

УДК 334.012.64

Богдан Ю.М.¹

¹ канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Ще до того, як регіони України перейшли на режим тотальної самоізоляції, основний фінансовий удар пандемії взяли на себе представники малого і середнього бізнесу.

Незважаючи на те, що уряд України готує компенсаційні заходи для пом'якшення наслідків пандемії, бізнесмени не приховують свого пригніченого настрою. Втім, навіть в цій ситуації деякі підприємці шукають нові шляхи розвитку, як мінімум, на перспективу.

В Спільні українських підприємців називають такі наслідки сучасної фінансової кризи:

- розрив ланцюжків постачання та призупинення виробництва;
- безповоротна втрата доходів та ймовірне банкрутство малого і середнього бізнесу внаслідок припинення діяльності на невизначений період;
- скасування замовлень на промислові товари, відмова від укладення нових угод, скасування поставок за вже укладеними договорами;
- втрата роботи для неоформлених працівників (зокрема, у сфері обслуговування).

Найбільше постраждають сфери бізнесу, на діяльність яких накладаються безпосередні обмеження у зв'язку з введенням карантинних заходів: авіаперевезення; культура, організація дозвілля та розваг; фізкультурно-оздоровча діяльність і спорт; туристичні агентства та організації, що надають туристичні послуги; готельний бізнес; громадське харчування; організації додаткової освіти, недержавні освітні установи; компанії, що здійснюють організацію конференцій і виставок.

Для таких компаній можна запропонувати скорочення витрат, зниження ризиків і готовність повернутися до колишніх оборотів, коли умови покращаться.

В ситуації, що склалась на сьогоднішній день, в вигашному положенні будуть наступні сектори економіки:

1. Онлайн-магазини. Рітейлер Amazon найме додатково 100000 чоловік в США для роботи на складах і доставки товарів. Причиною цього є те, що клієнти стали робити набагато більше онлайн-замовлень через епідемію коронавірусу, яка викликала обмеження на пересування. При цьому на частку Amazon зараз припадає 39% всіх онлайн-замовлень США.

2. Транспортні послуги та сервіси доставки. Практично всім рітейлерам не вистачає кур'єрів, тому що частина з них неминуче залишається на карантині, а частина вимагає більшої плати за ризик зараження. Інтернет-гігант Alibaba Group повідомив про те, що його виручка в третьому кварталі 2020 року збільшиться на 38% до 161,4 млрд. юанів (близько 23,12 млрд. доларів) в порівнянні з аналогічним періодом попереднього фінансового року.

3. Фармацевтичні компанії. Сьогодні ці компанії виходять на перший план. Команда Capital Lab розглядає акції Gilead Sciences, Regeneron, Johnson & Johnson, GSK і Sanofi як найбільш цікаві.

Поряд із сильним портфелем і фінансовою позицією, перспективи компаній виглядають багатообіцяюче, навіть якщо їх протикоронавірусні препарати провалять випробування.

4. Сервіси відеозв'язку. Акції сервісів відеозв'язку зростають на тлі даних про зростання кількості користувачів в умовах карантинних заходів через поширення коронавірусу. За останній тиждень березня 2020 року акції Zoom Video Communications – компанії-розробника сервісу відеоконференцій Zoom – додали в ціні більш ніж на 30%. Капіталізація компанії виросла більш ніж на \$10 млрд і склала \$39,7 млрд. Котирування підтримує і сильний звіт компанії за 2020 рік, опублікований на початку березня поточного року. Доходи за підсумками року зросли на 88%, до \$622,66 млн, а число клієнтів, що платять за сервіс Zoom більше \$100 тис., збільшилася до 641, що на 86% більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

5. Розважальні сервіси та ігри. Жорсткі карантинні заходи в багатьох країнах збільшили інтернет-трафік на 50 – 70%, а в Італії – на 90%. Природно, деякі сектори онлайн-бізнесу спостерігають зростання доходів. Стрімінгові сервіси, такі як Netflix і Disney +, виросли на 12%. Також вигоду від карантину отримує сектор онлайн-комерції, виручка якого виросте на \$175 млрд – зростання на 5%.

Збільшення споживання цифрового контенту для мобільних додатків безкоштовного потокового телебачення та ігор вже спостерігається в Китаї та Італії. Ці сфери зростають більше інших – користувачі показали готовність

оформляти платні підписки на тривалий час, що не було настільки поширене до введення карантину.

Ключова порада для таких компаній – агресивне інвестування в можливості та зростання.