

Феєр Оксана Валеріївна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та
управління економічними процесами,
Мукачівського державного університету

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА МІКРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ COVID-19

Вже майже рік економіка України та світова функціонує в умовах кризи, зумовленої пандемією Covid-19. Для бізнесу ці місяці можна характеризувати як період нових викликів, загроз, можливостей. Малий та мікробізнес по різному відреагував на ці умови – частина підприємств закрилась, інші перейшли на новий формат роботи, і це все призвело до скорочення чисельності працюючих, оскільки роботодавці змушені були їх звільнити.

За результати опитувань проведених Європейською Бізнес Асоціацією [1] у квітні 2020 року 18 % опитаних розглядали варіант закриття власного бізнесу, 78% констатували про втрати до 75% від доходів, і тільки 4% - про збільшення прибутку компанії. 31 % опитаних планували зменшити кількість працівників підприємств, 21% не визначилися, 48 % респондентів не планували жодних скорочень. У вересні 2020 року 42 % респонденти висловились про неготовність їх бізнесу до умов жорсткого карантину. Зокрема, 29% підприємців стверджують, що готові до погіршення ситуації, інші 29% вагаються щодо своєї реакції на розвиток такого сценарію. 27% опитаних підприємців відмовили в участі у програмі «Доступні кредити 5-7-9%», 11 % отримали кредит, 10% все ще очікують рішення по їхній заявці. 25% тільки планують подаватися на участь в програмі, 16% - не планують через невідповідність критеріям, а 11% - через відсутність зацікавленості [2].

Погоджуємось з думкою Вагнер І.М. і Демко І.І. [3], що основними кроками для пом'якшення впливу карантинних заходів має стати:

- реструктурувати і відтермінувати борги та позики від партнерів і фінансових інституцій;
- переглянути умови оплати оренди нерухомості, попросивши значну скидку або відтермінування;
- перевести максимальну кількість співробітників на спрощену систему оподаткування для зниження податкового навантаження;
- скоротити або відправити в тимчасові відпустки без оплати некритичний персонал, але одночасно гарантувати критичному персоналові компанії, що вони будуть захищені під час кризи.
- обмежити найм нового персоналу.
- компенсація вартості робіт консультантів, які допомагають компанії знайти нову бізнес-модель і не закритись;
- підтримка підприємств, які перейшли в онлайн (пільги, пряма допомога);
- державні закупівлі для підтримки малого і середнього бізнесу.

Враховуючи вище сказане, необхідно усвідомити, що малий та мікробізнес найбільше втратили в даний період, тому на рівні країни необхідно сформувавши ряд

таких заходів, які б дозволили якнайбільше мінімізувати втрати адже успішний малий бізнес це запорука прогресивної економіки та основа міцного середнього класу кожної країни.

Список використаних джерел:

1. <https://eba.com.ua/kozhen-p-yatyj-malyj-biznes-mozhe-zakrytysya-cherez-karantyn-opytuvannya-eva/>
2. <https://www.epravda.com.ua/news/2020/09/16/665183/>
3. Вагнер І.М. Вплив COVID-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні / І.М. Вагнер, Демко І.І. // Вісник Університету банківської справи. - 2020. - № 1 (37). – с.64.

Черничко Станіслав Федорович,
к.е.н., доцент кафедри товарознавства та
комерційної діяльності,
Ужгородський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ

МАТРИЦЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

У загальному значенні торгівля – це організований у певній послідовності процес товарно-грошового обміну, що відбувається в часі й просторі та відображає сукупність економічних відносин із приводу обміну продуктами праці й задоволення потреб споживачів у товарах і послугах у тому вигляді, в який час і в такому місці, які відповідають їх вимогам. Погіршення фінансового стану торговельних підприємств через руйнівний вплив карантинних обмежень та непередбачених негативних тенденцій вимагає прийняття системи антикризових заходів.

Для надання більш чіткої оцінки перспективності галузі слід провести SWOT-аналіз з метою визначення слабких і сильних сторін галузі, а також можливостей та загроз для її розвитку. Бажано дотримуватися такої послідовності дій при проведенні SWOT аналізу:

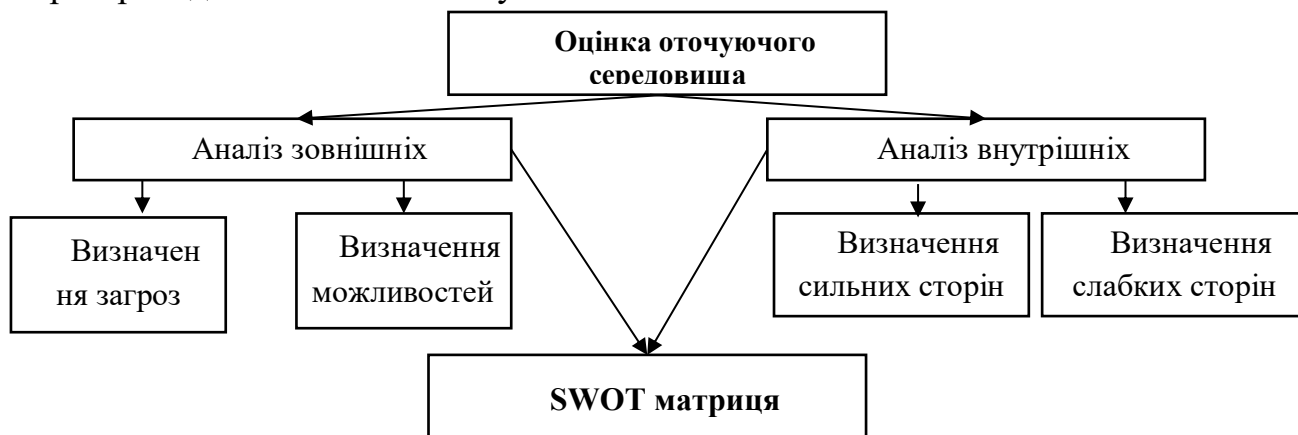


Рис. 1. Методика побудови SWOT матриці



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>