

**Русняк Максим Ігорович**

*аспірант кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу*

*Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

**Rusniak Maksim**

*Postgraduate Student of the*

*Department of International Trade and Marketing*

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ORCID: 0009-0006-5404-115X

DOI: 10.25313/2520-2294-2025-11-11557

## ЕВОЛЮЦІЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

## THE EVOLUTION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE WORLD ECONOMY

**Анотація.** Вступ. Малі та середні підприємства суттєво впливають на розвиток світової економіки, генеруючи робочі місця та інновації. Однак їхня еволюція протягом історії, механізми адаптації до радикальних змін в технології та організації виробництва залишаються недостатньо вивченими. Детальне розуміння історичних етапів розвитку малого та середнього підприємництва необхідне для прогнозування їхньої ролі в умовах цифрової трансформації та глобалізації.

**Мета.** Метою дослідження є комплексний аналіз еволюційного розвитку малих та середніх підприємств від античних часів до сучасної цифрової економіки, виявлення ключових історичних етапів, характеру інституціональних змін та закономірностей їх адаптації до технологічних революцій. Дослідження спрямоване на розроблення цілісної концепції розвитку малого та середнього підприємництва, що дозволяє пояснити трансформацію організаційних форм та механізмів конкурентоспроможності.

**Матеріали і методи.** Основу дослідження склали історичні джерела, наукові монографії та періодичні видання, присвячені розвитку малого та середнього бізнесу. Використано порівняльно-історичний аналіз для синтезу етапів еволюції, контент-аналіз для виявлення інституціональних тенденцій та системний підхід для створення концептуальної моделі розвитку.

**Результати.** Визначено сім основних етапів еволюції малих та середніх підприємств: ремісничі майстерні, цехова організація, торговельні спілки, промислова модернізація, корпоратизація, глобалізація та цифровізація. Встановлено, що кожен етап характеризувався специфічними інституціональними змінами та механізмами масштабування. Простежено трансформацію від локальних, закритих структур до гнучких мережевих моделей. Доведено, що цифровізація якісно змінила можливості малих та середніх підприємств, дозволивши їм конкурувати з великими корпораціями на глобальних ринках, але одночасно посиливши вимоги до адаптивності та інноваційності.

**Перспективи.** Майбутні дослідження доцільно спрямувати на аналіз впливу штучного інтелекту та автоматизації на організаційні форми малих та середніх підприємств, вивчення механізмів формування екосистем цифрової економіки та розроблення стратегій державної підтримки малого та середнього бізнесу в умовах поглиблення цифрової трансформації в світовій економіці.

**Ключові слова:** ремісничі майстерні, цехові організації, Ганзейський союз, промислова революція, глобалізація, платформна економіка, цифровізація, мікропідприємства, малі та середні підприємства.

**Summary.** Introduction. Small and medium enterprises significantly influence the development of the global economy, generating employment and innovation. However, their evolution throughout history, mechanisms of adaptation to radical changes in technology and production organization, remain insufficiently studied. A detailed understanding of historical stages in the development of small and medium enterprises is necessary for predicting their role under conditions of digital transformation and globalization.

**Purpose.** The objective of this research is to conduct a comprehensive analysis of the evolutionary development of small and medium enterprises from antiquity to the modern digital economy, identify key historical stages, the nature of institutional changes, and patterns of their adaptation to technological revolutions. The research aims to develop an integral concept of small and medium enterprise development that explains the transformation of organizational forms and mechanisms of competitiveness.

*Materials and methods.* The research was based on historical sources, scientific monographs, and periodicals devoted to the development of small and medium business. Comparative historical analysis was used to synthesize stages of evolution; content analysis was employed to identify institutional trends; and a systems approach was applied to create a conceptual model of development.

*Results.* Seven major stages of small and medium enterprise evolution were identified: craft workshops, guild organization, trade unions, industrial modernization, corporatization, globalization, and digitalization. Each stage was characterized by specific institutional changes and scaling mechanisms. The transformation from local, closed structures to flexible network models was traced. It was demonstrated that digitalization qualitatively changed the capabilities of small and medium enterprises, enabling them to compete with large corporations in global markets, while simultaneously increasing demands for adaptability and innovation.

*Discussion.* Future research should focus on analyzing the impact of artificial intelligence and automation on organizational forms of small and medium enterprises, examining mechanisms of digital economy ecosystem formation, and developing strategies for state support of small and medium business under conditions of deepening digital transformation in the global economy.

**Key words:** craft workshops, guild organizations, Hanseatic League, industrial revolution, globalization, platform economy, microenterprises, small medium enterprises.

**Постановка проблеми.** Малі та середні підприємства як особлива форма організації економічної діяльності зазнали тривалої еволюції, що відзеркалює фундаментальні зміни у соціально-економічних відносинах, технологічних укладах та інституційних механізмах різних етапів розвитку світової економіки. Витоки малого підприємництва сягають глибокої давнини, коли основою економічного життя були ремісничі майстерні з виготовлення товарів ручної роботи. Протягом тисячоліть форми організації малого бізнесу еволюціонували від індивідуальних майстрів античності до цехових об'єднань середньовіччя, від протопромислових кооперацій раннього Нового часу до сучасних цифрових бізнес-моделей та мікропідприємств. Кожна технологічна революція — від механізації виробництва до цифровізації бізнес-процесів — випробувала адаптивність малих та середніх підприємств, змушуючи їх трансформувати організаційні структури, методи виробництва та канали комунікації, демонструючи виняткову здатність до виживання в умовах постійних змін середовища міжнародного економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку малих і середніх підприємств досліджуються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Зокрема, Р. Кучерешко [18] аналізує еволюцію ремісничого виробництва та його трансформацію під впливом індустріалізації. У своїй статті він розкриває, як промислова революція XIX століття змінила традиційні ремесла Слобожанщини, спричинивши соціальні й економічні зміни, розвиток інфраструктури та поширення професійної освіти.

Вплив міжнародної торгівлі на розвиток малих форм підприємництва проаналізовано у дослідженні В.В. Липова [19]. Особливу увагу приділено ролі Ганзейського союзу в інтеграції дрібних виробників до міжнародних торговельних мереж. Союз розглядається як історичний приклад політичної та економічної інтеграції міських торговельних центрів, що об'єднувалися задля досягнення спільних економічних цілей.

Інші міжнародні аспекти діяльності малих та середніх підприємств ґрунтовно розкрито у працях

Анджелакіс А. і Маніюдіс М. [1], які досліджували історичні трансформації малого підприємництва в Греції. Ян Л., Новокмет Ф. і Міланович Б. [13] проаналізували процеси перетворення китайської міської еліти з найманих працівників на власників малого та середнього бізнесу в контексті глобальних економічних трансформацій.

Цифрова трансформація малих та середніх підприємств ґрунтовно представлена у дослідженнях Ю.Ф., і Швайсфурт Т. [14], які вивчають впровадження технологій Індустрії 4.0 у діяльність малих та середніх виробників датсько-німецького прикордонного регіону. Сірегар Р. і Сударманто Е. [9] зосереджуються на підвищенні ефективності управління через цифровізацію, тоді як Авалуддін М. [2] досліджує вплив цифрових технологій на маркетингову діяльність малих підприємств.

Інституційні аспекти розвитку малого підприємництва розкриті Губернатом Т.Я., Григорашем П.Л., і Ніколаєнком С.М. [4], які аналізують процеси інституціоналізації інновацій. Холленсен С. і Ескерод П. [5] вивчають стратегічні проекти в малому сімейному бізнесі, а Чон Дж., Лю Х. і Хан Дж. [6] досліджують самоєфективність підприємців-початківців в азієцькому контексті.

Розвиток малих та середніх підприємств в Україні детально висвітлено у працях Пащук Л.В. [7], яка проаналізувала основні етапи їх еволюції в умовах соціально-економічних трансформацій держави. Решетняк О.І. і Белікова Н.В. [8] проаналізували особливості процесів цифровізації малого та середнього бізнесу в українських реаліях. Струтинська І. [10] дослідила роль малого та середнього бізнесу у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України. Церковна А.В. та Карелова К.С. [12] вивчили вплив цифровізації на розвиток малих і середніх підприємств в Україні.

Питання еволюції малих і середніх підприємств у міжнародному контексті залишається недостатньо опрацьованим. Необхідним є поглиблене дослідження особливостей етапів їх розвитку, механізмів розширення масштабів діяльності, а також моделей

адаптації до технологічних змін. Окрему увагу слід приділити аналізу цифрових трансформацій, які мають суттєвий вплив на розвиток малого бізнесу в сучасних умовах.

**Мета статті.** Метою дослідження є аналіз еволюції малих та середніх підприємств від найдавніших форм ремісничого виробництва до сучасних цифрових бізнес-моделей, визначення ключових історичних етапів їх розвитку на основі критеріїв змін у середовищі, регулюванні та торгівлі, виявлення закономірностей їх трансформації під впливом технологічних революцій та соціально-економічних змін, а також формування концептуальних засад розуміння адаптаційних механізмів малих та середніх підприємств у контексті викликів цифрової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Історично першою організаційною формою малого підприємства були ремісничі майстерні, що становили основу економіки стародавніх цивілізацій. Так за даними археологічних досліджень, як зазначає Передерій І. [20], у Давньому Єгипті (близько 3100–30 рр. до н.е.) існувала розвинена система ремісничого виробництва з чіткою спеціалізацією майстерень з виробництва скла, кераміки, тканин та металевих виробів, що обслуговували потреби як населення, так і правлячої еліти.

Фахівці з економічної історії, зокрема Анджелакіс А. та Маніюдіс М. [1], стверджують, що давньогрецькі поліси у період VII–IV ст. до н.е. характеризувалися розвинутою системою малих ремісничих підприємств — ергастеріїв, де майстри (деміурги) та їхні помічники виготовляли широкий спектр товарів, від керамічного посуду до зброї та прикрас.

Дослідження, проведені протягом римського періоду (VIII ст. до н.е. – V ст.н.е.), показують розвиток двох основних типів виробничих структур, які можна вважати прототипами сучасних малих і середніх підприємств. Вони складаються з сімейних майстерень, які були засновані на традиціях ремісничого виробництва, і більших виробничих одиниць, у яких широко використовувалася праця рабів. У римській моделі організації виробництва існували професійні об'єднання ремісників, відомі як колегії, які мали риси корпоративних структур. Ці об'єднання не лише контролювали діяльність своїх членів, зокрема регулювали ціни та якість товарів, але й виконували важливі соціальні функції: забезпечували захист членів у разі хвороби або смерті, брали участь у громадських заходах і релігійних кульбах, а також виконували важливу адміністративну функцію в міському житті.

Одним із українських дослідників, який вивчав природу ремісничих об'єднань, є А.М. Гужва [21]. У роботі він обґрунтовує ідею спадкоємності ремісничих колегій щодо сучасних юридичних осіб, розглядаючи їх як своєрідну протоформу останніх. Учений акцентує увагу на багатofункціональному характері цих організацій: колегії водночас висту-

пали як виробничі одиниці, правові суб'єкти та соціальні інститути, будучи невід'ємною складовою економічної та правової системи Римської імперії. Таким чином, римські колегії сформували перші організаційно-правові форми малого підприємництва, що забезпечували економічну ефективність і стійкість ремісничого виробництва в умовах античного суспільства.

Кардинальні зміни в організації дрібного виробництва відбулися у середньовіччі (V–XV ст.) із формуванням цехової системи. Як зазначає Пащук Л.В. [7], цехи (гільдії) як професійні об'єднання ремісників однієї або споріднених спеціальностей виникли в містах Європи у XI–XII століттях, спочатку як добровільні братства для взаємного захисту та допомоги, але поступово перетворилися на регуляторні інституції з монополічним правом на певні види виробництва в межах міста. Вони встановлювали детальні стандарти якості продукції, регламентували технологічні процеси, регулювали ціни та контролювали обсяги виробництва, забезпечуючи збалансований розподіл замовлень між майстрами. Внутрішня ієрархія цехів передбачала чітку систему професійного зростання від учня до підмайстра і, врешті, до майстра, що володів власною майстернею.

Цехові статuti регламентували не лише професійні, але й особисті аспекти життя своїх членів, включаючи обов'язкове відвідування церкви, дотримання моральних норм та участь у церемоніях і святах. Зокрема, як підкреслюють Губернат Т.Я., Григораш П.Л., та Ніколаєнко С.М. [4], цехи забезпечували монополію своїх членів на певні види діяльності в межах міста, обмежуючи конкуренцію та стабілізуючи доходи майстрів. Водночас вони виконували важливі соціальні функції: підтримували хворих та літніх членів, вдов і сиріт, організовували колективні релігійні обряди та святкування, захищали місто під час воєнних дій. За дослідженнями Пащук Л.В. [7], лондонські цехи у XIV столітті володіли власними будівлями (цеховими домами), мали корпоративну символіку (герби, прапори), фінансували будівництво церков та створення шкіл для дітей своїх членів.

Ремісничі майстерні середньовіччя за своєю організаційною структурою та масштабами діяльності були аналогами сучасних мікропідприємств. Вони характеризувалися невеликою кількістю зайнятих (майстер, декілька підмайстрів та учнів), обмеженим капіталом, використанням ручної праці та орієнтацією на локальні ринки збуту.

Як зазначає С.Г. Ковальова [22], цехові організації відігравали важливу роль у виробничо-соціальній структурі середньовічного міста, оскільки вони гарантували суворе дотримання технологічних стандартів, що сприяло підтриманню високої якості виготовленої продукції. Ремісничі підприємства мали значну перевагу перед конкурентами через високу якість продукції, яку досягли висококваліфіковані

майстри та строгий контроль цехів. На думку М. Капрала [23], статути цехів контролювали внутрішню організацію виробництва та забезпечували захист споживачів, встановлюючи чіткі вимоги до якості продукції та технології виготовлення. Забезпечуючи високу професійну підготовку кадрів, спадковість ремісничих традицій і стандартизацію виробничих процесів, середньовічні цехи стали основою економічної стабільності міст.

Створення ефективного механізму передачі професійних знань і навичок через систему учнівства було важливою характеристикою цехової системи в середньовічній Європі. Ця система сприяла збереженню та розвитку технологічних традицій, забезпечувала постійне відтворення висококваліфікованих кадрів для ремісничого виробництва та формувала у майбутніх майстрів почуття професійної гордості, елітарності та відповідальності перед споживачами.

У своїй монографії М. Капраль [24] досліджує, як працює цехова система, зокрема, як учнівство передає професійні знання та навички. Капраль підкреслює, що система учнівства була не лише засобом професійної підготовки, але й важливим соціальним інститутом, який сприяв інтеграції молоді в ремісниче середовище та формуванню їхньої професійної ідентичності.

Аналіз функціонування середньовічних цехів дозволяє виявити важливі закономірності розвитку малих форм підприємництва. Дослідження Холленсен С. і Ескерод П. [5] показують, що цехи створювали інституційні рамки для діяльності малих підприємств, забезпечуючи захист економічних інтересів ремісників, контроль якості продукції та регулювання конкуренції. Водночас, як зазначає Пащук Л. В. [7], надмірна регламентація виробничої діяльності та обмеження конкуренції з боку цехів поступово почали гальмувати технологічний прогрес та розвиток підприємницької ініціативи, що згодом призвело до кризи цехової системи в період раннього Нового часу.

У таблиці 1 узагальнено та систематизовано ключові характеристики малих підприємств, притаманні етапам ремісничих майстерень і цехової організації.

Як видно з табл. 1, відбулася трансформація малих підприємств від переважно індивідуальних та сімейних майстерень з мінімальним регулюванням до більш структурованих цехових об'єднань з чіткою регламентацією та організацією виробництва.

Періоди ремісничих майстерень та цехової організації заклали основи малого підприємництва, продемонструвавши важливість професійних об'єднань для захисту економічних інтересів, забезпечення якості продукції та регулювання конкуренції. Водночас обмеження, встановлені цеховою системою, стали стимулом для пошуку нових форм організації виробництва та збуту, що призвело до формування протопромисловості та розвитку міжнародної торгівлі у наступні періоди.

Епоха Відродження та Раннього Нового часу (XIV–XVII ст.) характеризувалася значними трансформаціями у сфері малого підприємництва, пов'язаними з розширенням міжнародної торгівлі, формуванням ранньокapіталістичних відносин та технологічними інноваціями. Як акцентують увагу Липов В. В. [19], ключову роль у цих процесах відіграв Ганзейський союз — об'єднання торговельних міст Північної Європи, що створило ефективну систему комерційних комунікацій від Лондона до Новгороду.

Слід зазначити, що вплив цього економічного об'єднання був настільки значним та вагомим, що в честь нього було названо настільну гру — монополію Hansa Teutonica, у якій гравці змагаються за торговельне панування в середньовічній Північній Європі, стратегічно розширюючи свій вплив у містах, які свого часу входили до складу могутнього Ганзейського союзу, демонструючи складні механізми економіки, дипломатії та конкуренції, подібно до того, як це відбувалося в реальності.

Таблиця 1

### Характеристика малих підприємств на етапах ремісничих майстерень та цехової організації

Характеристика	Період	
	ремісничих майстерень (до V ст.н.е.)	цехової організації (V–XV ст.)
Організаційна форма	Індивідуальні майстерні, сімейні підприємства	Цехові майстерні з ієрархічною структурою
Регулювання діяльності	Мінімальне, на рівні міського управління	Жорстка регламентація через цехові статути
Механізм передачі знань	Сімейна традиція	Формалізована система учнівства
Конкурентні переваги	Унікальність виробів	Стандартизована якість, цехова репутація
Ринки збуту	Локальні міські ринки	Міські ринки, ярмарки
Організація праці	Індивідуальне виробництво	Колективне виробництво з поділом праці
Соціальний статус власника	Визначається майновим цензом	Визначається приналежністю до цеху

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 29; 30]

Ганзейський союз виник у XII–XIII століттях як об'єднання північнонімецьких торгових міст на чолі з Любеком для захисту торговельних інтересів та монополізації торгівлі в Балтійському регіоні.

На першому загальному з'їзді міст у Любеку в 1356 році Ганзейський союз став юридично оформленим, на що вказує Філіпп Доллінгер [25]. Цей з'їзд, який називають Hansetag, вважається моментом, коли союз перетворився з об'єднання купців у союз міст. На ньому були закладені основи організаційної структури Ганзи. Це включало створення спільних торговельних маршрутів, встановлення єдиних стандартів для товарів, заснування торгових контор у найважливіших містах і створення власної правової системи для вирішення комерційних спорів.

На думку Анджелакіс А. та Маніюдіс М. [1], це інтегрувало дрібних ремісників до міжнародних мереж через систему замовлень, коли ганзейські купці контрахтували партії товарів у місцевих виробників для експорту до інших регіонів.

Ульф Крістіан Еверт і Стефан Зельцер [26] є одними із авторитетних науковців, які досліджують вплив Ганзейського союзу на розвиток малого підприємництва та інтеграцію місцевих виробників у міжнародні торговельні мережі. У своєму дослідженні автори розглядають два аспекти Ганзейського союзу: з одного боку, він обмежував доступ іноземних купців до ганзейських міст, захищаючи інтереси місцевих торговців і ремісників; з іншого боку, він дозволив дрібним виробникам інтегруватися в міжнародні мережі за допомогою системи замовлень, за допомогою якої ганзейські купці замовляли місцевим майстрам певну кількість товарів, які потім

Анджелакіс А. [1] підкреслює, що ця система стимулювала стандартизацію продукції, підвищення якості та спеціалізацію ремісничих центрів: фламандське сукно, прусський бурштин, новгородські хутра, шведське залізо.

Важливою інновацією раннього Нового часу, як вірно зазначає Гринько Т. [29], стала система розподілу замовлень, за якої купці-підприємці постачали сировину сільським ремісникам, а потім збирали готову продукцію для реалізації на міських та міжнародних ринках.

Ця форма організації виробництва, що отримала назву «протопромисловості», була поширена у текстильній галузі Англії, Нідерландів та Франції XVI–XVII століть. Пащук Л. В. [7] стверджує, що система розподілу замовлень стала важливим перехідним етапом між ремісничим виробництвом і фабричною системою, створюючи передумови для концентрації капіталу та подальшої індустріалізації.

Система розподілу замовлень, за дослідженнями Пащук Л. В. [7], мала кілька важливих наслідків для еволюції малого підприємництва:

– підриив цехової монополії через перенесення виробництва у сільську місцевість, де не діяли цехові обмеження;

– формування нового типу підприємця-організатора, який координував розподілену мережу виробників;

– концентрація капіталу в руках купців-підприємців, що створювало передумови для подальшої індустріалізації;

– інтеграція сільських виробників до ринкової економіки та формування спеціалізованих промислових районів.

У період Відродження та Раннього Нового часу (XIV–XVII ст.) відбулися значні зміни в торгівлі та підприємстві. Ці зміни значною мірою вплинули на розвиток малого бізнесу. Виникнення перших товарних бірж — Антверпенської (1460 р.), Ліонської (1462 р.) і Лондонської (1566 р.) — стало значним інституційним прогресом. Ці біржі стали важливими центрами міжнародної торгівлі, ціноутворення та укладання контрактів між торговими агентами з різних країн. Як зазначає Н. В. Любезна [28], ці біржі сприяли стабілізації торгівлі та дали малим підприємствам нові можливості для участі в міжнародних ринках через посередницькі схеми або співпрацю з більшими гравцями.

Формування колоніальної системи також вплинуло на розвиток малого підприємництва. За даними Кудінової А. В. [30], європейські метрополії створювали систему преференцій для своїх ремісників і торговців, захищаючи їх від конкуренції з боку колоніальних виробників. Водночас розширення асортименту імпортованої сировини (бавовна, шовк, екзотичні барвники) стимулювало розвиток нових видів ремісничого виробництва та спеціалізацій.

Таким чином трансформаційні процеси у сфері малого підприємництва в епоху Відродження та Раннього Нового часу узагальнені в табл. 2.

Виходячи з табл. 2, період торговельних союзів та протопромисловості характеризувався фундаментальними змінами у всіх аспектах функціонування малих підприємств. Організаційно виробництво трансформувалося від замкнених цехових майстерень до розподілених мереж виробників, координуваних купцями-підприємцями. Технологічно відбувалося поглиблення спеціалізації та вдосконалення виробничих процесів. Комерційно малі підприємства інтегрувалися до міжнародних торговельних мереж, що розширювало їх ринки збуту.

За оцінкою Губерната Т. Я., Григораша П. Л. та Ніколаєнка С. М. [4], саме в цей період закладаються основи інституційної підтримки підприємництва через формування торговельних гільдій, банківських установ та юридичних механізмів захисту комерційних інтересів. Ці інституційні механізми створили передумови для подальшого розвитку малого підприємництва в період промислової революції.

Так, епоха Відродження та Раннього Нового часу була переломним моментом в еволюції малих форм підприємництва, коли відбувся перехід від локальних, регламентованих цехами, форм виробництва

Таблиця 2

**Трансформації малого підприємництва в період торговельних союзів та протопромисловості (XV–XVII ст.)**

Сфера трансформації	Зміст трансформації	Наслідки для малих підприємств
Організаційна структура	Перехід від цехових майстерень до системи розподілу замовлень	Збільшення масштабів виробництва, інтеграція до систем постачання
Технологічні процеси	Поглиблення спеціалізації, вдосконалення інструментів	Підвищення продуктивності праці, якості продукції
Комерційні зв'язки	Інтеграція до міжнародних торговельних мереж	Розширення ринків збуту, стабілізація замовлень
Регуляторне середовище	Зміщення регулювання від цехів до купецьких гільдій та міжміських союзів	Послаблення обмежень на обсяги виробництва, вихід за межі локальних ринків
Фінансові механізми	Розвиток вексельної системи, поява перших банків	Розширення доступу до кредитних ресурсів, можливість фінансування більших обсягів виробництва
Соціальний статус	Формування класу купців-підприємців	Зміщення соціального престижу від майстра-ремісника до купця-організатора

Джерело: складено автором на основі [4; 29; 30]

до більш відкритих, інтегрованих до міжнародної торгівлі моделей підприємницької діяльності. Цей період заклав інституційні, організаційні та технологічні основи для подальшої трансформації малого бізнесу в умовах промислової революції та механізації виробництва.

*Малий бізнес в епоху механізації та масового виробництва.* Промислова революція XVIII–XIX століть, як відзначає Кириченко О. С. [30], кардинально змінила умови функціонування малих підприємств, створивши як нові виклики, так і можливості для їх розвитку. Механізація виробництва, використання парових машин, нових матеріалів та технологій обумовили передумови для масового виробництва, що поставило під загрозу традиційні ремісничі форми малого бізнесу.

Перша фаза промислової революції (1760–1830 рр.), як зазначають Кириченко О. С. [31], характеризувалася механізацією текстильної промисловості через винаходи прядильної машини «Дженні» (1764), водяної рами (1769), механічного ткацького верстата (1785) та інших пристроїв, що підвищували продуктивність праці у десятки разів. Це призвело до занепаду традиційного ручного текстильного виробництва та протестів ремісників (рух луддитів, 1811–1816), які вбачали у машинах загрозу своєму існуванню. У Великобританії, за даними Кучерешко Р. [18], кількість ручних ткачів скоротилася з 240 тис. у 1820 році до 43 тис. у 1840 році.

Друга фаза промислової революції (1830–1880 рр.), на думку Кириченко О. С. [30], відзначалася розвитком залізниць, пароплавства, ливарного виробництва та важкої промисловості, що супроводжувалося зростанням урбанізації та формуванням масових ринків. З точки зору малого бізнесу, цей період характеризувався двома протилежними тенденціями:

- заміщення традиційних ремісничих виробництв фабричною системою у стандартизованих галузях (текстиль, взуття, металообробка);
- виникнення нових ніш для малих підприємств у сферах, пов'язаних з обслуговуванням промислового сектору та зростаючого міського населення. Дослідження Холленсен С. і Ескерод П. [5] показали, що малі підприємства адаптувалися до нових умов через кілька механізмів:
- спеціалізація на нішевих ринках та виробництві кастомізованих товарів, що не підлягали стандартизації (люксові товари, спеціалізований одяг, декоративні вироби);
- розвиток сфери послуг, особливо ремонту та обслуговування машин і обладнання, що ставали дедалі складнішими;
- фокус на локальних ринках продовольства та повсякденних товарів, де близькість до споживача забезпечувала конкурентну перевагу;
- інтеграція у виробничі ланцюжки великих підприємств як постачальників компонентів та спеціалізованих послуг.

Розвиток залізниць і телеграфного зв'язку в XIX столітті, як підкреслюють Ян Л., Новокмет Ф. і Міланович Б., [13], розширив географічні можливості малих підприємств, дозволяючи їм інтегруватися до регіональних ринків, а поява комерційних банків та розвиток фінансової системи полегшили доступ до кредитних ресурсів, необхідних для технологічного оновлення.

На думку Кириченко О. С. [30], ці фактори сприяли поступовій трансформації успішних малих підприємств у середні через розширення виробничих потужностей, збільшення штату працівників та диверсифікацію продукції.

У цей період, як зазначає Пащук Л. В. [7], відбувалася активна трансформація успішних малих

підприємств у середні через механізми накопичення капіталу, розширення виробничих потужностей та залучення найманої праці. Багато сучасних корпорацій, таких як Procter & Gamble (засновано 1837), Pfizer (1849), Singer (1851), починалися як малі сімейні підприємства, що зростали паралельно з індустріалізацією. Ці процеси сприяли формуванню нового класу промислових підприємців, що прийшов на зміну традиційним ремісникам.

Важливим аспектом адаптації малих підприємств до умов промислової революції стало освоєння нових технологій та методів виробництва. За даними Губерната Т.Я., Григораша П.Л. та Ніколаєнка С.М. [4], малі підприємства, здатні впроваджувати нові технології, демонстрували значно вищу виживаність в умовах конкуренції з великими фабриками. Зокрема, впровадження парових двигунів малої потужності, верстатів та інших механізмів дозволяло малим підприємствам підвищувати продуктивність праці та якість продукції.

Формування національних та міжнародних ринків в умовах промислової революції також вплинуло на розвиток малого підприємництва. Як зазначають Кушнір Н.О., Заяць О.І. [31], малі підприємства отримали доступ до нових ринків збуту завдяки розвитку транспортної інфраструктури та зниженню торговельних бар'єрів. Водночас вони зіткнулися з посиленням конкуренції з боку великих фабрик, які могли виробляти стандартизовану продукцію з нижчими витратами.

У різних країнах адаптація малих підприємств до умов індустріалізації відбувалася по-різному. Під час промислової революції в Великій Британії відбувалися значні зміни в структурі виробництва, що вплинуло на малі підприємства, як зазначає Кларк Дж. [32]. Зокрема, у текстильній промисловості спостерігається тенденція до концентрації виробництва у великих фабриках, що призвело до витіснення малих підприємств із багатьох секторів економіки. Це було результатом

впровадження нових технологій, таких як парові машини та організаційні форми виробництва, які вимагали значних капіталовкладень і масштабів виробництва, які дрібні виробники не могли досягти.

У Німеччині, за даними Анджелакіс А. та Манюдіс М. [1], малі підприємства зберегли сильні позиції завдяки розвитку системи професійної освіти та формуванню виробничих асоціацій, що захищали інтереси дрібних виробників. У США, як відзначає Пащук Л.В. [7], малі підприємства успішно освоювали нові ринки на заході країни, користуючись перевагами географічної експансії та низьким рівнем конкуренції на нових територіях.

Грунтуючись на попередній інформації, трансформаційні процеси у сфері малого підприємництва в епоху промислової революції узагальнено у вигляді табл. 3.

Як видно з табл. 3, промислова революція радикально трансформувала умови функціонування малих підприємств у всіх ключових аспектах. Організаційно відбувся перехід від домашнього та ремісничого виробництва до більш структурованих форм з елементами фабричної організації. Технологічно малі підприємства впроваджували механізацію та нові методи виробництва, що вимагало значних капіталовкладень. Ринково вони інтегрувалися до національних та міжнародних систем збуту, що розширювало можливості зростання, але й посилювало конкурентний тиск.

Холленсен С. і Ескерод П. [5] виділяють п'ять основних стратегій адаптації малих підприємств до умов промислової революції:

- Нішева спеціалізація — фокусування на виробництві високоякісних товарів для специфічних сегментів ринку, де масове виробництво було неефективним;
- Сервісна диверсифікація — розширення сфери діяльності в напрямку послуг, пов'язаних з обслуговуванням нових технологій та продуктів;

Таблиця 3

### Трансформації малого підприємництва в період промислової революції (XVIII–XIX ст.)

Сфера трансформації	Зміст	Наслідки для малих підприємств
Організаційна структура	Перехід від цехових майстерень до системи розподілу замовлень	Збільшення масштабів виробництва, інтеграція до систем постачання
Технологічні процеси	Поглиблення спеціалізації, вдосконалення інструментів	Підвищення продуктивності праці, якості продукції
Комерційні зв'язки	Інтеграція до міжнародних торговельних мереж	Розширення ринків збуту, стабілізація замовлень
Регуляторне середовище	Зміщення регулювання від цехів до купецьких гільдій та міжміських союзів	Послаблення обмежень на обсяги виробництва, вихід за межі локальних ринків
Фінансові механізми	Розвиток вексельної системи, поява перших банків	Розширення доступу до кредитних ресурсів, можливість фінансування більших обсягів виробництва
Соціальний статус	Формування класу купців-підприємців	Зміщення соціального престижу від майстра-ремісника до купця-організатора

Джерело: складено автором на основі [1; 5; 7; 32]

- Продуктова інновація — розробка та впровадження унікальних продуктів, які відповідали новим потребам суспільства;
  - Секторальна міграція — перехід з традиційних галузей, де домінували великі виробники, до нових, більш перспективних сфер діяльності;
  - Територіальна експансія — освоєння нових географічних ринків, де рівень конкуренції був нижчим;
- На думку Петренко О.В. [33], успішність адаптації малих підприємств значною мірою залежала від їх здатності формувати конкурентоспроможний експорт, який дозволяв виходити за межі локальних ринків та скористатися перевагами міжнародної спеціалізації. Для малих підприємств, орієнтованих на експорт, ключовими факторами успіху були якість продукції, інноваційність та здатність швидко реагувати на зміни попиту.

Таким чином, епоха механізації та масового виробництва стала для малих підприємств періодом як серйозних викликів, так і нових можливостей. Хоча у багатьох традиційних галузях малі підприємства поступилися фабричному виробництву, вони змогли знайти нові ніші та адаптаційні стратегії, які забезпечили їхнє виживання та розвиток в умовах індустріалізації. Промислова революція також заклала основи для формування сучасного розуміння малого та середнього підприємництва як важливого елемента економічної системи, здатного до швидкої адаптації та інновацій.

*Мале та середнє підприємництво у ХХ столітті.* Перша половина ХХ століття була періодом значних викликів для малого бізнесу, пов'язаних із домінуванням великих корпорацій, економічними кризами та світовими війнами. У США та Європі, як зазначають Ян Л., Новокмет Ф. і Міланович Б. [13], цей період характеризувався концентрацією виробництва, формуванням великих промислових конгломератів та масовим виробництвом стандартизованих товарів за моделлю фордизму.

Роль малих підприємств у цей період, за оцінкою Холлсен С. і Ескерод П. [5], значно змінилася. У промисловому секторі вони переважно функціонували як сателіти великих корпорацій, забезпечуючи виробництво компонентів, поставку сировини та дистрибуцію продукції. Водночас вони зберігали сильні позиції у сфері роздрібної торгівлі, місцевих послуг та спеціалізованих ремесел.

У 1920-х роках економіка Сполучених Штатів пережила «проспериті». У цей період з'явилися нові галузі, такі як автомобілі, авіація та радіотехніка, що сприяло розвитку малого бізнесу. Тим не менш, для багатьох малих підприємств Велика депресія 1930-х років, яка почалася після краху фондового ринку в жовтні 1929 року, стала катастрофою. До 1933 року рівень безробіття в Сполучених Штатах досяг 25%. Це призвело до значного зниження грошей населення та масового закриття малих підприємств у сфері торгівлі та послуг. З 1929 по 1932 рік 20%

американських малих підприємств збанкрутували, кажуть економічні історики.

У відповідь на кризу у різних країнах були запроваджені програми державної підтримки малого бізнесу. Губернат Т.Я., Григораш П.Л. та Ніколаєнко С.М. [4] зазначають, що у США в рамках «Нового курсу» Ф.Д. Рузвельта було створено Федеральну корпорацію страхування внесків (1933) для захисту банківських депозитів та Адміністрацію з питань малого бізнесу (1953), що забезпечувала доступ до кредитів та державних контрактів. Ці інституційні механізми заклали основу для післявоєнного відродження малого підприємництва.

Друга світова війна також мала значний вплив на малі та середні підприємства. За оцінкою Анджелакіс А. та Маніюдіс М. [1], у воєнний період багато малих підприємств було залучено до виконання оборонних замовлень, що стимулювало їх технологічне оновлення та розширення виробництва. Водночас дефіцит ресурсів, мобілізація робочої сили та руйнування інфраструктури створювали серйозні перешкоди для нормального функціонування малого бізнесу, особливо в європейських країнах.

Друга половина ХХ століття стала періодом відродження та трансформації малого та середнього бізнесу. Післявоєнне економічне зростання, розвиток споживчого суспільства та технологічні інновації створили сприятливі умови для підприємницької активності. Пащук Л.В. [7] наводить дані, що кількість малих бізнесів у США зростає з 2,75 мільйона у 1943 році до 5,2 мільйона у 1970 році, що становило понад 90% від загальної кількості підприємств.

Світова економіка зіткнулася з серйозними проблемами в 1970-х роках, які значно вплинули на розвиток малих та середніх підприємств. Нафтові шоки 1973 і 1979 років призвели до стагфляції, яка поєднувала високі темпи інфляції з уповільненням економічного зростання та зростанням безробіття. Ці умови змусили багатьох малих і середніх підприємств припинити свою діяльність або перейти на нові ринки. Рецесії 1980-х років, 1981–1982 та 1990–1991 років, поставили малий бізнес перед новими викликами, особливо в традиційних виробничих секторах, як підкреслює Кіндзерський Ю.В. [34]

Водночас цей період відзначався важливими структурними змінами, що вплинули на розвиток малих та середніх підприємств Швець М.А. [35] виділяє такі ключові трансформації:

- деіндустріалізація розвинених економік та перенесення виробництва до країн з нижчими витратами, що змусило малі підприємства в Європі та США шукати нові ніші;
- зростання сфери послуг, особливо фінансових, інформаційних та логістичних, що відкрило нові можливості для малого бізнесу;
- технологічна революція, пов'язана з розвитком комп'ютерів, телекомунікацій та автоматизованих

систем управління, що змінила бізнес-моделі та операційні процеси;

- глобалізація економіки, що одночасно відкрила доступ до міжнародних ринків та посилила конкуренцію;

Аналіз розвитку малого підприємництва у різних країнах у XX столітті дозволяє виявити важливі національні особливості. У США, як зазначає Холленсен С. [5], малі підприємства характеризувалися високою інноваційною активністю та гнучкістю, особливо у сфері високих технологій. Кремнієва долина, що сформувалася у 1970-х роках як центр мікроелектронної промисловості, стала символом успішного розвитку технологічних стартапів та малих інноваційних компаній.

У Західній Європі, за даними Анджелакіс А. та Маніюдіс М. [1], малі та середні підприємства зберігали сильні позиції у традиційних галузях (виробництво меблів, текстилю, харчових продуктів) та активно розвивалися у сфері туризму, гостинності та спеціалізованих послуг. У Німеччині особливу роль відігравали «приховані чемпіони» — середні за розміром, але високотехнологічні підприємства, які займали лідируючі позиції у вузькоспеціалізованих нішах світового ринку.

У Японії, як відзначають Ян Л., Новокмет Ф. і Міланович Б. [13], сформувалася специфічна система кейрецу, в якій малі та середні підприємства функціонували як субпідрядники великих корпорацій, забезпечуючи їх компонентами та спеціалізованими послугами. Ця система характеризувалася довгостроковими партнерськими відносинами, технологічним обміном та високими стандартами якості.

У країнах, що розвиваються, малі та середні підприємства, на думку Мірошник Р. О., Прокоп'єва У. О [37], відігравали важливу роль у забезпеченні зайнятості та формуванні національного середнього класу. Водночас вони стикалися з серйозними викликами, пов'язаними з обмеженим доступом до фінансових ресурсів, технологій та кваліфікованої робочої сили.

Розвиток малого та середнього підприємництва у XX столітті також характеризувався формуванням специфічних моделей державної підтримки. Губернат Т. Я., Григораш П. Л. та Ніколаєнко С. М. [4] визначають такі основні моделі:

- американська модель, орієнтована на надання фінансової підтримки через спеціалізовані агентства та програми гарантування кредитів;
- європейська модель, що поєднує фінансову підтримку з технологічними програмами та розвитком інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори);
- азіяцька модель, заснована на інтеграції малих підприємств у виробничі ланцюжки великих корпорацій та підтримці експортної діяльності;

1990-ті роки стали періодом розквіту для малих та середніх підприємств завдяки початку епохи веб-стартапів, зниженню торговельних бар'єрів та поширенню аутсорсингових моделей бізнесу. За даними Пащук Л. В. [7], це призвело до зниження рівня банкрутств малих бізнесів на 17,9% між 1998 і 1999 роками — до найнижчого рівня за останні 18 років. Водночас розрив дотком-бульбашки у 2000 році, рецесія 2001–2002 років та глобальна фінансова криза 2008–2009 років знову продемонстрували вразливість малих та середніх підприємств до макроекономічних потрясінь.

Основні тенденції розвитку малого та середнього підприємництва у XX столітті проілюстровано в табл. 4.

Як видно з табл. 4, розвиток малого та середнього підприємництва у XX столітті відбувався нерівномірно, із чергуванням періодів кризи та зростання. Кожен етап характеризувався специфічною моделлю розвитку малих та середніх підприємств, що відображала адаптацію до змін економічного середовища, та формуванням відповідних інституційних механізмів підтримки.

На думку Смерічевський С.Ф [37], перехід від імпортозамінної моделі зростання до експортрозширювальної моделі зростання був ключовою трансформацією в розвитку малого та середнього підприємництва

Таблиця 4

#### Трансформації малого та середнього підприємництва у XX столітті

Період	Економічний контекст	Модель розвитку МСП	Інституційні механізми
1900–1929	Індустріалізація, зростання корпорацій	Сателітна модель, інтеграція до виробничих ланцюгів корпорацій	Галузеві асоціації, торгові палати
1929–1945	Велика депресія, світові війни	Вживання в умовах кризи, адаптація до військових замовлень	Перші програми державної підтримки («Новий курс»)
1945–1970	Післявоєнне відновлення, економічне зростання	Диверсифікація діяльності, освоєння нових галузей	Створення спеціалізованих агентств підтримки МСП
1970–1990	Стагфляція, структурні зміни	Секторальна міграція (від виробництва до послуг)	Розвиток інфраструктури підтримки (технопарки, бізнес-інкубатори)
1990–2000	Глобалізація, розвиток інтернету	Інтернаціоналізація, веб-стартапи	Міжнародні програми підтримки, венчурне фінансування

Джерело: складено автором на основі [4; 7; 8]

в 1900-х роках. До кінця XX століття багато малих підприємств перейшли на міжнародні ланцюги створення вартості, а не на задоволення потреб внутрішнього ринку. Глобалізація економіки, розвиток інформаційних технологій і лібералізація торгівлі призвели до цього процесу, який дав малим і середнім підприємствам нові можливості для експорту своїх товарів.

Холленсен С. і Ескерод П. [5] підкреслюють, що успішні малі та середні підприємства у XX столітті характеризувалися високою адаптивністю до зміни технологій, споживчих переваг та конкурентного середовища. Вони активно впроваджували нові методи управління, маркетингу та виробництва, що дозволяло їм конкурувати з великими корпораціями, особливо у нішевих сегментах ринку.

Таким чином, XX століття стало періодом фундаментальної трансформації малого та середнього підприємництва, коли сформувалася сучасна модель малого бізнесу, що характеризується гнучкістю, інноваційністю та здатністю до швидкої адаптації. Незважаючи на серйозні виклики, пов'язані з економічними кризами та домінуванням великих корпорацій, малі та середні підприємства змогли не лише зберегти свої позиції в економічній системі, але й розширити свій вплив у нових галузях та ринках. Інституціоналізація підтримки малого бізнесу через спеціалізовані державні програми та агентства створила основу для подальшого розвитку малого та середнього підприємництва в умовах цифрової революції початку XXI століття.

*Цифрова трансформація МСП у XXI столітті.* Початок століття ознаменувався радикальними змінами у бізнес-моделях та операційних практиках малих та середніх підприємств, зумовленими цифровою революцією. Інтернет, соціальні мережі, мобільні технології, хмарні обчислення, аналітика великих даних та штучний інтелект трансформували фундаментальні аспекти підприємницької діяльності — від комунікації з клієнтами до управління ланцюгами поставок.

Перше десятиліття XXI століття, як зазначає Струтинська І. [10], характеризувалося масовим впровадженням інтернет-технологій у діяльність малих та середніх підприємств. Якщо у 2000 році лише 35% американських малих підприємств мали власні веб-сайти, то до 2010 року цей показник перевищив 75%. Інтернет надав можливість дрібним виробникам виходити на міжнародні ринки через платформи електронної комерції, такі як eBay (1995) та Amazon (1994), що суттєво знизило бар'єри для експортної діяльності. Автоматизовані CRM-системи оптимізували взаємодію з клієнтами, а аутсорсинг виробничих процесів і франчайзингові моделі дозволили малим підприємствам масштабувати операції без значних капіталовкладень.

За даними Жукової Ю. [16], друге десятиліття XXI століття ознаменувалося переходом від базової цифровізації до комплексної цифрової трансфор-

мації бізнес-моделей малих та середніх підприємств. Хмарні сервіси радикально знизили витрати на IT-інфраструктуру, зробивши передові технології доступними для малих підприємств. Соціальні мережі, такі як Instagram (2010) і TikTok (2016), трансформувалися на ключові інструменти маркетингу, дозволяючи малим підприємствам залучати аудиторію без традиційної реклами. Електронні платіжні системи спростили міжнародні транзакції, а платформи для віддаленої роботи розширили доступ до глобального пулу талантів.

Особливо важливим феноменом цього періоду, на думку Бородіної А., Могилевської О. та Перерви Т. [3], стала платформна економіка, представлена такими сервісами як Uber (2009), Airbnb (2008) або Fiverr (2010), що інституціоналізувала фріланс та мікропідприємництво як масову форму економічної активності. Ці платформи створили нову категорію «підприємців за сумісництвом» (gig entrepreneurs), які надають послуги через цифрові ринки, не маючи традиційної бізнес-структури. За даними Жукової Ю. [16], у 2019 році близько 36% американської робочої сили (57 мільйонів людей) було залучено до фрілансу через цифрові платформи.

Пандемія COVID-19 (2020–2021), як відзначають Церковна А. В. та Карелова К. С. [12], стала каталізатором цифрової трансформації малого бізнесу, зробивши онлайн-присутність критичною для виживання. Згідно з даними Світового банку, під час пандемії 70% малих підприємств збільшили використання цифрових технологій, а 50% впровадили нові цифрові рішення. Особливо швидкими темпами зростали онлайн-торгівля, сервіси доставки та віддалені послуги. Малі підприємства, що успішно адаптувалися до цифрового середовища, продемонстрували значно вищу стійкість до кризових явищ.

Сучасні тенденції розвитку малих та середніх підприємств, як зазначають Губернат Т. Я., Григораш П. Л. та Ніколаєнко С. М. [4], включають інтеграцію блокчейну для забезпечення прозорості ланцюгів поставок, використання штучного інтелекту для прогнозування аналітики попиту та автоматизації логістики. Малі підприємства трансформуються на драйверів екологічних інновацій, зосереджуючись на відновлюваній енергетиці, локальному виробництві та циклічній економіці.

Інтеграція технологій Індустрії 4.0 створює нові можливості для малих та середніх виробників. Дослідження Ю. Ф. і Швайсфурт Т. [14] у датсько-німецькому прикордонному регіоні показало, що малі та середні підприємства активно впроваджують такі технології як адитивне виробництво (3D-друк), промисловий інтернет речей, роботизацію та системи автоматизованого проектування, що дозволяє їм конкурувати з великими виробниками за рахунок гнучкості та інноваційності.

Якоб Є. Й. [38] підкреслюють, що в умовах цифрової економіки малі та середні підприємства отримали

безпрецедентні можливості для міжнародної експансії. Цифрові платформи дозволяють навіть мікропідприємствам з мінімальними ресурсами виходити на глобальні ринки, знаходити клієнтів та партнерів по всьому світу, інтегруватися до міжнародних виробничих мереж. Водночас вони зіткнулися з новими викликами, пов'язаними з кібербезпекою, захистом інтелектуальної власності та адаптацією до регуляторних вимог різних юрисдикцій.

Цифрова трансформація створює нові виклики для малих та середніх підприємств. Решетняк О. І. та Белікова Н. В. [8] виділяють такі ключові проблеми:

- кіберзагрози, що становлять особливий ризик для малих підприємств з обмеженими ресурсами для забезпечення інформаційної безпеки;
- цифрова нерівність між різними регіонами та галузями, що ставить у невідгдане становище малі підприємства з периферійних територій;
- посилення конкуренції з боку транснаціональних технологічних корпорацій, які використовують мережеві ефекти та економію на масштабі для домінування на ринках;
- необхідність постійного оновлення цифрових компетенцій персоналу та адаптації до швидко змінюваних технологій.

Подолання цих викликів, на думку Загірняка Д. М. та Цигана Р. М. [15], потребує комплексних інституційних механізмів підтримки, включаючи освітні програми з розвитку цифрових компетенцій, фінансові стимули для технологічного оновлення та розвиток інфраструктури широкопasmового інтернету в менш розвинених регіонах.

За даними дослідження Церковної А. В. та Карелової К. С. [12], вплив цифровізації на українські малі та середні підприємства має дуалістичний характер: з одного боку, це можливості для підвищення конкурентоспроможності, освоєння нових ринків та оптимізації бізнес-процесів; з іншого — виклики, пов'язані з необхідністю системних змін в організа-

ційній структурі, компетенціях персоналу та бізнес-моделях.

Сірегар Р. і Сударманто Е. [9] відзначають, що цифрова трансформація докорінно змінює традиційні моделі управління малими та середніми підприємствами. Впровадження ERP-систем, CRM-платформ та інших цифрових інструментів дозволяє малим підприємствам оптимізувати бізнес-процеси, підвищувати ефективність прийняття рішень та забезпечувати більш високий рівень контролю за операційною діяльністю. Водночас це вимагає від керівників малих підприємств нових компетенцій у сфері цифрових технологій та управління змінами.

Авалуддін М. [2] підкреслює трансформаційний вплив цифрових технологій на маркетингову діяльність малих та середніх підприємств. Цифрові канали комунікації, аналітика даних та персоналізований маркетинг дозволяють малим підприємствам ефективно конкурувати з великими компаніями за увагу споживачів, забезпечувати високий рівень клієнтського сервісу та формувати лояльні спільноти навколо своїх брендів.

Перелік головних аспектів цифрової трансформації малих та середніх підприємств у XXI столітті сформовано та продемонстровано і в табл. 5.

Як видно з табл. 5, цифрова трансформація охоплює всі ключові аспекти діяльності малих та середніх підприємств, від бізнес-моделей та маркетингу до виробництва та фінансування. Вона створює нові можливості для зростання та конкурентоспроможності, водночас вимагаючи фундаментальних змін у підходах до організації бізнесу та розвитку компетенцій.

Чон Дж., Лю Х. і Хан Дж. [6] відзначають, що успішність цифрової трансформації малих та середніх підприємств значною мірою залежить від самоефективності підприємців — їхньої впевненості у власній здатності ефективно використовувати цифрові технології та адаптуватися до змін. Підприємці з високим рівнем самоефективності демонструють більшу готовність до впровадження інновацій, ри-

Таблиця 5

### Цифрова трансформація малих та середніх підприємств у XXI столітті

Сфера трансформації	Технології та інструменти	Вплив на малі та середні підприємства
Бізнес-моделі	Цифрові платформи, SaaS, електронна комерція	Перехід від продуктової до сервісної моделі, розвиток підписок та фрілансу
Маркетинг та збут	Соціальні мережі, цифрова реклама, аналітика даних	Персоналізоване спілкування з клієнтами, точна сегментація, глобальне охоплення
Виробництво	3D-друк, промисловий інтернет речей, роботизація	Кастомізація продукції, підвищення гнучкості, автоматизація процесів
Управління та організація	CRM, ERP, хмарні сервіси	Оптимізація бізнес-процесів, віддалена робота, гнучкі організаційні структури
Фінансування	Краудфандинг, P2P-кредитування, венчурний капітал	Диверсифікація джерел фінансування, зниження бар'єрів доступу до капіталу
Міжнародна діяльність	Цифрові платформи B2B, електронні платежі	Спрощення виходу на міжнародні ринки, інтеграція до глобальних ланцюгів створення вартості

Джерело: складено автором на основі [4; 5; 7; 8]

зикованих проєктів та стратегічних змін, що є критично важливим в умовах цифрової економіки.

Холленсен С. і Ескерод П. [5] підкреслюють роль стратегічного підходу до цифрової трансформації. Вони виділяють п'ять ключових стратегій цифрової трансформації малих та середніх підприємств:

- Оцифрування існуючих процесів (digitization) — впровадження цифрових технологій для оптимізації традиційних операцій, що підвищує ефективність, але не змінює фундаментально бізнес-модель.
- Цифровізація клієнтського досвіду (digitalization) — інтеграція цифрових каналів комунікації та взаємодії з клієнтами, що розширює можливості залучення та утримання клієнтів.
- Цифрова трансформація бізнес-моделі — фундаментальна зміна способів створення, доставки та отримання цінності, часто пов'язана з переходом від продуктової до сервісної моделі.
- Цифрова диверсифікація — розширення діяльності в нові цифрові сфери, створення додаткових потоків доходів через цифрові продукти та сервіси.

– Цифрова реінвенція — радикальне переосмислення бізнесу та створення принципово нової цифрової бізнес-моделі.

Перехід до цифрової економіки, як зазначає Струтинська І. [10], створює умови для відродження мікропідприємництва в новій якості. Якщо на ранніх етапах розвитку економіки ремісничі майстерні були обмежені локальними ринками та традиційними технологіями, то сучасні мікропідприємства, озброєні цифровими інструментами, можуть конкурувати на глобальному ринку, пропонуючи інноваційні продукти та послуги. Це підтверджує циклічний характер економічного розвитку, коли після періоду домінування великих корпорацій та стандартизованого масового виробництва знову відбувається повернення до більш гнучких, персоналізованих форм підприємництва, але на якісно новому технологічному рівні.

Цифрова трансформація стала переломним моментом в еволюції малих та середніх підприємств, кардинально змінивши умови їх функціонування, бізнес-моделі та конкурентні стратегії. Вона

Таблиця 6

**Етапи еволюції малих та середніх підприємств у світовій економіці**

Етап	Період	Зміни в середовищі	Зміни в регулюванні	Зміни в торгівлі
I. Період ремісничих майстерень	Античність (до V ст. н. е.)	Формування міст-держав, розвиток сільського господарства та ремесел	Поява перших професійних об'єднань ремісників (колегій), захист інтересів майстрів певної спеціалізації	Локальні ринки збуту, обмежений товарообмін між регіонами
II. Період цехової організації	Середньовіччя (V–XV ст.)	Розвиток міст, становлення феодальної системи, стратифікація ремісничих професій	Формування цехів з монополічним правом на виробництво, регламентація якості продукції, встановлення чітких стандартів	Розвиток ярмаркової торгівлі, формування системи міжміських торговельних зв'язків
III. Період торговельних союзів та протопромисловості	Ренесанс і ранній Новий час (XV–XVII ст.)	Виникнення мануфактур, розширення міжнародних зв'язків, початок колонізації	Створення Ганзейського союзу, гільдій купців, формування системи розподілу замовлень	Розвиток міжнародної торгівлі, формування колоніальної системи, розширення асортименту товарів
IV. Період адаптації до механізації виробництва	Промислова революція (XVIII–XIX ст.)	Механізація виробництва, урбанізація, розвиток транспортної інфраструктури	Занепад цехової системи, лібералізація економічної діяльності, формування фабричного законодавства	Масовий експорт промислових товарів з розвинених країн, імпорт сировини з колоній
V. Період функціонування в умовах корпоратизації економіки	Перша половина XX ст.	Створення масового виробництва, економічні кризи, світові війни	Посилення державного регулювання, створення інституцій підтримки малого бізнесу	Формування стійких виробничих ланцюгів, інтеграція малих підприємств у систему великих корпорацій
VI. Період глобалізації та технологічних трансформацій	Друга половина XX ст.	Прискорення науково-технічного прогресу, інтернаціоналізація бізнесу, розвиток інформаційних технологій	Формування міжнародних інституцій регулювання торгівлі, розвиток програм підтримки МСП	Інтеграція до глобальних ланцюгів створення вартості, розвиток аутсорсингу, франчайзингу
VII. Період цифрової революції	Початок XXI ст.	Розвиток інтернету, мобільних технологій, штучного інтелекту, платформної економіки	Формування цифрового законодавства, регулювання електронної комерції	Розвиток електронної торгівлі, інтеграція до міжнародних електронних платформ, віртуалізація бізнес-процесів

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 7; 8; 9; 17; 29; 30; 32]

створила безпрецедентні можливості для глобальної експансії, інноваційного розвитку та конкуренції з великими корпораціями, водночас поставивши малі та середні підприємства перед новими викликами, пов'язаними з кібербезпекою, цифровою нерівністю та необхідністю постійного оновлення технологій та компетенцій. Успішна адаптація до цифрової економіки вимагає від малих та середніх підприємств стратегічного підходу до впровадження інновацій, розвитку цифрових компетенцій та формування гнучких, орієнтованих на клієнта бізнес-моделей.

На основі проведеного дослідження вважаю доцільним виокремити сім етапів еволюційного розвитку малих та середніх підприємств і узагальнити їх результати у вигляді табл. 6 — за критеріями, використаними у роботі Циганкова Т. М., Петрашко Л. П. [17].

Як видно з табл. 6, запропонована періодизація відрізняється від існуючих комплексною характеристикою сучасного етапу цифрової трансформації малих та середніх підприємств, а також виокремленням специфічних механізмів адаптації малого бізнесу до змін міжнародного економічного середовища на кожному історичному етапі.

**Висновки.** Малі та середні підприємства як організаційна форма господарювання пройшли тривалий еволюційний шлях, поступово набуваючи нових характеристик, ускладнюючи свою структуру та функції, зберігаючи при цьому здатність до гнучкої адаптації до будь-яких змін економічного, технологічного або інституційного характеру.

Історія світової економіки переконливо свідчить про те, що саме малі підприємства у вигляді ремісничих майстерень були початковою формою організації господарської діяльності. У добу античності ці майстерні забезпечували базові потреби локальних спільнот і були основною формою економічного існування. У середньовіччі ця форма ускладнилася — з'явилися цехи як інституціоналізовані структури, що регламентували виробництво, якість і доступ до професії, водночас знижуючи гнучкість індивідуального підприємництва.

У період Ренесансу відбувається зрушення до кооперативних форм — торговельні союзи, як-от Ганзей-

ський, дозволили дрібним виробникам інтегруватися в міжнародні мережі, а система розподілу замовлень (putting-out system) створила передумови для переходу до фабричної системи.

Епоха індустріалізації характеризується занепадом МСП через втрату ними конкурентоспроможності, однак частина з них адаптувалася, спеціалізуючись на допоміжних функціях або вузьких нішах.

З другої половини ХХ століття, у контексті глобалізації, МСП отримали нові можливості для масштабування — через сервісну диверсифікацію, горизонтальні об'єднання та інтеграцію в глобальні ланцюги створення вартості.

У ХХІ столітті ми є свідками того, як цифровізація та властиві цьому процесу технологічні новації формують новий еволюційний етап розвитку МСП, відкриваючи перед підприємцями нові перспективи та можливості.

Цифрова трансформація стала не лише черговим етапом в еволюції МСП, а й якісно новою фазою, яка змінила саму природу підприємництва. Вона стерла традиційні бар'єри доступу до ринків, дозволила дрібним виробникам діяти на глобальному рівні та створила умови для формування гібридних бізнес-моделей, фактично повертаючи до життя мікропідприємництво, яке за своєю суттю є модернізованою проекцією ремісничих майстерень — початкової форми організації економічної діяльності в античному світі. Це переконливо підтверджує циклічний характер економічного розвитку, в якому новітні технології не скасовують попередні форми, а трансформують і оновлюють їх у новій якості.

Разом із тим цифровізація поставила нові виклики: потребу в цифрових компетенціях, адаптації до платформної економіки, вирішення проблем кібербезпеки та цифрової нерівності.

Таким чином, малі та середні підприємства зберігають свою роль ключового елемента економічної динаміки, демонструючи високу здатність до адаптації в умовах глибоких структурних змін. Їх подальший розвиток у цифрову епоху потребує поєднання інноваційності, гнучкості та підтримки на інституційному рівні — як на національному, так і на глобальному.

### Література

1. Angelakis A., Manioudis M. The historical evolution of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Greece: The exploration of growth policies aiming to accelerate innovation-based economic transformation and knowledge economy. *J Knowl Econ*. 2024. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02300-5>
2. Awaluddin M., Sijal M., Sylvana A. Business process transformation and its influence on marketing performance of small and medium enterprises Wajo silk in South Sulawesi. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*. 2024. № 14(1). P. 50–63. DOI: <https://doi.org/10.24252/assets.v14i1.45658>
3. Бородіна А., Могилевська О., Перерва Т. Цифрова трансформація малого та середнього бізнесу в Україні з використанням блокчейну. *Київський економічний науковий журнал*. 2024. № 7. С. 31–35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2024-7-4>

4. Губернат Т. Я., Григораш П. Л., Ніколаєнко С. М. Цифрова економіка як каталізатор розвитку малих та середніх підприємств: інновації та інституціоналізація. *Академічні візії*. 2024. № 30. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1021> (дата звернення: 01.11.2025).
5. Hollensen S., Eskerod P. From tiny cues to business transformation: Serendipity and strategic project initiations in a small family business. *European Journal of Business and Management Research*. 2024. № 9(5). P. 156–166. DOI: <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2024.9.5.2485>
6. Jung J., Liu H., Han J. The effect of self-efficacy of small business start-ups in Korea and China on startup performance: Focusing on the mediating effect of startup intention and the moderating effect of digital transformation. *International Academy of Global Business and Trade*. 2022. № 18(6). P. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.20294/jgbt.2022.18.6.1>
7. Pashchuk L. V. Етапи еволюції розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. *Вісник НУВГП. Економічні науки*. 2020. Том 3, № 91. DOI: <https://doi.org/10.31713/ve3202013>
8. Решетняк О. І., Белікова Н. В., Юрченко О. К., Калашнікова К. Ю. Особливості процесів цифровізації малого та середнього бізнесу в Україні. *Бізнес інформ*. 2024. № 6. С. 79–93. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-6-79-93>
9. Siregar R., Sudarmanto E. Beyond traditional boundaries: Embracing digital transformation for enhanced management efficiency at micro and small business enterprises. *West Science Interdisciplinary Studies*. 2023. № 1(6). P. 258–270. DOI: <https://doi.org/10.58812/wsis.v1i6.99>
10. Струтинська І. Малий та середній бізнес у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України. *Сталій розвиток економіки*. 2019. № 4(45). С. 57–63. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/89> (дата звернення: 12.10.2025).
11. Tjandinegara T., Putri E. F., Chandra N. C., Nasir A., Suardi C. Digital transformation of Toko Madi MSME's: Improving business in the digital era. *Journal Informatika dan Teknik Elektro*. 2025. № 3(2). P. 91–97. DOI: <https://doi.org/10.51747/intro.v3i2.1832>
12. Церковна А. В., Карелова К. С. Вплив цифровізації на розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. № 19(2(45)). С. 328–339. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2\(45\).201486](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2(45).201486)
13. Yang L., Novokmet F., Milanovic B. From workers to capitalists in less than two generations: A study of Chinese urban elite transformation between 1988 and 2013. *London School of Economics and Political*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.31235/osf.io/enbxv>
14. Yu F., Schweisfurth T. Industry 4.0 technology implementation in SMEs — A survey in the Danish-German border region. *International Journal of Innovation Studies*. 2020. № 4(3). P. 76–84. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijis.2020.05.001>
15. Загірняк Д. М., Циган Р. М., Михайлова А. С., Амірова Л. М. Вплив цифрової економіки на розвиток малих та середніх підприємств. *Ефективна економіка*. 2024. № 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.5.34>
16. Жукова Ю. Розвиток цифрової економіки на основі платформізації. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-7>
17. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля : Навч. посібник. К. : КНЕУ, 2001. 487 с.
18. Кучерешко Р. Трансформація традиційних ремесел у сімейному підприємстві Слобожанщини в умовах індустріалізації. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2023. № 61. С. 207–213. URL: <https://ae.eessc.org.ua/article/view/319883> (дата звернення: 12.10.2025).
19. Липов В. В. Міжнародна економічна інтеграція : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 263 с. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/14168/1/2016%20Липов%20В%20В.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
20. Передерій І. Історія зарубіжної культури : навчальний посібник. Полтава : ПолтНТУ, 2015. С. 45–47. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/644/1/ЛЗК.%20посібник.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
21. Гужва А. М. Римське право про юридичну особу: pro et contra. *Право і безпека*. 2022. № 3 (86). С. 82–89. URL: <https://pb.univd.edu.ua/index.php/PB/article/download/647/493> (дата звернення: 12.10.2025).
22. Ковальова С. Г. Ремісничий цех європейського середньовічного міста XII–XV ст.: виробничо-соціальна стратифікація та відносини між стратами (на матеріалах цехових статутів). *Часопис Київського університету права*. 2019. № 3. С. 35–39. URL: <https://chasprava.com.ua/index.php/journal/article/view/51> (дата звернення: 12.10.2025).
23. Капраль М. Статути ремісничих цехів та купецьких корпорацій Львова XV–XVIII ст.: організаційно-правові питання. *Україна: культурна спадщина, національна свідомість, державність*. 2007. Вип. 15. С. 173–185. URL: <https://www.inst-ukr.lviv.ua/files/23/190KaprAl.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
24. Капраль М. Люди корпорації: Львівський шевський цех у XVII–XVIII ст. Львів : Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2010. 312 с. URL: [https://chtyvo.org.ua/authors/KaprAl\\_Myron/Liudy\\_korporatsii\\_Lvivskiyi\\_shevskiyi\\_tsekh\\_u\\_XVII-XVIII\\_st.pdf](https://chtyvo.org.ua/authors/KaprAl_Myron/Liudy_korporatsii_Lvivskiyi_shevskiyi_tsekh_u_XVII-XVIII_st.pdf) (дата звернення: 12.10.2025).
25. Dollinger, Philippe. The German Hansa. *Stanford: Stanford University Press*, 1970. 462 p. URL: <https://www.oxfordbibliographies.com/abstract/document/obo-9780195399301/obo-9780195399301-0049.xml>. (дата звернення: 12.10.2025).
26. Ewert, Ulf Christian; Selzer, Stephan. Institutions of Hanseatic Trade: Studies on the Political Economy of a Medieval Network Organisation. Frankfurt am Main: Peter Lang, 2016. 284 p. URL: <https://library.oapen.org/bitstream/id/571582cc-1258-4b26-8247-6b75f7e05fe0/1000248.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).

27. Організаційно-економічні аспекти розвитку підприємницьких структур в Україні та світі : моногр. / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2022. 400 с. URL: <https://philpapers.org/archive/GRY-5.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
28. Любезна Н. В. Організація біржової діяльності: навчальний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 312 с. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/27987/1/лекції%20%20Любезна.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
29. Кудінова А. В. Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01 Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. Київ, 2016. С. 445 [https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.01/2016/DD\\_Kudinova.pdf](https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.01/2016/DD_Kudinova.pdf) (дата звернення: 12.10.2025).
30. Кириченко О. С. Промислові революції та теоретичне узагальнення тенденцій розвитку. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24, Вип. 3(76). С. 37–41. URL: [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/kyrychenko\\_0009.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/kyrychenko_0009.pdf) (дата звернення: 12.10.2025).
31. Кушнір Н. О., Заяць О. І. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Ужгород : Поліграфцентр «Ліра», 2023. 360 с. URL: [https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspsui/bitstream/lib/53623/1/навч%20посіб\\_міжнародні%20економічні%20відносини%20%281%29.pdf](https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspsui/bitstream/lib/53623/1/навч%20посіб_міжнародні%20економічні%20відносини%20%281%29.pdf) (дата звернення: 12.10.2025).
32. Clark G. The British Industrial Revolution, 1760–1860. In A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. *University of California, Davis*. 2005. pp. 1–20. URL: <https://www.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/ecn110b/readings/ecn110b-chapter2-2005.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
33. Петренко О. В. Напрями підвищення конкурентоспроможності малих підприємств в умовах глобалізації. *Економіка та суспільство*. 2020. № 11. С. 73–78 URL: [https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2020/73.pdf](https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/73.pdf) (дата звернення: 12.10.2025).
34. Кіндзерський Ю. В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні. *Економіка України*. 2017. № 11 (672). С. 48–60. URL: <https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/article/download/2017-11-4/2017-11-4/16585> (дата звернення: 12.10.2025).
35. Швець М. А. Малий бізнес України в умовах економічної глобалізації. *Молодий вчений*. 2020. № 11 (87). С. 215–219. URL: <https://molodyvchenyi.ua/index.php/journal/article/view/131> (дата звернення: 12.10.2025).
36. Мірошник Р. О., Прокоп'єва У. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління»*. 2020. № 1. С. 63–73. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
37. Смерічевський С. Ф. Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України : монографія. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/346087827.pdf> (дата звернення: 12.10.2025).
38. Якоб Є. Й. Проблеми розвитку міжнародної електронної торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 54. С. 210–215. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2749/2668/> (дата звернення: 12.10.2025).

## References

1. Angelakis, A. & Manioudis, M. (2024) The historical evolution of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Greece: The exploration of growth policies aiming to accelerate innovation-based economic transformation and knowledge economy, *Journal of Knowledge Economy*. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02300-5>
2. Awaluddin, M., Sijal, M. & Sylvana, A. (2024) Business process transformation and its influence on marketing performance of small and medium enterprises Wajo silk in South Sulawesi, *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 14(1), pp. 50–63. doi: <https://doi.org/10.24252/assets.v14i1.45658>
3. Borodina, A., Mohylevska, O. & Pererva, T. (2024) Tsyfrova transformatsiia maloho ta serednoho biznesu v Ukraini z vykorystanniam blokchejnu, *Kyivskyi ekonomichnyi naukovyi zhurnal*, (7), pp. 31–35. doi: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2024-7-4> [in Ukrainian].
4. Gubernat, T. Ya., Hryhorash, P. L. & Nikolaienko, S. M. (2024) Tsyfrova ekonomika yak katalizator rozvytku malykh ta serednikh pidpriemstv: innovatsii ta instytutsionalizatsiia, *Akademichni vizii*, (30). doi: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1021> [in Ukrainian].
5. Hollensen, S. & Eskerod, P. (2024) From tiny cues to business transformation: Serendipity and strategic project initiations in a small family business, *European Journal of Business and Management Research*, 9(5), pp. 156–166. doi: <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2024.9.5.2485>
6. Jung, J., Liu, H. & Han, J. (2022) The effect of self-efficacy of small business start-ups in Korea and China on startup performance: Focusing on the mediating effect of startup intention and the moderating effect of digital transformation, *International Academy of Global Business and Trade*, 18(6), pp. 1–18. doi: <https://doi.org/10.20294/jgbt.2022.18.6.1>
7. Pashchuk, L. V. (2020) Etapy evoliutsii rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini, *Visnyk NUVHP. Ekonomichni nauky*, 3(91). doi: <https://doi.org/10.31713/ve3202013> [in Ukrainian].
8. Reshetniak, O. I., Bielikova, N. V., Yurchenko, O. K. & Kalashnikova, K. Yu. (2024) Osoblyvosti protsesiv tsyvrovizatsiia maloho ta serednoho biznesu v Ukraini, *Biznes inform*, (6), pp. 79–93. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-6-79-93> [in Ukrainian].

9. Siregar, R. & Sudarmanto, E. (2023) Beyond traditional boundaries: Embracing digital transformation for enhanced management efficiency at micro and small business enterprises, *West Science Interdisciplinary Studies*, 1(6), pp. 258–270. doi: <https://doi.org/10.58812/wsis.v1i6.99>
10. Strutynska, I. (2019) Maliy ta serednii biznes u realizatsii kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky Ukrainy, *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 4(45), pp. 57–63. Available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/89> [in Ukrainian].
11. Tjandinegara, T., Putri, E. F., Chandra, N. C., Nasir, A. & Suardi, C. (2025) Digital transformation of Toko Madi MSME's: Improving business in the digital era, *Journal Informatika dan Teknik Elektro*, 3(2), pp. 91–97. doi: <https://doi.org/10.51747/intro.v3i2.1832>
12. Tserkovna, A. V. & Karelava, K. S. (2020) Vplyv tsyfrovizatsii na rozvytok maloho i serednoho biznesu v Ukraini, *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia*, 19(2(45)), pp. 328–339. doi: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2\(45\).201486](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2(45).201486) [in Ukrainian].
13. Yang, L., Novokmet, F. & Milanovic, B. (2020) From workers to capitalists in less than two generations: A study of Chinese urban elite transformation between 1988 and 2013. London School of Economics and Political Science. doi: <https://doi.org/10.31235/osf.io/enbxv>
14. Yu, F. & Schweisfurth, T. (2020) Industry 4.0 technology implementation in SMEs — A survey in the Danish-German border region, *International Journal of Innovation Studies*, 4(3), pp. 76–84. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijis.2020.05.001>
15. Zahirniak, D. M., Tsyhan, R. M., Mykhailova, A. S. & Amirova, L. M. (2024) Vplyv tsyfrovoy ekonomiky na rozvytok malykh ta serednikh pidpriemstv, *Efektivna ekonomika*, (5). doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.5.34> [in Ukrainian].
16. Zhukova, Yu. (2022) Rozvytok tsyfrovoy ekonomiky na osnovi platformizatsii, *Ekonomika ta suspilstvo*, (41). doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-7> [in Ukrainian].
17. Tsyhankova, T. M., Petrashko, L. P. & Kalchenko, T. V. (2001) *Mizhnarodna torhivlia: Navchalnyi posibnyk*. Kyiv: KNEU, 487 p.
18. Kucheresko, R. (2023) Transformatsiia tradytsiinykh remesel u simeinomu pidpriemnytstvi Slobozhanshchyny v umovakh industrializatsii, *Aktualni pytannia humanitarnykh nauk*, (61), pp. 207–213. Available at: <https://ae.eessc.org.ua/article/view/319883> [in Ukrainian].
19. Lypov, V. V. (2016) Mizhnarodna ekonomichna intehratsiia: navchalnyi posibnyk. Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetzia, 263 p. Available at: <https://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/14168/1/2016%20Lypov%20V%20V.pdf> [in Ukrainian].
20. Perederii, I. (2015) Istorii zarubizhnoi kultury: navchalnyi posibnyk. Poltava: PoltNTU, pp. 45–47. Available at: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PolNTU/644/1/IZK.%20posibnyk.pdf> [in Ukrainian].
21. Huzhva, A. M. (2022) Rymske pravo pro yurydychnu osobu: pro et contra, *Pravo i bezpeka*, 3(86), pp. 82–89. Available at: <https://pb.univd.edu.ua/index.php/PB/article/download/647/493> [in Ukrainian].
22. Kovalova, S. H. (2019) Remisnychiy tsekh yevropeiskoho serednovichnoho mista XII–XV st.: vyrobnycho-sotsialna stratyfikatsiia ta vidnosyny mizh stratamy (na materialakh tsekhovykh statutiv), *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*, (3), pp. 35–39. Available at: <https://chasprava.com.ua/index.php/journal/article/view/51> [in Ukrainian].
23. Kapral, M. (2007) Statuty remisnychykh tsekhiv ta kupetskykh korporatsii Lvova XV–XVIII st.: orhanizatsiino-pravovi pytannia, *Ukraina: kulturna spadshchyna, natsionalna svidomist, derzhavnist*, (15), pp. 173–185. Available at: <https://www.inst-ukr.lviv.ua/files/23/190Kapral.pdf> [in Ukrainian].
24. Kapral, M. (2010) Liudy korporatsii: Lvivskiy shevskiy tsekh u XVII–XVIII st. Lviv: Instytut ukrainoznavstva im. I. Krypiakevycha NAN Ukrainy, 312 p. Available at: [https://chtyvo.org.ua/authors/Kapral\\_Myron/Liudy\\_korporatsii\\_Lvivskiy\\_shevskiy\\_tsekh\\_u\\_XVII-XVIII\\_st.pdf](https://chtyvo.org.ua/authors/Kapral_Myron/Liudy_korporatsii_Lvivskiy_shevskiy_tsekh_u_XVII-XVIII_st.pdf) [in Ukrainian].
25. Dollinger, P. (1970) *The German Hansa*. Stanford: Stanford University Press, 462 p. Available at: <https://www.oxfordbibliographies.com/abstract/document/obo-9780195399301/obo-9780195399301-0049.xml> (Accessed: 12 October 2025)
26. Ewert, U. C. & Selzer, S. (2016) *Institutions of Hanseatic Trade: Studies on the Political Economy of a Medieval Network Organisation*. Frankfurt am Main: Peter Lang, 284 p. Available at: <https://library.oapen.org/bitstream/id/571582cc-1258-4b26-8247-6b75f7e05fe0/1000248.pdf>
27. Hryenko, T. (ed.) (2022) Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty rozvytku pidpriemnytskykh struktur v Ukraini ta sviti: monohrafiia. Dnipro: Vydavets Bila K. O., 400 p. Available at: <https://philpapers.org/archive/GRY-5.pdf> [in Ukrainian].
28. Liubezna, N. V. (2017) Orhanizatsiia birzhovoi diialnosti: navchalnyi posibnyk. Ternopil: TNEU, 312 p. Available at: <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/27987/1/lektsii%20%20Liubezna.pdf> [in Ukrainian].
29. Kudinova, A. V. (2016) Vidnosyny spozhyvannia v paradyhmi hlobalnoi politychnoi ekonomii. Doctoral thesis. Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, p. 445. Available at: [https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.01/2016/DD\\_Kudinova.pdf](https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.01/2016/DD_Kudinova.pdf) [in Ukrainian].
30. Kyrychenko, O. S. (2019) Promyslovi revoliutsii ta teoretychne uzahalnennia tendentsii rozvytku, *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Ekonomika*, 24(3(76)), pp. 37–41. Available at: [https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/kyrychenko\\_0009.pdf](https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/kyrychenko_0009.pdf) [in Ukrainian].

31. Kushnir, N. O. & Zaiats, O. I. (2023) Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: navchalnyi posibnyk. Uzhhorod: Polihrafts-entr "Lira", 360 p. Available at: [https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/53623/1/navch%20posib\\_mizhnarodni%20ekonomichni%20vidnosyny%20%281%29.pdf](https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/53623/1/navch%20posib_mizhnarodni%20ekonomichni%20vidnosyny%20%281%29.pdf) [in Ukrainian].
32. Clark, G. (2005) The British Industrial Revolution, 1760–1860, in A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. *University of California*, Davis, pp. 1–20. Available at: <https://www.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/ecn110b/readings/ecn110b-chapter2-2005.pdf> (Accessed: 12 October 2025).
33. Petrenko, O. V. (2020) Napriamy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti malykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii, *Ekonomika ta suspilstvo*, (11), pp. 73–78. Available at: [https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2020/73.pdf](https://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/73.pdf) [in Ukrainian].
34. Kindzerskyi, Yu. V. (2017) Deindustrializatsiia ta yii determinanty u sviti ta v Ukraini, *Ekonomika Ukrainy*, 11(672), pp. 48–60. Available at: <https://nasu-periodicals.org.ua/index.php/economyukr/article/download/2017-11-4/2017-11-4/16585> [in Ukrainian].
35. Shvets, M. A. (2020) Malyi biznes Ukrainy v umovakh ekonomichnoi hlobalizatsii, *Molodyi vchenyi*, 11(87), pp. 215–219. Available at: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/131> [in Ukrainian].
36. Miroshnyk, R. O. & Prokopieva, U. O. (2020) Rozvytok maloho i serednoho biznesu v Ukraini: problemy i perspektyvy, *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Serii "Problemy ekonomiky ta upravlinnia"*, (1), pp. 63–73. Available at: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73.pdf> [in Ukrainian].
37. Smerichevskyi, S. F. Zakonomirnosti i perspektyvy rozvytku maloho pidpriemnytstva v strukturi natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy: monohrafiia. Available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/346087827.pdf> [in Ukrainian].
38. Yakob, Ye. Y. (2023) Problemy rozvytku mizhnarodnoi elektronnoi torhivli, *Ekonomika ta suspilstvo*, (54), pp. 210–215. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2749/2668/> [in Ukrainian].