

Ձեռնարկություններն աշխարհով մեկ կանխատեսում են ՔՈՎԻԴ-19 ճգնաժամի երկաստիճան հաղթահարում

23 դեկտեմբերի, 2020 թ.

Մինչ աշխարհը սպասում է, թե երբ ՔՈՎԻԴ-19 պատվաստանյութը համընդհանուր հասանելի կդառնա, իսկ համավարակը վերասահմանում է բիզնես ոլորտի հաջողությունը, HSBC կոմերցիոն բանկային ծառայությունը կանխատեսում է երկաստիճան տնտեսական վերականգնում առաջիկա մի քանի տարիների ընթացքում:

Ամփոփելով 39 երկրներից ու տարածաշրջաններից ավելի քան 10,000 ընկերությունների տեսակետները՝ HSBC-ի Navigator հետազոտությունը պարզել է, որ նրանց 8%-ն այժմ ավելի մեծ շահույթ է ունենում, քան համավարակի բռնկումից առաջ, իսկ 45%-ն ակնկալում է մինչև 2021 թ-ի ավարտը վերադառնալ համավարակից առաջ իրենց ունեցած շահութաբերության մակարդակին: Այնուամենայնիվ, բիզնեսների 28% և 11%-ը կանխատեսում են, որ դա իրատեսական կլինի համապատասխանաբար մինչև 2022 և 2023 թթ-ի ավարտը, իսկ 6%-ը՝ 2024 թ-ը կամ ավելի ուշ:

Թեև այն ընկերությունների թիվը, որոնք կանխատեսում են վաճառքի աճ գալիք տարվա համար (64%) կրճատվել է 15%-ով նախորդ տարվա համեմատ, իսկ գրոյական աճ գրանցող ընկերությունների համամասնությունը կրկնապատկվել է, բիզնեսների տասից չորսը (42%) կանխատեսում են ավելի քան 5% վաճառքի աճ 2021թ-ի համար: «Բարձր աճ» կանխատեսող ընկերությունների առանձնահատկությունն այն է, որ նրանց մեծամասնությունը (89%) պատրաստվում է համարձակ քայլերի դիմել՝ ավելացնելով ներդրումները: Մինչդեռ, բիզնեսների մեկ քառորդը (24%), որոնք կանխատեսում են վաճառքի ավելի ցածր մակարդակ, պատրաստվում են կրճատել ծախսերը. հինգից երկուսն (42%) ակնկալում է կրճատել բիզնեսում արվող ներդրումները:

- **Թվային տեխնոլոգիաներն** առանցքային են համավարակի ընթացքում հաջողությունների հասնելու համար: «Բարձր աճ» ունեցող ընկերություններն այժմ գրանցում են առցանց վաճառքի ամենաբարձր ցուցանիշները: Այս ընկերությունների 32%-ն ակնկալում է, որ տեխնոլոգիաներով պայմանավորված արդյունավետությունը շարժիչ ուժ կլինի վերականգնման համար: Նման կանխատեսամամբ բարձր աճով ընկերությունների թիվը գերազանցում է ցածր կամ գրոյական աճ գրանցող ընկերությունների թվին: Արդյունքում, նրանց 88%-ը պլանավորում է ներդրումներ կատարել թվային գործիքների և հարթակների մեջ հաջորդ տարի, մինչդեռ նրանց մեկ երրորդն արդեն ստեղծել է նոր արտադրանք ու ծառայություններ:
- **Աշխատակիցների հզորացում.** Աշխատակիցներն առաջնահերթություն են բարձր աճ գրանցող ընկերությունների համար: Վերջիններիս 90%-ը պլանավորում է զարգացնել նրանց հմտությունները և ներդրումներ կատարել աշխատակազմի բարեկեցության համար:
- Բնապահպանական, սոցիալական և կորպորատիվ (ԲՄԿ) կառավարման հանձնառություն. Հարցմանը մասնակցած ընկերությունների ճնշող մեծամասնությունը (86%)՝ լավատեսներից մինչև հոռետեսներ, կարծում են, որ կայունության բարձրացմանն ուղղված ջանքերը կօգնեն խթանել վաճառքը: Չորսից երեքը սահմանել են ԲՄԿ նպատակներ առավելագույն ուշադրություն դարձնելով

բնապահպանական և սոցիալական նպատակներին (այս ցուցանիշները 2019 թ-ից ի վեր համապատասխանաբար աճել են 10 և 12 տոկոսային կետով):

HSBC Հայաստանի գլխավոր գործադիր տնօրեն Իրինա Մելյանյանը նշել է. «2020 թ-ը մարտահրավերներով լի էր ողջ աշխարհի և մասնավորապես Հայաստանի համար: Այս դժվարությունները դրդեցին բիզնեսներին որդեգրել առավել ճկուն ռազմավարություն՝ ստեղծված ճգնաժամին դիմակայելու, տեղական տնտեսությունը խթանելու և հետագա զարգացման ուղի բռնելու համար: Թվային տեխնոլոգիաներում ներդրումները, աշխատակազմի ներուժի բարձրացումը և պատասխանատու սոցիալական վարքագիծը հանդիսանում են ներկայիս ճգնաժամային իրավիճակը հաղթահարելու կարևորագույն նախապայման»:

Navigator հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ գովազդային/հանրային կապերի և դեղագործական ոլորտներում գործող բիզնեսներն ամենալավատեսներից են վաճառքի աճի կանխատեսման հարցում: Նրանք ավելի լավատեսորեն են տրամադրված, քան էներգիայի, քիմիական և տեխնոլոգիական ծառայությունների ոլորտներում գործող ընկերությունները: Ավտոմոբիլային, հեռահաղորդակցության, զբոսաշրջության և կրթության ոլորտներն ավելի պակաս լավատես են:

Թեև բիզնեսների կեսն ակնկալում է, որ միջսահմանային առևտուր իրականացնելն ավելի կբարդանա, քան նախահամաճարակային շրջանում էր, վերջիններս միջազգային հնարավորություններից օգտվելու հարցում շարունակում են նույնչափ հանձնառություն ցուցաբերել: Բիզնեսների երեք քառորդը դրական են գնահատում միջազգային առևտուր իրականացնելու իրենց հեռանկարները առաջիկա երկու տարիների ընթացքում: Հինգից երկուսը ավելի լայն հորիզոններն ու փորձառության նոր աղբյուրները (37%) դիտարկում են որպես առավելություն, մինչդեռ բիզնեսները կարծում են, որ միջազգային առևտուրը հանգեցնում է դրական սոցիալական արդյունքների՝ տեղական տնտեսությունների (30%) և ենթակառուցվածքների զարգացման միջոցով (24%):

Ընկերությունները վերափոխում են իրենց մատակարարման շղթաները, և ոչ թե տեղափոխում դրանք՝ մատակարարների դիվերսիֆիկացման (28%), այլ ոչ թե կրճատման (20%) միջոցով: Արդյունքում, մատակարարման շղթաներն առավել ընդարձակ գործունեություն կծավալեն տարածաշրջանային մակարդակով, ընդ որում, ընկերությունների երկու հինգերորդ մասն առավել մեծ ուշադրություն կդարձի տարածաշրջանում գործող մատակարարների վրա (40%): Ասիա-Մաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանում ընկերությունների համար մայրցամաքային Չինաստանը այս տարի առաջ է անցել ԱՄՆ-ից՝ որպես հիմնական արտաքին շուկա:

-շարունակելի-

Խմբագիրների համար.

«HSBC Navigator» -ի մասին

«HSBC Navigator» հարցումն իրականացվում է HSBC- ի պատվերով Kantar տվյալների հետազոտական ընկերության կողմից: Ուսումնասիրության համար հիմք են ծառայել 39 երկրներից, շուկաներից և տարածաշրջաններից ավելի քան 10,000 ձեռնարկությունների կողմից տրամադրված պատասխանները: Հարցումը իրականացվել է 2020թ.-ի սեպտեմբերի 11-ից հոկտեմբերի 7-ն ընկած ժամանակահատվածում: **Եվրոպայում** հարցմանը մասնակցած շուկաներն են Բելգիան, Ֆրանսիան, Գերմանիան, Հունաստանը, Իռլանդիան, Իտալիան, Նիդեռլանդները, Լեհաստանը, Ռուսաստանը, Իսպանիան, Շվեդիան, Շվեյցարիան և Միացյալ Թագավորությունը, **Ասիա-Մաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանում**՝ Ավստրալիան, Բանգլադեշը, մայրցամաքային Չինաստանը, Հոնկոնգը, Հնդկաստանը, Ինդոնեզիան, Ճապոնիան, Մալայզիան, Նոր Զելանդիան, Ֆիլիպինները, Սինգապուրը, Հարավային Կորեան, Շրի Լանկան, Թայվանը, Թաիլանդը, Վիետնամը, **Միջին Արևելքում և Հյուսիսային Աֆրիկայում**՝ Եգիպտոսը, Սաուդյան Արաբիան, Թուրքիան, ԱՄԷ-ը, **Հյուսիսային Ամերիկայում**՝ Կանադան,

Մեքսիկան, ԱՄՆ-ը, **Հարավային Ամերիկայում՝** Արգենտինան, Բրազիլիան, **Աֆրիկայի մնացած հատվածում՝** Հարավային Աֆրիկան: Լրացուցիչ տեղեկությունների համար այցելել <https://www.business.hsbc.com/navigator>:

HSBC-ի կոմերցիոն բանկային ծառայություններ

Ավելի քան 150 տարի մենք ձգտում ենք առաջընթացի՝ հաճախորդներին տրամադրելով նոր հնարավորություններ: Այսօր HSBC-ի առևտրային բանկային ծառայությունը սպասարկում է ավելի քան 1.4 մլն հաճախորդների 53 շուկաներում՝ ներքին շուկաները թիրախավորող փոքր ձեռնարկություններից մինչև արտերկրում գործող կորպորացիաներ: Անկախ նրանից, թե շրջանառու կապիտալ է, ժամկետային վարկեր, առևտրի ֆինանսավորման, վճարային և կանխիկ դրամական միջոցների կառավարման լուծումներ, մենք տրամադրում ենք գործիքներ և փորձառություն, որոնք անհրաժեշտ են բիզնեսի զարգացման համար: Որպես HSBC Խմբի հիմնաքար՝ մենք բիզնեսներին հնարավորություն ենք տալիս մուտք գործել միջազգային ցանց, որն ընդգրկում է համաշխարհային առևտրի և կապիտալի հոսքերի ավելի քան 90% -ը: Լրացուցիչ տեղեկությունների համար այցելեք՝ <https://www.hsbc.com/who-we-are/our-businesses-and-customers/commercial-banking>

HSBC Խումբ

HSBC Holdings plc-ը՝ HSBC Խմբի ընկերության գլխամասը, գտնվում է Լոնդոնում: Խումբը ծառայություններ է տրամադրում 64 երկրներում և տարածաշրջաններում՝ Եվրոպայում, Ասիայում, Հյուսիսային և Լատինական Ամերիկայում, ինչպես նաև Մերձավոր Արևելքում և Հյուսիսային Աֆրիկայում: HSBC-ն հանդիսանում է աշխարհի ամենախոշոր և հզոր ֆինանսական կառույցներից մեկը, որի ակտիվները 2020թ. հունիսի 30-ի դրությամբ կազմել են 2,923 միլիարդ ԱՄՆ դոլար:

HSBC Հայաստան

«Էյչ-Էս-Բի-Սի Բանկ Հայաստան» ՓԲԸ-ը հիմնադրվել է 1996թ-ին: Բանկը համատեղ ձեռնարկություն է, որի 70%-ը պատկանում է HSBC Խմբին, իսկ 30%-ը՝ արտերկրի հայ գործարարի: Էյչ-Էս-Բի-Սի Հայաստանը սպասարկում է շուրջ 30 000 հաճախորդի Երևան քաղաքում գտնվող իր 8 գրասենյակների և մոտ 362 աշխատակիցների միջոցով: 2020 թ-ի մարտի 31-ի դրությամբ բանկի ակտիվները կազմել են 298 միլիարդ ՀՀ դրամ՝ ներառյալ Էյչ-Էս-Բի-Սի Բանկ ՓԲ-Էլ-Սի Լոնդոնի կողմից Բանկի միջնորդությամբ տրամադրված վարկեր: