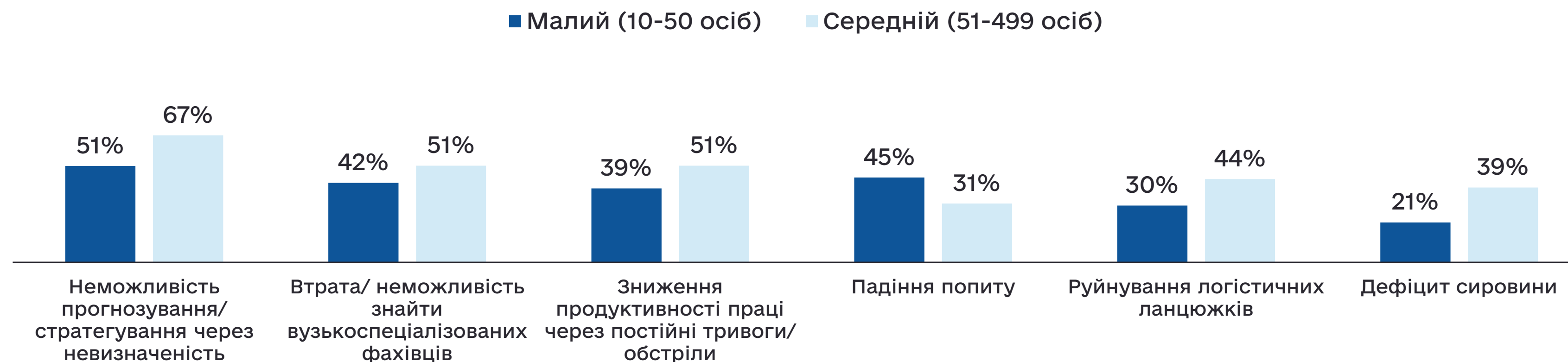


Найбільш нагальні проблеми, з якими стикається бізнес у зв'язку з війною

Зріз за сферою




Зріз за розміром





Перспективи МСБ

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



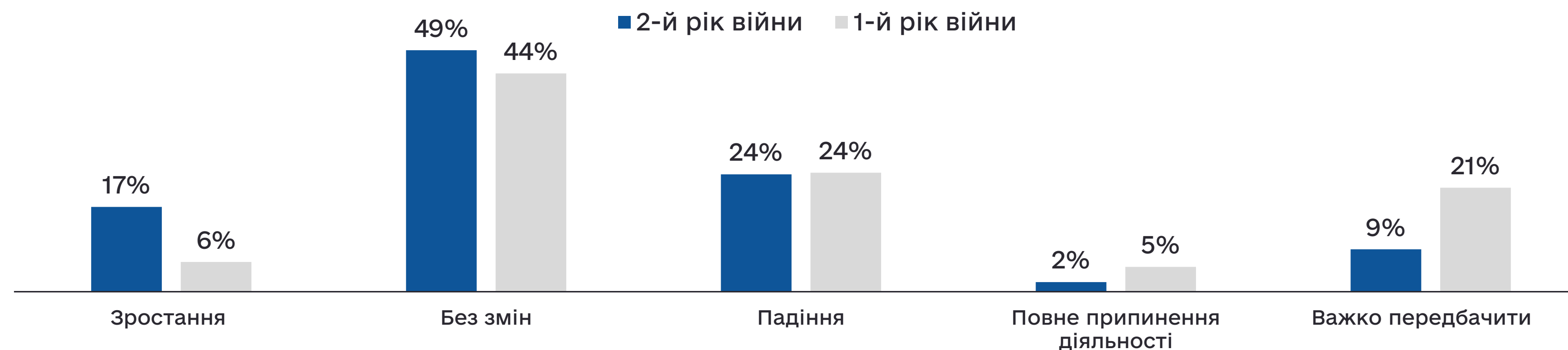
Co-funded by
the European Union

Swiss Confederation
Швейцарська Конфедерація

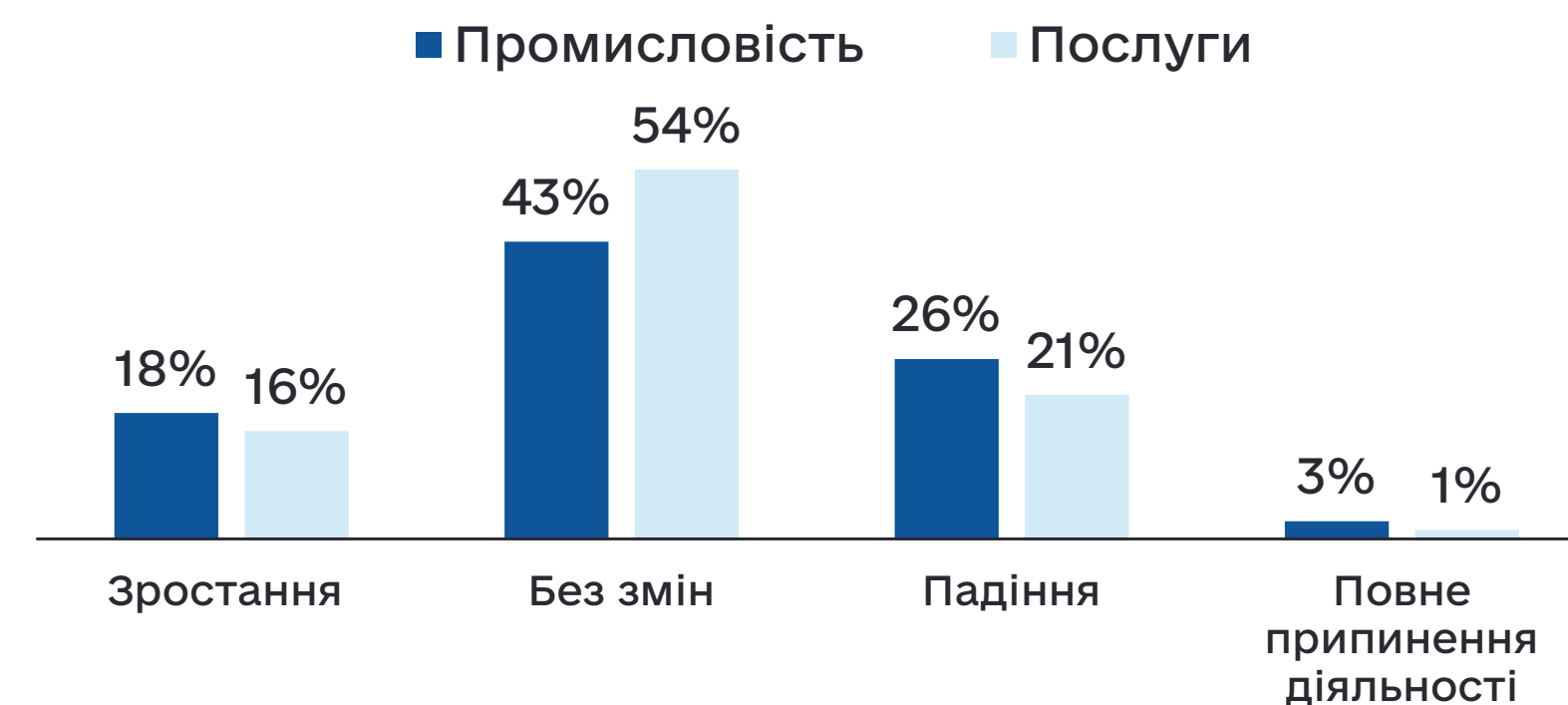
За підтримки Швейцарії в рамках Фонду
сприяння малому бізнесу ЄБРР* та ЄС
в рамках програми «Жінки в бізнесі»

Прогноз стану бізнесу в найближчій перспективі*

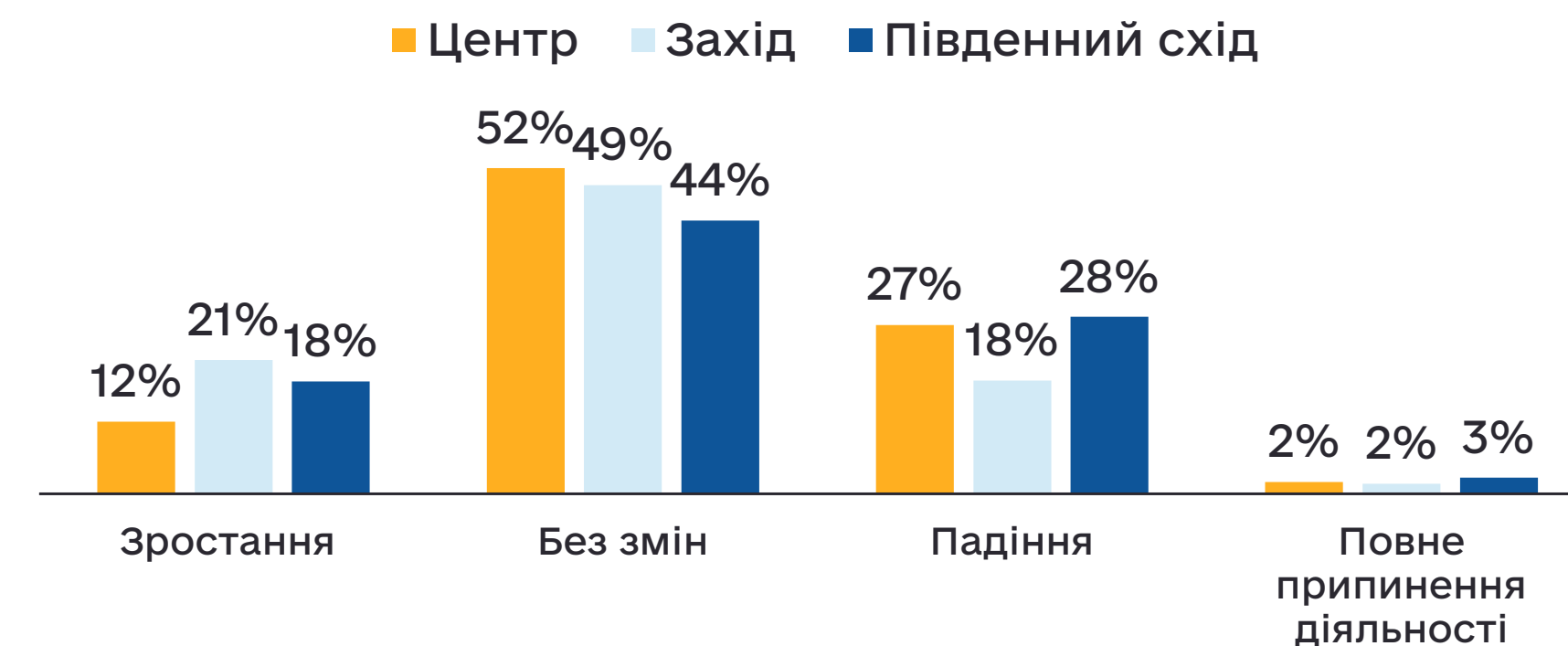
*у 1-й рік війни оцінювалася перспектива у пів року, у 2-й рік війни - у найближчий рік



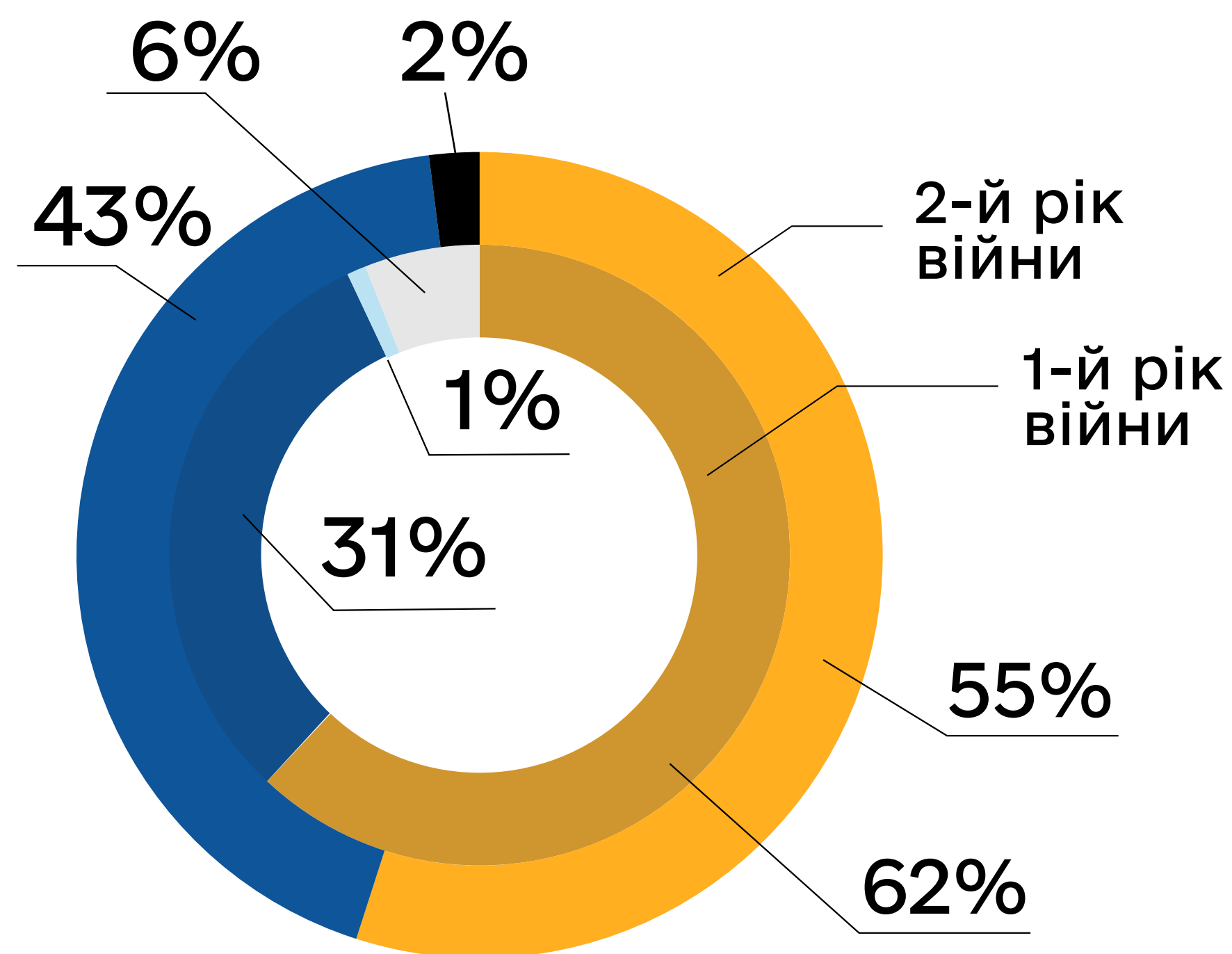
Зріз за сферою, 2-й рік війни



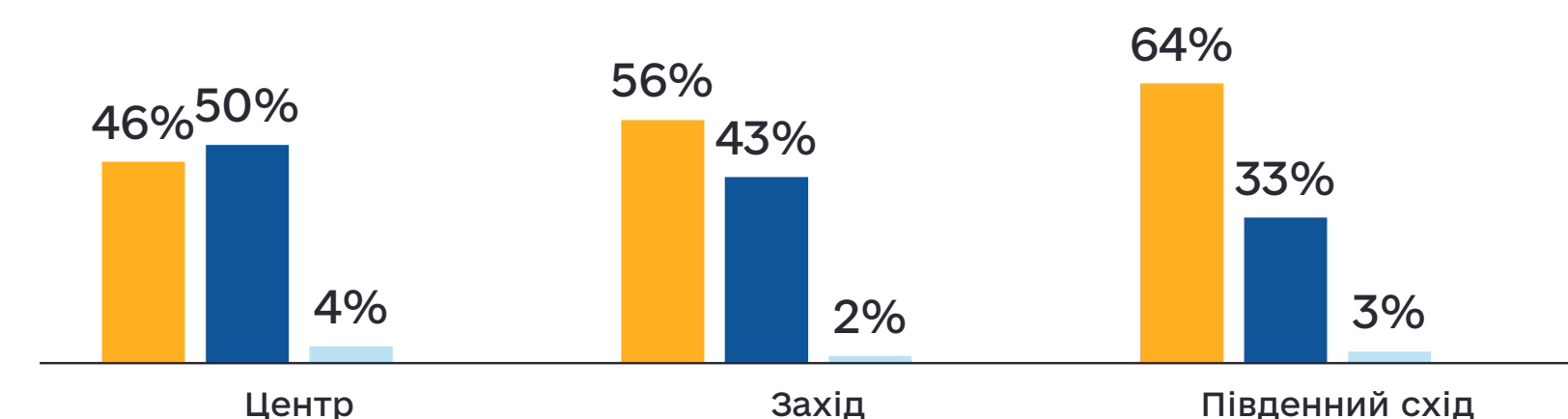
Зріз за регіоном, 2-й рік війни



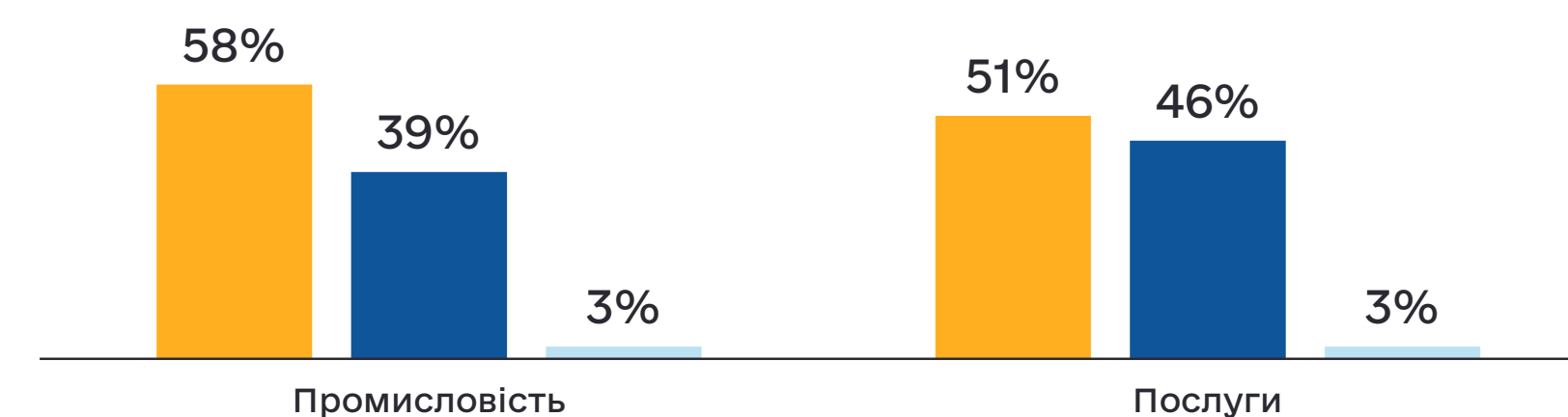
Що робитимуть керівники, якщо війна завершиться найближчим часом







Зріз за регіоном, 2-й рік війни



Зріз за сферою, 2-й рік війни

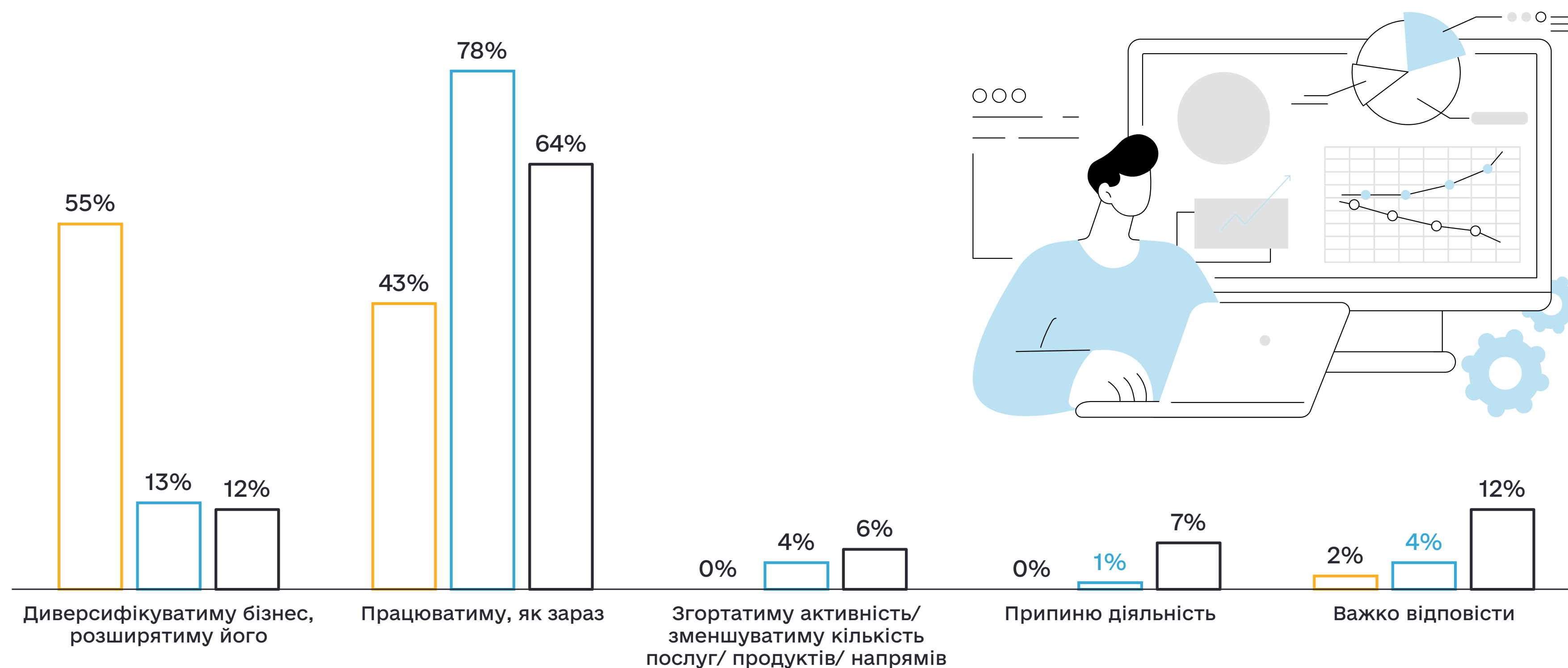


-  Диверсифікуватиму бізнес, розширятьому його
-  Працюватиму, як зараз
-  Згортатиму активність/ зменшуватиму кількість послуг/ продуктів/ напрямів
-  Припиню діяльність

Що будуть робити керівники у випадку, якщо війна...

Кількісне дослідження

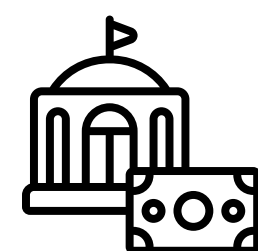
■ Закінчиться найближчим часом
 ■ Триватиме рік
 ■ Триватиме кілька років



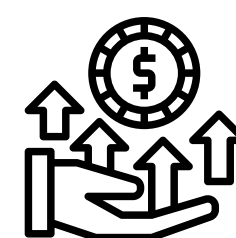
Потреби МСБ



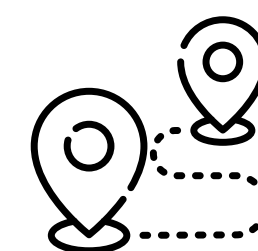
Потреби МСБ в Україні. Фінансові та адміністративні



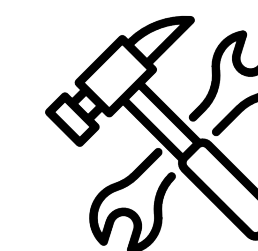
Грантова підтримка
(на закупівлю обладнання та поповнення обігових коштів)



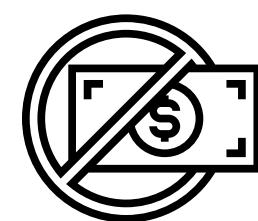
Пільгові кредити
(більш актуально для промисловості, рідше - для сфери послуг)



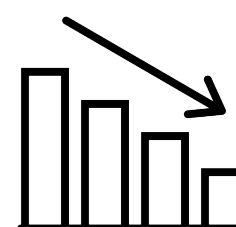
Грантове фінансування навчальних поїздок, поїздок на виставки



Сприяння модернізації виробництва
(лише промисловість)



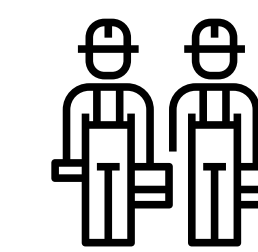
Подолання корупційних схем:
на митниці/ протидія контрабанді



Зниження податків, податкові пільги
(актуально для підприємств із низькою маржинальністю)



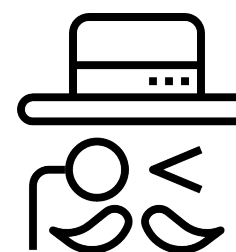
Допомога з налагодженням логістики з/ в Україну



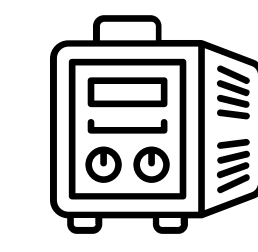
Надання можливості бронювати робітників на підприємстві
(принаймні вузько-спеціалізованих фахівців)



Сприяння в релокації
(фінансова, логістична)



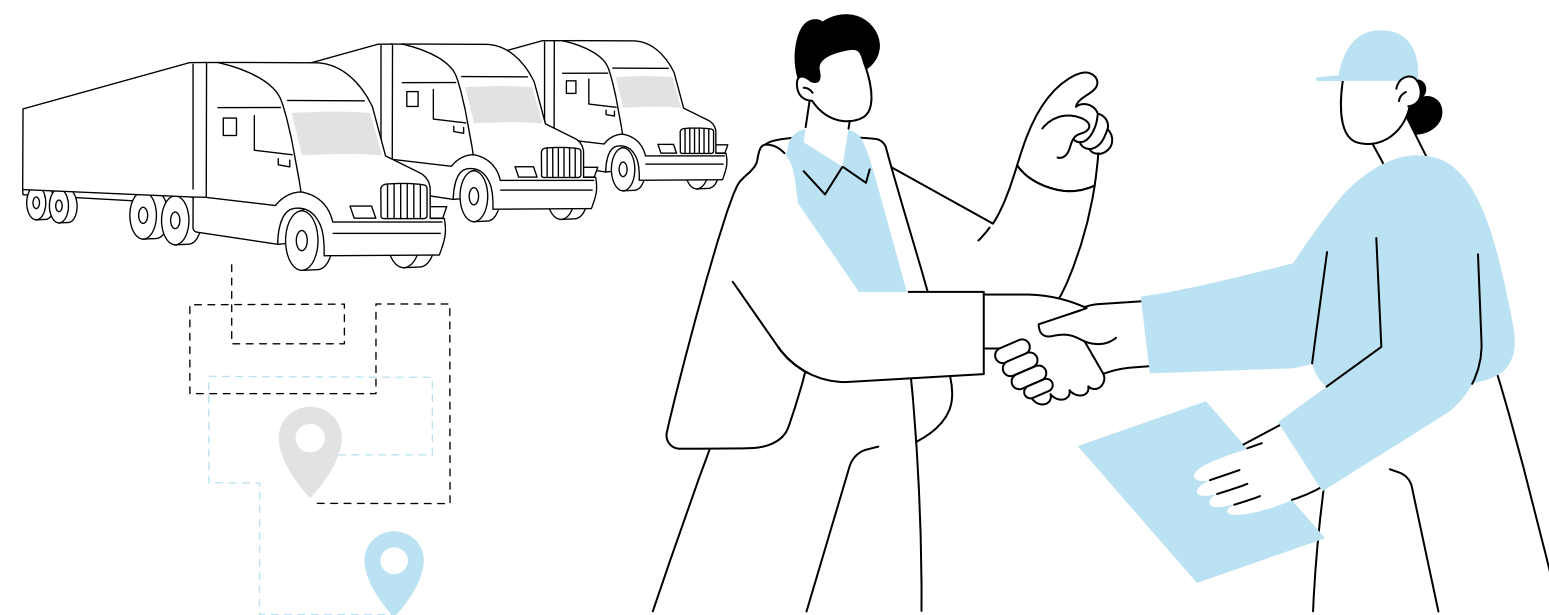
Зниження адміністративного тиску, скасування податкових перевірок



Компенсація вартості палива для генераторів
(мала промисловість)

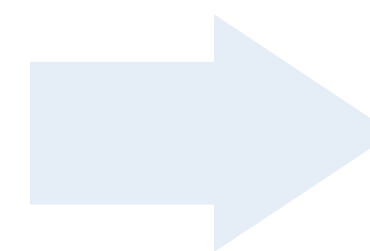
! Відсутність бронювання працівників – основний виклик для підприємств на 2-й рік війни. Частина персоналу вже мобілізовано, частину – неможливо найняти, оскільки люди бояться зустріти працівників ТЦК

Нефінансові потреби бізнесу



Потреби МСБ промисловості та послуг дуже подібні. ТОП-запити пов'язані із розширенням ринків збуту (завдяки виходу на іноземні ринки, просування продукту на внутрішньому ринку) та налагодженням логістики сиро-вини з-за кордону. Актуальною є допомога з модернізацією підприємств.

Сприяння в налагодженні експортної діяльності, програма підтримки експортерів

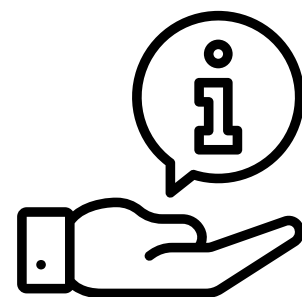


Сприяння в розширенні внутрішніх ринків збуту

- Супровід проходження процедури сертифікації у ЄС
- Допомога з пошуком замовників, алгоритм дій
- Промоція українського бізнесу на іноземних ринках
- Розширення/ захист логістичних маршрутів для експорту/ деблокада кордонів; логістика в Європі
- Колаборація із зарубіжним бізнесом, нетворкінг/ сприяння участі у вистаках і комунікаційних заходах
- Аналіз європейського ринку
- Навчання щодо налагодження продажів на міжнародних торгових платформах (Amazon, e-Bay)
- Консультація щодо відкриття філіалу в ЄС

- Консалтинг щодо розширення ринків збуту, пошуку замовників
- Поради щодо співпраці з місцевими підприємцями від керівників громади
- Рекламування підприємств B2B всередині бізнес-спільнот, на діджитал-платформах
- Консалтинг/ навчання маркетингу
- Нетворкінг між власниками бізнесів, налагодження партнерських зв'язків
- Відкриття торгових майданчиків у межах громад

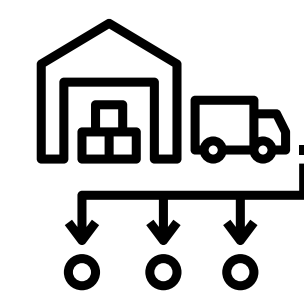
Нефінансові потреби бізнесу



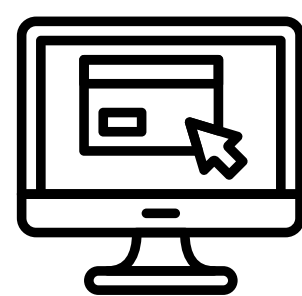
Інформування про наявні грантові можливості для МСБ, допомога з підготовкою грантових заявок



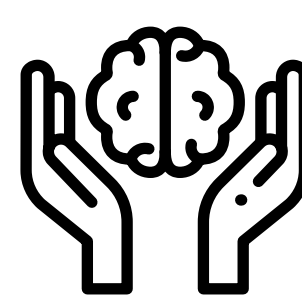
Залучення міжнародних інвесторів на український ринок



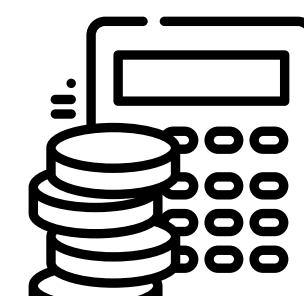
Стажування персоналу на європейських підприємствах (обмін досвідом)



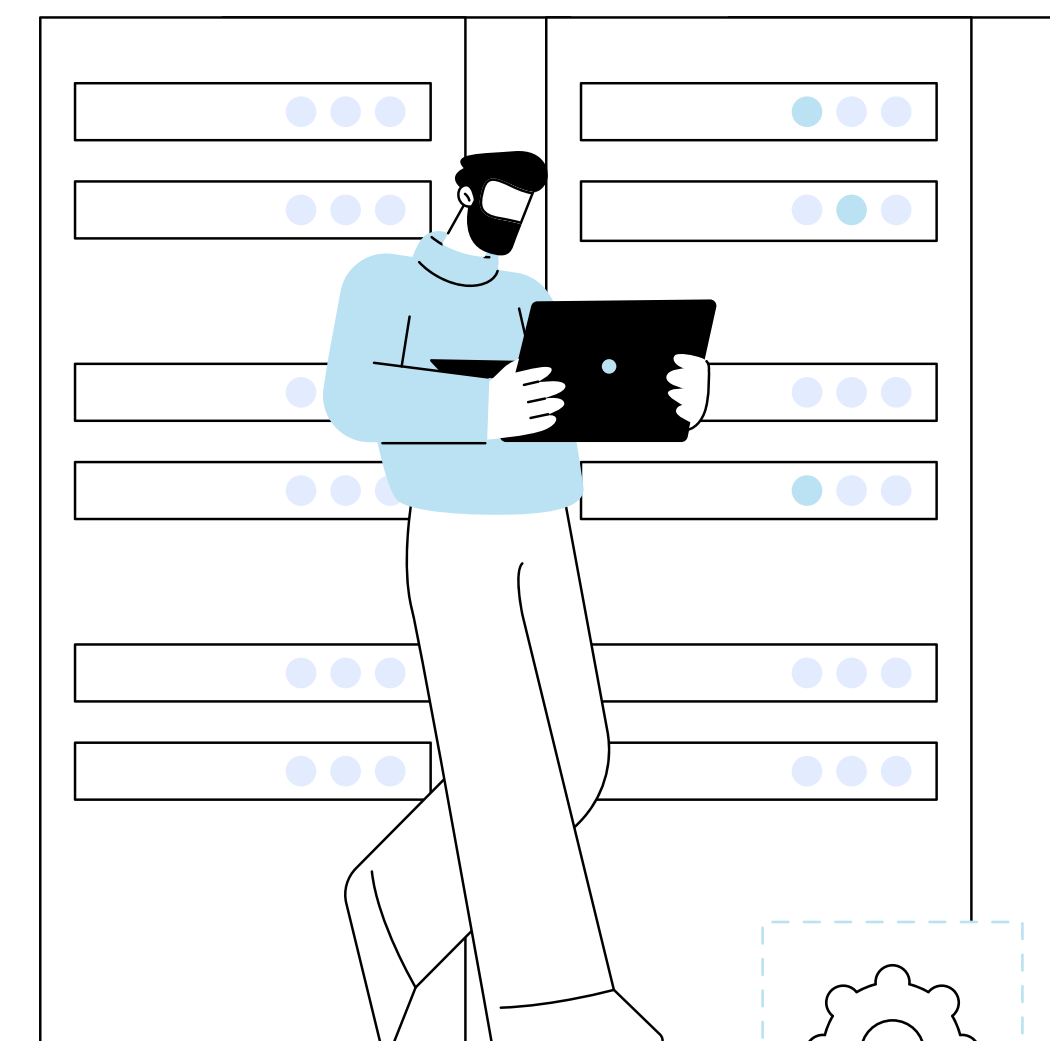
Організація навчання нових працівників на основі підприємства (Центр зайнятості)/ проведення онлайн-навчання для працівників сфери послуг



Надання доступу до програм для забезпечення управлінських процесів (зокрема CRM-системи)



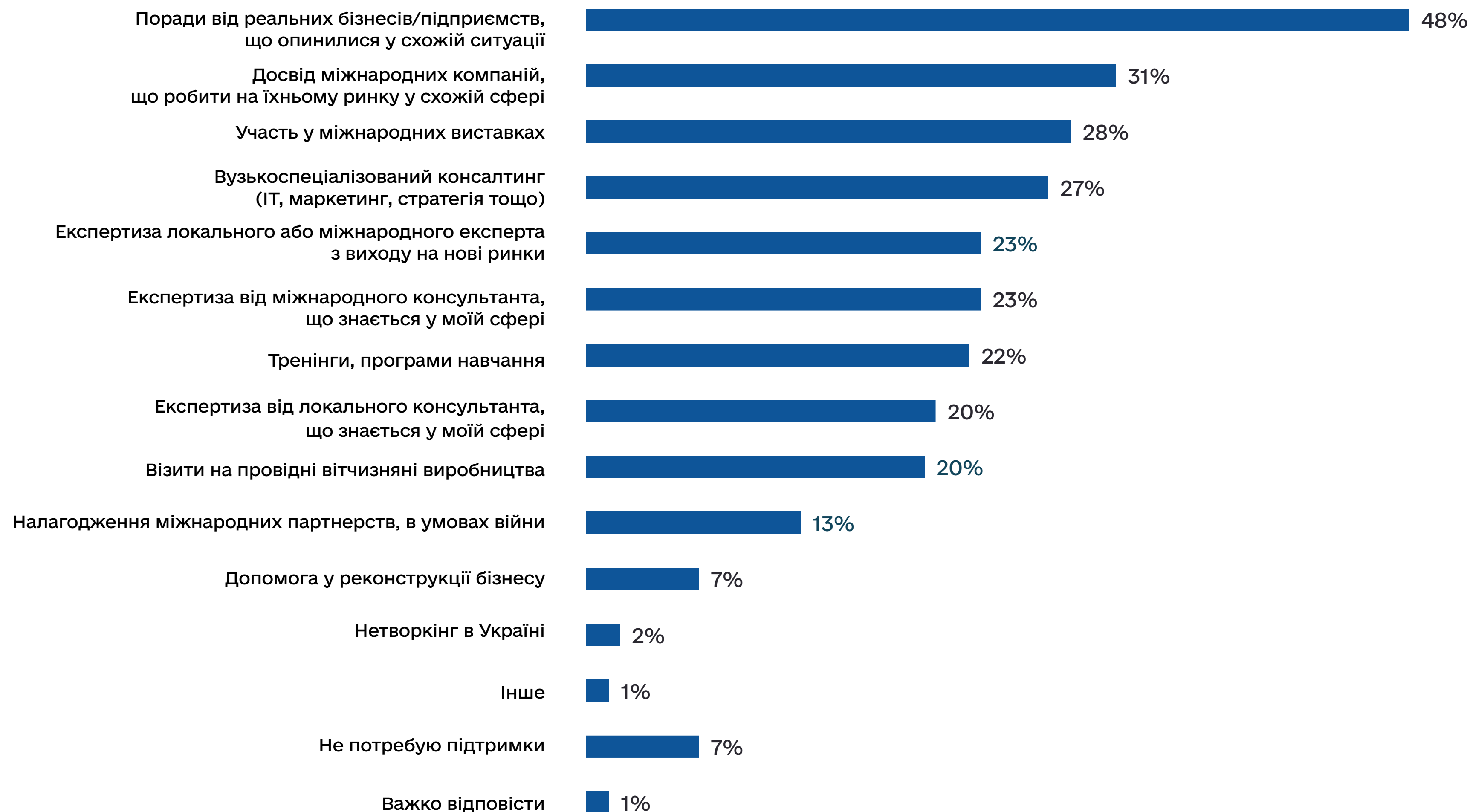
Підбір програмного забезпечення для систематизації бізнес-процесів (бухгалтерський облік, управлінські процеси), альтернатива російським програмам



Ієрархія потреб МСБ

Кількісне дослідження

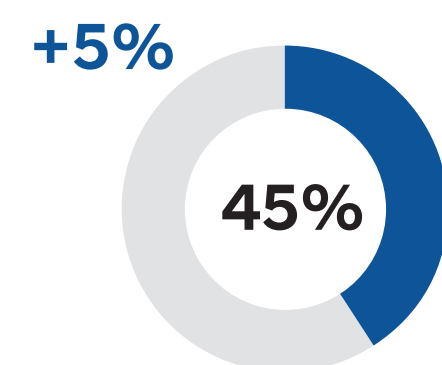
Грантове фінансування або безоплатна послуга на який з видів підтримки були б доречними



Запит на консалтинг МСБ

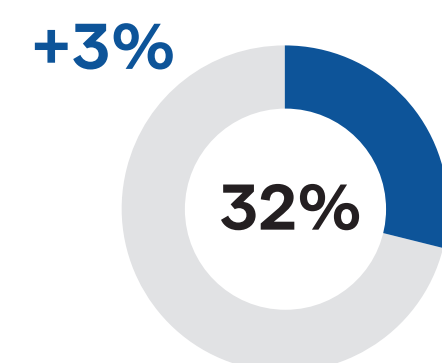
Консалтинг цікавий для бізнесу

Кількісне дослідження



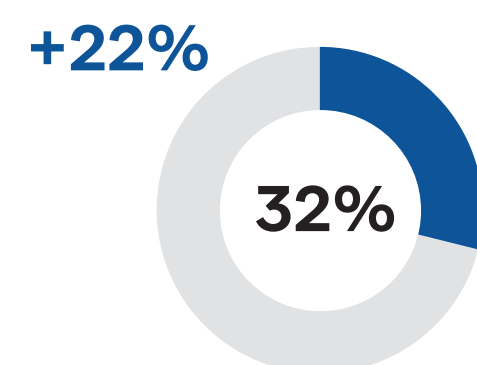
Маркетинг

(дослідження ринків та споживачів, брендинг, вебрішення)



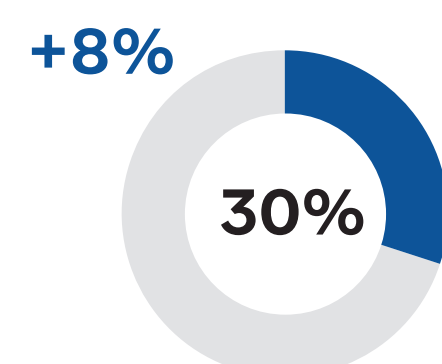
Стратегія

(планування, розроблення бізнес-планів та експортних стратегій)



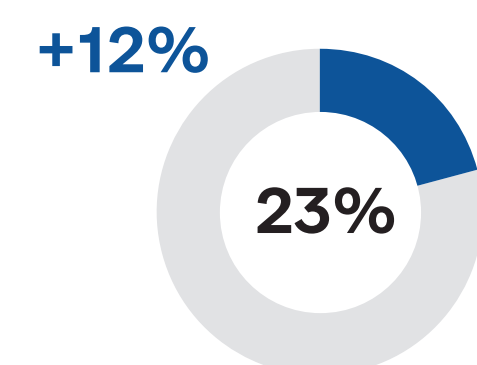
Управління фінансами

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



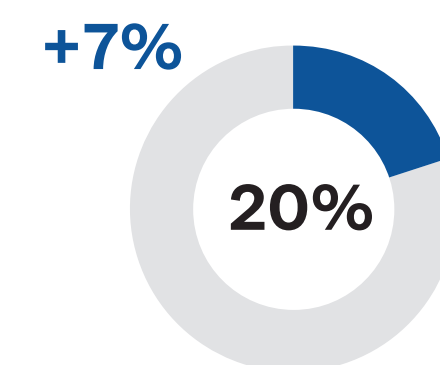
Інформаційні технології

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



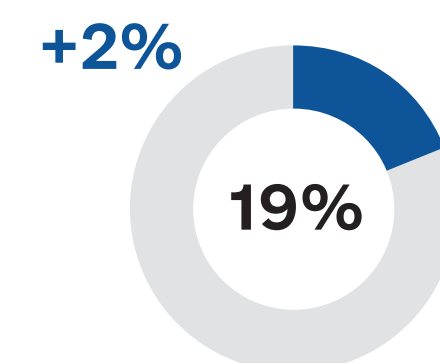
Організаційний розвиток

(організаційна структура, ефективність персоналу тощо)



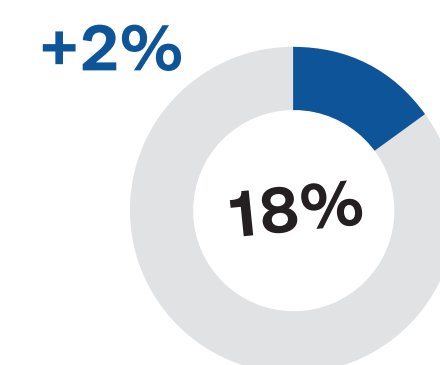
Системи якості

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



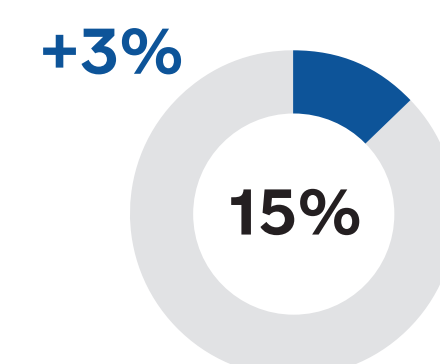
Операційна ефективність

(оптимізація бізнес-процесів, логістичних рішень тощо)

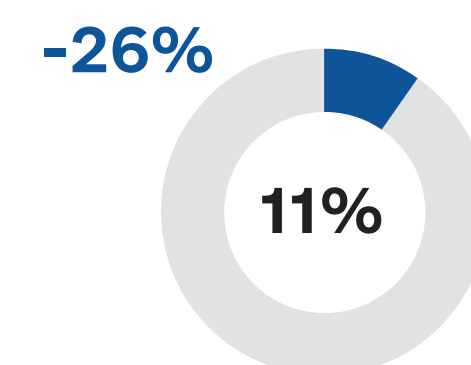


Інженерні рішення

(технічна документація, архітектурні та інфраструктурні проекти тощо)

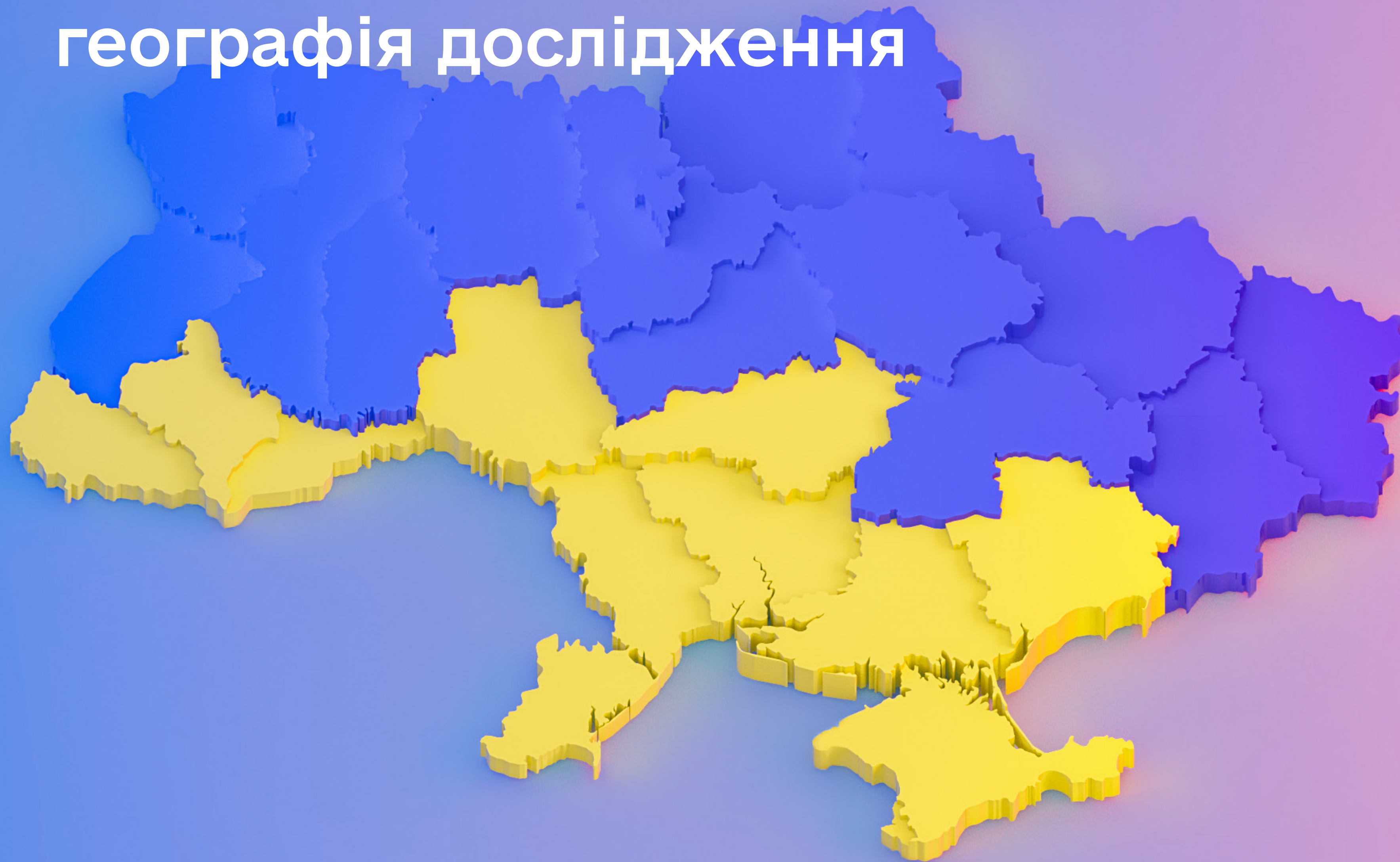


Енергоефективність та охорона довкілля



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:** березень-квітень 2024 року



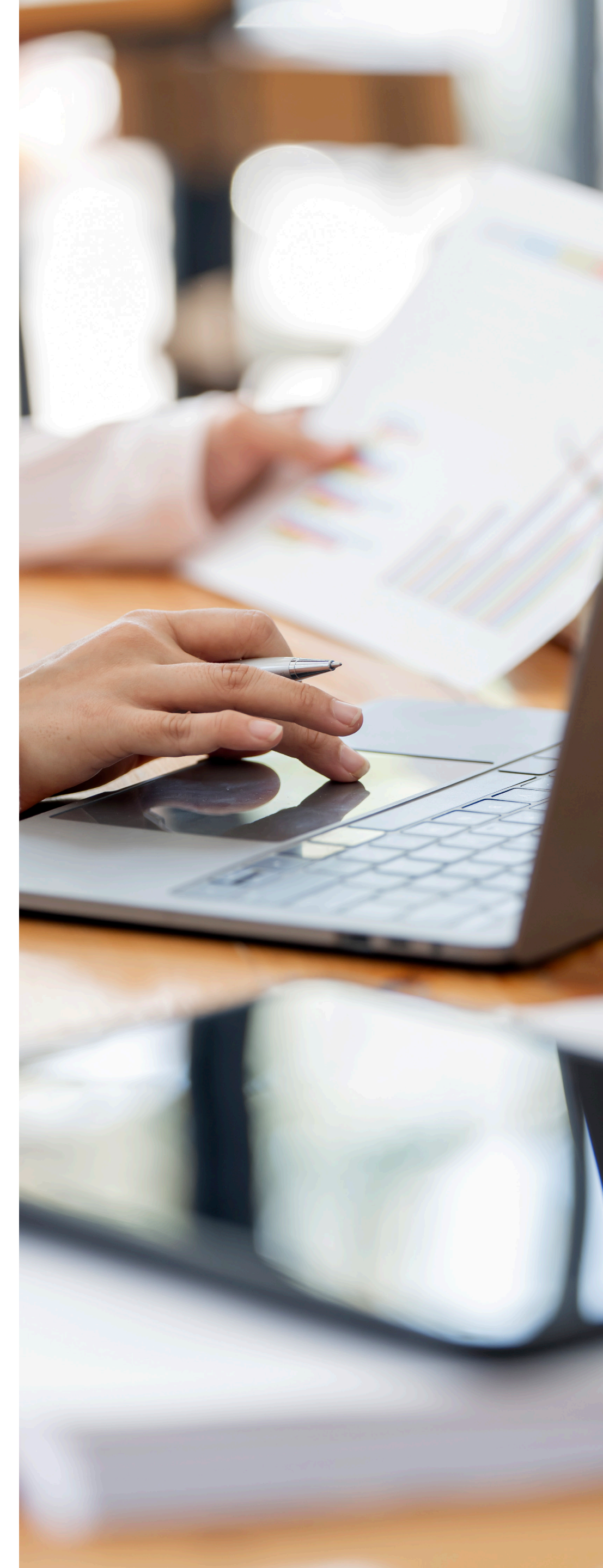
Кількісне дослідження

- **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 вибірку сукупність).

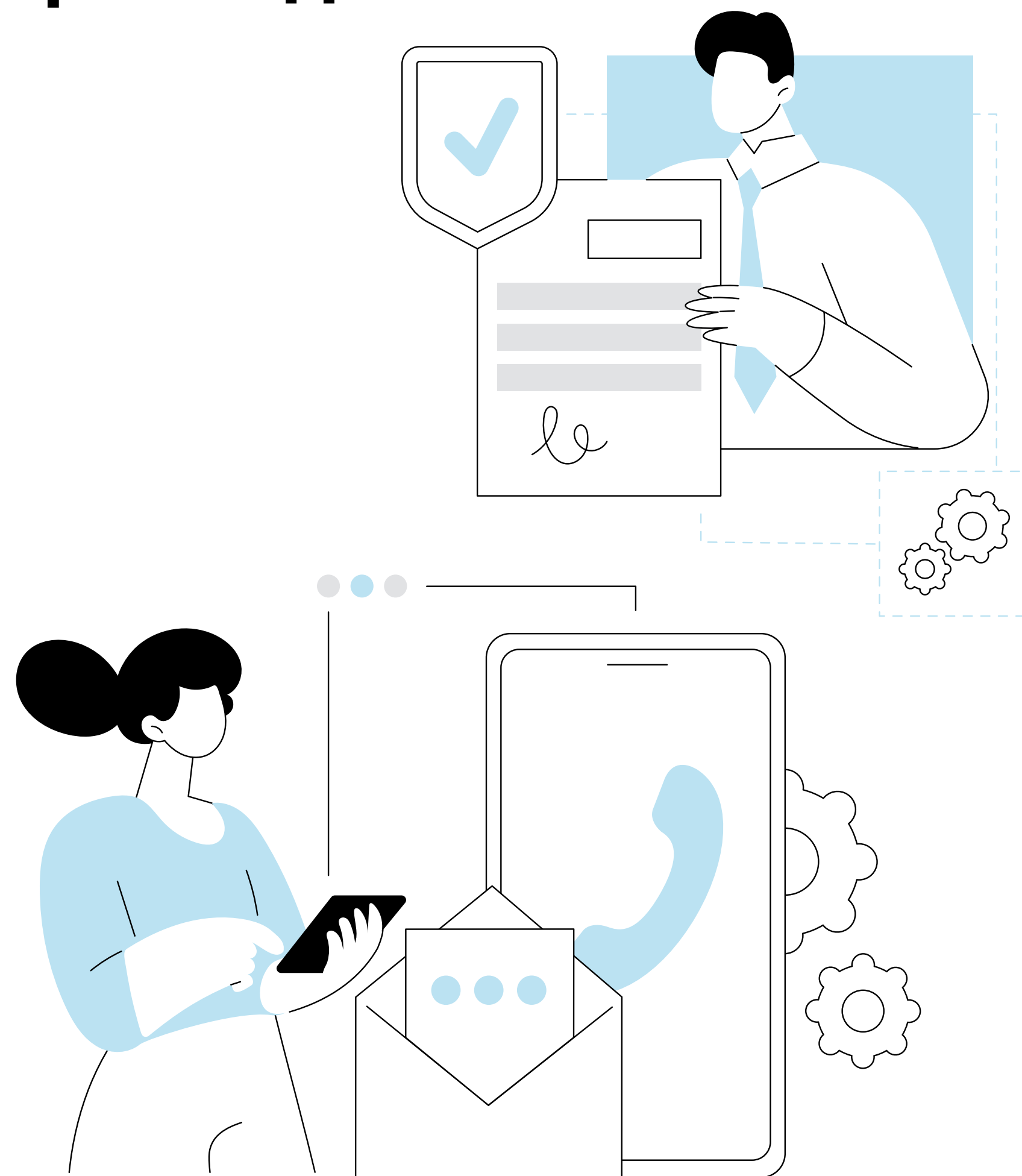
Додатково бустером було опитано 10 релокованих підприємств.

- **Похибка +/- 8,2%**
- **Терміни проведення:** березень-квітень 2024 року



Методологія

Регіональний розподіл



Центр

Області

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
Херсонська

Читайте новини на сторінці ЄБРР у Facebook:

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

ЄБРР та міжнародні донори підтримують:

meretzha LTTBusinessGuide

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

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



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

