

Capitalul românesc - implicații și oportunități ale Covid-19

Q&A Session



Q1: Apropo de carduri si bani, ce parere aveti de bancile ce au sustinerea in aur, precum goldmoney?

A: Cred ca trecem de la epoca de piatra , cash la epoca semi moderna clasica bancara. Pregum si goldmoney nu ma pricep sa raspund.

Q2: Pe ce surse de finantare ne putem baza in perioada urmatoare?

A: Banca clasica, exim bank si cec cu garantii de stat, fonduri speculative.

A: Exista crowd funding si granturi diverse, instrumente nonbancare care pot fi accesate, sunt multe beneficii, mai ales ptr imm cu cash flow negativ sau start ups la inceput de drum.

Q3: Cate luni credeti ca vor ramane valabile masurile de preventie a epidemiei in Romania (ex. lucru de acasa, limitarea contactului cu alti oameni etc)?

A: 3/4 luni.

A: Cred ca 2/3 luni.

Q4: Sunteti pentru reducerea cheltuielilor statului, intelegand aici buncuri si servicii, salarii si pensii pentru a avea spatiu fiscal suficient pentru sustinerea IMM-urilor romanesti?

A: Absolut.

A: 100%.

A: Evident, E absolut necesar pentru a prioritiza alocarea banilor spre zone esentiale pentru functionarea statului: sanatate, economie, siguranta publica.

A: De acord.

A: Desigur, cu totii luam un hair cut.

Q5: Am avut astazi discutii cu mai multi antreprenori locali care au transmis ca la unele banci creditarea corporate este sistata in acest moment. Este adevarat? Care este starea de fapt din banci?

A: Nu cred. Atmosfera este tensionata dar nu sunt pe shutdown.

Q6: Cum pot bancile sa usureze povara operatorilor de malluri, pentru ca ei in continuare sa poata sa amane la plata chiriile pentru afacerile de comert si restaurante, care altfel vor intra in incetare de plati?

A: BNR asigura cadrul legal si de reglementare pentru ca bancile comerciale sa poata usura povara ratelor la creditele in curs si sa faciliteze accesul la noi linii de finantare.

A: Nu bancile ci guvernul trebuie sa inchida specific retailul si horeca din malluri. Fara sa lase portita de delivery; aceasta portita este folosita ai sa se ceara chirie. Mallurile inchise prin dispozitii clare vor putea amana platile la banci.

Q7: Cat timp considerati ca va fi necesar, sigur, pe segmente de business, nu per total, pentru acoperirea pierderilor din aceasta perioada?

A: Horeca un an pana sa atingem breakeven.

A: In educatie cred ca va dura 6-12 luni ca sa recuperam pierderea din zona soft skills. In IT nu exista deocamdata impact negativ si proiectele continua si se dezvoltă.

A: Pe Bursa, cred ca vom putea recupera scaderea cotațiilor din ultima luna in 9-12 luni.

A: Start ups nu au pierderi mari ca sunt la inceput de drum, doar ca nu vor avea venituri directe si ei sunt dependenti de aceste venituri. Cel puțin 6 luni e nevoie de ajutor din partea mediului antreprenorial cu lichiditate, care sa sustina cel de nivel mic.

Q8: Reșalonările ce se vor face, în această perioadă, vor fi marcate/provizionate sau se va face derogare? Pentru viitoare analize, e important pentru companii sau pers fizice să nu fie marcate ca restructurate.

A: Pentru o perioadă de 90 de zile aceste reșalonări nu vor fi considerate ca ne-performante.

Q9: Pe o scară de la 1 (extrem de nemulțumit) la 10 (foarte mulțumit) cât de mulțumiți sunteți de pachetul de măsuri guvernamentale pentru susținerea mediului de business românesc în contextul pandemiei?

A: 7/8 comunicare bună și cooperare semnificativă pe sectorul horeca.

A: 6.

A: 0 comunicare bună, în schimb.

A: 7.

A: 6/7.

A: 7 - pentru start ups, scutirea de taxe este life saving.

Q10: Cum procedați cu angajații din restaurante?

A: Somaj tehnic, păstrăm angajații și le achitam 75% din salariu. Recuperăm de la stat în 30 zile. Cei care lucrează salariul întreg.

A: Nu susțin impozitul progresiv. Susțin în schimb desființarea sistemului pensiilor speciale și reducerea aparatului birocratic din administrația publică centrală și locală.

Q11: Ce efecte ați observat pe piața construcțiilor pe fiecare segment - rezidențial, office, industrial/logistic?

A: Observ că anumiți antreprenori în construcții lucrează pe finanțarea lor, situație diferită înainte.

Q12: Considerați că este momentul ca RBL să aibă un rol activ în digitalizarea întregului sistem public?

A: Am început deja să o facem de câțiva ani dar drumul este lung.

A: Da. Iulian Stanciu deja are un proiect în sensul acesta.

A: Cunoșc companii străine care implementează acest gen de proiecte și care, la un moment dat, au avut contacte cu min. nostru de finanțe dar nu s-a întâmplat nimic, din păcate.

Q13: Austria a anunțat că a pierdut săptămâna asta, luni și marți, 49.000 de locuri de muncă. Când vom avea primele date pt România?

A: În horeca avem 320,000 angajați în România. Astăzi mai bine de 80% sunt fără activitate. Aproximativ 50% sunt în pericol de concediere astăzi.

A: Adunați angajații Ford, Dacia, Arctic și pe cei din horeca și rent-a-car și veți vedea câți sunt. Eu cred că avem în jur de 60-70000.

Q14: Cum vedeți evoluția situației în IT / online pentru următoarele luni?

A: Eu cred că vor avea foarte mult de lucru și asta pentru că apar noi oportunități în a inova în noi tool-uri adaptate noilor obiceiuri.

Q15: Susțineți impozitare progresivă pe zona stat - 50% peste ce depășește salariul mediu net, 60% pentru tot ce depășește 6000 de lei net, 70% pentru tot ce depășește 7000 de lei, 80% pentru tot ce depășește 8000 de lei, 90% pentru tot ce depășește 9000 de lei?

A: Eu nu susțin impozitul progresiv în general ci susțin reducerea aparatului de stat și remunerarea lui în baza KPI.

A: Nu susțin impozitul progresiv. Susțin însă desființarea pensiilor speciale și restructurarea masivă a aparatului birocratic din administrația publică locală și centrală.

Q16: Diferența majoră este că acum momentul este diferit și cred că putem împinge spre digitalizarea sistemului public, ulterior o să se "uite" din nou.

A: Corect

A: Așa este, sperăm că vor face în câteva luni ce nu au făcut în mulți ani.

Q17: Intrebarea mea cu impozitarea progresiva se referea la veniturile din sistemul public, salarii, pensii, pentru a face economii la buget, iar banii respectivi sa fie directionati catre imm-uri. Exceptie sanatare, ordine publica, siguranta, aparare.

A: Sistem public inseamna si medici, si bagatori de seama de la primarii. De aceea, impozitarea progresiva nu e o solutie. Trebuie taiate job-urile inutile si platite cu sume enorme din administratia publica.

Q18: Pe principiul 'never waste a good crisis', cum va veti schimba/ ajusta business models ca sa raspundeti la noile nevoi de digitalizare, wfh, contractare in cerere datorita contractarii global wealth si cresterii sommajului?

A: Resurse umane pregatite disponibile astazi. Catering institutional. Delivery clasic si bundell

A: Folosim mult mai multe modele colaborative de lucru la distanta prin digitalizare.

A: Sa promovam metodologia de evaluare practica si personalizata, potrivita predarii online.

Sa facem parteneriat cu statul sa dezvoltam module de educatia antreprenoriala, care sper ca va deveni o prioritate, pentru a creste acest mindset in Ro.

A: Adaugat zona de food, FMCG, farmacie.

Dezvoltat modelul de Marketplace pentru a primi retailerii mari.

Dezvoltat modele noi de plata.

Q19: Cum evaluati evolutia domeniului financiar - INF-uri, respectiv asigurari?

A: Scadere.

A: Creditarea prin IFN scade in vremuri de criza, oamenii nu-si mai asuma costuri viitoare.

Q20: Toate proiectele mele sunt in industria fashion care, dupa cum bine stim, este si ea in segmentul care are de suferit. Ce sfaturi aveti pentru cei cu business-uri in zona asta?

A: Cred ca vor apare diverse comenzi ale statului pe zona asta.

A: In proiectul entrepreneurship.ro avem oferte de redesignare a productiei pentru produse de fashion medical, deci poate fi o oportunitate.

A: Cred ca merita un push major pe migrare spre e-commerce de fashion, it will pick up soon.

A: E-commerce de fashion o sa scada pe termen scurt (2-3 luni), insa o sa scada mai putin decat retailul offline. Apoi va creste rapid, multi clienti se vor muta si vor ramane online.

Q21: Care este scenariul cel mai pozitiv (realist) si care este cel mai negativ pe care il vedeti pentru business-urile din Romania pentru urmatoarele luni?

A: Cel mai pozitiv: restart in Mai cu 30% din cifra de afaceri. Cel mai pesimist: restart august cu 30% din business.

A: Eu cred ca depinde de domeniu. In comert, vor fi categorii cu scadere de 30-50% (pe baza a ce se intampla acum in China): fashion, electrocasnice, auto. Vor fi domenii cu crestere mare in comert: IT, produse de ingrijire.

Q22: Vorbeati despre o schimbare a ponderii veniturilor. Cum reactioneaza clientii corporate in aceasta perioada?

A: Cred intr-o contractare pe cheltuieli de cel putin 50%.

A: Reactia UE mi se pare ok, la fel si a majoritatii statelor membre UE. Cred ca pandemia va fi un bun prilej de a testa solidaritatea (suntem abia la inceputul ei), si totodata o ocazie de a imbunatati multe dintre mecanismele de interventie.

Q23: Care este Impactul epidemiei de Coronavirus asupra ca investitiilor straine?

A: Nu avem cifre. Insa M&A este aproape de zero si la fel green-field. Singurele investitii in perioada urmatoare vor fi probabil transferuri pentru sustinerea investitiilor existente aflate in dificultate.

A: Asteptarea mea este sa cada abrupt, apoi sa creasca din nou treptat, pe masura ce economia isi va reveni. Viteza cu care isi revine va tine de stimulii economici implementati de Guvern, cu sprijinul UE.

Q24: Pana acum, ati investit putin in digitalizare - de la automatizari de procese la customer experience. Nu credeti ca investitia in aceste instrumente va revitaliza business-ul si nu numai pachetul statului?

A: Corect daca acum iti permiti, pachetul statului te ajuta sa supravietuiesi.

Q25: Dupa analiza raspunsului/reactiei Uniunii Europene la pandemie, ati vazut semne ale "falimentului" modelului Uniunii pentru viitor? Am vazut statele membre pe strategia "fiecare pentru el". Coeziunea este "vanare de vant"?

A: Reactie slaba a EU. Vad un potential de disociere moderata in viitor si nu de mai mare coeziune.

A: Se schimba definitia cuvintului "globalizare", tocmai si-a aratat coltii si nu mai are credibilitate. In contrapartida, castigul mare este de strangere de randuri locala si daca modelul local se stabilizeaza, apoi merge sa ne uitam one level up.

A: UE va ajuta statele membre cu bani, iar Romania fara UE nu are nicio sansa de crestere. Economic este in continuare cel mai bun prieten pe termen lung, cu toate neajunsurile de moment ale acestei relatii.

Q26: Exista deschise discutii coordonate intre asociatii retailerilor/operatorii horeca si proprietarii malluri privind chiriile in perioada asta de blocaj total?

A: Exista o dorinta de reglementare clara a functionarii in Malls. Proprietarii vor inchidere desemnata ca sa poata amana banca si chirasii vor stoparea temporara a chiriei. Mesajul este pe masa guvernului, exista coordonare in HORA dar punctuala.

Q27: Va avea guvernul resurse suficiente pentru a asigura echilibru economic pe toata durata crizei medicale si sprijin pentru perioada crizei economice?

A: Nu va avea daca nu ia masuri foarte repede pentru oprirea hemoragiei cu salariile din administratia publica si locala, respectiv pensiile speciale.

Q28: Credeti ca aceasta criza va insemna o slabire a capitalului autohton in fata celui strain? Credeti ca va avantaja companiile mai mari fata de IMM-uri?

A: Da. Companiile straine sunt mult mai pregatite si mai informate si mai solide financiar in comparatie cu cele romanesti. Sunt un exemplu de best practice din multe puncte de vedere.

A: Criza nu avantajeaza pe nimeni. Insa companiile mari au evident capacitate financiara si de management mai mare in comparatie cu IMM. Pe de alta parte IMM-urile sunt mult mai flexibile / agile in comparatie cu firmele mari, asa ca au si ele sansa lor.

Q29: Carrefour se plange de scaderi de venituri, si a intrat in freez pe costuri. Aveti cunostinte si alte exemple?

A: Din ce vedem noi, Carrefour merge bine in zona de food. Probabil non-food sunt in scadere.

Q30: Cred ca pe termen mediu va fi afectat sectorul imobiliar office buildings. Companiile vor constata ca pot lucra cu contingente mai mari remote. Ce parere aveti?

A: Corect.

A: Nu putem specula. Sunt foarte multi angajati care ne-au spus ca isi doresc sa fie la birou si nu acasa. Spatiile de co-working din cladirile de birouri deservesc exact nevoia de socializare a oamenilor.

A: Lectia va fi despre utilitatea unui contract flexibil fata de unul inchis si rigid, din care sa poti sa iesi sau sa il micsozezi/maresti ca si mp in functie de cati oameni ai remote, cati la birou.

A: Eu cred ca va fi afectat. Chiar daca momentan oamenii vor inapoi la birou, cred ca procentul de timp lucrat de acasa va creste de la 5-10% inainte de criza la 30-50% dupa criza. Biroul va fi flexibil, astfel incat nu se vor tine spatii blocate.

Q31: Vedeti vreun "silver bullet" care poate fi tras catre "strigoii" acestei crize? O actiune (de orice fel) care sa poata schimba in bine cursul lucrurilor la nivel de economie si societate?

A: In vaccin sper mai mult decat in remisie spontana.

A: Eu sunt pentru a ne ajuta unul pe celalalt, cu ce are, cheia e sa unim rapid si eficient nevoile cu resursele.

Q32: Interesant & educativ! ar fi excelent ca "pozitivul" din mesajele voastre sa ajunga la cat mai multi antreprenori. Aveti in plan sa repetati acest efort de astazi?

A: Cred mult in comunicare pe timp de criza abrupta si da, o vom repeta. lucrurile se schimba rapid.

A: Da. Plus webinarii pentru membri RBL si nu numai, pentru implementarea schimbarilor din fiscalitate, juridic, resurse umane, digitalizare, etc. care sunt planificate pentru perioada urmatoare.

A: Cu siguranta vom continua asemenea evenimente si speram cat de curand sa ne putem intalni fzf asa cum ne-am obisnuit.

Q33: Cum tratati situatiile in care furnizorii mai mici insista sa le dati asigurari ca ii veti plati la timp si integral?

A: Vorbesc cu ei mereu, ii informez si tratez fiecare caz in parte pana cand toata lumea este multumita. majoritatea furnizorilor vor sprijini un bun platnic.

A: Avem o abordare onesta si corecta fata de toti partenerii. Daca avem furnizori care au nevoie de sprijin (o plata mai rapida sau in avans), in masura in care putem face acest lucru, o facem.

Q34: In contextul actual, in sectorul livrarilor de mancare la domiciliu, recomandati ca angajatii curieri sa nu intre in incinte ci sa livreze la intrarea in incinte/blocuri? (pentru siguranta atat a clientilor cat si a curierilor)

A: Da. Lucram si uber eats lucreaza la un sistem touchless in livrari. Prima conditie plata cu cardul. Apoi statii de tip eMAG sunt o solutie buna.

A: Da, incurajam plata cu cardul iar curierii/livradorii au fost instruiti sa livreze fara contact. Intregul proces de livrare a fost adaptat noilor cerinte de siguranta pentru curieri si pentru clienti.

Q35: Cum ii conving eu pe cei 5 angajati din 9 care inca mai vin la birou ca sunt in siguranta daca mentin la minim contactul cu alte persoane care este posibil sa fi calatorit in zone rosii sau sa fi fost in contact cu pers infectate? de acasa nu pot lucra toti...

A: Greu. Cultura companiei joaca un rol important. Oamenii urmeaza leaderii si de obicei frica este infranta daca vad exemplul personal. Insa nu as forta cei cu adevarat panicati. Procedurile clare, resurse suficiente ajuta cred.

A: Ce am facut noi: ajutor sa vina la birou cu masina (nu cu transportul in comun); luat temperatura zilnic; pastrat distanta de 2m; masti, manusi si dezinfectanti; medic (la telefon/sa vina din cand in cand).

Q36: Cum vedeti evolutia cursului zilele acestea? Multe chirii, multe credite, multe facturi se calculeaza in valuta.

A: Eu cred ca evolutia cursului se va ameliora cand nr. de infectati si morti din UE va scadea cumulat cu actiunea de injectare de bani in business-urile comunitare. Sper ca asa se va intampla.

Q37: Care sunt solutiile pentru pachetele turistice platite de catre clienti si care nu mai pot fi accesate? E clar ca asigurarea storno nu va acoperi costurile cu anularea calatoriei, solutia de despagubire a clientilor ar trebui sa vina de la hotel/agentie?

A: Solutia e simpla : amanare si nu anulare. Agentiile nu au banii, sunt dati mai departe si trebuie sa negocieze cu furnizorii, au nevoie de timp. Asa ca rabdare si intelegere.

A: Vouchere de utilizat in viitor.

Q38: Pana la urma care credeti ca e cea mai grea provocare a acestei crize/recesiuni? Contractia pietei, lipsa lichiditatilor, reactia autoritatilor sau constrangerile in modul de exprimare al echipei (lucrul remote, izolare, retinere in implicare etc)?

A: Stop joc brusc pentru cateva luni este super challenge in orice business.

A: Contractia pietei.

A: 2 lucruri:

- la nivel de companie/societate cred ca o provocare mare este lipsa principiilor/comportamentelor, care ajuta oamenii sa aiba o directie si cand sunt nesupravegheati/acasa.

- mostenirea unor obiceiuri care te tin pe loc si frica de risc/schimbare.

Q39: Ideea adusa de Iliana Paun mi se pare un rezultat extraordinar de bun al acestei intalniri. As propune ca pe viitor sa se organizeze un event/proiect in aceasta directie de a gasi solutii.

A: Vom populariza ideile pe entreprenation.ro si ca exemplu pentru alte comunitati si pentru ca alte evenimente sa aduca solutii concrete.

Q40: Considerati ca este oportun sa invitati pe aceasta cale si un reprezentant al guvernului - Ministrul de finante sau cel al Economiei?

A: O idee foarte buna.

Q41: Apropo de strans randurile, ar fi grozav sa avem o scurta descriere a businessului/lor tuturor membrilor RBL ca sa ne putem adresa cereri si propuneri reciproc.

A: Corect.

A: Intalnirile de business/ off sau online pot aduce incredere . Impreuna oamenii trec mai usor la greu.

Q42: Cum poti trece peste criza daca te prinde intr-o perioada cu mai putin cash?

A: Greu de spus, depinde si de domeniu. Ideal ar fi lichidizarea asset-urilor care au o valoare. Noi, spre exemplu, am inceput sa lichidam mult mai agresiv stocurile vechi.

A: Taie toate cheltuielile nonessential si pastreaza doar pe cele esentiale pentru conservarea business.