

<http://www.uncsd2012.org/content/documents/814UNCSD%20REPORT%20final%20revs.pdf>

22. The 21st Conference of the Parties to the United Nations Framework Convention on Climate Change. URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/cop21/>.

23. The Global Risks Report 2020. World Economic Forum. Insight Report 15th Edition in partnership with Marsh & McLennan and Zurich Insurance Group. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf.

24. Struk A., Avdeychik O., Beresneva A. Environmental Imperative of Innovative Industrial Production. *Machines. Technologies. Materials*. 2018. 12(6). 248–250.

МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ COVID-19: ШЛЯХИ ВИЖИВАННЯ

Соломніков І.В.

*Український державний університет залізничного транспорту,
м. Харків, к.е.н., старший викладач*

Островерх Г.Є.

*Український державний університет залізничного транспорту,
м. Харків, аспірант*

SMALL AND MEDIUM BUSINESS OF UKRAINE IN THE ECONOMIC CRISIS COVID-19: WAYS OF SURVIVAL

Solomnikov I.

*Ukrainian State University of Railway Transport,
Kharkiv, Ph.D., Senior Lecturer*

Ostroverkh H.

*Ukrainian State University of Railway Transport,
Kharkiv, postgraduate student*

АНОТАЦІЯ

Пандемія COVID-19 це найбільша світова криза цього сторіччя. Його глибина і масштаб неймовірні. Криза системи охорони здоров'я загрожує кожному з 7,8 млрд жителів Землі. Наслідки можуть бути серйознішими, ніж під час Великої рецесії 2008-2009 років. Кожна криза сама по собі представляє з себе сейсмічний шок, який назавжди змінить міжнародну систему і баланс сил. Малі та середні підприємства (МСП) в періоди цієї економічної кризи постраждають найбільше від економічних спадів через їх обмежені фінансові ресурси та залежність від кредитування банків, сплачуючи високі відсотки. Додаючи до фінансового аспекту, їх відносні недоліки з точки зору технологічних, управлінських та людських можливостей може зменшити їх спроможність подолати економічну кризу. З іншого боку, більша їх залежність від зменшення клієнтів та постачальників можуть призвести до посилення труднощів у підтримці своєї діяльності в умовах кризи. Дана стаття покликана розглянути більш детально шляхи та можливості які держава може створити для виживання МСП в період настання кризи.

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic is the largest global crisis of the century. Its depth and scale are incredible. The health system crisis is threatening each of the Earth's 7.8 billion inhabitants. The consequences may be more serious than during the Great Recession of 2008-2009. Each crisis in itself is a seismic shock that will forever change the international system and balance of power. In times of economic crisis, small and medium-sized enterprises (SMEs) suffer the most from economic downturns due to their limited financial resources and dependence on bank lending, paying such high rates. Adding to the financial aspect, their relative disadvantages in terms of technological, managerial and human capabilities may reduce their ability to overcome the economic crisis. On the other hand, greater reliance on customers and suppliers may lead to increased difficulties in supporting their operations in times of crisis. This article will look at the opportunities that the state can create for the survival of SMEs in times of crisis.

Ключові слова: економічна криза, бізнес, малі та середні підприємства, політика, державне регулювання.

Keywords: economic crisis, business, small and medium business, politics, state regulation.

Стає зрозуміло, що епідемія коронавірусу спричиняє великі перебої в економічній діяльності зокрема в Україні та у світі в цілому, і зараз тривають пошуки адекватних економічних заходів. На початку кризи більшість країн, що зіштовхнулися з епідемією дотримувались поетапного підходу до її

подолання, вживаючи широкий спектр медичних, а також заходів занепаду економічної політики.

Нажаль зараз Україна стикається зі складною глобальною кризою, корінням якої є падіння попиту та пропозиції, а також високий рівень невизначеності в умовах світового карантину. Це не лише

громадяни, які залишаються поза супермаркетами та фірмами, та які повинні зупинити виробництво, це також глибоко розмиті, або навіть похмурі очікування щодо майбутнього, де зменшаться інвестиції та споживання [1].

У цьому середовищі, уряду слід остерігатися погіршення ситуації шляхом додавання додаткової дози невизначеності. Але все-таки це має відбутися в ході кризи COVID-19. Новітня економічна історія дає аналогію до поточної ситуації.

Наразі не застосовується стандартна експансіональна фіскальна та грошово-кредитна політика. Експансіонерська політика намагається стимулювати попит, але люди, які просто залишаються вдома, наразі не реагують на такий стимул, що може насправді зменшити силу цих політик, коли це буде потрібно згодом. Економічне мислення "воєнного часу" повинно диктувати, що вірус є зовнішнім ворогом і його потрібно перемогти будь-якою ціною, щоб відновити економіку, яка функціонує регулярно.

Криза Covid-19 вимагає проведення цілої цілеспрямованої політики, як це запропонував головний економіст МВФ Гіта Гопінатх на початку [1].

Ця ситуація матеріалізується як неминучий тимчасовий економічний параліч, і його наслідки, ймовірно, означитимуть сильне скорочення світової економіки та глобальну фінансову кризу. Колективні спроби уникнути поширення вірусу потрібні відчайдушно, але така стримувальна дія також, ймовірно, призведе до майже повного припинення економічної діяльності у багатьох частинах економіки. Частина цього мислення полягає у з'ясуванні сутності шоку та його економічної передачі у короткостроковому періоді.

Для макроекономістів криза, наразі реалізується як шок попити, так і порушенням пропозиції. Також важливо визначити, чи призведе шок до проблеми з ліквідністю чи платоспроможністю для реального сектора.

Проблема чистої ліквідності виникає, коли людина дізнається, що прибуток, що прийде сьогодні, натомість настане завтра; все, що потрібно - це відповідно керувати ліквідністю, наприклад, за допомогою позики. Проблема чистої платоспроможності пов'язана з відсутністю довгострокової життєздатності.

Питання платоспроможності, ймовірно, не стосуються більшості підприємств, які постраждали від нинішнього паралічу. Як тільки епідемія закінчиться, і економіка відновиться, більшість підприємств повинні бути такими ж прибутковими, як і раніше. Однак малі та середні підприємства можуть збанкрутувати. Ефекти від такого дефолту добре відомі: звільнення, неефективні позики, слабкіші банки, слабший попит, низькі інвестиції та слабке відновлення. Таким чином, втрати економічного паралічу повинні бути розподілені. Збереження середньо- та довгострокової безперервності бізнесу є важливим для суспільства.

Щоб пом'якшити економічний вплив пандемії коронавірусу, уряди запроваджують амбітні програми підтримки, як для домогосподарств, так і для

фірм. Багато країн, включаючи Німеччину, Францію, Швецію та Данію, збільшують допомогу по безробіттю та короткочасній роботі. Тим часом США розглядають прямі трансферти домогосподарствам. Наголошені на сьогодні відповіді на політику в основному мають на меті бути широкими та швидкими. Німеччина оголосила «необмежену підтримку позики через KfW, свій банк громадського розвитку. Франція та Іспанія пропонують гарантії позики до 300 млрд. Італія та інші країни також запроваджують масштабні програми підтримки бізнесу [2].

Україна в цей час планує програму відстрочення податків для малого та середнього бізнесу. Але цього мало для запобігання та боротьби з економічною кризою малих та середніх підприємств.

Для урахування нестабільних ситуацій які виникнуть у малого та середнього бізнесу ми бачимо три широкі шляхи підтримки, які потребують втілення.

По-перше, потрібно залучити центральні банки застосовувати різну політику, щоб заохочувати надавати кредити постраждалим фірмам, випускаючи контрциклічні буферні капітали або розширені можливості придбання державних та корпоративних боргів. Державні кредитні пакети, такі як програми гарантій позики, повинні бути розроблені з урахуванням проблеми перекриття боргу та майбутньої потреби реструктуризації боргу. Конфлікт інтересів стає важливим, коли компанії мають декількох кредиторів [3], а відсутні кошти створюють нових кредиторів, роблячи реструктуризацію більш складною, як показали виручення банків після глобальної кризи. Програми також повинні гарантувати, що кошти під заставу використовуються так, як вони призначені для забезпечення безперервності бізнесу, а не для того, щоб приносити користь існуючим власникам боргів або акціонерам. Політика також повинна мати передбачення на майбутні кризи. Однією важливою відмінністю між коронавірусною кризою та банківськими виручками після глобальної кризи є ступінь моральної небезпеки. Цього разу, Банківські ризики не спричинили кризу, а це означає, що проблеми з моральною небезпекою слабкі. Однак вони не відсутні, оскільки банки можуть впливати з поточного вибору політики, яка підтримка платників податків буде доступна при інших типах криз. Таким чином, шляхи вирішення повинні бути розроблені, щоб уникнути вигоди існуючих кредиторів та акціонерів, коли це можливо. Враховуючи всі ці проблеми, вкладення коштів повинно містити положення, які обмежують сферу, на яку інвестори отримують підтримку. Ми рекомендуємо заборонити виплату дивідендів та більшість скорочень заборгованості для всіх одержувачів підтримки.

По-друге, українська система поводження з неплатоспроможністю в суді не є добрими для захисту життєздатних підприємств з нестійкими структурами капіталу. Підприємства занадто часто ліквідуються, приносячи погані прибутки для вимог про банкрутство, і процеси можуть бути повільними. Ці неефективні судові процеси стримують

розвиток кредитного ринку навіть у хороші часи [4]. В умовах спаду чи кризи це сповільнює повернення виробничих фондів в економіку і може знищити цінний бізнес [5]. Будь-які реформи, які можуть спростити та пришвидшити судові процеси, слід розглянути. Такі реформи повинні бути надзвичайно швидкими, щоб вплинути на короткострокові події, але вони можуть допомогти підтримати енергійне відновлення.

Поточні ініціативи уряду щодо кращого вирішення питань неплатоспроможності підприємств повинні бути прискорені.

По-третє, враховуючи неефективність процедур банкрутства під наглядом суду, урядові установи повинні бути готові бути лідерами у реструктуризації боргів для компаній, які отримують виручку. Вони повинні надавати пріоритет позасудовим повторним переговорам, коли це можливо. Такі дії виявилися успішним інструментом після глобальної кризи [6;7]. Це може включати тимчасові націоналізації, де це необхідно, з жорсткими умовами для існуючих акціонерів, щоб уникнути перекручень. Державні установи, такі як державні банки розвитку, які відповідають за гарантії позики, можуть не найкраще контролювати реструктуризацію боргу - за викриття власних балансів вони можуть бути схильні "розширювати і робити вигляд" зміни у своїх діях[8].

Можливо, економічна нестабільність сьогодні пов'язана скоріше з політичною реакцією на вірус, ніж із самою епідемією; зрештою, шлях вирішення цих питань для МСП в сценарії без жодного стримування здається досить передбачуваними. Невпевненість у відповіді політики передбачає запровадження конкретних заходів, а також їх термінів. Не знаючи, чого очікувати від влади України, потенціал може зробити економічні фактори практично паралізованими. Невизначеність сама по собі гасить економічну активність.

Для справедливості, самі розробники політики стикаються з високим ступенем невизначеності. Не існує прецеденту для такої масштабної пандемії в сучасний час, а застосування заходів охорони здоров'я (таких як заборони подорожей, закриття кордонів, заборона проведення публічних заходів та закриття бізнесу) тягне за собою складні наслідки, які з часом змінюються в міру розвитку кризи. У такій ситуації певна ступінь невизначеності політики неминуча.

Проте економічна політика інша. Спогади про фінансову кризу ще свіжі, і багато чиновників, які тоді були залучені досі, все ще діють. Це є перевагою. Після краху 2008 року було введено багато заходів, спрямованих на боротьбу з кризами. Тепер набір інструментів добре складений.

Кількісне ослаблення, банківських механізмів порятунку та регулювання, державні кошти, що

надають позики малим та середнім компаніям, субсидії з готівкою для учасників - все це було новим тоді. Зараз ці інструменти доступні.

Отже, економічна політика не повинна піднімати невизначеність. Але до цих пір залишається багато незрозумілого, які заходи уряд та центральний банк збираються виконувати та коли. Таким чином, розробники політики ризикують створити додаткову невизначеність щодо масштабів та термінів їх втручання.

Висновок: Що стосується кризи COVID-19, то ці висновки говорять про те, що уряду України слід думати не лише про певні політичні заходи, а й про обмеження пов'язаної з цим невизначеності. Було б корисно, якби уряди та центральні банки як найшвидше представили цілий набір інструментів, бажано міжнародно координовано. Тим самим передуючи завантаженню реакції на кризу, щоб позитивно вплинути на очікування підприємств та споживачів.

Очевидно, що рішення, прийняті під великим тиском, можуть виявитися помилковими; і помилки в політиці приносять свою ціну. Тим не менш, корисно мати на увазі, що небажання і вагання можуть бути і досить дорогими. Якщо занадто пізно робити занадто пізно і поширювати плутанину на шляху, може мати тривалий вплив на економіку в цілому та життєдіяльність людей.

Література

- Gopinath (2020) <https://blogs.imf.org/2020/03/09/limiting-the-economic-fallout-of-the-coronavirus-with-large-targeted-policies/>.
- Revive the U.S. Economy", Journal of Applied Corporate Finance 24(2).
- Graham, J R, M T Leary and M R Roberts (2015), "A century of capital structure: The leveraging of corporate America", Journal of Financial Economics 118 (3), December 658-683.
- Hege, U and P Mella-Barral (2019), "Bond exchange offers or collective action clauses?", Finance 40(3): 77-119.
- Hotchkiss, E, D Smith and P Strömberg (2018), "Private equity and the resolution of financial distress", Working paper.
- Institute for International Finance (IIF) (2020), Global Debt Monitor, 13 January.
- Sapienza, P (2004), "The effects of government ownership on bank lending", Journal of Financial Economics 72(2): 357-384.
- Koo, R C (2003), Balance Sheet Recession: Japan's Struggle with Uncharted Economics and its Global Implications, Wiley.
- OECD (2020), OECD Economic Outlook, Interim Report March 2020, Paris: OECD Publishing.