

Исследовательский  
Центр ИПМ

пр-т Газеты «Правда» 11, комн. 315

220116, г. Минск, Беларусь

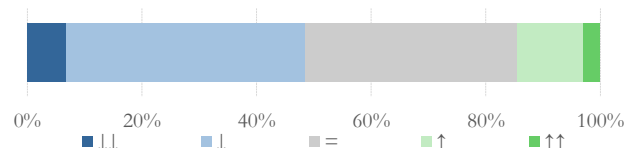
тел./факс: +375 (17) 378 4725

веб-сайт: <http://research.by/>

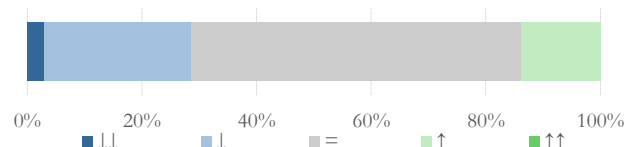
e-mail: [research@research.by](mailto:research@research.by)

## Резюме

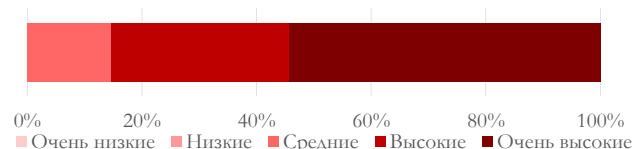
- Позитивные оценки текущего положения дел в компаниях при негативной оценке прошлых тенденций и ожиданий на будущее.
- Ожидание спада по всем составляющим IPM индекса (компании промышленности ожидают роста производства, остальные – спада).
- Чрезвычайно высокая оценка текущих рисков ведения бизнеса в Беларуси – 4.4 балла по пятибалльной шкале.
- Топ-5 препятствий для повышения деловой активности – макроэкономическая нестабильность, экономическая неопределенность, недоверие к правовой системе, низкий спрос и нехватка квалифицированного персонала/менеджмента. Следующие за ними – финансовые проблемы.
- Очень низкая доступность финансирования по сравнению с «нормальной».



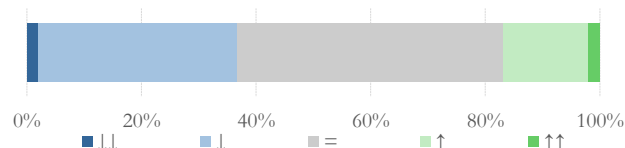
Ожидаемые изменения экономического положения (40.53)



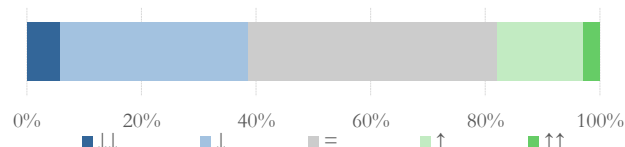
Ожидаемые изменения занятости (45.54)



Оценка текущих рисков ведения бизнеса в Беларуси  
(1 – очень низкие 5 – очень высокие, средний балл 4.40)



Ожидаемые изменения финансового положения (45.05)



Ожидаемые изменения производства/заказов/продаж (44.06)

Сводный IPM индекс, октябрь 2020 г.:  
**43.75 (спад)**

Условные обозначения: ↓↓ – существенно ухудшится/снизится, ↓ – ухудшится/снизится, = – практически не изменится, ↑ – улучшится/увеличится, ↑↑ – существенно улучшится/увеличится.

Примечание. Значение индексов меньше 50 соответствует ухудшению/снижению, 50 – отсутствию изменений, выше 50 – улучшению/росту.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

## Методологические замечания

Бюллетень подготовлен на основе данных онлайн-опроса компаний, большинство из которых являются клиентами **Бизнес-школы ИПМ** (программы Executive MBA и Академия собственника). Опрашивались собственники и топ-менеджеры компаний. Анкета основана на [методологии](#) ОЭСР.

IPM индексы рассчитываются по аналогии с индексами PMI, только по пятибалльной шкале, где крайне негативные ответы учитываются с весом 0, негативные с весом 0.25, нейтральные с весом 0.5, позитивные с весом 0.75, крайне позитивные с весом 1. Сводный IPM индекс рассчитывается как среднее геометрическое индексов «ожидаемое изменение экономического положения», «ожидаемое изменение финансового положения», «ожидаемое изменение занятости» и «ожидаемое изменение производства/заказов/продаж».

## Авторы:

Виктория Смоленская, Александр Чубрик, Глеб Шиманович



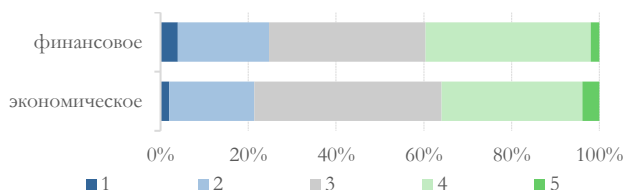
Бюллетень подготовлен при поддержке **Программы малых грантов посольства США в Беларуси** (проект Государственного департамента США «Расширение возможностей для учета мнения бизнеса в процессе снижения барьеров для развития предпринимательства», удостоверение о регистрации иностранной безвозмездной помощи №03-08/223 от 31.08.2020). Позиция, представленная в документе, отражает точку зрения авторов и может не совпадать с позицией организаций, которые они представляют, а также ни в коей мере не может рассматриваться как позиция посольства США в Беларуси или Государственного департамента США. Ни Исследовательский центр ИПМ, ни лица, его представляющие, не могут быть ответственными за использование информации, содержащейся в данном бюллетене. Исследовательский центр ИПМ не несет ответственность за потери и/или убытки любого рода, связанные с использованием информации, представленной в бюллетене.

## Экономическое и финансовое положение

- ИРМ индекс «текущее экономическое положение»: 54.13 (рост);
- ИРМ индекс «текущее финансовое положение»: 53.22 (рост).

Бизнес в целом положительно оценивает свое экономическое и финансовое положение. Как хорошее/очень хорошее свое экономическое и финансовое положение оценивает 35.9 и 39.6% опрошенных предприятий, как плохое/очень плохое – 21.4 и 24.8% соответственно.

**Рис. 1. Оценка текущего экономического и финансового положения предприятия**

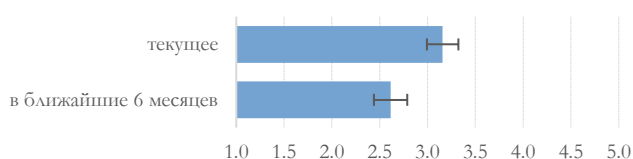


**Примечание.** Шкала от 1 до 5, где 1 – очень плохое, 5 – очень хорошее.

- ИРМ индекс «экономическое положение в перспективе 6 месяцев»: 40.53 (спад).

У бизнеса преобладают пессимистичные ожидания относительно перспектив их развития. По 5-бальной шкале, где 1 соответствует значительному ухудшению, а 5 – значительному улучшению, средний балл оценки ожидаемого изменения экономического положения в течение ближайших шести месяцев составил 2.62. Это значимо ниже 3 – в целом нейтральной оценки. Удельный вес тех, кто ожидает ухудшения своего экономического положения составил 48.5%. Улучшение экономического положения ожидает 14.6%.

**Рис. 2. Средняя оценка текущего экономического положения компании и его изменения в ближайшие 6 месяцев**



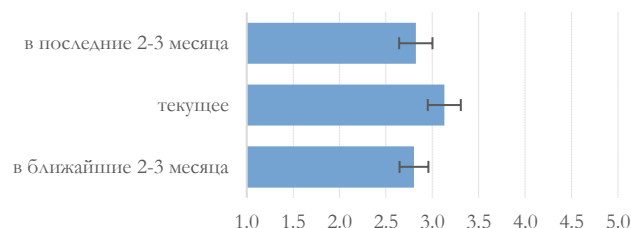
**Примечание.** Шкала от 1 до 5, где 1 – очень плохое/существенно ухудшится, 5 – очень хорошее/существенно улучшится. Здесь и далее планка погрешностей отражает 95% доверительные интервалы.

- ИРМ индекс «изменение финансового положения за последние 2–3 месяца»: 45.54 (спад);
- ИРМ индекс «финансовое положение в перспективе 6 месяцев»: 45.05 (спад).

Немного лучше компании оценивают перспективы изменения своего финансового положения в ближайшие два-три месяца. Средний балл оценки по данному вопросу равен 2.8 (также статистически значимо меньше 3), а соотношение тех, кто ожидает ухудшения финансового положения, и тех, кто ожидает его улучшения, составляет 36.6% против 16.8%. Аналогично компании оценивали

и изменение своего финансового положения за последние два-три месяца. Об ухудшении финансового положения сказало 37.6% компаний, а об улучшении – 20.8%.

**Рис. 3. Средняя оценка текущего финансового положения компании, его изменения за последние 2–3 месяца и прогноз его изменения на ближайшие 2–3 месяцев**



**Примечание.** Шкала от 1 до 5, где 1 – очень плохое/существенно ухудшится, 5 – очень хорошее/существенно улучшится.

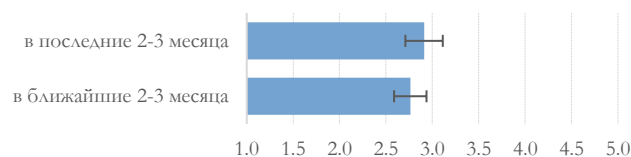
Поскольку прошлые и будущие оценки финансового положения ниже среднего, то можно сказать, что компании ожидают сохранения текущих негативных тенденций в перспективе ближайших месяцев. Кроме того, ожидания в отношении экономического положения хуже, чем в отношении финансового положения, что может быть связано как с горизонтом оценки (2–3 месяца для финансового положения и 6 месяцев для экономического), так и с возможностями оптимизации затрат, которые позволят частично компенсировать ухудшение экономической среды.

## Производство и продажи

- ИРМ индекс «изменение производства/продаж за последние 2–3 месяца»: 47.77 (спад)
- ИРМ индекс «производство/продажи в перспективе 2–3 месяцев»: 43.32 (спад).

Опрошенные компании в среднем ожидают сокращения объемов производства (выполняемых заказов или оказываемых услуг)/продаж в ближайшие два-три месяца. Соответствующие оценки дало 38.6% респондентов. Увеличение объемов производства/продаж ожидает только 17.8% предприятий. При этом они сосредоточены главным образом в **промышленности**: среди опрошенных промышленных компаний как прошлое ИРМ индексы как для прошлого, так и для будущего значительно выше 50 (59.72 и 62.5 соответственно). В остальных секторах можно говорить об ожидании ускорения падения производства/продаж. Ситуацию с объемами производства (выполняемых заказов или оказываемых услуг) за прошедшие два-три месяца опрошенные компании оценивали ощутимо лучше – средний балл их оценок статистически не отличался от среднего.

**Рис. 4. Средняя оценка изменения объемов производства за последние 2–3 месяца и ближайшие 2–3 месяца**



**Примечание.** Шкала от 1 до 5, где 1 – существенно снижение, 5 – существенное увеличение.

В выборку попало всего 7 **строительных** компаний, поэтому усредненные данные по строительству можно лишь принять к сведению, но не судить по ним о положении дел в секторе. В среднем строительные компании, участвовавшие в опросе, обеспечены заказами на 4.14 месяца (разброс от 1 до 12). Такой объем портфеля заказов в среднем соответствует «нормальному» для такого времени года, но ожидания на будущее негативные (даже для 7 компаний среднее значение значимо меньше 3), а существующие мощности в среднем оцениваются скорее как избыточные для удовлетворения спроса в ближайшие 12 месяцев.

**Торговля** (42 компании) и **услуги** (34 компании) в среднем говорят о некотором снижении продаж за последние 2–3 месяца (IPM индекс равен 44.08). Это обостряет конкуренцию: половина опрошенных компаний из этих секторов сообщила об увеличении остроты конкуренции за последние 2–3 месяца, и только 9.5% о снижении ее остроты. Компании ожидают дальнейшего снижения продаж (IPM индекс – 40.13) и, соответственно, планируют уменьшать закупки у своих поставщиков (IPM индекс – 36.90).

### Занятость

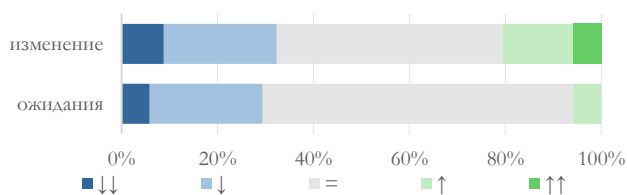
- IPM индекс «изменение занятости в перспективе 2–3 месяцев»: 45.54 (спад).

Несмотря на негативные ожидания об изменении объемов производства бизнес не планирует пропорционально сокращать занятость. Более половины компаний (57.4%), участвовавших в опросе, не ожидают изменения численности занятых в своей компании в ближайшие 2–3 месяца. Сокращения занятости ожидают представители 28.7% компаний.

- IPM индекс «изменение занятости за последние 2–3 месяца» (сфера услуг): 46.32 (спад);
- IPM индекс «изменение занятости в перспективе 2–3 месяцев» (сфера услуг): 42.65 (спад).

Если судить по сектору услуг, которому задавался вопрос про изменение занятости за последние два-три месяца, то удельный вес компаний, которые сокращали своих сотрудников, и тех, которые ожидают сокращений, примерно одинаковое, однако компаний, которые намерены расширять штат, намного меньше, чем тех, кто расширился за последние месяцы (падение с 20.6 до 5.9%).

**Рис. 5. Оценка изменения численности занятых, сектор услуг**



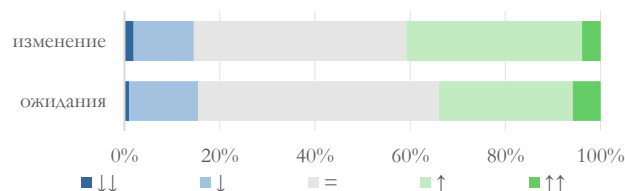
**Примечание.** ↑ – увеличение, ↓ – уменьшение.

### Цены

- IPM индекс «изменение отпускных цен за последний месяц»: 57.04 (рост);
- IPM индекс «изменение отпускных цен в перспективе 2–3 месяцев»: 55.83 (рост).

За месяц перед опросом о сохранении отпускных цен неизменными сообщили 44.7% опрошенных компаний, об их повышении – 40.8%. В отношении ожиданий пропорции несколько изменились: половина опрошенных компаний ожидает сохранения нынешнего уровня отпускных цен, а треть предполагает, что они вырастут. Сложно сказать, что в большей степени отражают такие оценки, динамику спроса/конкуренции или инфляции. Очевидно, что те 15.5% опрошенных компаний, которые ожидают снижения отпускных цен, сталкиваются с падением спроса и/или ужесточением конкуренции на их рынках.

**Рис. 6. Оценка изменения отпускных цен**



### Препятствия для роста деловой активности

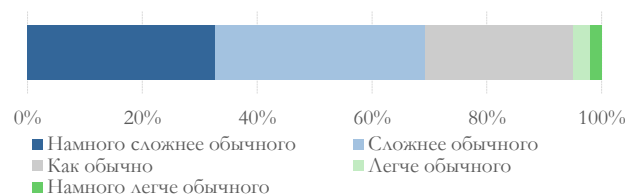
- Средняя оценка текущих рисков ведения бизнеса в Беларуси: 4.4 (высокие/очень высокие).

Текущие условия ведения бизнеса в Беларуси опрошенные предприятия оценивают негативно. Более половины респондентов оценивают существующие риски ведения бизнеса как очень высокие (54.4%). Остальные респонденты считают, что текущие риски высокие (31.1%) или средние (14.6%). Ни один из опрошенных представителей бизнеса не оценил риски как низкие/очень низкие.

- IPM индекс «доступность финансирования»: 26.24 (спад).

Опрошенные компании отметили крайне низкую доступность финансирования: на вопрос «Насколько легко вашей компании в настоящее время получить кредит/другое финансирование» более двух третей компаний (69.3%) ответили, что получить кредит или другое внешнее финансирование сейчас сложнее обычного (в том числе 32.7% считает, что получить кредит стало *намного* сложнее).

**Рис. 7. Оценка доступности финансирования**



**Примечание.** Шкала от 1 до 5, где 1 – намного сложнее обычного, 5 – намного легче обычного.

- Топ-3 препятствия для повышения деловой активности – макроэкономическая нестабильность, экономическая неопределенность, недоверие к правовой системе.

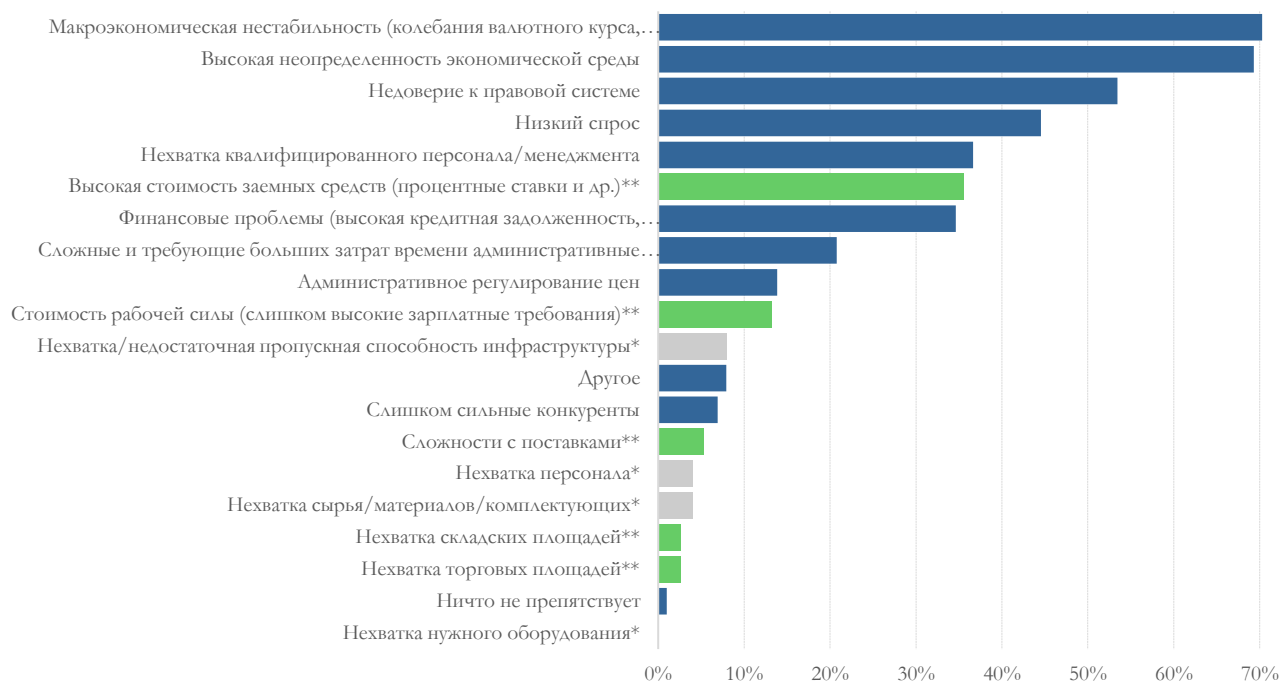
Наиболее существенными препятствиями для роста деловой активности в Беларуси на момент проведения опроса были макроэкономическая нестабильность (70.3% респондентов назвала ее в числе пяти ключевых препятствий) и высокая неопределенность экономической среды (69.3%). Исчезновение макроэкономической нестабильности из перечня ключевых барьеров для развития бизнеса было важнейшим результатом монетарной политики нынешней команды Национального банка, но сперва пандемия, а затем политический кризис, спровоцировавший падение доверия к власти в целом и к банковской системе в частности, вернули эту проблему на повестку дня.

То же самое можно сказать и о неопределенности: в отличие от большинства стран региона, она связана не столько с пандемией COVID-19, сколько с текущим по-

литическим кризисом в стране. Об этом свидетельствует третье по значимости препятствие – недоверие к правовой системе (53.5% респондентов включили ее в свой топ-5). Далее следует низкий спрос (44.6%), а за ним – еще три собственно экономических препятствия: нехватка квалифицированного персонала, высокая стоимость заемных средств и финансовые проблемы (36.6, 35.5 и 34.7% респондентов соответственно).

Вариант «другое» выбирали довольно часто (7.9% от общего числа респондентов), в основном компании из сферы услуг. Значительная часть указанных препятствий так или иначе связана с текущей политической ситуацией в стране. Перечисленные варианты: (1) возможное давление и проверки со стороны государства, (2) прессинг контролирующих структур, (3) отъезда клиентов за границу, (4) COVID-19, (5) неразвитый въездной и выездной туризм, (6) политический кризис и отсутствие атмосферы творчества, (7) беспредел контролирующих структур, (8) моральный фон на из-за текущей ситуации в стране, (9) высокая стоимость аренды помещения и привязка ставок аренды к валюте.

**Рис. 8. Распределение ответов на вопрос «Какие факторы препятствуют росту деловой активности вашей компании», % респондентов, у которых была возможность выбрать соответствующий вариант**



**Примечание.** Респондентам предлагалось выбрать до 5 вариантов. Некоторые варианты ответа отличались в зависимости от вида деятельности (общие варианты у компаний промышленности и строительства (специфические варианты для этих секторов помечены \* и выделены серым цветом) и компаний торговли и остальных видов деятельности (\*\* и зеленый цвет). Остальные варианты (синий цвет) совпадали для всех секторов.

Полная расшифровка вариантов с многоточием: макроэкономическая нестабильность (колебания валютного курса, инфляция); финансовые проблемы (высокая кредитная задолженность, неплатежи контрагентов и пр.); сложные и требующие больших затрат времени административные процедуры.

## Итоговая структура выборки

Таблица 1. Распределение по году основания предприятия

	Количество	%
до 1996	31	30.1
1997-2004	18	17.5
2005-2009	19	18.4
2010-2018	35	34.0
<b>Всего</b>	<b>103</b>	<b>100.0</b>

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 2. Распределение численности сотрудников предприятия

	Количество	%
до 15	32	31.1
16-50	26	25.2
51-100	14	13.6
101-250	15	14.6
более 250	16	15.5
<b>Всего</b>	<b>103</b>	<b>100.0</b>

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 3. Распределение по типу местности

	Количество	%
г. Минск	70	68.0
Областной центр или другой крупный город	26	25.2
Районный центр	2	1.9
Другие малые города, поселки городского типа	3	2.9
Сельская местность	2	1.9
<b>Всего</b>	<b>103</b>	<b>100.0</b>

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 4. Распределение по виду деятельности предприятия

	Количество	%
Сельское хозяйство	2	1.9
Промышленность	18	17.5
Строительство	7	6.8
Оптовая и розничная торговля	42	40.8
Другие виды деятельности	34	33.0
<b>Всего</b>	<b>103</b>	<b>100.0</b>

Источник: Исследовательский центр ИПМ.