

Фрунзе Є. А., канд. екон. наук Михайленко О. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ПІД ЧАС ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ: СТРАТЕГІЇ ВИЖИВАННЯ

Характерною особливістю економіки є її циклічність і пов'язані з нею періодичні економічні підйоми та спади, які є її невід'ємною частиною. Сучасна історія рясніє кризами, і досить важко не помітити їхню важливість. У будь-який період криза того чи іншого роду траплятиметься через слабку економічну базу, неспроможність уряду та погане управління. Економічні кризи створюють значні виклики для міжнародного бізнесу, змушуючи компанії адаптувати свої стратегії для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності.

Економічні кризи є невід'ємною частиною циклічного розвитку світової економіки. Міжнародні компанії, що оперують у різних країнах, стикаються з множинними ризиками, включаючи зниження попиту, валютні коливання, торговельні бар'єри та політичну нестабільність. У таких умовах ефективні стратегії виживання є критично важливими для збереження операційної діяльності та довгострокового зростання.

Основні стратегії виживання:

1. Оптимізація витрат та управління грошовими потоками. Під час економічних спадів компаніям необхідно ретельно аналізувати свої витрати та виявляти можливості для їх скорочення без шкоди для основних бізнес-процесів. Важливими заходами є:

1) скорочення непотрібних витрат. Перегляд бюджетів та усунення неефективних витрат сприяє підвищенню фінансової стійкості;

2) захист грошових потоків. Забезпечення ліквідності через ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволяє компаніям зберігати фінансову гнучкість [1].

2. Диверсифікація ринків та продуктів. Розширення географії присутності та асортименту продукції допомагає зменшити залежність від окремих ринків або сегментів, що можуть бути особливо вразливими під час кризи. Диверсифікація дозволяє компенсувати втрати на одних ринках за рахунок стабільності на інших.

3. Інновації та адаптація бізнес-моделей. Кризи стимулюють компанії до переосмислення своїх бізнес-моделей та впровадження інновацій для збереження конкурентоспроможності. Це може включати:

1) використання технологій. Автоматизація процесів та впровадження цифрових рішень сприяють підвищенню ефективності та зниженню витрат;

2) гнучкість та адаптивність. Здатність швидко реагувати на зміну ринкових умов та переорієнтовувати ресурси є ключовим фактором виживання [2].

4. Зміцнення ланцюгів постачання. Економічні кризи часто супроводжуються порушеннями в ланцюгах постачання. Для мінімізації ризиків компаніям слід:

1) диверсифікувати постачальників. Залучення альтернативних постачальників з різних регіонів знижує залежність від окремих джерел та підвищує стійкість ланцюга постачання;

2) інвестувати в прогнозування та управління ризиками. Використання сучасних технологій для моніторингу та прогнозування можливих збоїв дозволяє компаніям проактивно реагувати на потенційні проблеми [3].

5. Підтримка співробітників та клієнтів. Лояльність співробітників та клієнтів є важливим ресурсом під час кризи. Компаніям слід:

1) підтримувати відкриту комунікацію. Інформування співробітників про стан справ та залучення їх до процесу прийняття рішень сприяє підвищенню мотивації та продуктивності [4];

2) зосередитися на обслуговуванні клієнтів. Надання високоякісного сервісу та врахування потреб клієнтів допомагає зберегти їхню лояльність та забезпечити стабільний дохід.

У часи екстремальних економічних негараздів компанії в кожній країні потерпають від неможливості вести бізнес у звичному режимі. Зазвичай, кризи найбільше б'ють по малому бізнесу, оскільки великі корпорації мають більше ресурсів, які можуть підтримати їх під час рецесії. Саме тому підприємці, які нещодавно зареєстрували компанію та почали розвивати свій бізнес, повинні мати стратегію, як утримати своє підприємство на плаву в умовах кризи.

Економічні кризи вимагають від міжнародних компаній гнучкості, інноваційності та стратегічного підходу до управління. Оптимізація витрат, диверсифікація, інновації, зміцнення ланцюгів постачання та підтримка ключових стейкхолдерів є фундаментальними стратегіями, що сприяють виживанню та подальшому зростанню бізнесу в умовах економічної нестабільності.

Список використаних джерел:

- 1 Cash Flow Strategies for Business Survival During a Recession. 2025. URL: <https://www.1stcommercialcredit.com/blog/cash-flow-strategies-business-survival-recession>. (дата звернення: 26.03.2025).
- 2 Lutz Jäde. 3 Winning Strategies For Businesses In Economic Downturns. Oliver Wyman 2025. URL: <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2024/nov/three-winning-business-strategies-in-economic-downturn.html>. (дата звернення: 25.03.2025).
- 3 Supply Chain Woes Carry High Risks, Big Rewards for Some Companies. WSJ. URL: <https://www.wsj.com/articles/supply-chain-woes-carry-high-risks-big-rewards-for-some-companies-28229749>. (дата звернення: 24.03.2025).
- 4 Strategies for Business Survival During a Recession. Ansarada. 2025. URL: <https://www.ansarada.com/recession/business-survival>. (дата звернення: 24.03.2025).