Використання даної моделі забезпечить систему управління інформаційними даними для прийняття ефективних управлінських рішень з метою покращення діяльності суб'єктів господарювання.

Перелік використаних джерел:

1. Статистична інформація Державного управління статистики URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК 334.012.64

Дишкант Юрій
аспірант
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРОЯВИ СУЧАСНИХ КРИЗ У ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Сучасні економічні трансформації формують специфічне середовище функціонування підприємств малого та середнього бізнесу, у якому кризові процеси проявляються частіше й мають складніший характер, ніж у попередні десятиліття. Якщо раніше кризи здебільшого були наслідком макроекономічних шоків чи внутрішніх управлінських помилок, то сьогодні вони формуються під одночасним впливом глобальних, цифрових, логістичних, регуляторних і соціальних чинників. Малий та середній бізнес, з його обмеженими запасами фінансової стійкості, кадровими ресурсами, слабшою диверсифікацією та нижчою інституційною захищеністю, виявляється найбільш уразливим. Прояви сучасних криз у цьому секторі мають багатовимірний характер і формують нові ризики для національної економіки.

Одна з ключових ознак сучасних криз – висока турбулентність зовнішнього середовища. Для малих і середніх підприємств характерною є обмежена здатність швидко адаптуватися до непередбачуваних змін ринкових умов: коливань попиту, дисбалансу цін на ресурси, різких змін валютних курсів, посилення податкового навантаження або регуляторних бар'єрів. Якщо великі корпорації мають можливість акумулювати подушки ліквідності та проводити довгострокове планування, то МСБ переважно працює з коротким горизонтом, а тому криза проявляється через різке зниження оборотного капіталу, накопичення простроченої дебіторської заборгованості й втрату можливості фінансувати операційну діяльність. Поглиблення залежності від зовнішнього фінансування також стає характерним симптомом: підприємства змушені активніше звертатися до кредитних ресурсів, але їх доступність часто обмежена, а процентні ставки високі. У підсумку формується замкнене коло: нестача ліквідності – зменшення обігу – падіння прибутковості – підвищення ризику неплатоспроможності.

Кризи сучасного типу проявляються й у зміні поведінки споживачів. Цифровізація та розвиток електронної комерції радикально змінили конкурентне поле, адже покупець отримав ширший вибір, можливість порівнювати ціни та якість, а також очікує швидкості та зручності, до яких МСБ часто не готове. Для підприємств, що не встигають технологічно оновлюватись, криза набуває вигляду стрімкої втрати ринкової частки. Особливо відчутно це у сферах роздрібної торгівлі, послуг і креативних індустрій, де бар'єри входу для онлайн-конкурентів нижчі, ніж на традиційних ринках. Ті підприємства, що не змогли провести цифрову трансформацію, втрачають клієнтів навіть за умов збереження якісного продукту.

Кадровий аспект формує окремий вимір кризових явищ. У багатьох країнах, зокрема в Україні, МСБ щороку стикається зі зростанням дефіциту кваліфікованих працівників. Міграція робочої сили, демографічні зміни, мобілізаційні процеси, конкуренція з боку великих корпорацій за таланти створюють ситуацію, коли людський капітал стає критичним фактором виживання. Часто криза виявляється не в фінансових показниках, а у втраті

компетентних співробітників, що знижує якість роботи, ускладнює розвиток продукту і збільшує операційні витрати через навчання нових кадрів. Для малого бізнесу неможливість гарантувати довгострокову зайнятість чи конкурентні зарплати перетворюється на структурний ризик.

Технологічні зміни також стали чинником, що одночасно відкриває можливості та генерує нові кризи. Підприємства, які не в змозі інвестувати в автоматизацію, аналітику, маркетингові платформи та кібербезпеку, опиняються у зоні стратегічного відставання. З одного боку, цифрові технології знижують витрати й дають змогу підвищити ефективність. З іншого – відсутність інвестицій у технології стає причиною операційних збоїв, втрати даних, падіння продуктивності та неможливості масштабування. Такі кризи мають прихований характер і накопичуються поступово, доки бізнес не опиняється неконкурентоспроможним.

Соціально-поведінкові чинники також істотно впливають на стан малого та середнього бізнесу. Сучасний споживач очікує не лише товар чи послугу, а ціннісну пропозицію: відповідальність перед суспільством, прозорість, сталість та етичні практики. Багато підприємств не готові до стандартів ESG, які поступово впливають і на локальні ринки. Наприклад, у країнах ЄС уже формується попит на продукти з низьким вуглецевим слідом, безпечним виробництвом та високими трудовими стандартами. Підприємства, які не змінюють модель поведінки, втрачають доступ до міжнародних ланцюгів постачання, що проявляється як кризовий симптом: падіння експорту, звуження ринків, зменшення обсягів виробництва.

Для країн, що переживають воєнні або політичні потрясіння, сучасні кризи мають ще більш складний вигляд. Ризик руйнування логістичних потоків, зростання вартості страхування, обмеження доступу до сировини та незахищеність інвестицій створюють нестабільне середовище. Малий та середній бізнес реагує на це через скорочення операцій, зменшення зайнятості, тимчасове припинення діяльності або переорієнтацію на нові ринки. Паралельно зростає частка підприємств, що переходять у неформальний сектор, щоб уникнути податкового тиску та бюрократичних перешкод.

Фінансова криза малого та середнього бізнесу часто має психологічну складову. В умовах невизначеності власники стають більш консервативними у прийнятті рішень, уникають інвестицій, скорочують витрати на інновації, маркетинг і розвиток персоналу. Це погіршує конкурентні позиції та прискорює спад. У довгостроковому вимірі така поведінка формує інноваційний вакуум, що негативно впливає на економічний розвиток регіонів, оскільки саме МСБ є головним драйвером зайнятості та підприємництва.

Особливої уваги потребує явище структурної кризи, коли зміни економічної моделі призводять до того, що попередні бізнес-процеси та продукти стають неактуальними. Типовий приклад – перехід від традиційних офлайн-магазинів до омніканальних мереж, автоматизація облікових і логістичних функцій, заміна ручної праці цифровими системами. Підприємства, які не здійснюють структурну адаптацію, поступово втрачають можливості для розвитку, що проявляється у скороченні персоналу, зменшенні прибутковості та ліквідації.

Таким чином, сучасні кризи малого та середнього бізнесу – це багаторівневі, взаємопов’язані явища, що виходять за межі класичного розуміння фінансових чи управлінських проблем. Вони охоплюють технологічні, кадрові, ринкові, соціальні та регуляторні аспекти. Їх прояви можуть бути як миттєвими (різке падіння продажів через зміни попиту), так і накопичувальними (втрата конкурентоспроможності через відсутність цифровізації). Для подолання таких криз підприємствам МСБ необхідно формувати адаптивні бізнес-моделі, впроваджувати цифрові інструменти, інвестувати в персонал, диверсифікувати ринки і джерела фінансування, створювати партнерства та підвищувати прозорість. Сучасна криза перестала бути виключно загрозою: у багатьох випадках вона стає каталізатором оновлення бізнесу, появи нових продуктів, підвищення ефективності та переорієнтації на інноваційний розвиток.