

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ХАМАІЛІ АКРАМ

УДК 658.152:658.114

ДИСЕРТАЦІЯ

**МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

051 – Економіка

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело



Хамаїлі Акрам

Науковий керівник – **Афанасьєв Євген Вікторович**, доктор економічних наук, професор

Кривий Ріг – 2021

АНОТАЦІЯ

Хамаїлі Акрам. Механізм інвестування підприємств малого та середнього бізнесу. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 Економіка. – Криворізький національний університет МОН України, Кривий Ріг, 2021.

Представлена робота присвячена вирішенню наукового завдання з теоретичного обґрунтування та розробки методичних підходів і практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

Об'єктом дослідження є процес формування і реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

Предметом дослідження визначено сукупність теоретичних, методичних і прикладних положень щодо забезпечення формування та ефективної реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

При виконанні досліджень використовувалися теоретичні положення економічної науки з питань інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, було впорядковано наукові позиції щодо трактування змісту і сутності підприємства малого та середнього бізнесу, систематизовано наукові підходи до дослідження оцінювання та формування механізму інвестування малих і середніх підприємств, здійснено моделювання доходів і витрат на кожній стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, розроблено методичний інструментарій оцінювання інвестування, а також обґрунтовано окремі параметри розвитку малих і середніх підприємств.

У першому розділі на основі огляду літературних джерел досліджено

теоретичні засади функціонування та інвестування підприємств малого і середнього бізнесу, наведено визначення та охарактеризовано сутність і особливості функціонування підприємств малого і середнього бізнесу, сформовано авторське бачення переліку та послідовності стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, що враховують особливості створення і функціонування таких суб'єктів господарювання, а також дозволяють більш раціонально здійснювати розподіл інвестиційних ресурсів і підвищити ефективність їх використання. Проаналізовано фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу за стадіями життєвого циклу та запропоновано методичний підхід до прогнозування можливих фінансових потоків доходу і витрат кожної стадії життєвого циклу, що враховує стан розвитку суб'єкта господарювання і дозволяє ефективно й раціонально використовувати кошти, інвестовані в діяльність підприємств малого і середнього бізнесу.

У *другому розділі* викладено методичні основи оцінювання ефективності механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

Виконано аналіз сучасного стану, тенденцій розвитку та динаміки інвестування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні та світі, на основі чого зроблено висновки щодо співставності динаміки розвитку цих суб'єктів господарювання в Україні та світі. На основі аналізу доданої вартості підприємств різних категорій зауважено, що структура доданої вартості в Україні збігається з аналогічними даними більшості країн Європи. Однак у той же час продуктивність праці на підприємствах малого і середнього бізнесу набагато нижча за аналогічні показники європейських країн, що, з одного боку, є недоліком, а з іншого – вказує на можливості для пошуку резервів росту ефективності діяльності таких суб'єктів господарювання.

Досліджено методичні підходи щодо оцінки економічної ефективності реалізації механізму інвестування суб'єктів малого і середнього

підприємництва. Побудовано модель графічної інтерпретації оцінювання рівнів безбиткового виробництва і прибутку у відносних одиницях ТОВ «Електро Люкс Монтаж». Наведена графічна інтерпретація залежностей значень відносного прибутку і запасу фінансової міцності надає можливість наочно оцінювати ймовірність переходу підприємства в певні характерні для нього стани функціонування.

Визначено стан оподаткування, інформаційне та фінансове забезпечення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу як ключові фактори впливу на ефективність їх інвестиційної діяльності. Це дозволило зробити висновки, що оподаткування може здійснювати негативний вплив на діяльність підприємств малого і середнього бізнесу, а також на зростання рівня підприємницького ризику, що, в свою чергу, вимагає враховувати це при розрахунку операційного левериджу та оцінці меж критеріальних значень показників доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності таких суб'єктів підприємництва.

У *третьому розділі* запропоновано науково-практичні рекомендації щодо формування механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу. Досліджено особливості й нюанси антикризового управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього підприємництва, уточнено основні етапи інтегрування інвестиційної діяльності в систему антикризового управління та удосконалено схему антикризового управління їх інвестиціями. На основі проведених досліджень складено модель управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу, яка враховує особливості їх функціонування.

На основі огляду відповідних літературних джерел і в результаті проведених досліджень запропоновано концептуальну модель механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу за критерієм ефективності, з урахуванням деталізації структурних взаємозв'язків між джерелами інвестування, формами і стадіями розвитку цих суб'єктів господарювання.

Важливим удосконаленням інвестиційного механізму підприємств малого і середнього бізнесу є використання методичного підходу щодо оцінювання потреби залучення коштів у сфері діяльності підприємства на основі раціонального обґрунтування використання різних форм і ключових напрямків інвестування у процесі перебігу його стадій життєвого циклу. Запропонований методичний підхід заснований на критерію беззбиткової діяльності як ключового аспекту антикризового управління з урахуванням оцінок запасу фінансової міцності та підприємницького ризику. Це надає можливість раціонально використовувати форми реалізації інвестицій у розвиток виробництва, кадри, освоєння нових ринків і нових видів продукції та інші види діяльності.

З метою визначення доцільності заснування та функціонування підприємств малого і середнього бізнесу запропоновано досліджувати фінансові аспекти механізму їх інвестування. З цією метою розроблено методику застосування чисельних методів для обчислення розміру доходів і витрат на кожній стадії життєвого циклу за весь період функціонування таких суб'єктів підприємницької діяльності.

На основі інтегральної оцінки ефективності, використовуючи функцію корисності, яка визначає сподівану корисність від окремих стадій життєвого циклу, проведені відповідні розрахунки щодо прогнозування фінансових результатів інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

На основі дослідження співвідношень запасу фінансової міцності та операційного левериджу підприємства при різних цінах і обсягах виробництва продукції сформовано систему інтегрованих показників доцільності інвестування коштів у процесі його господарської діяльності. Для вирішення цього завдання застосовано метод групової експертної оцінки об'єктів, використавши групові інтегровані оцінки доцільності інвестування підприємств малого і середнього бізнесу. Зважування групової експертної оцінки здійснювалося шляхом підсумовування індивідуальних оцінок з

вагами компетентності та з урахуванням важливості інтегрованих оцінок при їх вимірюванні у кількісних шкалах, що ґрунтується на припущенні виконання аксіоми теорії корисності фон Неймана-Моргенштерна. В результаті цього отримані оцінки стосовно стійкості та ризикованості положення підприємства при реалізації інвестиційних заходів у процесі перебігу стадій його життєвого циклу. Результати такого оцінювання ідентифікуються в контексті ймовірного зростання прибутку чи понесення збитків, що надає можливість підвищити рівень економічного обґрунтування рішень стосовно інвестування відповідних сфер діяльності підприємства.

Ключові слова: інвестиції, механізм інвестування, підприємства малого і середнього бізнесу, стадії життєвого циклу, ефективність, підприємницький ризик.

ABSTRACT

Hamaili Akram. The mechanism of investment of small and medium enterprises. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

The dissertation on competition of a scientific degree of the doctor of philosophy on a specialty 051 «Economics». – Kryvyi Rih National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kryvyi Rih, 2021.

The presented work is devoted to solving the scientific problem of theoretical substantiation and development of methodological approaches and practical recommendations for improving the investment mechanism of small and medium enterprises.

The subject of the research is a set of theoretical, methodological and applied provisions to ensure the formation and effective implementation of the investment mechanism of small and medium enterprises.

The research used the theoretical provisions of economic science on the investment development of small and medium enterprises, streamlined scientific positions on the interpretation of the content and essence of small and medium enterprises , Scientific approaches to the evaluation and formation of the investment mechanism of small and medium enterprises are systematized, income and expenses modeling at each stage of the life cycle of small and medium enterprises is developed, methodological tools for investment evaluation are developed, and some parameters of small and medium enterprises development are substantiated.

The first section, based on a review of literature sources, examines the theoretical foundations of the operation and investment of small and medium enterprises, defines and describes the nature and features of small and medium enterprises, the author's vision of the list and sequence of stages of the life cycle of small and medium enterprises, which take into account the peculiarities of the creation and operation of such entities, as well it allows more efficient allocation of investment resources and increase their efficiency. The financial support of investment activity of small and medium enterprises by life cycle stages is analyzed and a methodical approach to forecasting possible financial income and expense flows of each life cycle stage is proposed, which takes into account the state of development of the business entity and allows efficient and rational use of funds invested small and medium enterprises.

The second section outlines the methodological basis for assessing the effectiveness of the investment mechanism of small and medium enterprises.

The analysis of the current state, development trends and dynamics of investment of small and medium enterprises in Ukraine and the world, based on the conclusions on the comparability of the dynamics of these entities in Ukraine and the world. Based on the analysis of value added of enterprises of different categories, it is noted that the structure of value added in Ukraine coincides with similar data in most European countries. However, at the same time, the productivity of small and medium-sized enterprises is much lower than in

European countries, which on the one hand is a shortcoming and, on the other hand, indicates the possibility of finding reserves to increase the efficiency of such businesses.

Methodological approaches to assessing the economic efficiency of the investment mechanism of small and medium enterprises have been studied. A model of graphical interpretation of estimating the levels of break-even production and profit in relative units of Electro Lux Montazh LLC is constructed. The given graphic interpretation of dependences of values of relative profit and a stock of financial durability gives the chance to estimate visually probability of transition of the enterprise in certain characteristic for its states of functioning.

The state of taxation, information and financial support of small and medium enterprises are identified as key factors influencing the efficiency of their investment activities. This allowed us to conclude that taxation can have a negative impact on the activities of small and medium enterprises, as well as on the growth of entrepreneurial risk, which in turn requires this to be taken into account when calculating operating leverage and assessing the criteria for investment in business activities of such business entities.

The third section offers scientific and practical recommendations for the formation of the investment mechanism of small and medium enterprises. Peculiarities and nuances of anti-crisis management of investment activity of small and medium enterprises are investigated, the main stages of integration of investment activity into the anti-crisis management system are specified and the scheme of anti-crisis management of their investments is improved. On the basis of the conducted researches the model of management of investment activity of the enterprises of small and average business which considers features of their functioning is made.

Based on a review of relevant literature sources and as a result of research, a conceptual model of the investment mechanism of small and medium enterprises by efficiency is proposed, taking into account the details of structural relationships between investment sources, forms and stages of development of these entities.

An important improvement of the investment mechanism of small and medium enterprises is the use of a methodological approach to assessing the need to raise funds in the enterprise on the basis of rational justification for the use of various forms and key areas of investment in its life cycle stages. The proposed methodological approach is based on the criterion of break-even point as a key aspect of crisis management, taking into account estimates of financial strength and entrepreneurial risk. This provides an opportunity to rationally use the forms of investment in the development of production, personnel, development of new markets and new products and other activities.

In order to determine the feasibility of establishing and operating small and medium enterprises, it is proposed to study the financial aspects of the mechanism of their investment. To this end, a method of applying numerical methods to calculate the amount of income and expenses at each stage of the life cycle for the entire period of operation of such business entities.

Based on an integrated assessment of efficiency, using the utility function, which determines the expected utility from individual stages of the life cycle, the corresponding calculations were made to forecast the financial results of investment activities of small and medium enterprises.

Based on the study of the ratio of financial strength and operational leverage of the enterprise at different prices and volumes of production, a system of integrated indicators of the feasibility of investing funds in the course of its economic activity.

To solve this problem, the method of group expert assessment of objects was used, using group integrated assessments of the feasibility of investing in small and medium enterprises. Weighing of group expert assessments was performed by summing individual assessments with competency weights and taking into account the importance of integrated assessments when measuring them on quantitative scales, based on the assumption of the axiom of von Neumann-Morgenstern utility theory. As a result, estimates were obtained regarding the stability and riskiness of the company's position in the implementation of investment measures during the

stages of its life cycle. The results of such an assessment are identified in the context of the probable increase in profit or loss, which provides an opportunity to increase the level of economic justification for investment decisions in the relevant areas of the enterprise.

Key words: investments, investment mechanism, small and medium business enterprises, life cycle stages, efficiency, entrepreneurial risk.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У наукових фахових виданнях України:

1. Хамаїлі А. Удосконалення теоретичних підходів до визначення та стадій життєвого циклу підприємств малого й середнього бізнесу. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 50/2020. С. 72-78.
2. Хамаїлі А. Основні засади фінансового забезпечення стадій життєвого циклу підприємств малого та середнього бізнесу. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Т. 31 (70). № 2. С. 54-59. (входить до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus).
3. Хамаїлі А. Оцінка та управління прибутковістю інвестиційних програм малих та середніх підприємств за критерієм беззбитковості. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30. № 3. Тернопіль. С. 156-165.
4. Хамаїлі А. Удосконалення механізму інвестування підприємств малого та середнього бізнесу. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. Електронний журнал «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8681>.

У міжнародних наукових виданнях:

1. Hamaili A. Key aspects of using numerical methods in the mechanism of investment of small and medium-sized business enterprises. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2021. № 1 (33). P 39-45. URL: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30032021/7429.

В інших наукових виданнях:

1. Хамаїлі А. Порівняльний аналіз стану розвитку підприємств малого та середнього бізнесу України та Алжиру. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти*: збірник наукових праць за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Дніпро, 28-29 берез. 2019 р. Ч. 2. Дніпро, 2019. С. 384-389.

2. Хамаїлі А. Законодавча основа функціонування підприємств малого та середнього бізнесу України та Алжиру. *Міжнародна науково-технічна інтернет-конференція «Розвиток промисловості та суспільства»* : матеріали конференції, Україна, м. Кривий Ріг, 22-24 трав. 2019 р. Кривий Ріг. Т. 1. С. 158.

3. Капітула С.В., Капітула Т.С., Хамаїлі А. Корпоративний університет на підприємствах малого та середнього бізнесу як елемент їх соціально-економічної безпеки: колективна монографія. «Соціально-економічна безпека підприємництва: сучасний теоретичний дискурс». Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Львів. Магнолія 2006. 2019. С. 191-199.

4. Афанасьєв Є. В., Хамаїлі А. Аналіз забезпечення інвестиційного розвитку малого та середнього бізнесу в Алжирі. *Міжнародна науково-технічна інтернет-конференція «Розвиток промисловості та суспільства»*: матеріали конференції, м. Кривий Ріг. 17-20 листоп. 2020 р. Кривий Ріг, 2020. С. 87.

5. Афанасьєв Є.В., Афанасьєв І.Є., Хамаїлі А. Удосконалення теоретико-методичних підходів маркетингового менеджменту в інвестиційній діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. *Актуальні економіко-правові, соціальні та екологічні аспекти розвитку промисловості та суспільства*: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф. м. Кривий Ріг, 1–31 берез. 2021 р. Кривий Ріг: Криворізький національний університет. 2021.

6. Fertas N., Hamaili A. Basic aspects of the influence of personnel quality on the competitiveness of resource potential of small and medium business enterprises. «*Relationship between public administration and business entities management (RPABM-2021)*»: International Conference, March 26, 2021, Tallinn, Estonia. P. 140.

7. Hamaili A. Certain key aspects of improving the investment mechanism of small and medium business enterprises. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Модернізація економіки: проблеми, шляхи розвитку та перспективи»*, м. Київ, 10 квіт. 2021 р. Київський економічний науковий центр. С. 41.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	15
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	21
1.1. Визначення, сутність та особливості функціонування підприємств малого та середнього бізнесу.....	21
1.2. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу за стадіями життєвого циклу	39
1.3. Прогнозування та оцінка ефективності інвестиційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу	64
Висновки по розділу 1	77
РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	79
2.1. Сучасний стан, тенденції розвитку та динаміка інвестування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні та світі	79
2.2. Методичні підходи щодо оцінки економічної ефективності реалізації механізму інвестування суб'єктів малого та середнього підприємництва..	96
2.3. Стан оподаткування, інформаційне та фінансове забезпечення діяльності підприємств малого та середнього бізнесу як ключові фактори впливу на ефективність їх інвестиційної діяльності	124
Висновки до розділу 2	134

РОЗДІЛ 3 НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	136
3.1. Антикризове управління інвестиційною діяльністю підприємств малого та середнього підприємництва	136
3.2. Удосконалення механізму інвестування підприємств малого та середнього бізнесу за критерієм ефективності	146
3.3. Прогнозування фінансових результатів інвестиційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу	162
Висновки до розділу 3	189
ВИСНОВКИ	192
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	195
ДОДАТКИ.....	209

ВСТУП

Актуальність теми: основними факторами та умовою ефективного функціонування підприємств малого та середнього бізнесу є системне застосування нових ринкових механізмів управління їх інвестиційною діяльністю, де ключовим напрямом є ефективне здійснення інвестиційної діяльності з урахуванням економічних ризиків.

Проблематика інвестування підприємств малого та середнього бізнесу та відповідного механізму займають важливе місце в роботах українських і зарубіжних вчених. Серед багатьох можна виокремити роботи наступних вчених, що здійснили вагомий внесок у розвиток теорії інвестування підприємств малого і середнього бізнесу:

А. Сміт, Р. Кантильйон, Й. Тюнен, Ф. Найт, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В.Зомбарт, П. Друкер, Б. Карлофф, Б. Санто, Кемпбелл Р. Макконелл, П. Хейне, Шумпетер Й., Салехі Салех, Бен Хусейн Наджі, Хаїр аль-Дін Муата Алах, Букумул Мухаммед, А.Б. Альохін, Ю.М. Бажал, Г.В. Білоус, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, З.С. Варналій, Н.В. Гришина, Х.П. Данилків, В.І. Ляшенко.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Тема дисертації відповідає завданням поставленим у Програмі економіко-соціального розвитку України «Національна економічна стратегія 2030» і науковому напрямку кафедри економіки, організації та управління підприємствами щодо підвищення конкурентоспроможності продукції промислових підприємств. Дисертаційна робота виконана відповідно до напрямів науково-дослідних робіт Криворізького національного університету Міністерства освіти і науки України за темою: «Система управління прогресивним розвитком потенціалу підприємства в умовах трансформацій економічного простору» (номер державної реєстрації 0119U002389), у межах якої автором удосконалено методичні підходи до оцінки рівня забезпеченості інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, що

полягають в оцінюванні потреби залучення інвестицій у господарюванні підприємств малого і середнього бізнесу, засновані на критерію беззбиткової діяльності як ключового аспекту антикризового управління з урахуванням інтегрованих оцінок доцільності інвестування коштів у процесі їх господарської діяльності на всіх стадіях життєвого циклу.

Мета і завдання роботи: поглиблення теоретико-методичних основ і розробка науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму інвестування підприємств малого та середнього бізнесу.

Для досягнення сформульованої мети наукового дослідження було поставлено й вирішено такі завдання:

- удосконалено теоретико-прикладні підходи до формування та реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу;
- удосконалено методичний підхід до визначення стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу;
- удосконалено методичний підхід до прогнозування можливих фінансових потоків доходу та витрат кожної стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу;
- удосконалено методичний підхід щодо оцінювання необхідності залучення інвестицій у господарюванні підприємств малого і середнього бізнесу;
- удосконалено методичний підхід до визначення інтегрованих оцінок доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу;
- уточнено визначення терміну «життєвий цикл підприємств малого і середнього бізнесу»;
- уточнено визначення терміну «фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу».

Об'єкт дослідження: процес формування і реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних і

прикладних положень щодо забезпечення формування та ефективної реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

Методами дослідження є теоретичні положення економічної науки з питань інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. Для проведення дослідження було використано такі методи: *бібліографічного та термінологічного аналізу* – для впорядкування наукових позицій щодо трактування змісту та сутності підприємства малого і середнього бізнесу; *наукового узагальнення* – при систематизації наукових підходів до дослідження оцінювання та формування механізму інвестування малих і середніх підприємств; *системного аналізу та синтезу* – при здійсненні моделювання доходів і витрат на кожній стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу; *вартісного, фінансового та факторного аналізу* – при розробленні методичного інструментарію оцінювання інвестування малих і середніх підприємств; *метод причинно-наслідкових зв'язків* – при обґрунтуванні параметрів розвитку малих і середніх підприємств.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти України з питань діяльності підприємства малого і середнього бізнесу, матеріали статистичних щорічників і бюлетенів Державної служби статистики України, результати обстеження підприємств, монографії, збірники наукових праць, дані річних звітів підприємств, інформаційні та аналітичні бюлетені, ресурси мережі Інтернет, а також результати власних досліджень автора.

Наукова новизна: наукові результати дисертаційного дослідження створюють методичну базу з розвитку теоретико-методичних і прикладних засад у регулюванні процесів інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Удосконалено:

- теоретико-прикладні підходи до формування та реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу, які на відміну від існуючих, включають у себе такі елементи: систему забезпечення реалізації

інвестицій, систему підтримки прийняття інвестиційних рішень, контроль доцільності та планування активізації процесів інвестування на окремих стадіях життєвого циклу підприємства, контроль рівня економічної ефективності та підприємницького ризику і базуються на їх взаємозв'язках, що в цілому забезпечить ефективний розвиток інвестиційної діяльності цих підприємств;

- методичний підхід до визначення переліку стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, що на відміну від існуючих на основі врахування особливостей створення і функціонування таких суб'єктів господарювання дозволяє більш раціонально здійснювати розподіл інвестиційних ресурсів і підвищити ефективність їх використання;

- методичний підхід до прогнозування можливих фінансових потоків доходу і витрат кожної стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, що на відміну від існуючих трактувань враховує стан розвитку суб'єкта господарювання і дозволяє ефективно та раціонально використовувати кошти, інвестовані в діяльність підприємств малого і середнього бізнесу;

- методичний підхід щодо оцінювання необхідності залучення інвестицій у господарюванні підприємств малого і середнього бізнесу, який на відміну від існуючих, заснований на критерію беззбиткової діяльності як ключового аспекту антикризового управління з урахуванням оцінок запасу фінансової міцності та підприємницького ризику, що сприятиме можливості підвищення рівня економічного обґрунтування рішень, спрямованих на забезпечення ефективності механізму інвестування підприємств на всіх стадіях їх життєвого циклу;

- методичний підхід до визначення інтегрованих оцінок економічної доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, в якому на відміну від існуючих, граничні межі критичних значень індикаторів доцільності інвестування у відповідні сфери діяльності визначаються на основі співвідношення запасу

фінансової міцності й операційного левериджу та інтегровані в рамках реалізації своїх потенційних можливостей і цінової політики підприємства.

Отримало подальший розвиток:

- визначення терміну «життєвий цикл підприємств малого і середнього бізнесу», під яким автор розуміє період від прийняття рішення про створення суб'єкта господарювання на основі збору та аналізу відповідної інформації до повної юридичної ліквідації, або реорганізації в складі нових підприємств із попередніми чи новими власниками, що на відміну від існуючих підходів враховує особливості малих і середніх суб'єктів господарювання;

- визначення терміну «фінансове забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу», під яким слід вважати процес залучення, формування та ефективного використання фінансових ресурсів, що на відміну від існуючих враховує те, що необхідний розмір фінансових ресурсів визначається саме стадією життєвого циклу та дозволяє більш ефективно здійснювати розподіл фінансів і реалізовувати інвестиційний механізм таких підприємств.

Практичне значення: подальший розвиток сутності і змісту інноваційної діяльності надає можливість урахувати цілісність взаємодії розвитку різних суб'єктів господарювання та інвестиційних процесів, забезпечення інноваційної й інвестиційної безпеки в умовах наростання загроз у внутрішньому і зовнішньому середовищах розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Отримані наукові результати дослідження впроваджені у практичну діяльність ТОВ «Електро Люкс Монтаж» (довідка від 12.01.2021 р.) і ТОВ «Сталь Маркет» (довідка від 15.12.2020 р.). Окремі результати наукових досліджень використовуються у навчальному процесі Криворізького національного університету (довідка 01/10-03/2020 від 26.06.2020 р.) при викладанні дисциплін «Інвестиційно-інноваційний розвиток та оцінювання ефективності наукових розробок» і «Управління ризиками бізнес-процесів».

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати, дисертації доповідались та одержали позитивну оцінку на міжнародних і

всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема III Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти» (м. Дніпро, 28-29 березня 2019 р.), Міжнародній науково-технічній інтернет-конференції «Розвиток промисловості та суспільства» (м. Кривий Ріг, 22–24 травня 2019 р.), Міжнародній науково-технічній інтернет-конференції «Розвиток промисловості та суспільства» (м. Кривий Ріг, 17–20 листопада 2020 р.), Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні економіко-правові, соціальні та екологічні аспекти розвитку промисловості та суспільства» (м. Кривий Ріг, 1–31 березня 2021 р.), Міжнародній онлайн-конференції «Взаємозв'язок публічного управління та адміністрування і менеджменту суб'єктів господарювання» (м. Таллінн, 26 березня 2021 р.), Всеукраїнській науково-практичній конференції «Модернізація економіки: проблеми, шляхи розвитку та перспективи» (м. Київ, 10 квітня 2021 р.).

Публікації. Основні результати і висновки дисертації опубліковано у 12 друкованих роботах, 4 з яких опубліковано у фахових економічних виданнях, включених до періодичних фахових видань України, 1 – відноситься до публікацій у виданнях інших держав, які входять до Організацій Європейського Союзу, 6 праць у збірниках матеріалів міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференцій та 1 колективна монографія.

Структура й обсяг роботи. Дисертація загальним обсягом 231 сторінка складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 130 найменувань на 14 сторінках, 6 додатків на 23 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 180 сторінок, у тому числі 37 таблиць (з яких 4 на 4 повних сторінках), 51 рисунок (з яких 8 на 8 повних сторінках).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Визначення, сутність та особливості функціонування підприємств малого та середнього бізнесу

Підприємницька діяльність завжди відігравала, відіграє та відіграватиме важливу роль у розвитку економіки кожної держави. Успішний розвиток суб'єктів підприємницької діяльності є основою розбудови економіки та суспільства. Малий і середній бізнес є фундаментом та основою економічної потужності будь-якої країни і її конкурентоспроможності в ринковому просторі. Успішне функціонування й розвиток підприємств малого і середнього бізнесу є неможливим без побудови системи якісного і ґрунтового їх інвестування, яке має вирішувати ряд відповідних завдань у їх діяльності.

На сьогоднішній день є класичним поділ усіх підприємств на три групи: великі, середні й малі підприємства, з виділенням із числа малих суб'єктів господарювання мікропідприємств.

Кожна з цих груп підприємств є важливою для держави та суспільства як з точки зору продукування товарів, робіт і послуг, так і з точки зору надання робочих місць і формування бюджетів різних рівнів. Саме ефективна і продуктивна діяльність економічних суб'єктів господарювання, до яких, у першу чергу, відносяться всі підприємства, є необхідною умовою успішного розвитку суспільства й держави в цілому. Не можна недооцінювати внесок малих і середніх підприємств у загальну скарбницю успіху та відповідних досягнень щодо розвитку економіки країн в цілому. Так, великі підприємства формують від 58% до 82% валового внутрішнього продукту (ВВП) у різних країнах, тоді як малі та середні підприємства формують відповідно від 18%

до 42% ВВП.

Світовий досвід доводить, що успішний розвиток усіх національних економік є неможливим без становлення та ефективного функціонування малого і середнього підприємництва. В свою чергу, це є неможливим без забезпечення процесу інвестування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. В сьогоднішніх умовах ведення господарської діяльності успішний розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва є можливим лише за умови постійного економічного зростання, що, в свою чергу, досягається тільки збільшенням чи розширенням відповідної діяльності за рахунок залучення інвестицій і грамотного їх використання. Причому, інвестиції можуть мати як внутрішній, так і зовнішній характер. У першому випадку відбувається мобілізація внутрішніх ресурсів підприємства, а у другому – залучення коштів сторонніх осіб. Слід відзначити, що інвестиційні кошти необхідні для підприємства не лише на початку його створення, а й упродовж всієї діяльності [105].

Ефективне функціонування підприємств малого і середнього бізнесу є важливим як для держави й економіки, так і для суспільства в цілому. Підвищення соціальних стандартів населення, перехід економіки країни на більш високий щабель розвитку є також наслідком діяльності малого і середнього бізнесу. Це пояснюється, в першу чергу, тим, що мале і середнє підприємництво є більш гнучким і мобільним щодо впровадження різноманітних змін у свою діяльність, у тому числі й щодо залучення інвестиційних ресурсів, а також більш якісною та ефективною адаптацією до змін оточуючого фінансово-економічного середовища.

Крім цього, мале і середнє підприємництво забезпечує досить велику кількість людей робочими місцями, а, отже, відіграє суттєву соціальну роль. Так, за статистичними даними, в середньому в країнах Європи тільки на малих підприємствах (хоча малі підприємства Європи можна частково прирівнювати до середніх підприємств України через розбіжність у їх визначенні та класифікації) працюють більше 50% всіх зайнятих осіб.

Причому, дане значення змінюється в залежності від країни: так, у Словаччині в малому бізнесі зайнято до 36,5%, а в Італії – близько 70% [11].

У країнах Європи левову частку підприємств у загальній їх кількості займають саме установи малого бізнесу.

Так, спостерігається наступна статистична ситуація щодо діяльності підприємств малого бізнесу в країнах ЄС та Україні (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Показники розвитку малого бізнесу в Україні та деяких країнах
Європейського Союзу

Показники Країни	Питома вага малих підприємств у загальній кількості підприємств, %	Частка доходу від реалізації малих підприємств у загальному обсязі доходів підприємств, %	Частка зайнятих на малих підприємствах у загальній кількості зайнятих, %
Чехія	99,06	27,16	44,92
Німеччина	96,95	21,30	40,87
Іспанія	99,17	37,22	56,71
Італія	99,26	41,46	62,48
Латвія	85,82	37,22	55,56
Польща	98,66	28,84	45,20
Словаччина	98,99	29,03	51,44
Великобританія	98,20	29,34	48,00
Україна	95,45	18,16	26,77

Джерело: [74].

Отже, як видно з наведених даних, ситуація в Україні щодо малих підприємств відрізняється від європейських аналогів, хоча й має непогані показники.

Дослідженню особливостей виникнення, функціонування та розвитку малого і середнього підприємництва приділяли значну увагу як світові, так і українські вчені. Найбільш відомі зі світових такі вчені: А. Сміт [90], Р. Кантильйон [116], П. Друкер, Й. Тюнен, Ж.-Б. Сей, В. Зомбарт, М. Вебер, Б. Карлофф, Б. Санто, Ф. Найт, А. Маршалл, Кемпбелл Р. Макконелл [58], П.

Хейне [107], Шумпетер Й. [111], Салехі Салех [86], Бен Хусейн Наджі [8], Хаїр аль-Дін Муата Алах, Букумул Мухаммед [100]. Серед українських дослідників теорії інвестування підприємств малого і середнього бізнесу приділяли увагу наступні вчені: Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко [14], З.С. Варналій [17], Н.В. Гришина [26], Х.П. Данилків [28], В.І. Ляшенко [56].

Однак, незважаючи на настільки широкий інтерес до цього питання, все ж визначення, тлумачення сутності та особливостей функціонування підприємств малого і середнього бізнесу не мають єдино визнаного та узгодженого підходу, що призводить до різного розуміння і теоретичних розбіжностей у трактуванні сутності малого і середнього підприємництва. Тому вважаємо за доцільне навести найбільш відомі та яскраві відповідні визначення і дослідити історію виникнення самого підприємництва.

Підприємництво як вид самостійної економічної діяльності зародилося в країнах Західної Європи в період з XIV по XVIII ст., коли активно створювалися і розвивалися мануфактури. Сам термін «мануфактура» (лат. *manufactura*, *manus* — рука та *factura* — обробіток, виготовлення) означає форму промислового виробництва, який на відміну від всіх попередніх форм виготовлення будь-якої продукції, характеризувався розподілом праці між найманими працівниками, тобто вводилася певна спеціалізація робітників, що позитивно впливало на продуктивність праці і на якість виготовленої продукції.

У XV ст. в Англії розпочинають створювати перші мануфактури для виробництва сукна із власної сировини, яку до цього часу вивозили для переробки до Голландії. На початок XVII ст. 90% англійського експорту складала продукція суконного виробництва [18]. Особливо створенню та розвитку малого і середнього підприємництва у вигляді тогочасних мануфактур сприяла буржуазна революція (1640–1660 рр.).

Аналогічна ситуація відбувалася і в інших країнах Західної Європи того часу. Буржуазна революція в Голландії в другій половині XVI ст. стала одним із факторів перетворення феодальної країни у провідну державу та

сприяла активному розвитку мануфактурного виробництва у сфері суднобудування, виробництва різноманітних тканин, переробки продукції сільського господарства і т.ін.

Розвиток суднобудування та епоха Великих географічних відкриттів сприяла виникненню попиту на теорії підприємництва, що обумовлювалося відходом суспільства від середньовічних засад господарювання. Люди почали здійснювати власну, незалежну від королів та інших монархів підприємницьку діяльність, що вимагало й нових підходів в економіці та фінансах. І це було закономірно, тому що при тому укладі економіки та суспільного порядку, що існував до епохи Великих географічних відкриттів люди просто б не погодилися на такі ризиковані дії і подорожі. Стимули, що застосовувалися до робітників раніше, на цьому етапі розвитку людства вже не працювали. Тому необхідно було якось мотивувати найбільш активну й авантюрну частину населення таких країн, як Англія, Іспанія, Голландія, Франція, Португалія й інші на такі дії. Більшість із таких людей розуміли високу ймовірність ризику як самої ідеї справи, так і взагалі ризику загибелі, все ж погоджувалися на подорожі лише за умови майбутніх прибутків та економічної свободи. Саме економічна свобода стала тим стимулом для зрушення світової економіки з середньовічних принципів господарювання. Як і мануфактурне виробництво, так і створення великої кількості плантацій у нових відкритих територіях стали новою економічною політикою багатьох держав на довгий період часу.

Паралельно з розвитком мануфактурного виробництва розвивалася й теорія підприємництва, що, в першу чергу, стосувалася малого і середнього підприємництва (бо великого тоді ще не існувало). Одним із перших науковців, який на основі наукових праць відомого англійського вченого Вільяма Петті (англ. William Petty; 1623 - 1687) вперше запровадив термін «підприємець», був ірландець Річард Кантільйон (англ. Richard Cantillon; 1680-1734) [116, р. 52].

Р. Кантільйон у своїх наукових працях поділив усіх працівників на дві

групи — наймані працівники, що працюють за фіксовану заробітну плату, та підприємці з нефіксованим доходом [125, р. 351]. За теорією Кантільйона, підприємці отримують нефіксований дохід через зміну цін на виготовлений товар, витрачаючи при цьому фіксований розмір коштів на виробництво [128]. Саме перспектива отримання нефіксованого доходу стала тим чинником, завдяки якому розвивалася економіка і багато галузей промисловості. Підприємці в цей період починали вже рахувати не лише отримані прибутки, а й можливі недоотримані прибутки. Тобто впроваджувалася теорія порівняльної економічної ефективності, яка дозволяла визначати більш прибуткові види діяльності з відповідним коригуванням.

Адам Сміт (англ. Adam Smith; 1723-1790) вніс революційний вклад у теорію підприємництва, він вважав, що причиною багатства окремого народу є впровадження розподілу праці, тобто спеціалізації робітників. Адам Сміт у своїй праці «Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй» [90] наводив приклад з голками, згідно з яким один працівник може максимально в день виготовляти 20 голок, а 10 працівників, кожний з яких спеціалізується на певному відрізку праці — 48 000 за той самий проміжок часу.

Представник класичної школи економічної науки француз Жан-Батіст Сей (фр. Jean-Baptiste Say; 1767-1832) мав власний досвід ведення підприємницької діяльності і вважав, що підприємець свідомо йде на можливий ризик для отримання прибутку в майбутньому та має свободу вибору в діях як технічного, так організаційного й економічного характеру [122]. Саме така думка стала на той час революційною, що переводила левову частину ризику на підприємця. Тобто підприємець уже розумів, що він не обмежений у доходах від власної бізнесової діяльності, однак і всі витрати та ризики також лягають на його плечі і ніхто крім нього не буде відповідати за це.

На початку XX сторіччя австрійський, а пізніше американський

економіст Йозеф Алоїз Шумпетер (нім. Joseph Alois Schumpeter; 1883-1950) сформував перелік функцій та особливостей діяльності підприємця, які необхідні для ведення підприємницької діяльності [127].

Отже, можна підсумувати, що вже декілька століть іде активне дослідження та обговорення сутності і проблем розвитку підприємництва як основної рушійної сили економіки та розвитку всього суспільства.

У загальному вигляді сутність підприємництва можна сформулювати як отримання прибутку шляхом задоволення потреб суспільства або його частини в деяких товарах, роботах чи послугах. З цього твердження випливає головна мета створення і функціонування підприємництва – це отримання прибутку від здійснення діяльності. Безумовно, досягнення цієї мети відбувається шляхом реалізації комплексу відповідних завдань, які дуже влучно сформовані українським науковцем, вченою Л.О. Боцьорою для умов малого підприємства [12, с. 12] та взято за основу в дослідженні процесів інвестування підприємств малого і середнього бізнесу.

Так, згідно [12, с. 12] головною метою діяльності підприємств малого і середнього бізнесу є отримання прибутку та задоволення суспільних і особистих потреб на цільових ринках у певний проміжок часу. З урахуванням наявних ресурсів у підприємств малого і середнього бізнесу, такі суб'єкти підприємництва повинні спрямовувати свою діяльність на вирішення наступних завдань: спрямовувати власну діяльність на інноваційність виробленої продукції (робіт, послуг) через розширення асортименту продукції (робіт, послуг), покращення технологічних процесів, задоволення нових потреб споживачів, пошук альтернативних джерел фінансування та виходу на нові ринки збуту.

Для вивчення і дослідження визначення, сутності та особливостей функціонування підприємств малого і середнього бізнесу, що й є головною метою даного підрозділу, необхідно, в першу чергу, визначитися саме з трактуванням терміну «підприємство», а потім уже досліджувати малі та середні підприємства.

Щодо безпосередньо терміну «підприємство», можна зауважити, що існують два підходи до його визначення. Перший – це думки та наробки українських і світових вчених, другий – законодавче визначення. Доцільно зосередити увагу на другому визначенні, яке характеризується більш-менш єдиним підходом до трактування терміну «підприємство», та немає різних думок і теорій.

Так, Господарський кодекс України визначає термін «підприємство» як самостійний суб'єкт діяльності, який було засновано відповідним органом державної влади, іноді ще називають як засновника підприємства орган місцевого самоврядування. Також ініціатором створення можуть виступати інші суб'єкти, які роблять це для задоволення суспільних та особистих потреб, що задовольняються за рахунок системної виробничої, науково-дослідної, торговельної й іншої господарської діяльності [25]. Як видно з цього визначення, законодавство дає дуже загальне і розмите трактування термінів. Тому слід використовувати перший підхід і звернутися до праць сучасних науковців. Однак, серед науковців немає єдності щодо бачення, розуміння і визначення сутності терміну «підприємство». Існуючі визначення цього терміну для узагальнення наведено у табл. 1.2.

Підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що всі наведені визначення практично не враховують специфіку діяльності малих і середніх підприємств. Відсутня кореляція між визначенням і стадіями життєвого циклу малих і середніх підприємств, що доведено в результаті проведених досліджень [101, 102, 105], є важливим для їхньої діяльності. Тому з урахуванням вище наведеного прийнято рішення розробити власне визначення терміну «підприємство», яке б враховувало саме специфіку підприємств малого і середнього бізнесу.

Отже, авторське визначення терміну «підприємство» таке: підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений згідно волевиявлення

Узагальнення підходів визначення терміну «підприємство» різними
науковцями

№	Автор	Визначення
1.	Андрійчук В.Г. [1]	підприємство - це самостійний об'єкт господарювання, який має права юридичної особи і здійснює свою діяльність (виробничу, комерційну, науково-дослідну) з метою одержання прибутку;
2.	Нестеренко В.Ю., Токар І.І. [69]	1) підприємство - це самостійна основна ланка народного господарства; 2) підприємство - це відокремлена спеціалізована господарча одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, який за допомогою засобів виробництва, що є в його розпорядженні, виготовляє необхідну споживачу продукцію, виконує роботи, надає послуги; 3) підприємство - це самостійний суб'єкт господарювання, створений відповідно до діючого законодавства для виробництва продукції і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку; 4) підприємство - це юридична особа, яка відповідає певним ознакам, що встановлені діючим законодавством країни, на території якої вона зареєстрована;
3.	Кретьова А.Ю. [49]	підприємство є, насамперед, специфічною організацією, яка, по-перше, проводить підприємницьку діяльність, тобто самостійну, ініціативну, систематичну діяльність, яка здійснюється на власний ризик на принципах максимізації прибутку та управління за цілями; по-друге, характеризується відособленістю (або адміністративною самостійністю), цілеспрямованістю, свідомим формуванням і функціонуванням;
4.	Завадський Й.С. [32]	підприємство – це певна цілісність (система) – комплекс елементів (керуючий орган, керований об'єкт, прямий зв'язок, зворотній зв'язок, відділи, служби, групи, окремі виконавці та ін.), що виділено із загального суспільно-економічного середовища, які пов'язані між собою ланкою причинно-наслідкових взаємовідношень, визначених ієрархією, поліархією і правилами поведінки;
5.	Стадник В.В., Непогодіна Е.І. [91]	підприємство – це система контрактів і взаємовідносин між людьми та як суб'єктів відносин «підприємство-підприємство» у зовнішньому середовищі;
6.	Акофф Р.Л. [2]	підприємство – це певна соціально організована група, відмінною рисою якої є функціональний поділ праці заради досягнення загальних цілей;
7.	Чернявська Є.І. [108]	підприємство – це організація, система контрактів, певний інститут в існуючій системі економічних відносин та організаційна форма капіталу, що є багатогранним явищем, і має ряд певних ознак

Джерело: узагальнено автором

його власників для надання послуг або виконання робіт, виготовлення й реалізації товарів, що користуються попитом на ринках, який підпорядковується відповідним юридичним та економічним законам, функціонує для досягнення певних цілей і має відповідну структуру управління.

Передумовою та основою створення підприємства є підприємництво, яке також має певну історію розвитку і становлення. Сама сутність ринкової економіки частково базується на природі підприємництва, під яким у різні часи вчені та практики розуміли діяльність на власний розсуд і за власні або запозичені кошти щодо отримання прибутків у певному правовому полі з урахуванням таких категорій, як ризик, конкуренція, власність та ін. [2, 16, 90, 107, 109, 114, 127].

Вся історія розвитку людства доводить, що підприємництво завжди відігравало, відіграє на сучасному етапі й буде відігравати в майбутньому важливу роль. Без підприємництва існування людини та людства в принципі практично є неможливим. Це обумовлено тим, що підприємництво взагалі, як економічна категорія, виконує ряд функцій економічного та соціального плану. Під економічними функціями розуміють [12, с. 10] здатність мобілізації фінансових, технічних, кадрових та інших ресурсів, конкуренцію, яка в підсумку робить учасників конкурентної боротьби сильнішими, а товари/послуги/роботи більш високоякісними та максимально дешевими для кінцевого споживача. Саме підприємництво протягом усієї історії людства було двигуном прогресу і джерелом надходження коштів для забезпечення різноманітних потреб як людей, нації, так і держави. Соціальний характер функцій підприємництва пояснюється тим, що відбувається створення робочих місць шляхом відкриття нових виробництв.

Підприємницька діяльність відбувається шляхом організації відповідних суб'єктів господарювання. Саме створення таких суб'єктів пройшло цілу еволюцію та постійно зазнавало різноманітних змін. Із розвитком людства та економіки змінювалися підходи до створення та

управління підприємствами, а також змінювалися критерії їх поділу на великі, малі та середні. В залежності від виду діяльності, географічної приналежності, форми власності й т.ін. різнилися та й різняться за категоріями підприємств. Як показує світова практика, підприємства малого і середнього бізнесу дуже ефективно взаємодіють із великими суб'єктами господарювання і доповнюють одне одного, тим самим підвищуючи ефективність діяльності кожного.

З метою уніфікації та систематизації, для ефективного управління запроваджено поділ усіх суб'єктів підприємницької діяльності на великі, середні та малі підприємства з виокремленням серед останніх мікропідприємств. На сьогодні існуючі світові підходи належності підприємств до розряду малих, середніх, великих є дещо відмінними [112, с. 49]. Наприклад, у Німеччині, Нідерландах, Великобританії та Португалії використовують в якості критеріального показника градації та поділу підприємств за категоріями розмір річного обороту, а в Італії та Ірландії – розмір нерухомості, якою володіє підприємство [75]. Кожен із таких методів є обґрунтованим і дієвим.

Найбільш поширеною головною критеріальною ознакою щодо поділу на такі категорії підприємств є чисельність працівників та обсяги доходів. За даними Світового банку, взагалі у світі нараховується близько 50 різноманітних критеріїв належності суб'єктів господарської діяльності до суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу [112, с. 49].

Аналіз відповідної літератури показав, що взагалі у світі існує три типи поділу підприємств на категорії малі, середні та великі: використання лише показників кількісної оцінки діяльності підприємств, використання лише показників якісної оцінки діяльності підприємств і поєднання цих показників [16; 112; 129]. До основних показників кількісної оцінки при поділі суб'єктів підприємницької діяльності на категорії мале, середнє та велике підприємство в різних країнах відносять наступне:

- чисельність персоналу. Іноді також беруть до уваги кількість нових

створених робочих місць, у тому числі з використанням інноваційних технологій;

- величина статутного капіталу підприємства, вартість його майна, матеріальних і нематеріальних активів;

- річний розмір доходу або прибутку. Також розглядається розмір податків, сплачених до бюджетів різних рівнів;

- частка конкретного ринку, яку займає певне підприємство. Визначається, чи є воно монополістом на окремому ринку або може стати таким у найближчому майбутньому;

- інше.

Кількісні показники є достатньо практичними в застосуванні та суворо регламентуються законодавством окремих країн. У кожній окремій ситуації слід використовувати поєднання різних показників.

Проте, якісні показники не завжди мають таку однозначність, як кількісні. Більш того, дуже часто якісні показники використовуються для розуміння природи категорій підприємств і визначення особливостей їх функціонування та розвитку.

На основі комплексної обробки відповідних літературних джерел [32, 49, 64, 66, 110] можна навести наступний перелік якісних критеріїв поділу підприємств на малі, середні або великі (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні якісні критерії поділу підприємств на малі та середні

№	Критерій	Трактування критерію
1.	Мета	Коригується ринком та розробленою стратегією на інтуїтивному рівні
2.	Менеджмент	Особисте управління власником із використанням консультацій з фахівцями і партнерами
3.	Кінцевий продукт	Короткотермінове планування без маркетингових досліджень
4.	Персонал	Особисті відносини, контроль персоналу власником, низька роль профспілок або взагалі їх відсутність
5.	Фінанси	Використання власних коштів або кредитів

Джерело: узагальнено автором на основі [32, 49, 64, 66, 110]

Разом з цим, є досить інформативним і цікавим підхід, запропонований Х. Велу, щодо визначення підприємств малого і середнього бізнесу [129], (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Якісні критерії визначення підприємств малого і середнього бізнесу
за Х. Велу

	<i>Малий бізнес</i>	<i>Малий і середній бізнес</i>	<i>Середній і великий бізнес</i>	<i>Великий бізнес</i>
Цілі	Формуються на основі потреб ринку інтуїтивно, з імпровізаціями	Коригуються ринком і стратегією, інтуїтивно	Коригуються ринком і стратегією, вибірково	Домінування на ринку, систематично і стратегічно
Менеджмент	Особистісний, авторитарний, прямий	Особистісний, консультації з ключовими партнерами, спеціалістами	Особистісний, невелика команда спеціалістів, використання зовнішніх експертів	Командний, велика команда спеціалістів, функціональна оргструктура, консультаційна структура
Продукт	Немає планування, немає маркетингових досліджень	Короткострокове планування без маркетингових досліджень	Нерегулярні маркетингові дослідження. Короткострокове і непостійне довгострокове планування	Довгострокове планування, постійні маркетингові дослідження
Персонал	Особисті відношення «бос - співробітник» за принципом «велика родина», висока ступінь мотивації і залученості, слабкий вплив профспілок	Особисті відношення «роботодавець – колектив співробітників», деякий ступінь залученості, невеликий вплив профспілок	Відношення співробітництво, організаційне «середовище», деякий ступінь мотивації, посилення впливу профспілок, рада трудового колективу	Суворі ієрархія відносин, співробітництво в колективах, відсутність залученості (тільки у топ-менеджерів), складно підвищити мотивацію, сильні профспілки
Фінанси	Родина, банк	Родина, банк	Родина, банк, акції	Банк, акції

Джерело: [129]

Вище розглянуто два підходи до поділу підприємств на малі, середні й великі – кількісний і якісний. Далі розглянемо підхід відносно поділу підприємств на категорії малі, середні та великі – комплексне поєднання

показників кількісного і якісного підходу.

Одним із найбільш повним прикладом такого комплексного поєднання є визначення малого підприємства (фірми), що було запропоновано у 1971 році в доповіді Болтонського комітету (Великобританія), що стало першим прикладом підняття проблем функціонування та розвитку малих підприємств на високому державному рівні. В цій доповіді наведені результати порівняння деяких аспектів розвитку малих підприємств (фірм) у різних регіонах і країнах [126]. Згідно з цією доповіддю можна навести такі критерії визначення малого підприємства (табл. 1.5):

Таблиця 1.5

Критерії визначення малого підприємства за методологією
Болтонського комітету

<i>Галузь</i>	<i>Визначення</i>
Промисловість	Чисельність зайнятих не більше 200
Будівництво, видобування корисних копалин	Чисельність зайнятих не більше 25
Роздрібна торгівля, послуги	Оборот не більше 50 000 ф. ст.
Продаж автомобілів	Оборот не більше 100 000 ф. ст.
Оптова торгівля	Оборот не більше 200 000 ф. ст.
Транспорт	У власності фірми не більше 5 транспортних засобів
Суспільне харчування	Всі самостійні підприємства, виключаючи чийсь відділення і підприємства, керовані пивоварними заводами

Джерело: [126]

Отже, існують різні підходи щодо поділу підприємств на малі, середні та великі. На території ЄС існують законодавчо визначені правила, що наведені у табл. 1.6.

Методологія ЄС щодо цього питання дуже детально описана у [53] та полягає у тому, що необхідно дотримуватися ряду правил при поділу підприємств на великі, середні та малі, серед яких регламентується кількість працівників. Така кількість розраховується на основі даних щодо працівників, які працюють повний робочий день, а також на основі даних

щодо людей, які задіяні на сезонних роботах. Цей показник не враховує учнів і студентів, що проходять на підприємствах практику або стажування. І цей показник розраховується в еквіваленті повної зайнятості працівників [53].

Таблиця 1.6

Визначення малого і середнього підприємств за методологією ЄС

<i>Тип підприємства</i>	<i>Кількість працівників (річна)</i>		<i>Річний оборот</i>		<i>Річна вартість активів</i>
Мікро	< 10	та	≤ 2 млн. євро	або	≤ 2 млн. євро
Мале	< 50	та	≤ 10 млн. євро	або	≤ 10 млн. євро
Середнє	< 250	та	≤ 50 млн. євро	або	≤ 43 млн. євро

Джерело: [83]

Відповідно до актуального українського законодавства [25] існує наступна градація підприємств:

- мікропідприємства – ситуація, за якої чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 700 тис. євро. Одночасно з цим у такому суб'єкті господарювання працює до 10 працівників, а загальна вартість активів не перевищує 350 тис. євро;

- малі підприємства характеризуються загальною річною сумою чистого доходу від реалізації, що не перевищує 8 мільйонів євро. Для таких суб'єктів господарювання кількість працівників, що в середньому працюють на них, не перевищує 50 осіб, а загальна вартість активів не перевищує 4 млн. євро;

- середні підприємства характеризуються більшими значеннями вказаних параметрів. Так, їхній чистий дохід від реалізації не повинен перевищувати 40 мільйонів євро за рік, середня кількість працівників, що працюють на підприємстві, не повинна перевищувати 250 осіб, а загальна вартість активів не повинна перевищувати 20 млн. євро;

- великі підприємства характеризуються параметрами, що перевищують вище вказані значення. Так, чистий дохід від реалізації продукції за рік повинен бути більше, ніж 40 мільйонів євро, середньорічна

кількість працівників повинна бути більше 250 осіб. У той же час сукупна вартість майна підприємства має бути більше 20 млн. євро.

Сьогоднішній стан функціонування й інвестування та розвиток малого і середнього бізнесу в Україні гальмується наявністю проблем, які тісно пов'язані між собою і не можуть бути вирішеними кожна окремо [48, с. 51-52]. Гальмування цього процесу обумовлено такими основними причинами [94]:

- важким тягарем оподаткування, що спонукає окремих суб'єктів підприємництва до ведення чорної бухгалтерії (ведення тіньової економіки);
- відсутністю належного нормативно-правового забезпечення стосовно розвитку як малого і середнього бізнесу, так і підприємництва в цілому;
- обмеженістю або й повною відсутністю матеріально-фінансових ресурсів, зокрема, для започаткування господарської діяльності;
- недосконалістю системи обліку та статистичної звітності підприємств малого і середнього бізнесу, обмеженістю інформаційно-методичного та консультативного забезпечення і т.ін.

Відносно особливостей інвестування підприємств малого і середнього бізнесу слід відзначити, що укрупнено це є можливим за рахунок наступних джерел:

- самофінансування;
- кредитування;
- державного інвестування;
- коштів різноманітних міжнародних фондів та організацій, що цілеспрямовано займаються підтримкою та розвитком малого і середнього бізнесу;
- коштів приватних осіб.

Безумовно, цей перелік інвестиційних ресурсів малого і середнього підприємництва можна розширювати, створюючи нові або синтезуючі існуючі джерела. Також слід відзначити, що в залежності від стадії розвитку економіки країни та світу в цілому можливість залучення інвестиційних

ресурсів для потреб малих і середніх підприємств суттєво різняться. Крім цього, за результатами проведених досліджень встановлено [105], що варіанти залучення інвестиційних коштів суттєво залежать від стадії життєвого циклу самого малого або середнього підприємства.

З огляду на зазначене, враховуючи необхідність адекватного сприйняття проблем і причин гальмування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, значній мірі залежних від внутрішньої економічної кон'юнктури та змушених вести жорстку конкурентну боротьбу, як із вітчизняним, так і з іноземним капіталом, важливим постає питання щодо забезпечення належного рівня їх економічної захищеності здійснення господарської діяльності за умов невизначеності й конфліктності сучасного ринкового простору. При цьому, вагомою перешкодою для розширення діяльності та розвитку підприємств малого і середнього бізнесу залишається недостатність фінансових можливостей, де проблеми дефіциту фінансування для здійснення успішної діяльності й розвитку бізнесу актуальні для 44% підприємств, що в більшій мірі стосується малих підприємств [72].

Отже, життєздатність підприємств малого і середнього бізнесу багато в чому залежить від рівня мінливості сучасного внутрішнього і зовнішнього ринків, значної кількості ризиків, що характеризуються високим ступенем невизначеності, притаманній особливостям підприємництва в їх сфері господарювання, безпосередньо пов'язаного з такими проблемами, як недостатність власного капіталу для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємницької діяльності та відомостей про цільові ринки, відсутність стратегічного планування і відсутність висококваліфікованих кадрів, поразка у конкурентній боротьбі. Тому, урахування рівня економічного ризику в оцінюванні й прогнозуванні гіпотетично можливих фінансових потоків доходу і витрат при здійсненні інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу протягом усіх стадій їх життєвого циклу обумовлює доцільність розроблення та удосконалення методичних підходів оцінки рівня їх економічної спроможності щодо можливості ефективного та

раціонального використання власних і залучених коштів у господарській діяльності підприємства на основі теорій сподіваної корисності та ризик-менеджменту:

$$\bar{U} = (p_1, S_1; p_2, S_2; \dots; p_N, S_N), \quad (1.1)$$

де $\bar{U}$ – сукупна сподівана корисність за життєвим циклом підприємства в цілому; $p_1 \div p_N$ – ймовірності отримання сподіваної корисності за окремими стадіями життєвого циклу підприємства; N – кількість стадій життєвого циклу підприємства; $S_1 \div S_N$ – корисність стадій життєвого циклу підприємства.

У даному випадку доцільно розраховувати ймовірність чистого фінансового результату підприємства відносно загальної суми отриманого доходу – сподівану економічну ефективність, що має економічний зміст загального коефіцієнта корисності [120]. Цей коефіцієнт доцільно використовувати як показник оцінки рівня економічної спроможності щодо можливості ефективного та раціонального використання коштів, інвестованих у діяльність підприємств малого і середнього бізнесу протягом усіх стадій їх життєвого циклу.

Таким чином, ґрунтуючись на правильності (справедливості) головної формули теорії сподіваної корисності [19, с. 184] при побудові інтегральної функції корисності для оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств малого і середнього бізнесу, надається можливість у динаміці визначати величину сподіваної корисності від результатів діяльності підприємства як на окремих стадіях життєвого циклу, так і величину сукупної сподіваної корисності його життєвого циклу в цілому з метою моніторингу рівня його економічної спроможності ефективно реалізовувати наявні фінансові ресурси як важливого фактору в здійсненні успішної інвестиційної діяльності підприємства.

Узагальнюючи вищесказане, можна констатувати наступне. Всупереч тому, що вітчизняним малим і середнім бізнесом забезпечується 79%

робочих місць [94], в Україні ще залишається несприятливий інвестиційний клімат стосовно підтримки та розвитку підприємництва, який підпадає під дію впливу низки таких негативних факторів, як: нестабільність економіки, інфляція, недосконалість законодавства України, відсутність належної підтримки з боку держави, кризові явища в економіці, соціально-політичний стан у країні. Існуюча інфраструктура також не завжди сприяє ефективному розвитку та становленню підприємств малого і середнього бізнесу, що є досить значною проблемою. В цілому ж малі та середні підприємства є основою і базисом розвитку економіки будь-якої країни і Україна в цьому не є винятком.

У параграфі досліджено праці світових та українських вчених щодо теми дисертаційної роботи, проведено теоретичний огляд сутності та визначення термінів «підприємство» та «підприємництво», сформовано авторське бачення визначення терміну «підприємство», розглянуто критерії поділу підприємств на мікро-, малі, середні та великі в Європі та в Україні і висвітлено джерела інвестування підприємств малого і середнього бізнесу, запропоновано підхід щодо оцінки економічної спроможності здійснення ефективної інвестиційної діяльності підприємства на основі теорії сподіваної корисності.

1.2. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу за стадіями життєвого циклу

Ефективна та успішна діяльність підприємств малого і середнього бізнесу не в останню чергу залежить від якісної та грамотно побудованої інвестиційної діяльності, яка забезпечує реалізацію короткострокових, середньострокових і довгострокових цілей їх функціонування.

Підприємства малого і середнього бізнесу, як і всі інші бізнесові структури, проходять відповідні етапи життєвого циклу, розвитку. Це

обумовлено логічною сутністю будь-якої справи і є незаперечною істиною. З урахуванням цього необхідно здійснювати інвестиційне забезпечення діяльності підприємств.

Кожен бізнесовий суб'єкт проходить певні стадії свого становлення від заснування, закриття, ліквідації та ін. Безумовно, відрізок часу між цими двома подіями може бути різним і завдання управління підприємства в цілому та фінансового забезпечення, зокрема, максимально подовжити даний проміжок часу, одночасно з цим забезпечивши максимальний грошовий потік засновникам і власникам бізнесу.

Однак, серед теоретиків і практиків немає на сьогоднішній день єдності у визначенні конкретного переліку стадій життєвого циклу підприємства. Більшість авторів наводять свої бачення, що іноді бувають досить різноманітними. Тому, в першу чергу, необхідно приділити значну увагу й докласти зусилля для вивчення сутності і трактування термінології стосовно стадій життєвого циклу розвитку малих і середніх підприємств.

Вважаємо, що найбільш ґрунтовними роботами з цього напрямку є [62] та [63], в яких наводиться ряд визначень різних науковців понять «життєвий цикл підприємства», де проведено порівняльний аналіз найбільш відомих моделей життєвого циклу підприємства та, що в нашому випадку є найбільш актуальним, зміна потоків грошових коштів підприємства в залежності від його стадії життєвого циклу.

У результаті вивчення цих праць можна зауважити, що зараз немає єдиного затвердженого підходу щодо визначення життєвого циклу підприємства і переліку його стадій, яке б прийняли і теоретики, і практики.

Однак, у процесі наукових досліджень прийшли до думки, що необхідно диференціювати термінологію стосовно життєвого циклу в залежності від розміру суб'єкта бізнесової діяльності.

Стадії життєвого циклу малих і середніх підприємств не співпадають із відповідними стадіями великих промислових підприємств. Також у залежності від виду та особливостей діяльності підприємств змінюється і

тривалість та особливість стадій їх життєвого циклу. Тобто тривалість, амплітуда рівня розвитку та особливість стадій життєвого циклу буде різною у різних підприємствах, навіть малих і середніх. Нашими суб'єктами дослідження є підприємства малого і середнього бізнесу, тому надалі будемо зосереджуватися саме на них.

У першу чергу необхідно точно визначити сутність терміну «життєвий цикл підприємств малого і середнього бізнесу» та його трактування. Науковий аналіз літературних джерел показав, на сьогодні немає такі чітких визначень, тому було ретельно досліджено це питання. Однією з суттєвих наукових розробок за цим профілем є [27], де зауважено, що життєвий цикл підприємства, згідно з [9, с. 674], «становить період часу від початку діяльності підприємства до припинення його існування або оновлення на нових засадах (із новим складом власників і менеджерів, із принципово новою продукцією, технологією тощо)» [62, с. 83]. Однак, вважаємо, що для умов малих і середніх підприємств це не зовсім відповідає реальній дійсності.

Вважаємо початком життєвого циклу діяльності підприємств малого та середнього бізнесу прийняття рішення про створення суб'єкта господарювання на основі збору та аналізу великої кількості інформації і різноманітних даних. Закінчення, завершення діяльності малих і середніх підприємств вважаємо можливо в таких варіаціях: повна юридична їхня ліквідація, реорганізація у складі нових підприємств із попередніми чи новими власниками.

Тому, беручи за основу трактування І.А. Бланка стосовно визначення сутності поняття «життєвий цикл підприємства» [9], вважаємо, що життєвий цикл підприємств малого і середнього бізнесу є період від прийняття рішення про створення суб'єкта господарювання на основі збору та аналізу відповідної інформації до повної юридичної ліквідації, або реорганізації у складі нових підприємств із попередніми чи новими власниками.

Наступним етапом дослідження є визначення стадій життєвого циклу

підприємств малого і середнього бізнесу. В цьому питанні розбіжність у поглядах науковців іще більша, ніж при визначенні самої економічної категорії.

В роботі [27] О.І. Гудзь систематизував бачення різних науковців з цього напрямку, де кількість стадій життєвого циклу підприємства, на думку цих науковців, коливається від десяти (виходжування, етап немовляти, швидкий ріст, юність, розквіт, стабільність, аристократизм, рання бюрократизація, бюрократизація, смерть) [114] до чотирьох (створення, ріст, зрілість, занепад) [47, с. 58]. Для розуміння ситуації щодо класифікації стадій життєвого циклу підприємств наведемо існуючі на сьогодні основні наукові підходи науковців (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Узагальнення наукових підходів щодо класифікації
стадій життєвого циклу підприємств

№	Автор	Стадії життєвого циклу підприємств
1.	Бланк І.А. [9, с. 674]	1. Народження. 2. Дитинство. 3. Юність. 4. Рання зрілість. 5. Кінцева зрілість. 6. Старіння.
2.	Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. [50]	1. Народження. 2. Дитинство. 3. Юність. 4. Рання зрілість. 5. Кінцева зрілість. 6. Старіння. 7. Відродження.
3.	Корягіна С.В. [46]	1. Створення. 2. Ріст. 3. «Стійка» зрілість. 4. «Паразитична» зрілість. 5. Занепад.
4.	Загорський Д. [130]	1. Народження ідеї. 2. Старт. 3. Зростання. 4. Стабілізація. 5. Експансія. 6. Спад. 7. Вихід.
5.	Мільнер Б.З. [66]	1. Народження. 2. Дитинство. 3. Юність. 4. Рання зрілість. 5. Розквіт. 6. Повна зрілість. 7. Старіння. 8. Оновлення.
6.	Адїзез І. [114]	1. Виходжування. 2. Етап немовляти. 3. Швидкий ріст. 4. Юність. 5. Розквіт. 6. Стабільність. 7. Аристократизм. 8. Рання бюрократизація. 9. Бюрократизація. 10. Смерть.

Джерело: узагальнено автором

Отже, з вищенаведеного слідує, що єдність поглядів у цьому питанні серед як світових, так і українських науковців відсутня. Західні автори

прирівнюють стадії розвитку підприємства до життя людини й відповідно дають назви стадіям розвитку підприємств, що співпадають зі стадіями розвитку людини, наприклад, дитинство, юність і т.ін. [9, с. 674; 66; 114]. Вважаємо, що частково можна ототожнювати життя людини і розвиток підприємства, однак це необхідно здійснювати лише поверхово. Причина цього в тому, що є певні відмінності між цілями створення підприємства і цілями народження людини. А тому таке пряме і безальтернативне порівняння вважаємо недоречним.

Вважаємо, що при формуванні теоретичної бази щодо стадій життєвого циклу підприємства необхідно не вживати терміни, що схожі з етапами становлення та розвитку людини, типу «дитинство», «юність», «старість» і т.п. Також вважаємо, що підхід до впровадження аналогій діяльності підприємства з людським життям не враховує момент прийняття рішення про створення суб'єкта господарювання на основі збору та аналізу відповідної інформації. Вважаємо даний аспект визначальним і принциповим нюансом авторського бачення життєвого циклу підприємства. Така діяльність відбувається задовго до юридичної реєстрації підприємства як суб'єкта господарювання і дуже важливою та визначальною для подальшого їх успішного розвитку.

Серед ряду дослідників, що займалися проблематикою життєвого циклу підприємства, поділяємо думку Д. Загорського, який «народження ідеї» вважає першою стадією життєвого циклу [130].

Саме народження ідеї і слід вважати першим етапом створення і функціонування підприємства. В цей період майбутній власник і засновник суб'єкта підприємницької діяльності вибудовує розуміння місії і цілей створення й функціонування підприємства, його особливостей та конкурентних переваг. Цей етап насичений великою кількістю консультацій із різноманітними фахівцями та збором великого обсягу інформації. Безумовно, вся ця діяльність потребує відповідного фінансування, а тому необхідно розуміти джерела забезпечення. Нижче у роботі наведено

авторське розуміння фінансового забезпечення даної стадії.

Наступною стадією є стадія визначення і формування. На цій стадії будується концепція діяльності підприємства, визначаються потенційні ринки збуту, проєктуються продукти, роботи, послуги та окреслюється коло потенційних споживачів, проводиться розробка бізнес-плану діяльності, здійснюється побудова організаційної структури та упорядковуються ресурси майбутнього підприємства, отримуються всі необхідні дозволи, ліцензії і т.ін. У зв'язку з тим, що іноді для певних суб'єктів господарювання неможливо, в принципі, отримати певні дозволи, що, в свою чергу, призведе до неможливості створення юридичної особи, то ця стадія для малих і середніх підприємств є визначальною. У рамках цього дослідження пропонуємо дану стадію життєвого циклу підприємства назвати стадією визначення. Тобто на цій стадії відбувається остаточне визначення всіх аспектів діяльності.

У випадку позитивного проходження підприємством цієї стадії життєвого циклу настає третя стадія, що полягає у безпосередньому створенні підприємства. Тобто тільки на цьому етапі мова йде про державну реєстрацію юридичної особи та виконання певних обов'язкових дій (відкриття банківського рахунку, реєстрація у податковій інспекції, отримання інших установчих документів та ін.).

Наступну стадію життєвого циклу підприємства більшість дослідників називають ріст, зростання, розквіт і т.ін. Однак, вважаємо це невірним і не підтримуємо існуючі думки. Пояснюємо це тим, що після юридичної реєстрації суб'єкта господарювання не завжди може бути ріст і відповідне зростання. Вважаємо за доцільне зауважити, що на цьому етапі, як справедливо зазначає Д. Загорський [130], наступною стадією життєвого циклу після створення підприємства повинна бути «стадія старту». Від того, наскільки цей старт буде успішним, залежить динаміка і перспектива розвитку всіх наступних стадій. Вважаємо, що п'ята стадія життєвого циклу підприємства і є безпосередньо стадією росту.

Ця стадія характеризується активною діяльністю суб'єкта

підприємництва, що вже має сформований персонал, бачення власної місії і концепції розвитку, обладнання, технології. В той же час слід зауважити, що на даній стадії прибутковість діяльності ще є на низькому рівні, незважаючи на те, що суб'єкт господарювання вже достатньо стабільно функціонує і розвивається. Наступною стадією є стадія розквіту (деякі дослідники називають її, за аналогією з періодами життя людини, зрілістю) [66; 114]. На цьому етапі розвитку підприємства досягається проектна потужність діяльності підприємства, рівень прибутковості та ефективності діяльності стає максимальним з моменту народження ідеї.

Далі підприємства малого і середнього бізнесу мають варіативні тенденції розвитку та можуть розвиватися в трьох напрямках:

1. Максимально довго знаходитися на цій стадії. Враховуючи фінансові показники, це є оптимальний варіант розвитку подій для власників підприємств. Однак його тривалість є обмеженою за часом і не може бути безкінечною.

2. Переродження, перетворення з підприємств малого і середнього бізнесу в підприємства великого бізнесу на основі збільшення відповідних параметрів. Одночасно відбувається перехід на іншу стадію життєвого циклу вже великого підприємства.

3. Зниження активності діяльності підприємства з відповідним проходженням через наступні стадії життєвого циклу.

Отже, у випадках, коли власники та менеджмент підприємств малого і середнього бізнесу не здатні перетворити власну справу у великий бізнес, вони обов'язково будуть проходити через наступні стадії життєвого циклу.

Стадія стабілізації. Ця стадія характеризується, як і стадія розквіту, роботою на повну проектну потужність діяльності підприємства та максимальним рівнем прибутковості та ефективності діяльності.

Однак, на відміну від попередньої стадії, на даному етапі дуже часто спостерігається відсутність розширення асортименту продукції чи послуг, відсутність упровадження нових технологій, моральне вигорання керівництва

та працівників, відсутність збільшення клієнтської бази.

У таких випадках існує висока ймовірність виникнення кризових ситуацій і потрапляння підприємства у стан економічної стагнації. Якщо в цей період буде проведена відповідна діагностика, прийнято ряд антикризових заходів, удосконалено організаційне та фінансове забезпечення діяльності підприємства, проведене оздоровлення суб'єкта господарювання, то є можливість повернення до стадії розквіту або стадії росту. В іншому ж випадку підприємство потрапить до стадії спаду.

Для стадії спаду характерні певні внутрішні проблеми, спостерігається відтік клієнтів, провідних співробітників, через ряд організаційних проблем відбувається зниження ефективності та прибутковості діяльності. Дуже часто ця стадія характеризується зміною власників (засновників) підприємства.

Вважаємо, що наступною стадією є стадія занепаду. У випадку потрапляння підприємства в цю стадію, шансів на оновлення, в більшості випадків, уже немає. Цю стадію можна порівняти з агонією, коли йдуть процеси максимально можливого вилучення ресурсів з поки ще діючого підприємства. На цій стадії актуальне питання мінімізації втрат і вилучення з виробничого процесу максимально можливих ресурсів.

Стадія характеризується втратою практично всіх ринків збуту та клієнтів, звільненням найбільш продуктивного й освіченого персоналу, активною реалізацією майна, матеріальних і нематеріальних ресурсів. У той же час можлива ситуація проведення на цій стадії антикризових заходів. Успішна реалізація таких заходів можлива при застосуванні нових менеджерських технологій, що обов'язково підкріплені залученням інвестиційних коштів.

При такому підході підприємство зі стадії «занепад» може не потрапити до останньої стадії життєвого циклу «ліквідація» – тобто підприємство перестане функціонувати і припиняє повністю свою діяльність. У зв'язку з юридичними аспектами, що диктуються відповідним законодавством, така стадія може тривати певний час.

Особливо слід відзначити необхідність упровадження антикризових заходів у діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, що дозволяють повернутися від стадії занепаду до стадії росту й розквіту. Саме якісні та ґрунтовні антикризові заходи дозволяють підвищити ефективність діяльності таких підприємств, що підкреслює їх актуальність і необхідність проведення досліджень у цьому напрямку.

Отже, узагальнюючи, можна зробити наступні висновки щодо особливостей створення та функціонування підприємств малого і середнього бізнесу. Подібні підприємства, як і всі інші, мають певні стадії життєвого циклу, однак вони дещо різняться від відповідних стадій великих підприємств. Це пов'язано з тим, що малі та середні підприємства створюються дуже часто на основі фінансових ресурсів фізичних осіб, що викликає певну обмеженість і обережність менеджерських дій.

У той же час малим і середнім підприємствам притаманний більший рівень мобільності та зміни траєкторії руху щодо напрямків розвитку і діяльності. Це пояснюється їх невеликим розміром, більшою універсальністю персоналу та обладнання, а також можливістю працювати у різних сферах економіки. Безумовно, ефективне функціонування підприємств малого і середнього бізнесу є неможливим без залучення інвестицій. У випадку успішної реалізації антикризових заходів підприємство може повернутися до стадії росту з наступним просуванням по всіх інших стадіях. Кількість таких ітерацій може бути необмежена, однак щоразу будуть вимагати від керівництва нових антикризових заходів, що відповідають вимогам часу й особливостям економіки країни.

Наочно послідовність етапів розвитку підприємств малого і середнього бізнесу представлено на рис. 1.1.

Отже, на відміну від великих суб'єктів господарювання підприємства малого і середнього бізнесу проходять ряд лише їм притаманних стадій життєвого циклу.

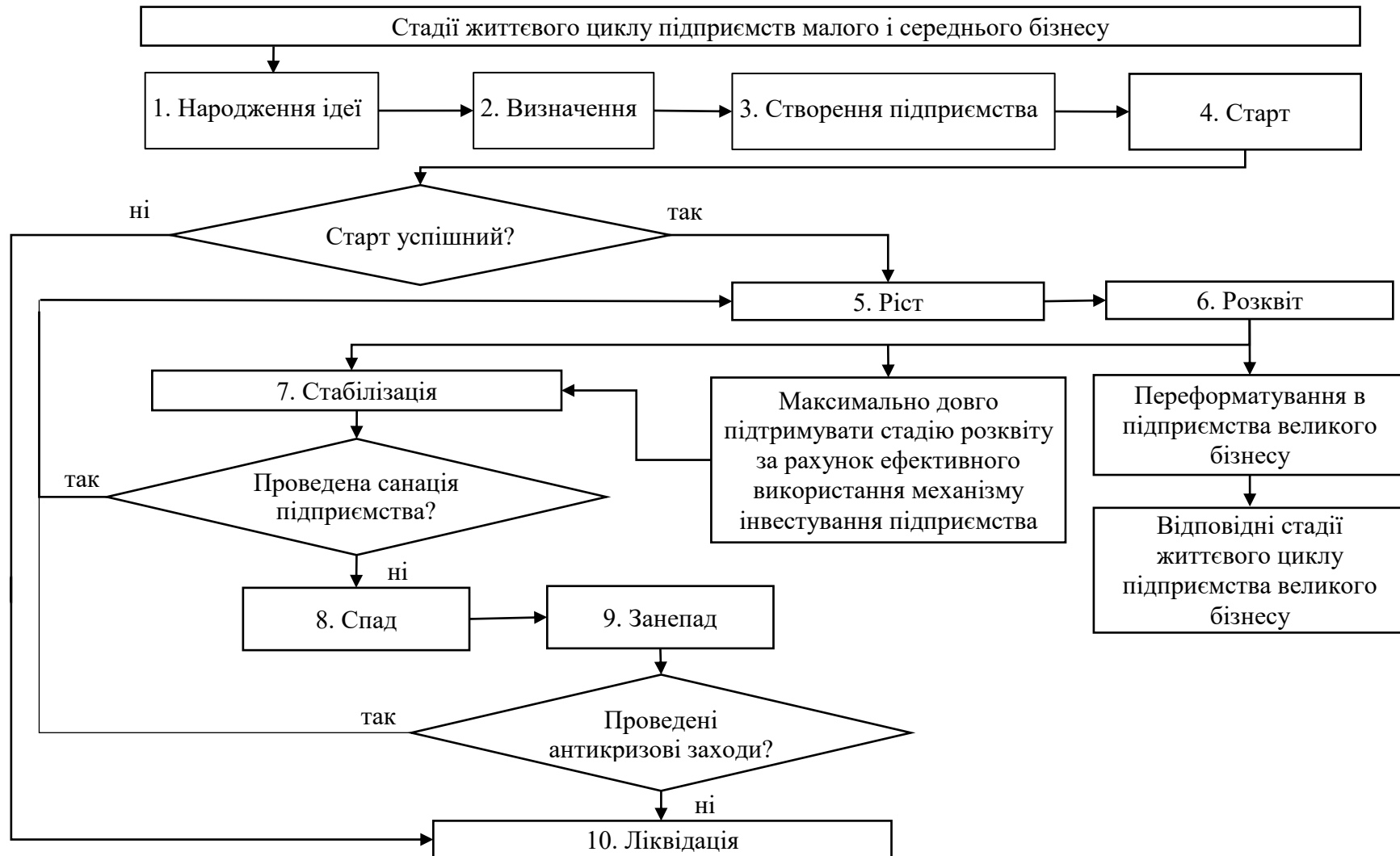


Рис. 1.1. Стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: власна розробка автора

Вище наведене бачення стадій та послідовності й умов їх проходження покладено в основу подальшого удосконалення й розвитку теоретико-прикладних підходів до формування та реалізації механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу залежно від стадій їх життєвого циклу. Пропонуємо прийняти за гіпотезу те, що в цілому таке бачення є комплексним дослідженням, яке присвячено послідовності етапів розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. Ці розробки позитивно вплинуть на ефективність господарювання підприємств малого і середнього бізнесу при відповідному застосуванні та впровадженні їх у практичну діяльність.

Перед тим, як перейти безпосередньо до дослідження аспектів управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу, необхідно ґрунтовно дослідити сутність самого терміну «інвестиція».

З еволюцією людства та відповідним розвитком економічної науки змінювалися й підходи щодо розуміння сутності та значення інвестицій. Один із класиків економічної науки Джон Кейнс називав інвестиціями «ту частину нагромадженого за певний період прибутку, що не була використана для споживання» [95, с. 11]. Його послідовник і продовжувач досліджень Е. Хансен називав інвестиції новим капіталом, що формується шляхом сумування можливих капітальних благ [106].

Отже, зауважимо, що 100 років тому трактування терміну «інвестиція» не відповідало сучасним економічним тенденціям. Це ще раз підтверджує, що економічна наука не є статичною, а постійно змінюється, удосконалюється й адаптується до вимог часу.

Більшість світових авторів тієї епохи вважають інвестиціями саме матеріальні цінності, що вкладаються у процес виробництва. Однак сьогодення доводить, що інвестиції необхідно розглядати ширше. І під ними треба розуміти не лише матеріальні ресурси, а й нематеріальні активи.

У цьому ракурсі найбільш повне визначення терміну «інвестиція» дає українське законодавство. Так, згідно статті 1 розділу I Закону України «Про

інвестиційну діяльність», «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [79]. Такими цінностями можуть бути грошові кошти у формі як банківських вкладів, так і в цінних паперах, матеріальні та нематеріальні активи, а також інше майно.

Детально систематизовані різні наукові підходи до визначення даної економічної категорії в роботі [95, с. 9-12]. Класик інвестування Уільям Шарп вважав, що «інвестувати – розлучатись із грошми сьогодні з тим, щоб одержати більшу їх суму в майбутньому» [109]. Ми згодні з цим визначенням з єдиними уточненнями, що в майбутньому можливо отримати не завжди більшу суму грошей, а якісь інші блага або економічний ефект, що позитивно вплине на діяльність підприємства.

При розгляді фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу слід зауважити, що не останнє значення в цьому займає банківське кредитування. В Україні робляться значні кроки щодо цього, про що свідчить зростання кількості малих і середніх підприємств.

Також вважаємо, що, в першу чергу, необхідно визначитися безпосередньо з терміном «фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу». Згідно визначень, наведених у [52], у загальному баченні термін фінансове забезпечення поєднує комплекс заходів, що спонукають підприємство до сталого і стабільного розвитку, який забезпечується на основі фінансування витрат діяльності відповідними ресурсами, які суттєво залежать від фінансового стану безпосередньо підприємства, а також його розміру й масштабу діяльності. Згідно [92, с. 55] під фінансовим забезпеченням розуміється створення цільових грошових фондів суб'єктів підприємницької діяльності, які достатні для вирішення певних завдань, а також забезпечують їх ефективне та раціональне використання.

О.О. Яцух [113, с. 52] при дослідженні сільськогосподарських підприємств виділяє 14 підходів до визначення їх фінансового забезпечення. В цій же ґрунтовній науковій роботі вченим наводиться авторське визначення терміну «фінансове забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств» на мезорівні [113, с. 56] та на мікрорівні, тобто на рівні підприємств [113, с. 57].

Вважаємо, що з певними припущеннями на даний момент сільськогосподарські підприємства можна розглядати як підприємства малого та середнього бізнесу, а, отже, під наведені визначення підпадають і вони.

Тому, спираючись на вищенаведені визначення і тлумачення, вважаємо, що під фінансовим забезпеченням підприємств малого та середнього бізнесу слід вважати процес формування, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів у необхідному розмірі в конкретний момент часу. Цей необхідний розмір визначається саме стадією життєвого циклу, тобто для кожної стадії буде різний розмір необхідних фінансових ресурсів.

Отже, згідно проведених досліджень [105], вважаємо, що стадія народження ідеї є першою стадією життєвого циклу малих і середніх суб'єктів господарювання. Ця стадія не вимагає значних фінансових ресурсів. Більш актуальними та необхідними на цій стадії є консультації з фахівцями й досвідченими людьми, які компетентні у певній сфері.

Наступною стадією підприємств малого і середнього бізнесу пропонуємо вважати стадію визначення, на якій відбувається формування ідеології, концепції та загальної стратегії підприємства, здійснюється концептуальний вибір і визначення потенційних ринків збуту, можливої продукції (послуг) та ймовірних споживачів. На даній стадії обов'язково повинен розроблятися бізнес-план і стратегія розвитку підприємства, проєктування організаційної структури та упорядкованість ресурсів майбутнього підприємства, отримуються всі необхідні дозволи, ліцензії і т.ін.

У зв'язку з тим, що певні дозвільні документи для підприємств малого та середнього бізнесу в деяких ситуаціях отримати досить складно, ця стадія є критичною і визначальною. Якщо певні документи отримати буде неможливо, то й буде неможливо створити юридичну особу, а, отже, продовження стадій не буде. Зрозуміло, що ця стадія вимагає вже більш суттєвих матеріальних і нематеріальних ресурсів. Одним із важливих аспектів цієї стадії є складання бізнес-плану та розробка стратегії діяльності підприємства.

Після проведення реальної оцінки можливостей, ресурсів і перспектив діяльності засновники приймають рішення про створення підприємства. Далі настає третя стадія життєвого циклу – стадія створення підприємства. Ця стадія за своєю сутністю і природою існування вже потребує залучення суттєвих грошових ресурсів, які буде інвестовано на формування матеріальної бази суб'єкта господарювання, підбір персоналу, придбання технологій. Ця стадія характеризується великими витратами. В той же час дохід практично відсутній через те, що підприємство ще не почало працювати та виготовляти продукцію (надавати послуги, виконувати роботи).

Наступна стадія – стадія старту. На цій стадії розпочинається виробництво продукції (надання послуг, виконання робіт) та отримання перших доходів. Зрозуміло, що доходи будуть незначними у порівнянні з витратами. Це природньо і не вимагає доказів. Проте, старт підприємства вже відбувся. Від ступеня успішності проходження підприємством цієї стадії залежить й успішність і прибутковість наступних стадій [105].

Пропонуємо дати назву п'ятій стадії життєвого циклу – стадія росту. На цьому етапі розвитку діяльності підприємств притаманна активна діяльність підприємства, що обумовлено вже повністю сформованою стратегією його розвитку, підготовленим персоналом, наявним та укомплектованим обладнанням. З фінансового боку, це перша стадія, в якій витрати менші за доходи хоча б на цій стадії.

При наступному розвитку підприємства доходи мають бути більшими за всі сукупні витрати з попередніх стадій. Однак, це не є аксіомою, тобто не гарантовано відбувається і значним чином залежить від того, наскільки ефективно здійснюється управління підприємством, а також від того, наскільки ефективно підприємство пройшло попередні стадії власного життєвого циклу. Тобто фінансовий результат стадії росту залежить від неординарності та якості ідеї (1-ша стадія), від того, наскільки грамотно й вірно складено бізнес-план підприємства, а також наскільки якісно розроблено стратегію його діяльності на перспективу (2-га стадія), від грамотного створення підприємства (3-я стадія), а також від того, наскільки був успішний старт (4-а стадія). Як видно з розробленої схеми стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу (рис. 1.1), якщо буде неуспішною стадія старту, то настання наступної стадії росту залишається під питанням. За такої умови всі ресурси, що витрачені на всіх попередніх стадіях, є втраченими й автоматично настає стадія ліквідації. На стадії ліквідації будуть здійснюватися можливі дії щодо часткового повернення затрачених ресурсів (продаж майна, ліцензій, бази клієнтів та ін.). Описаний варіант розвитку подій може бути найгіршим сценарієм подій, причина яких у допущених помилках на попередніх стадіях. Якщо ж такі помилки відсутні або несуттєві, підприємство переходить до стадії розквіту.

Стадією розквіту пропонується називати наступну стадію життєвого циклу. Ця стадія життєвого циклу характеризується ситуацією досягнення повністю проєктної потужності підприємства та максимізацією рівня прибутковості з моменту народження ідеї. На стадії розквіту все фінансове забезпечення поточної діяльності підприємства здійснюється за рахунок поточних надходжень, що обумовлює відсутність у потребі зовнішнього залучення фінансових ресурсів.

З точки зору управління за часом, стадії життєвого циклу необхідно максимально скоротити з першої по п'яту стадію і забезпечити максимальну тривалість стадії розквіту. Для цього слід здійснювати систематично

коригування в стратегії діяльності підприємства згідно існуючих на конкретний проміжок часу економічних обставин та кон'юнктури ринку. Одне з головних завдань у даному питанні відіграє оптимальна структура фінансового забезпечення функціонування підприємства.

Наступною стадією життєвого циклу малих і середніх підприємств є стадія стабілізації. Ця стадія схожа з попередньою і характеризується роботою на повну проєктну потужність діяльності підприємства, а також досягненням максимального значення прибутковості та ефективності діяльності. Але, вважаємо [105], що цій стадії властивий ряд негативних аспектів: відсутність або недостатня активність щодо впровадження нових технологій, що у підсумку призводить до відсутності розширення асортименту продукції чи послуг, що, в свою чергу, є причиною зменшення клієнтської бази. Моральне вигорання керівництва та працівників також є притаманною негативною рисою даної стадії життєвого циклу. На цій стадії необхідно здійснювати комплекс рішучих дій власників і керівництва щодо зниження негативного впливу на діяльність підприємства та його прибутковість вище перерахованих факторів. Також необхідне коригування фінансового забезпечення з обов'язковим виділенням частини коштів на діагностику та виявлення проблемних місць у функціонуванні підприємства, на основі чого необхідно розробити відповідну програму оздоровлення та санації суб'єкта господарювання.

У випадку успішного проведення такої санації є вірогідність повернення підприємства до стадії розквіту або стадії росту, що дозволить максимізувати доходи та прибутки суб'єкта підприємницької діяльності.

Однак, незважаючи навіть на можливе ефективне оздоровлення, з плином часу суб'єкт господарювання неодмінно потрапить до стадії спаду. Ця стадія характеризується зменшенням доходів від діяльності підприємства, однак все ж вони є вищими за витрати на підтримання діяльності. Зрозуміло, що на цій стадії суттєво знижується рівень прибутковості та ефективності діяльності підприємства. В більшості випадків для підприємств малого і

середнього бізнесу причина даної стадії полягає в зміні керівництва. Розуміємо, що настання цієї стадії є закономірним. У той же час, від особливостей проходження підприємством усіх попередніх, особливо на початковому етапі, стадій життєвого циклу залежить гострота та амплітуда коливань усіх показників і, в першу чергу, фінансових.

Наступною стадією життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу є стадія занепаду. Цей період розвитку характеризується максимально можливим вилученням ресурсів із ще функціонуючого підприємства. Спостерігається суттєва втрата більшості ринків збуту та клієнтів, що в підсумку призводить до звільнення персоналу, активного продажу активів підприємства, матеріальних і нематеріальних ресурсів. Виходячи з природньої властивості бізнес-процесів на цій стадії, надходження фінансових ресурсів від поточної діяльності не покривають усіх витрат.

У той же час залучення додаткових сторонніх фінансових ресурсів є нереальним через потенційну недовіру кредиторів та інвесторів до діяльності суб'єкта господарювання. Тому всі поточні витрати діяльності підприємства компенсуються коштами, отриманими шляхом продажу активів.

Ліквідація є останньою стадією життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу. Тобто суб'єкт господарювання перестає функціонувати і припиняє повністю свою діяльність. Через ряд юридичних процедур і механізмів ця стадія може тривати певний час.

Враховуючи можливі фінансові потоки доходу і витрат кожної зі стадій життєвого циклу підприємств малого та середнього бізнесу, в роботі схематично наведено фінансове забезпечення на кожній зі стадій на рис. 1.2. Особливо слід звернути увагу на стадію «ліквідація». При розумінні сутності даної стадії не можна стверджувати про відсутність доходів підприємства в цей період розвитку. Безумовно, лєвова частина доходів буде не від основної діяльності.

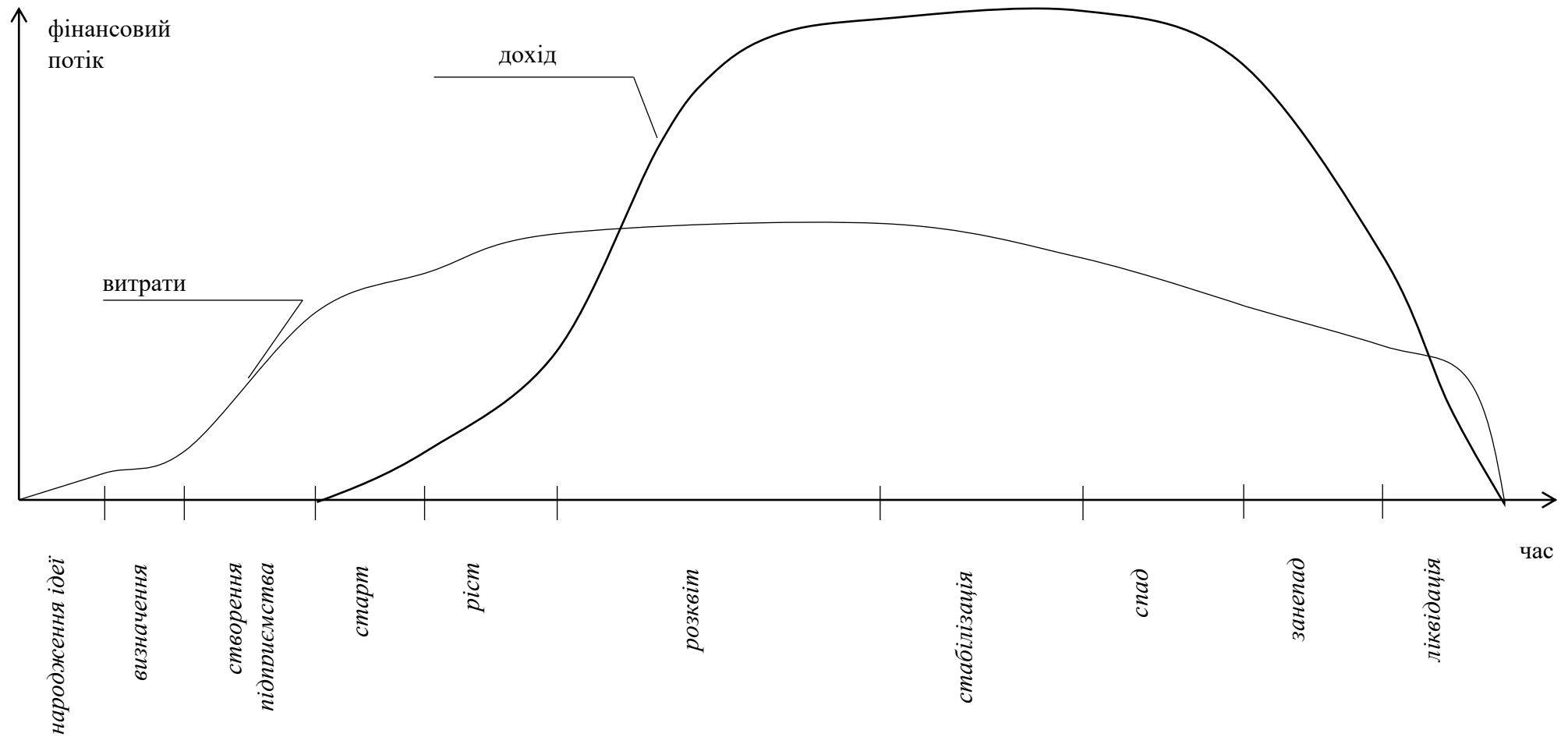


Рис. 1.2. Схематичне зображення фінансового забезпечення в розрізі фінансових потоків доходу та витрат кожної стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: власна розробка автора

Але грошовий потік все ж буде, що пов'язано з реалізацією різноманітних активів суб'єкта підприємницької діяльності. А тому це також необхідно враховувати при обчисленні загальної суми доходів і витрат діяльності протягом усіх стадій життєвого циклу підприємств малого та середнього бізнесу.

Далі розглянемо можливі форми фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу. На жаль, на сьогодні відсутні єдино визнані теоретичні підходи щодо визначення самого терміну «фінансове забезпечення», а також форм фінансового забезпечення.

Зазвичай, наводяться такі форми, як самофінансування, бюджетне фінансування, кредитування і страхування та інвестування [113, с. 53].

З урахуванням цього, вважаємо за доцільне навести власне бачення щодо форм фінансового забезпечення малих і середніх суб'єктів підприємницької діяльності:

1. Вкладання власних коштів засновників бізнесу.
2. Залучення кредитів від банківських установ.
3. Залучення коштів сторонніх фізичних та юридичних осіб на підґрунті надання їм у власність частки підприємства. Така форма фінансового забезпечення призводить до появи співвласників або партнерів по бізнесу.
4. Вкладання коштів, що отримує підприємство від здійснення поточної оперативної діяльності.

У кожній конкретній ситуації, в кожному окремому випадку набір форм фінансового забезпечення здійснюється за рішенням керівництва і власників підприємства, виходячи з відповідних обставин.

Однак, вважаємо за доцільне систематизувати загальні принципи фінансового забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу відповідно до стадій їх життєвого циклу, що наведені у формі матриці. Отже, на кожній стадії життєвого циклу підприємство має можливість залучати ресурси з різних джерел. Виходячи з конкретних умов та обставин,

формується кінцевий вибір форм інвестування. Концептуально наведено у табл. 1.8 підходи з цього приводу.

Таблиця 1.8

Матриця можливих форм фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу відповідно до стадій їх життєвого циклу

Стадія життєвого циклу	Можливі форми фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу*				
	Забезпечення за рахунок власних і поточних коштів (самофінансування)	Забезпечення за рахунок кредитних коштів (кредитування)	Державне інвестування	Забезпечення за рахунок коштів міжнародних фондів та організацій	Забезпечення за рахунок коштів приватних осіб і недержавних організацій
Народження ідеї	+	—	—	—	—
Визначення	+	—	—	—	—
Створення підприємства	+	+	—	+	+
Старт	+	+	+	+	+
Ріст	+	+	+	+	—
Розквіт	+	+	+	+	—
Стабілізація	+	—	+	+	—
Спад	+	—	+	+	—
Занепад	+	—	+	+	—
Ліквідація	+	—	—	—	—

Примітка: * знаком «+» показані можливі та доцільні форми фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу відповідно до стадій їх життєвого циклу, а знаком «—» — відповідно недоцільні.

Джерело: власна розробка автора

З точки зору здійснення ефективної інвестиційної діяльності, найбільш оптимальним є використання коштів, отриманих від поточної діяльності. Тобто, це доходи вже стабільно працюючого підприємства. Однак, як видно з рис. 1.2, таке використання можливе не на всіх стадіях життєвого циклу. Тому необхідне залучення коштів і з інших джерел.

Щодо стану фінансового забезпечення діяльності підприємств малого і

середнього бізнесу слід зазначити, що аналіз літературних джерел за даним напрямком показав відсутність чітко визначеного однозначного трактування даного терміну [113, с. 44]. Тому вважаємо за доцільне дослідити основні наукові напрямки цього питання. Узагальнюючи велику кількість проаналізованих у процесі наукової діяльності джерел, можна зауважити, що в більшості випадків фінансове забезпечення діяльності підприємств розглядається як процес формування, розподілу і цільового використання фінансових ресурсів [98], або як складову фінансового механізму [39], або як систему фінансових відносин [31].

Отже, з наведеної матриці видно, що фінансування ряду стадій (народження ідеї, визначення та ліквідація) можливо лише за рахунок самофінансування. Залучення кредитних коштів можливе на п'яти стадіях (створення підприємства, старт, ріст, розквіт і стабілізація). Однак на стадії «стабілізація» залучення кредитних коштів є недоцільним, а тому не розглядається в роботі та не наведено у матриці. Державне фінансування можливе і доцільне у шести стадіях, які наведені в матриці. Забезпечення за рахунок коштів міжнародних фондів та організацій співпадає з державним фінансуванням, однак ще й охоплює стадію створення підприємства.

Забезпечення за рахунок коштів приватних осіб і недержавних організацій на стадіях народження ідеї та визначення неможливе ще через відсутність державної реєстрації суб'єкта господарювання, що унеможлиблює юридичний аспект таких дій. На стадіях створення підприємств і старту таке фінансування можливе та доцільне, й можливе з юридичної точки зору. На наступних стадіях також можливе зацікавлення до успішних підприємств з боку сторонніх інвесторів, однак в умовах діяльності малих і середніх підприємств такі інвестиційні кошти вже не потрібні, тому що підприємства виходять на значний рівень самоокупності та особливо не потребують сторонніх грошей, за які необхідно ділитися частиною власності.

Згодний із розумінням фінансового забезпечення діяльності підприємств малого та середнього бізнесу С. Гладія [22], який визначає дану

економічну категорію як своєрідний метод інвестування шляхом застосування різних фінансових інструментів і відповідних механізмів. Цей вчений виділяє серед методів інвестування, а, отже, й фінансового забезпечення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, самофінансування, запозичення комерційних і державних кредитів, лізинг, залучення капіталу шляхом передачі частини прав власності та ін. Кожен із наведених методів фінансового забезпечення має право на існування і може застосовуватися.

Однак, треба враховувати всі позитивні та негативні характеристики кожного з методів та обирати найбільш оптимальну комбінацію при розгляді конкретної ситуації на основі розрахунків ефективності фінансового забезпечення діяльності підприємств.

Поєднуючи все вищенаведене підприємствам малого і середнього бізнесу бажано здійснювати фінансово-інвестиційний аналіз власної діяльності, узагальнена структурно-логічна модель якого наведена на рис. 1.3.

На основі сукупності проведених аналізів діяльності підприємств малого і середнього бізнесу українськими вченими [23] розроблено модель використання аналітичної інформації для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень, яка з певними доробками та удосконаленнями автора даного дисертаційного дослідження наведена на рис. 1.4.

Загальна оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу може проводитися різними методами. Найбільш оптимальним саме для малих і середніх підприємств у цьому сенсі є метод «Делфі», який є за своєю сутністю багатотуровим анонімним опитуванням експертів.

Детальний опис цього методу саме для умов функціонування підприємств малого і середнього бізнесу наведено у [21].

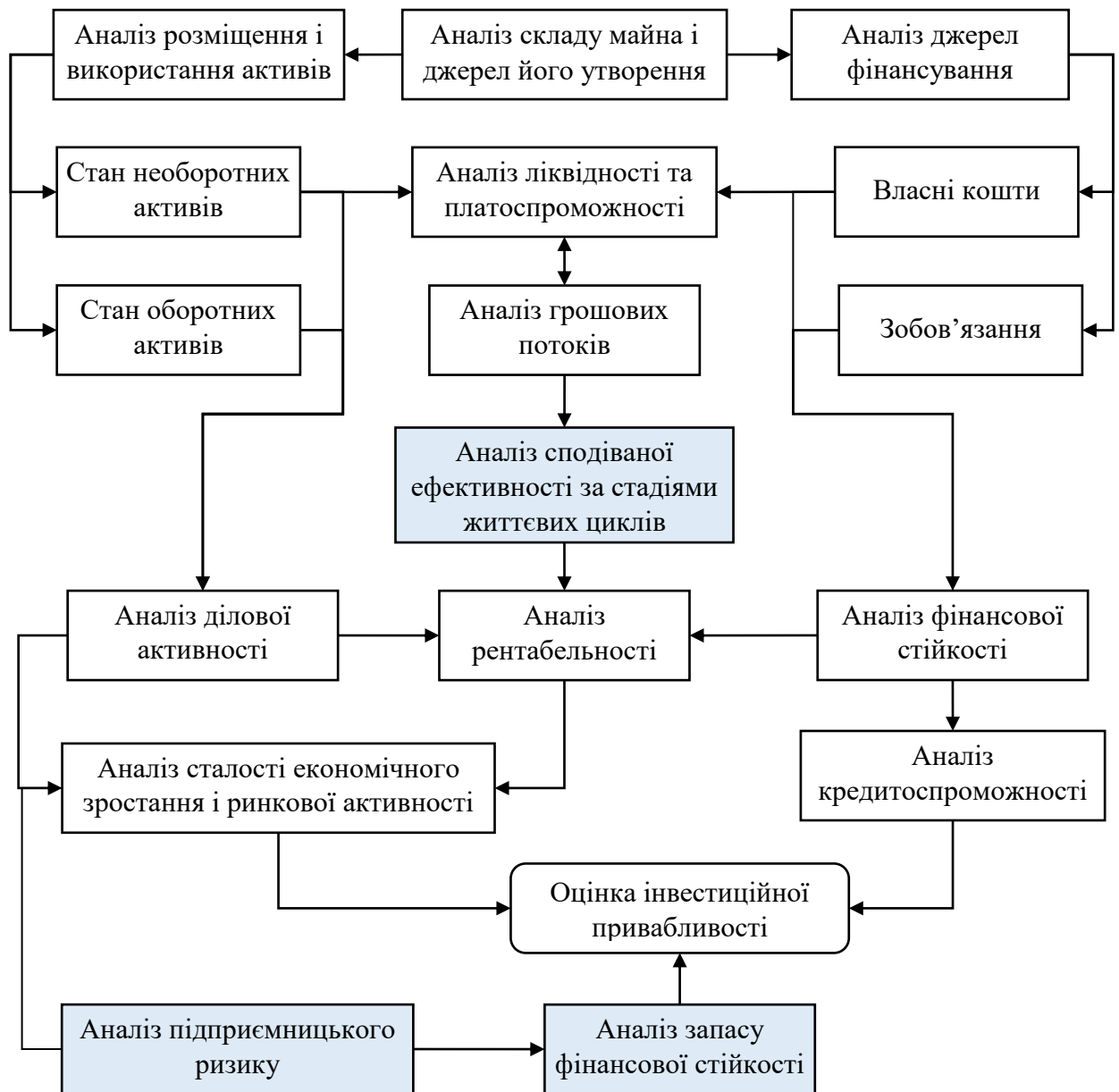


Рис. 1.3. Узагальнена структурно-логічна модель фінансово-інвестиційного аналізу підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: удосконалено автором на основі: [13, с. 174]

Послідовність прийняття рішень на основі використання методу Делфі для відбору показників, які визначають ефективність інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу, зображена на рис. 1.5.

В цілому можна зробити висновок, що при всій актуальності, необхідності та важливості фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу дана проблематика є, на жаль, не достатньо дослідженою.



Рис. 1.4. Удосконалена модель використання аналітичної інформації для прийняття інформаційно обґрунтованих економічних рішень

Джерело: складено автором на основі: [23, с. 271]

За результатами досліджень надано визначення фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу, під яким рекомендуємо вважати процес формування, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів у необхідному розмірі в конкретний

момент часу.



Рис. 1.5. Послідовність етапів діагностики ефективності інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу на основі використання методу Делфі

Джерело: складено автором на основі: [21, с. 120]

Вважаємо, що цей необхідний розмір визначається саме стадією життєвого циклу, тобто для кожної стадії буде різний розмір необхідних фінансових ресурсів. Розроблено схему фінансового забезпечення в розрізі фінансових потоків доходу і витрат відповідних стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, а також запропонована матриця можливих форм фінансового забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу. Застосування цих розробок на практиці дасть можливість більш якісно здійснювати фінансове забезпечення та управління фінансами підприємств малого і середнього бізнесу, що позитивно відобразиться на ефективності та прибутковості їх діяльності.

1.3. Прогнозування та оцінка ефективності інвестиційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу

Ефективна діяльність будь-якого підприємства, в тому числі й підприємства малого та середнього бізнесу, починається з грамотного планування і прогнозування.

Як свого часу справедливо стверджував німецький вчений Георг Крістоф Ліхтенберг, «майбутнє повинно закладатися сьогодні. Це є план, без якого ніщо у світі не може бути чудовим» [55]. Ісламський духовний лідер Малкольм Ікс (англ. Malcolm X) у своїх працях писав: «Майбутнє належить тому, хто до нього готується вже сьогодні» [124, с. 122]. Отже, наявність планів і прогнозів є беззаперечною умовою успішного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

У класичному вигляді планування є першим етапом створення і подальшого управління підприємством. «Планування передбачає обґрунтування різних варіантів дій, що ведуть до досягнення поставлених цілей» [96, с. 38]. Дослідження діяльності багатьох підприємств свідчать, що в сучасних умовах господарювання, які характеризуються високим рівнем конкуренції та ризиковості, планування діяльності підприємства взагалі та його інвестиційного розвитку, зокрема, є необхідною умовою їх результативного існування та функціонування. Кожне управлінське рішення повинно ґрунтуватися на відповідних планах, найголовнішим з яких є фінансовий план. Фінансове планування розглядає джерела надходження фінансових ресурсів і напрямки їх використання із забезпеченням ефективності та оптимальності такої діяльності.

У цілому під плануванням автори роботи [96, с. 38] розуміють «визначення цілей діяльності і шляхів їх досягнення». Процес планування у класичному теоретичному вигляді включає в себе чотири основні етапи (рис. 1.6).

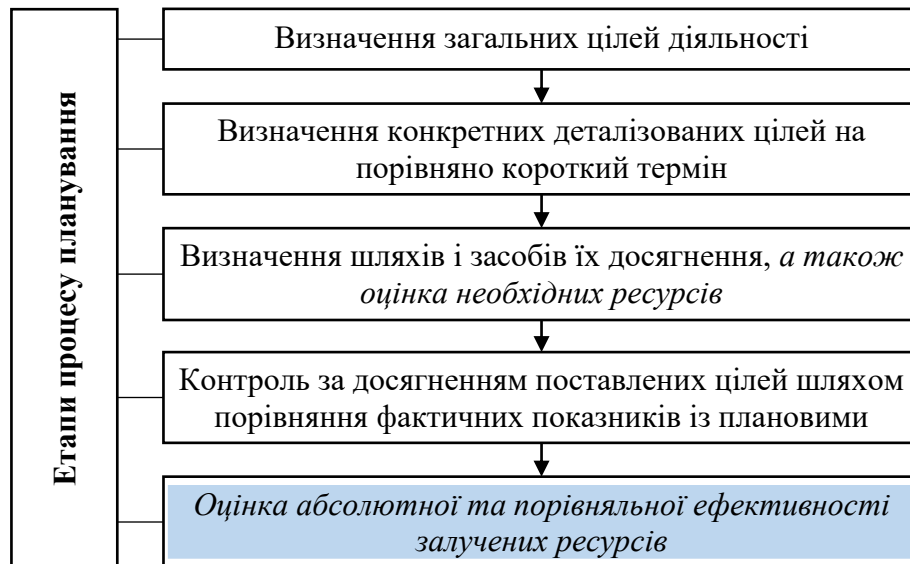


Рис. 1.6. Взаємопов'язані етапи процесу планування

Джерело: складено автором на основі: [96, с. 39]

Інвестиційне планування є різновидом фінансового планування. Вважаємо, що в загальному вигляді його можна визначити як процес побудови плану забезпечення суб'єкта підприємницької діяльності потрібними інвестиційними ресурсами в конкретний момент часу. Враховуючи власні дослідження щодо стадій життєвого розвитку малих і середніх підприємств [102, 105], можна сказати, що обсяг цих необхідних інвестиційних ресурсів залежить від конкретної стадії розвитку суб'єкта господарювання. Крім того, ми вважаємо, що планування інвестиційного розвитку малого і середнього бізнесу повинно обов'язково забезпечувати системне підвищення ефективності витрачання інвестиційних ресурсів.

На сьогоднішній день досить велика кількість вчених досліджують проблематику інвестиційного планування, серед яких найбільш відомими є І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, В.П. Савчук, Р.С. Сайфулін та ін. На основі теоретичного узагальнення та аналізу праць цих вчених [9, 10, 60, 107, 109] можна зауважити, що інвестиційне планування діяльності підприємств умовно поділяється на три види:

- 1) стратегічне планування;

- 2) тактичне планування;
- 3) оперативне планування (бюджетування).

Кожен із цих видів має окремі лише йому властиві форми та методи, однак всі вони взаємопов'язані та здійснюються у певній послідовності.

Стратегічне інвестиційне планування характеризує і визначає інвестиційну політику та інвестиційну стратегію підприємства на довгостроковий період. У залежності від виду підприємства та сфери, в якій воно працює, цей період може бути більше одного, трьох або навіть і п'яти років.

Тактичне інвестиційне планування, в першу чергу, залежить і ґрунтується на існуючій інвестиційній стратегії, яка є наслідком стратегічного планування, здійснюється в більшості випадків на термін близько 1 року та визначає потреби підприємств в інвестиційних ресурсах на цей період. Основою тактичного інвестиційного планування є план надходження і розподілу інвестиційних коштів.

Оперативне планування визначає конкретні детальні дії щодо фінансування певних інвестиційних проєктів і виконання відповідних інвестиційних бюджетів. Основою оперативного інвестиційного планування є календарний план реалізації інвестиційного проєкту, метою якого є інвестиційне забезпечення виконання робіт у чітко вказані терміни.

Згідно думок українських вчених [10, 12, 14, 34, 52, 59, 74], важливе і вирішальне значення для розвитку малого і середнього бізнесу кожної країни мають рівень стабільності в країні як політичної, так і фінансової; рівень оподаткування і відповідний клімат для інвесторів; рівень бюрократизму в країні, який може суттєво нашкодити бізнесу та інвесторам; існування різноманітних обмежувальних інструментів у вигляді ліцензій, дозволів і т.ін.; надання підтримки для малого і середнього бізнесу з боку держави.

Вважаємо, що на інвестиційний розвиток підприємств малого і середнього бізнесу мають вплив внутрішні і зовнішні чинники. Серед всієї сукупності таких чинників до найбільш характерних зовнішніх чинників, що

впливають негативно на діяльність українських малих і середніх підприємств, за нашим переконанням, можна віднести недоступність інвестиційних коштів, що призводить до нестачі обігових засобів і, як наслідок, знижує інтенсивність діяльності суб'єктів підприємництва.

У світовій практиці малі та середні підприємства також стикаються з подібними труднощами, однак вони досить успішно вирішуються через запозичення на міжнародних фінансових ринках або через програми мікрокредитування. На жаль, в Україні таке не завжди є можливим через ряд негативних зовнішніх чинників, до яких слід віднести політичну і фінансову нестабільність країни. Тому вважаємо, що доступ до міжнародних фінансових ринків запозичень для українських малих і середніх підприємств є необхідною умовою їх процвітання та розквіту.

Окремо слід відзначити, що в сучасному світі планування інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу неможливе без відповідного прогнозування. Отже, вважаємо за доцільне дослідити форми і методи прогнозування.

Малі та середні підприємства є особливо залежні від коливань ринкової кон'юнктури, що обумовлено саме критеріальними ознаками їх категорій. Це значить, що великі підприємства за рахунок своєї міцності можуть дозволяти собі значний період часу працювати зі збитками, чого не можуть дозволити собі підприємства малого і середнього бізнесу. А тому прогнозування для них є особливо важливим та актуальним. Згідно визначень вчених, прогноз – це відповідне судження про стан об'єкта в майбутньому, що має під собою наукове обґрунтування, А також про перспективи розвитку об'єкта з відповідними чисельними показниками і термінами здійснення та досягнення [38].

Прогноз є видом передбачення. У загальному вигляді розрізняють три форми передбачення: гіпотеза, прогноз, план [38].

Гіпотеза будується на відповідних теоріях, закономірностях і причинно-наслідкових зв'язках функціонування і розвитку досліджуваних

об'єктів [38]. З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне прийняття гіпотези щодо зв'язку між обсягами інвестицій на стадіях життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, сподіваною сукупною ефективністю, фінансовою стійкістю і величиною підприємницького ризику.

Прогноз будується не лише на якісних, але й на кількісних оцінках, що, в свою чергу, дозволяє кількісно оцінювати майбутній стан об'єкта прогнозування. Тобто, прогноз відрізняється від гіпотези більшою точністю. В той же час, прогноз має ймовірнісний характер.

Згідно прийнятої гіпотези, важливе значення для забезпечення підприємству збалансованого економічного зростання має розробка бізнес-плану – перелік основних дій, на які згодні керівництво та власники підприємства, де прогнозування носить оціночний характер розвитку подій із розрахунком відповідної ймовірності їх настання. Хоча бізнес-план і розробляється на основі результатів прогнозу, все ж це є однозначним рішенням відносно деяких дій. Прогноз же за самою своєю сутністю має ймовірнісний характер. Розробка прогнозів здійснюється на основі використання сукупності методів прогнозування, тоді як основою планування є точні методи балансових та інших розрахунків.

На сьогоднішній день нараховується більше двохсот різноманітних методів прогнозування [38]. Але якщо більш детально їх дослідити, то можна виявити, що більшість із них – це певні зміни та розвиток окремих методів. А тому, як правило, на практиці застосовується 15-20 основних методів прогнозування. Якщо ж говорити про прогнозування інвестиційного розвитку підприємства – то таких методів ще менше.

У цілому всі методи прогнозування дослідники здебільшого поділяють на три групи [93, с. 7-8, 43, 85; 19, с. 210-218, 402-403]:

1. Методи екстраполяції. В їх основі лежить аналіз ретроспективних даних і побудова можливих трендів розвитку ситуації з урахуванням із різним ступенем точності та деталізації впливу сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів.

2. Методи експертних оцінок. Ця група методів ґрунтується на знаннях, думках і досвіді експертів із конкретної проблематики. Хоча експерти також можуть брати до уваги результати розрахунків за методами екстраполяції.

3. Методи моделювання. Найбільш складні та важкі для реалізації методи, тому що потребують побудову математичної моделі існуючого процесу з розрахунком відповідних прогностичних показників.

За результатами проведеного огляду літературних джерел [93; 19; 30], найбільш розповсюджені на сьогодні методи прогнозування узагальнено і представлено на рис. 1.7.

Кожен етап планування повинен оцінюватися як на початку діяльності, так і за результатами впровадження того чи іншого рішення. Саме такий підхід дозволить забезпечити достатню ефективність інвестиційних рішень щодо розвитку підприємств малого і середнього бізнесу. І саме для цього необхідно використовувати методи і прийоми інвестиційного аналізу.

Підтримуємо думку автора роботи [67, с. 8] відносно того, що інвестиційний аналіз є комплексом методичних і практичних прийомів, також наявністю великої кількості різноманітних методів розробки та обґрунтування, які застосовуються для оцінки доцільності і раціональності здійснення інвестицій». Вважаємо, що головною метою інвестиційного аналізу є оцінка доцільності здійснення інвестицій і розрахунок економічного ефекту від їх реалізації. Причому під економічним ефектом слід розуміти не лише ефект у грошовій формі (зростання прибутку, доходу, вартості активів і т.ін.), а й у нематеріальній формі.

У міжнародній практиці для проведення інвестиційного аналізу використовується методика UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) – Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку.

Ще у 70-х роках XX сторіччя ця організація розробила і рекомендувала до впровадження Методику з оцінки інвестиційних проєктів.

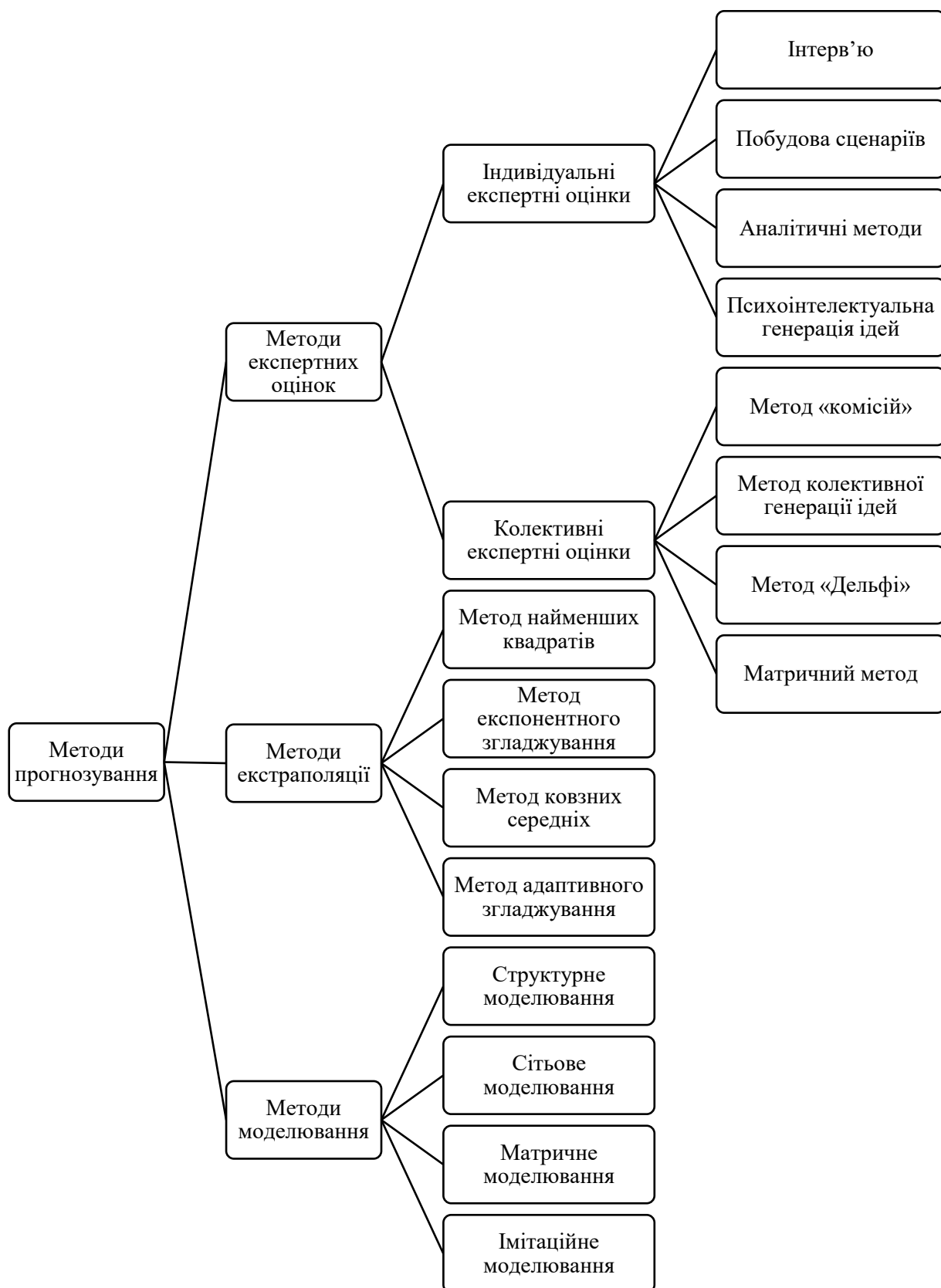


Рис. 1.7. Класифікація методів прогнозування

Джерело: Узагальнено автором на основі: [19; 30; 93]

Її мета – надати країнам, що розвиваються, інструментарію для підвищення якості інвестиційних проєктів і впровадити певні стандарти щодо оцінки інвестицій. Дана методика була вперше опублікована у 1978 році. Її розробниками були Вернєр Беренс і Пітер М.Хавранек [116].

Аналізуючи відповідні літературні джерела [13; 15; 21; 48; 60; 95], можна зробити висновок, що на сьогодні для оцінки ефективності інвестицій використовують декілька методів і моделей, які можна об'єднати у дві великі групи: статистичні та динамічні. Окремо слід розглядати показники оцінки економічної ефективності інвестицій і сподівану економічну ефективність. Сподівана економічна ефективність пов'язана зі сподіваною корисністю від окремих стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, що в цілому показує величину загальної корисності від усіх їхніх стадій життєвого циклу.

З метою забезпечення ефективності інвестиційного проєкту вченими [12; 21; 24; 76; 91] пропонується створювати відповідний бізнес-план, який дає змогу не лише прийняти обґрунтоване рішення, а й виявити потенційні проблеми та складнощі реалізації проєкту.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, можна зауважити, що планування інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу є необхідною умовою для досягнення відповідного рівня ефективності.

У сучасних умовах ведення діяльності, що характеризуються високим рівнем ризиковості та конкуренції, планування є обов'язковим елементом управління діяльністю будь-якого підприємства, а, в першу чергу, підприємств малого і середнього бізнесу. Підприємства малого і середнього бізнесу на відміну від великих підприємств є більш вразливими перед економічними кризами і втратами, а тому вони потребують максимально обережного і ретельного ставлення до власних фінансових та інвестиційних ресурсів, що є неможливим без застосування сучасного інструментарію планування.

Всю сукупність планування, як правило, поділяють на три групи:

стратегічне, тактичне та оперативне планування, що дозволяє більш комплексно охопити весь процес функціонування суб'єктів господарювання і врахувати всі фактори впливу.

Сучасний стан економіки доводить, що планування повинно здійснюватися на основі економічних прогнозів і передбачення. Це обумовлено циклічністю економічних процесів, а також систематичними кризовими явищами у фінансово-економічній системі не лише України, а всього світу. Велика кількість проблем глобального та локального характеру фінансового профілю обумовлюють важливість застосування інструментарію прогнозування. Серед великої кількості існуючих методів прогнозування найбільш розповсюджені та популярні близько 15-20 методів, які можна об'єднати у три групи: методи екстраполяції, експертних оцінок і моделювання. Методи екстраполяції засновані на побудові математичних трендів розвитку ситуації на основі дослідження ретроспективних статистичних даних. Експертні оцінки будуються на основі думок найбільш досвідчених та обізнаних у своїй справі фахівців, знання яких також частково враховують ретроспективні дані. Однак, на відміну від методів екстраполяції, методи експертних оцінок враховують і суб'єктивну думку людей. Методи моделювання – виключно математичні розрахунки, що моделюють різноманітні, часом і малоймовірні, ситуації щодо інвестиційного забезпечення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

На сьогодні існує декілька підходів щодо інвестування підприємств малого і середнього бізнесу та відповідно механізмів. У залежності від сфери діяльності, в якій спеціалізується підприємство, різняться і джерела інвестування. Укрупнено можна поділити всі джерела інвестування на державні, міжнародні, кошти сторонніх суб'єктів бізнесу та особисті. Також можна розглядати як інвестиції різноманітні гранти, що суттєво впливають із позитивної точки зору на діяльність таких суб'єктів господарювання.

Як уже відзначалося вище, в залежності від стадії життєвого циклу підприємства різняться і джерела та методи інвестування. Вибір економічно

обґрунтованої структури джерел інвестування є важливим менеджерським завданням.

Наступним етапом дослідження є вивчення методів інвестування підприємств малого і середнього бізнесу. Одним із найбільш поширених таких методів інвестування є кредитування. Проте повністю це не можна назвати інвестуванням, тому що сама природня сутність кредитування не відповідає принципам інвестування. Але все ж кредити дуже часто залучаються для потреб малого і середнього бізнесу. На сьогодні в Україні існує спеціальна державна програма підтримки підприємств малого і середнього бізнесу з пільговими відсотковими ставками та умовами кредитування саме таких суб'єктів господарювання. З переваг взагалі кредитування і таких програм, зокрема, можна відзначити те, що банки вимагають для отримання кредитів мати чіткий, побудований за певними вимогами бізнес-план діяльності. Такий бізнес-план суттєво допомагає, в першу чергу, самим підприємцям вести власний бізнес. До недоліків кредитування можна віднести необхідність сплати відсоткових платежів, які при неграмотній побудові механізму інвестування можуть бути дуже великими, а іноді й непосильними, для підприємств малого і середнього бізнесу.

Інвестування за допомогою розміщення цінних паперів, що є загальноприйнятою практикою для великих підприємств, для малого і середнього бізнесу практично є недосяжним, за винятком діяльності з векселями.

Найбільш поширеним на сьогодні для підприємств малого і середнього бізнесу є краудфандингові платформи, особливо у сфері діяльності інноваційного бізнесу, привабливого для значної кількості інвесторів. Однак цей метод має певні обмеження для застосування.

Важливим підґрунтям здійснення ефективної інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу при визначенні можливостей використання інвестиційних ресурсів є ретельне планування інвестиційних процесів, які характеризуються циклічністю, обумовленою необхідністю

забезпечення адекватної реакції підприємства на мінливість факторів макрота мікросередовища. Також важливим є врахування стадій життєвого циклу суб'єктів підприємницької діяльності, що є визначальними при плануванні інвестиційних заходів. У такому разі інвестиційний механізм підприємства слід формувати на основі сукупності комплексно взаємопов'язаних і взаємодіючих цілей, завдань, факторів, принципів, складових забезпечення реалізації інвестицій, функцій і форм реалізації інвестиційних рішень.

Ряд українських і зарубіжних вчених схиляються до концептуального тлумачення інвестиційного механізму підприємства як складної абстрактної неподільної на окремі елементи економічної моносистеми, нівелюючи важливість деталізації інвестиційного механізму в контексті сукупності комплексно взаємодіючих елементів [12; 20; 22; 24; 60; 109].

Разом з тим, у роботі В.М. Верхогляд [20] у контексті принципів побудови, складових та особливостей реалізації інвестиційного механізму основна роль відводиться інвестиційній політиці, як його основи та складовим і факторам впливу на інвестиційний механізм підприємства. У роботі [20] наголошується на необхідності постійного відстеження, уточнення, деталізації, коригування принципів побудови та реалізації інвестиційного механізму (рис. 1, додаток А), але в роботі [20] не наводиться чітка структура органічної взаємопов'язаності елементів інвестиційного механізму як системи та порядку інвестиційного процесу, що є суттєвою недоробкою.

Л.Т. Гораль і С.В. Король [24, с. 280-283] на основі результатів дослідження, представленого у роботі І.М. Верхогляд [20], схематично формують механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства (рис. 2, додаток А). При цьому надається детальна характеристика принципам, етапам формування та алгоритму реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю (рис. 3, додаток А). Проте, в роботі надається лише формалізована концептуальна постановка оцінки ефективності реалізації стратегії інвестування й організаційно-економічного

механізму інвестиційно-інноваційної діяльності і не зазначається, як будуть здійснюватися такі оцінки у певні періоди часу.

Заслуговують на увагу дослідження І.М. Манаєнко та І.М. Охріменко [60; 73], які стверджують, що інвестиційну діяльність підприємства супроводжує його інвестиційний механізм, завдяки чому є можливим реагування на зміни макро- та мікросередовища, а також, враховуючи етапи інвестиційного процесу, здійснювати реалізацію функцій управління у центрах відповідальності. Вважаємо за доцільне поділ інвестиційного механізму підприємства на основний і додатковий компонент, де у ролі основного компоненту виступає механізм інвестиційного забезпечення, а у ролі додаткового – механізм управління інвестиціями [60, с. 20-21; 73, с. 41-43]. Разом з тим, вище зазначеними авторами не конкретизуються мета (цілі) і принципи функціонування інвестиційного механізму, елементи планування інвестиційних процесів і контролю ефективності їх реалізації, або ж не конкретизується, в які періоди реалізації інвестицій здійснюється оцінка ефективності інвестиційного механізму. А це є дуже важливим аспектом оцінки доцільності інвестиційної діяльності, тому що в кожен конкретний період часу змінюється потреба в інвестиціях і доцільність їх залучення. Тобто стадія життєвого циклу є визначальним фактором для цього. Оцінка доцільності інвестиційної діяльності з урахуванням стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу дозволить точно визначати ефективність і раціональність таких дій.

Окремі проблемні аспекти модернізації механізмів розвитку малого і середнього бізнесу представлено у праці [14], але при цьому стосовно формування та реалізації інвестиційного механізму підприємств увага приділяється лише важелям фінансово-кредитного стимулювання інноваційної діяльності малих підприємств в Україні [14, с. 153-156].

Отже, з урахуванням усього зазначеного, а саме: прийняття гіпотези щодо зв'язку між обсягами інвестицій на стадіях життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, сподіваної сукупної ефективності,

фінансової стійкості та величини підприємницького ризику, важливим є застосування питань удосконалення механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу з урахуванням стадій життєвого циклу, економічної ефективності їх діяльності та сфери господарювання.

Застосування і залучення інвестицій повинно здійснюватися на основі відповідних критерії доцільності та раціональності. Оцінка доцільності інвестицій та відповідно ефективності інвестиційного розвитку здійснюється за допомогою інвестиційного аналізу, зокрема, за методикою UNIDO.

Окремо необхідно висвітлювати і планувати джерела залучення інвестицій для підприємств малого і середнього бізнесу. Вище, у пп. 1.1 вже наводилося авторське бачення джерел інвестування підприємств малого і середнього бізнесу, що були наведені узагальнено. На основі проведених досліджень здійснено систематизацію та узагальнення наступних реально можливих детальних інвестиційних джерел [20; 22; 39; 48; 60; 73; 113]:

1. Самофінансування:

- a. за рахунок залучення коштів засновників підприємств;
- b. за рахунок використання прибутку та амортизаційного фонду підприємства.

2. Кредитування:

- a. банківське кредитування;
- b. небанківське кредитування.

3. Державне інвестування:

- a. державні прямі інвестиції;
- b. державні гранти, підтримка та різноманітні програми.

4. Кошти різноманітних міжнародних фондів та організацій, що цілеспрямовано займаються підтримкою і розвитком малого та середнього бізнесу:

- a. міжнародна допомога;
- b. міжнародні гранти;
- c. програми міжнародної співпраці та взаємодії.

5. Кошти приватних осіб і недержавних організацій:

- а. реалізація (емісія) боргових цінних паперів;
- б. реалізація частки підприємства.

Щодо емісії цінних паперів слід окремо зауважити (стосовно малих і середніх підприємств) таке джерело залучення інвестиційних коштів є обмеженим, однак все ж має право на життя, зокрема, щодо розміщення боргових цінних паперів.

Поєднання всіх цих джерел дає можливість ефективно й результативно працювати в сучасних умовах підприємствам малого і середнього бізнесу.

Висновки по розділу 1

Отримані наукові результати дослідження щодо функціонування та інвестування підприємств малого і середнього бізнесу дозволяють зробити такі змістовні узагальнення.

1. Результати аналізу літературних джерел відносно визначення терміну «підприємство», узагальнення існуючих підходів щодо його сутності та змісту, дозволило зробити висновок про відсутність відповідних теоретичних викладок з урахуванням специфіки теми дисертаційної роботи. Це стало поштовхом для розробки авторського тлумачення терміну «підприємство» з урахуванням специфіки малого і середнього бізнесу, під яким пропонується розуміти самостійний суб'єкт господарювання, створений згідно волевиявлення його власників для надання послуг або виконання робіт, або виготовлення й реалізації товарів, що користуються попитом на певних ринках, який підпорядковується відповідним юридичним та економічним законам, функціонує для досягнення певних цілей і має відповідну структуру управління.

2. Удосконалюючи методичний підхід до визначення стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, в роботі досягнуто

розуміння, що під фінансовим забезпеченням підприємств малого і середнього бізнесу слід вважати процес формування, залучення та ефективного використання необхідних фінансових ресурсів, що визначається саме стадією життєвого циклу суб'єкта підприємництва. Розроблена схема фінансового забезпечення в розрізі фінансових потоків доходу і витрат відповідних стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, а також запропонована матриця можливих форм фінансового забезпечення при впровадженні в практичну діяльність дасть можливість більш якісно здійснювати фінансове забезпечення та управління фінансами підприємств малого і середнього бізнесу, що позитивно відобразиться на ефективності та прибутковості їх діяльності.

3. Уточнюючи визначення терміну «життєвий цикл підприємств малого і середнього бізнесу» зроблено висновок, що життєвий цикл підприємства відіграє значну роль на його формування, розвиток, діяльність, прибутковість і ефективність. Аналіз відповідних наукових джерел дозволив зробити висновок, що життєвий цикл підприємств малого і середнього бізнесу – це період від моменту прийняття рішення про створення суб'єкта господарювання на основі збору та аналізу відповідної інформації до повної його юридичної ліквідації, або реорганізації у складі нових підприємств із попередніми чи новими власниками.

4. На основі проведених у дисертаційній роботі досліджень запропоновано під фінансовим забезпеченням підприємств малого і середнього бізнесу вважати процес формування, залучення та ефективного використання необхідних фінансових ресурсів у конкретний момент часу. Вважаємо, що цей розмір визначається саме відповідною стадією життєвого циклу, тобто для кожної стадії буде різний розмір необхідних фінансових ресурсів.

Основні положення розділу опубліковані у [7; 37; 101; 102; 105; 104].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

2.1. Сучасний стан, тенденції розвитку та динаміка інвестування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні та світі

Сучасний стан розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в світі завдячує зрушенням у світогляді більшої частини суспільства протягом останніх ста років. Можна з упевненістю стверджувати, що погляди на важливість таких підприємств розвивалися циклічно, тому абсолютно справедливо деякі вчені застосовують для аналізу динаміки малого і середнього бізнесу теорію великих циклів кон'юнктури Н.Д. Кондратьєва [42; 45; 43; 44].

Малий і середній бізнес у сучасному розумінні цього терміну пройшов цілу еволюцію розвитку. Першим етапом такої еволюції прийнято вважати період початку 70-х років XIX століття – кінець 30 років XX століття [99]. Цей період розвитку економіки світу взагалі характеризувався появою і закріпленням на багатьох ринках монополій. Однак, вони не змогли бути повністю окремими та незалежними і мусили пристосовуватися до умов ведення господарської діяльності, що вилилося у зародження субпідрядної системи підприємництва.

Після цього етапу, кінець якого співпадає з настанням Великої депресії, почався другий етап розвитку малого і середнього підприємництва, який проіснував до середини 70-х років XX століття. Це був час бурхливого розвитку нових технологій, що, безумовно, суттєво вплинуло й на умови функціонування підприємств малого і середнього бізнесу. З одного боку, все зростаючі монополії та транснаціональні компанії не лишали місця для

існування таких підприємств, з іншого – науково-технічні винаходи сприяли створенню підприємств, які могли швидко змінювати асортимент видів продукції і товарів, що вироблялися, або робіт, що виконувалися, і послуги, що надавалися, з одночасною вузькою спеціалізацією. Особливий поштовх підприємства малого і середнього бізнесу отримали з початком комп'ютерної ери розвитку людства.

Світова економічна криза 1974-1975 рр., що охопила практично всі країни, переформовувала значення та роль малого і середнього бізнесу для великих підприємств [85]. У тих економічних умовах гіганти промисловості та економіки не змогли конкурувати з малими і середніми підприємствами в гнучкості та швидкості адаптації до нових умов господарювання.

У результаті цього збільшується питома вага підприємств малого і середнього бізнесу особливо в таких галузях, як комп'ютерні технології, біотехнології, альтернативна енергетика, ресторанне господарство, готельний бізнес і т.ін. Крім цього, суттєвий позитивний вплив на розвиток підприємств малого і середнього бізнесу здійснила переорієнтація світової економіки в бік сфери послуг та виготовлення товарів і послуг індивідуального характеру.

Науковці, сучасники того часу, почали активно критикувати корпорації і присутній їм гігантизм. Так, німецький вчений того часу Ф. Шумахер дуже гостро критикував великі підприємства, слушно зауважуючи при цьому, що «при всій їх уявній стабільності в більшості випадків притаманні бюрократизм, безликість і нездорова атмосфера», що саме й було, на його думку, причиною їхніх багатьох проблем [110].

Вважаємо, що саме відсутність бюрократії, швидкість прийняття управлінських рішень є незаперечною перевагою підприємств малого і середнього бізнесу. Саме теорія великих циклів кон'юнктури Н.Д. Кондратьєва пояснює феномен розвитку малого і середнього бізнесу в умовах, що є несприятливими для великого бізнесу. Тобто великі цикли по-різному впливають на динаміку розвитку різних за розміром суб'єктів господарювання.

Малі та середні підприємства в минулі десятиліття, як і зараз, забезпечують досить велику кількість робочих місць, а, отже, відіграють і певну соціальну роль. Аналіз кількості таких підприємств у цілому та кількості створених на них робочих місць, зокрема, представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Статистичні дані щодо малих і середніх підприємств у деяких країнах Європи на початку XX століття

Розміри підприємств за країнами	Кількість підприємств малого і середнього бізнесу		Кількість працевлаштованих працівників на підприємствах	
	Абсолютна, одиниць	У % від загальної кількості підприємств	Абсолютна, одиниць	У % від загальної кількості підприємств
Малі підприємства				
Німеччина, 1907 р.	1 822 234	90,0	3 166 734	29,1
Франція, 1906 р.	531 958	87,4	916 441	24,9
Австрія, 1902 р.	913 472	94,2	1 552 065	46,8
Швейцарія, 1905 р.	176 618	92,7	285 985	39,9
Середні підприємства				
Німеччина, 1907 р.	176 103	8,7	2 526 135	23,2
Франція, 1906 р.	72 209	11,9	1 291 348	35,1
Австрія, 1902 р.	53 392	5,5	840 354	25,4
Швейцарія, 1905 р.	12 177	6,4	167 424	23,3
Великі підприємства				
Німеччина, 1907 р.	27 205	1,3	5 180 831	47,6
Франція, 1906 р.	4 485	0,7	1 471 999	40,0
Австрія, 1902 р.	3 140	0,3	920 877	27,8
Швейцарія, 1905 р.	1 819	1,0	264 052	36,8

Джерело: [35, с. 500-501]

Отже, з табл. 2.1 можна зробити висновки, що на початку XX століття, наприклад, у Німеччині 98,7% серед загальної кількості підприємств займали

малі та середні. Великі підприємства складали лише 1,3% від загальної кількості. У той же час на малих і середніх підприємствах працювало 52,3% працівників, а на великих – 47,7%. Подібна ситуація спостерігається й по інших країнах того часу.

Разом з тим, згідно досліджень [99] малі та середні підприємства сукупно мають більше наукових розробок і відповідно їх упроваджень у свою діяльність, що також позитивно впливає на розвиток. Це обумовлено більшою мобільністю малих і середніх підприємств на відміну від великих. Швидке впровадження інновацій та ноу-хау є дуже часто запорукою їх виживання і розвитку у сучасному висококонкурентному середовищі, а також розвитку та ефективного функціонування. Упровадження таких розробок є необхідністю, а тому ініціаторами такої діяльності в більшості випадків виступають саме малі та середні підприємства.

Ситуацію щодо розвитку підприємств малого і середнього бізнесу станом на кінець XX століття – початок XXI століття характеризують дані табл. 2.2. Як видно з цієї таблиці, питома вага підприємств малого і середнього бізнесу в цей період у різних країнах складала від 38,3% (Киргизстан) до 99,9% (США) від загальної кількості суб'єктів господарювання.

У більшості країн підприємств малого і середнього бізнесу на той час забезпечували близько 50% валового внутрішнього продукту. Кількість працездатного населення, що зайнято у малому та середньому бізнесі, також велика і складає в середньому 50-70%. На сьогоднішній день ситуація щодо розвитку підприємств малого і середнього бізнесу у світі схожа з попередніми роками.

Для порівняння кількості підприємств наведемо на рис. 2.1 статистичні дані щодо малого і середнього підприємництва в Україні та Європі за розподілом їх на мікро-, малі, середні та великі підприємства.

Таблиця 2.2

Масштаби розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в деяких країнах світу станом на 2020 р.

Країна	Питома вага МСП у загальній кількості господарюючих суб'єктів, %	Питома вага МСП у ВВП, %	Питома вага МСП в обсязі інвестицій, %	Зайнято людей в МСП, %	Питома вага МСП в обсязі експорту, %	Кількість МСП на 1000 мешканців, од.
Бельгія	99,0	46,0	н/д	55,0	н/д	н/д
Великобританія	75,8	53,0	н/д	36,0-49,0	н/д	46,0
Угорщина	99,0	50,0	н/д	65,0	20,0	80,0
Німеччина	99,0	57,0	46,0	70,0	30,0	37,0
Індія	70,0-85,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Іспанія	98,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Італія	84,0	н/д	н/д	73,0	н/д	16,3
Канада	99,0	н/д	н/д	37,0-80,0	н/д	н/д
Киргизстан	38,3	н/д	76,0	н/д	н/д	н/д
Китай	н/д	н/д	15,4	9,0	н/д	н/д
Корея	н/д	н/д	н/д	61,0	н/д	н/д
США	99,9	н/д	50,0	65,0	н/д	35,0
Тайвань	98,0	н/д	н/д	78,0	20,0	н/д
Узбекистан	н/д	12,6	н/д	н/д	н/д	н/д
Франція	99,9	н/д	50,0	65,0	н/д	35,0
Естонія	98,6	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Японія	99,2	н/д	н/д	80,6	н/д	50,0
Нова Зеландія	87,1	42,6	53,6	48,9	н/д	н/д
ОАЕ	72,0	47,0	41,5	н/д	н/д	н/д

Примітка: н/д – немає даних.

Джерело: складено автором на основі [99]

З даних рис. 2.1 слідує, що кількість мікропідприємств в Україні набагато більше, ніж в інших країнах, що не можна сказати про малі підприємства – їх кількість набагато нижча в Україні. Стосовно країн

Європи, то також можна сказати, що ситуація не одноманітна – існують відмінності між країнами за кількістю мікро-, малих та середніх підприємств. Середня кількість мікропідприємств складає біля 90% від загальної кількості суб'єктів господарювання. А ось уже кількість малих підприємств в Україні суттєво нижча, ніж в більшості країн Європи.

Далі проведено порівняння кількості працюючих на підприємствах різних категорій, що наведено на рис. 2.2.

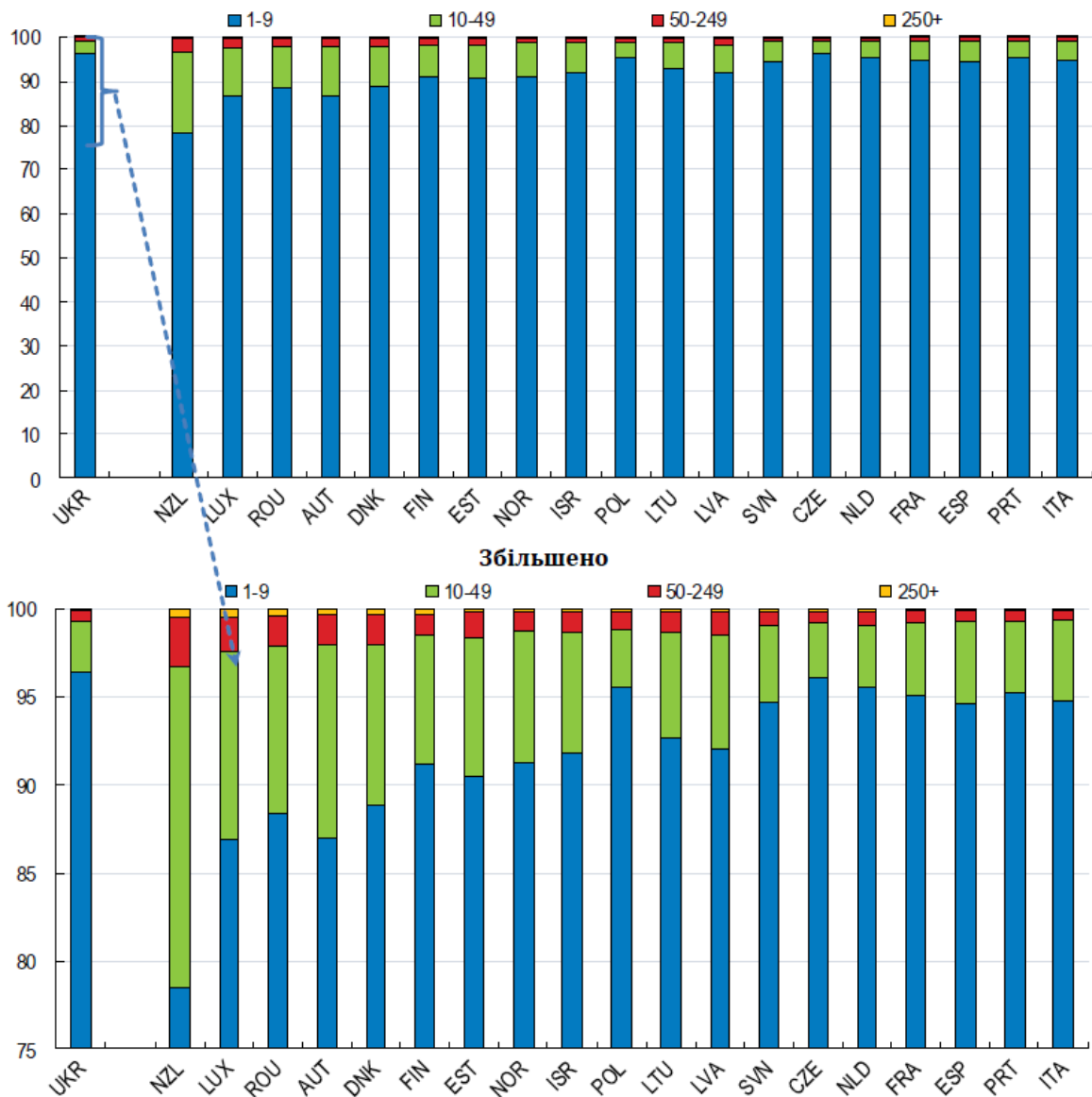


Рис. 2.1. Частка підприємств за розміром, економіка підприємництва без фінансового посередництва, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, %

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б

Джерело: [33]

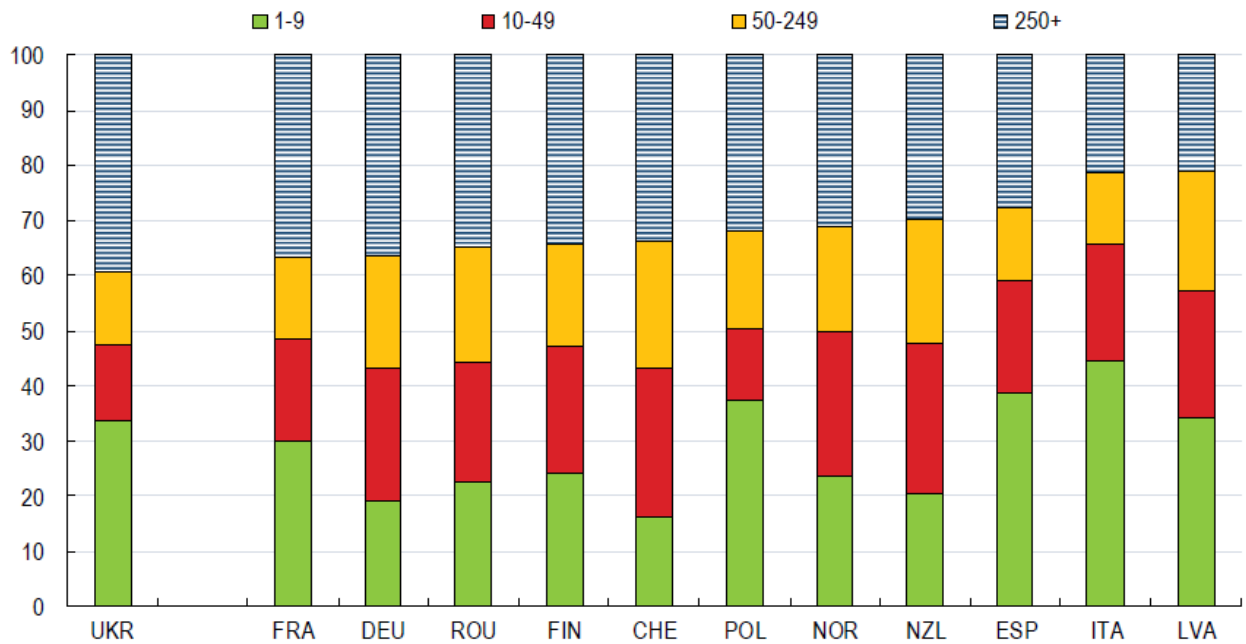


Рис. 2.2. Кількість найманих працівників, за розміром підприємства, економіка підприємництва, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, %

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б

Джерело: [33]

З даних, представлених на рис. 2.1 та 2.2, наочно видно, що кількість працюючих на мікропідприємствах в Україні більше 30% від загальної кількості, що, в принципі, знаходиться у межах європейського рівня, де це значення коливається від 19% до 43%. На малих підприємствах у більшості європейських країн зайнята більша питома вага людей, як майже і на середніх підприємствах. У той же час Україна є беззаперечним лідером стосовно зайнятості на великих підприємствах – питома вага працюючих більше 40%.

Велика кількість людей, що працюють на великих підприємствах в Україні – це наслідок радянського минулого. Хоча з кожним роком ситуація з цього приводу стає все більше схожою на європейську.

У той же час, з економічної точки зору, цікавим є дослідження обсягу виготовленої продукції підприємствами різних категорій, що наведено на рис. 2.3.

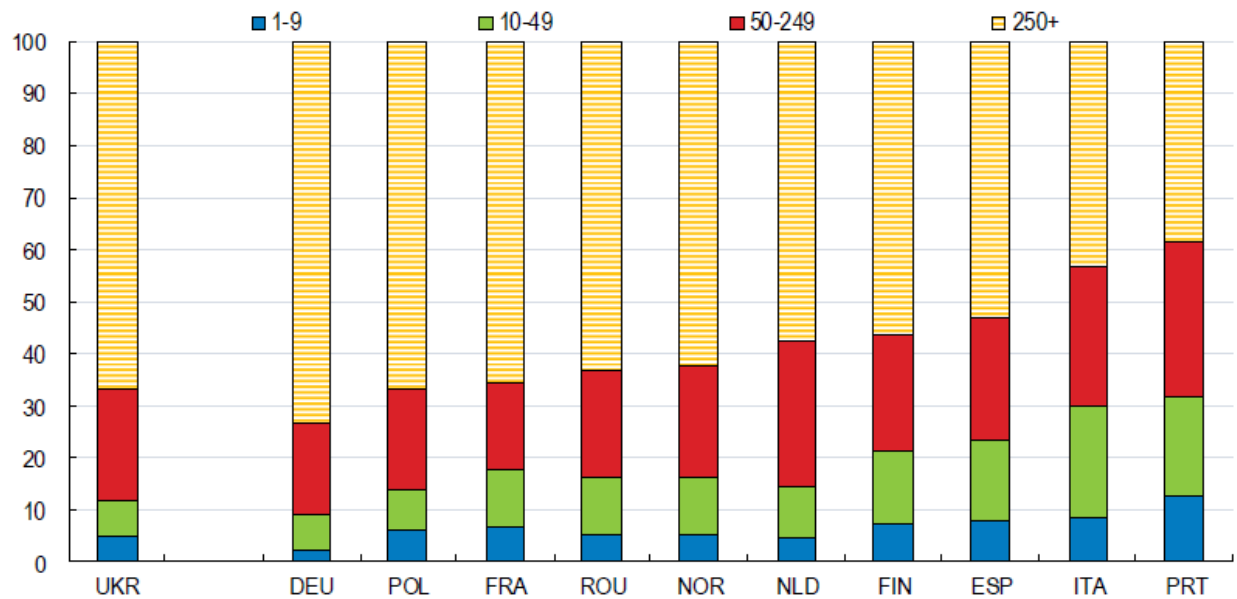


Рис. 2.3. Обсяг реалізованої продукції підприємств у грошовому виразі, за категоріями підприємств, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, %

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б

Джерело: [33]

Отже, можна зауважити, що ситуація відносно обсягу реалізованої продукції в Україні структурно співпадає з більшістю країн Європи. З наведених матеріалів видно, що лівова частка продукції все ж виробляється великими підприємствами, в штаті яких більше 250 працівників. Питома вага мікро- і малих підприємств в Україні досягає 11-12% від усього обсягу виготовленої продукції. Питома вага продукції, виготовленої середніми підприємствами в Україні, складає більше 20%, що співпадає з аналогічними показниками деяких європейських країн. У цілому ж питома вага продукції, виготовленої підприємствами малого і середнього бізнесу в Україні, досягає більше 32%, що навіть перевищує рівень Німеччини і дорівнює рівню Польщі, Франції і є дещо нижчим за рівень Румунії, Норвегії та ін.

Метою діяльності будь-якого підприємства є створення доданої вартості, причому всі суб'єкти господарювання намагаються максимізувати її величину. На рис. 2.4 наведено дані щодо доданої вартості підприємств різних категорій.

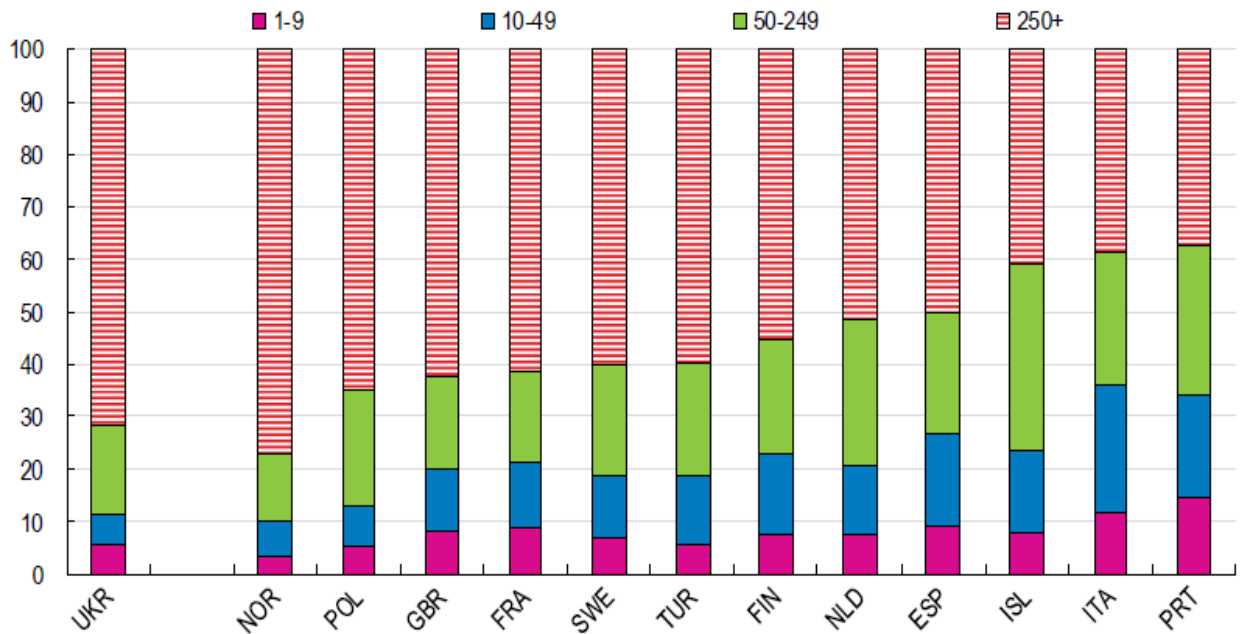


Рис. 2.4. Додана вартість за розміром підприємства, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, %

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б

Джерело: [33]

Як видно з наведених даних, найбільше доданої вартості створюють великі підприємства, що є природнім явищем. Структура доданої вартості України збігається з аналогічними даними більшості країн Європи. Хоча питання доданої вартості знаходиться у прямій залежності від продуктивності праці.

Нижче наведена статистика щодо продуктивності праці підприємств, однак через різну природу бізнесу і сутність діяльності підприємств вони розглядаються не як єдине ціле, а поділені на три великі групи: промисловість, сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і сектор професійних послуг (відповідно рис. 2.5-2.7). Слід зауважити, що в цих розрахунках продуктивність праці виміряно як додану вартість, вироблену найманим працівником.

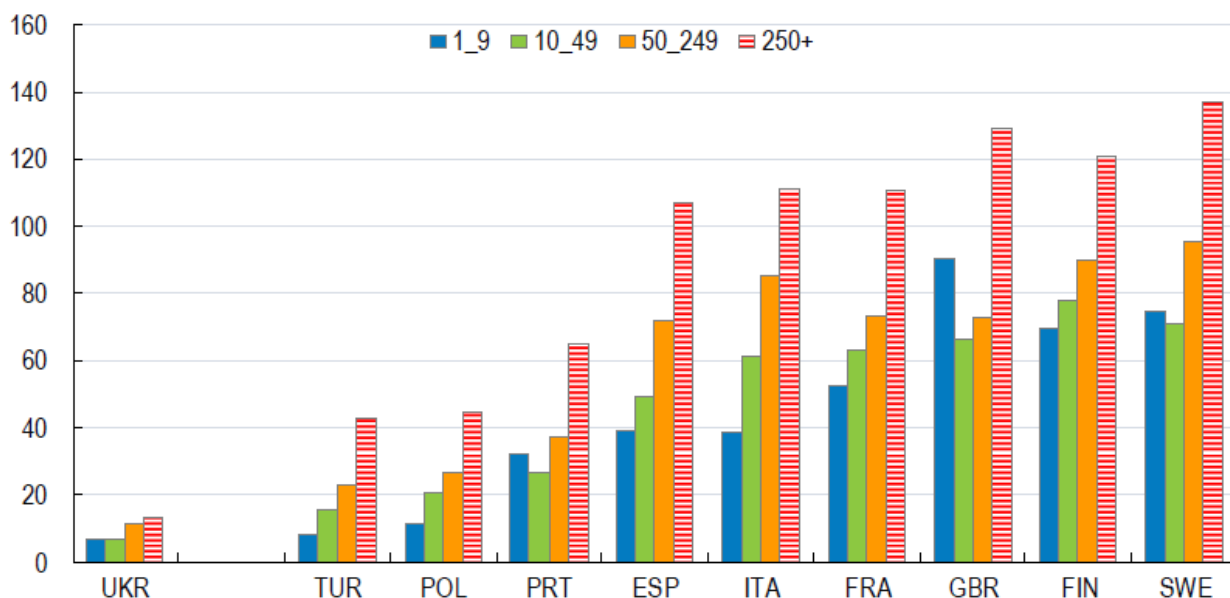


Рис. 2.5. Продуктивність праці одного найманого працівника в промисловості, за розміром підприємства, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, тис. дол. США

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б

Джерело: [33]

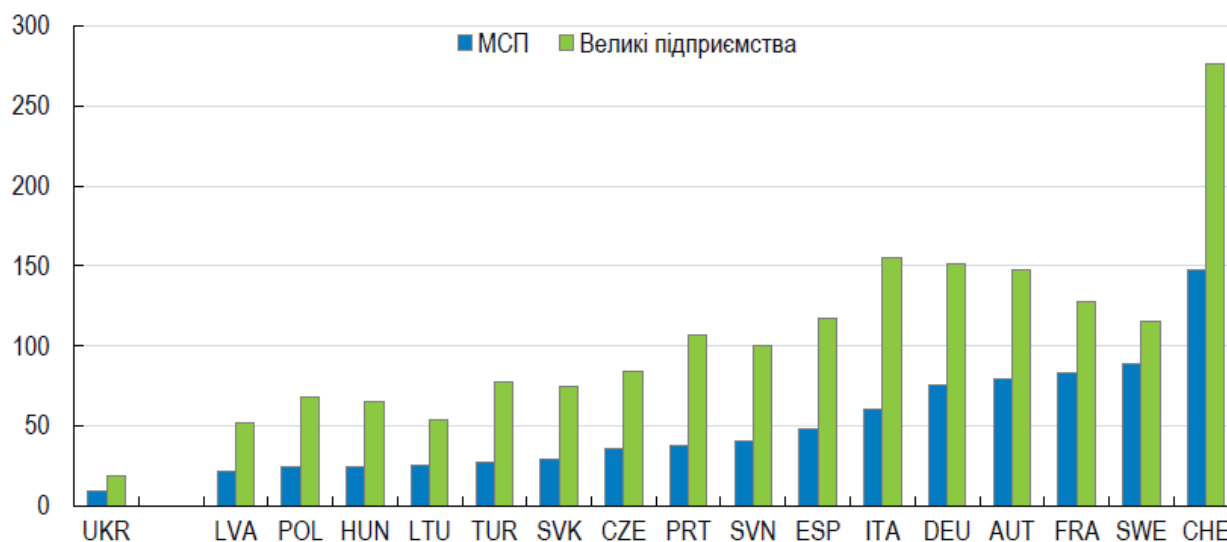


Рис. 2.6. Продуктивність праці одного найманого працівника в секторі ІКТ, за розміром підприємства, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, тис. дол. США

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б. МСП визначені як підприємства з найманими працівниками у кількості від 1 до 249. Джерело: [33]

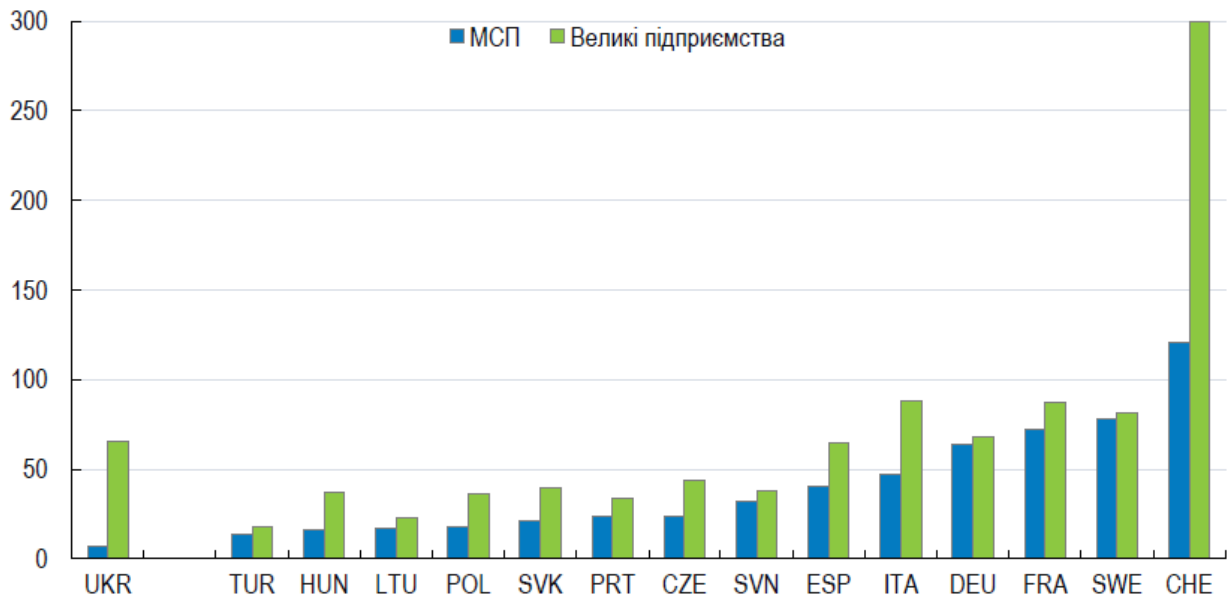


Рис. 2.7. Продуктивність праці одного найманого працівника в секторі професійних послуг, за розміром підприємства, Україна та окремі країни – члени ОЕСР, тис. дол. США

Примітка: розшифровка назв країн наведена у додатку Б. МСП визначені як підприємства з найманими працівниками у кількості від 1 до 249. Джерело: [33]

Отже, на підставі наведених даних можна зробити висновок, що продуктивність праці у промисловості та секторі ІКТ в Україні найнижча серед країн Європи, а у секторі професійних послуг знаходиться на середньоєвропейському рівні по великих підприємствах, перевищуючи показники ряду країн. Хоча по підприємствах малого та середнього бізнесу – також дуже низька.

Проаналізувавши статистику малих і середніх підприємств в Україні за 2010-2019 рр., маємо наступні дані (табл. 2.3).

Отже, з результатів, наведених у таблиці розрахунків, спостерігається постійне коливання кількості малих і середніх підприємств протягом останніх десяти років. Спостерігається з 2013 року практично щорічне зниження їх кількості, причина чого лежить у системній кризі, яка на той час охопила українську економіку. Пізніше, починаючи з 2017 року, спостерігається поступове незначне збільшення їхньої кількості, що свідчить

про певні позитивні зрушення в економіці країни.

Таблиця 2.3

Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі і мікропідприємства [29]

Роки	Усього підприємств	У тому числі							
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
		підприємств	у % до загальної кількості	підприємств	у % до загальної кількості	підприємств	у % до загальної кількості	підприємств	у % до загальної кількості
2010	378 810	586	0,2	20 983	5,5	357 241	94,3	300 445	79,3
2011	375 695	659	0,2	20 753	5,5	354 283	94,3	295 815	78,7
2012	364 935	698	0,2	20 189	5,5	344 048	94,3	286 461	78,5
2013	393 327	659	0,2	18 859	4,8	373 809	95,0	318 477	81,0
2014	341 001	497	0,1	15 906	4,7	324 598	95,2	278 922	81,8
2015	343 440	423	0,1	15 203	4,4	327 814	95,5	284 241	82,8
2016	306 369	383	0,1	14 832	4,9	291 154	95,0	247 695	80,8
2017	338 256	399	0,1	14 937	4,4	322 920	95,5	278 102	82,2
2018	355 877	446	0,1	16 057	4,5	339 374	95,4	292 772	82,3
2019	380 597	518	0,1	17 751	4,7	362 328	95,2	313 380	82,3

Джерело: [29]

Далі проаналізуємо стан інвестування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні та світі. На підставі вивчення літературних джерел [34] і відповідних статистичних даних [29, 33] встановлено, що з 2010 року інвестиції до підприємств малого і середнього бізнесу щорічно постійно збільшувалися. Така позитивна тенденція спостерігалася до кінця 2013 року, що обумовлено об'єктивними політичними і, як наслідок, економічними й фінансовими причинами. У 2014 та 2015 роках інвестиції у малий і середній бізнес у порівнянні з попереднім роком зменшувалися. 2016 рік став

переломним у цьому сенсі, що позначилося поступовим збільшенням потоку інвестицій до підприємств малого і середнього бізнесу. 2020 рік знову став проблемним роком стосовно залучення інвестицій до малого і середнього бізнесу, що, в першу чергу, обумовлено епідемією коронавірусу. І це вже була не лише локальна українська причина погіршення справ щодо інвестування, а проблема всесвітнього масштабу.

На сьогоднішній день інвестиційна привабливість підприємств малого і середнього бізнесу з урахуванням усієї сукупності факторів є дуже низькою, а тому власникам таких підприємств необхідно максимально активізуватися для залучення інвестиційних ресурсів, безумовно, у разі такої потреби.

На світовому рівні активну участь в інвестуванні підприємств малого і середнього бізнесу приймають такі великі організації, як Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), що входять до структури Світового банку.

Так, за даними Світового банку [115], у 2020 році критеріям для отримання відповідних ресурсів відповідали 76 країн, також протягом року було відновлено фінансування ряду програм у Сомалі та отримували тимчасову фінансову допомогу суб'єкти Болівії, В'єтнаму та Шрі-Ланки.

Обсяг кредитних ресурсів МАР складав у 2020 році 30,4 млрд. дол. США за 305 операціями, 10 з яких здійснювалися спільно МБРР і МАР. Ці кошти склалися з 22,4 млрд. дол. США у формі кредитів, 8,0 млрд. дол. США у формі грантів і 25 млн. дол. США у вигляді ресурсів МАР, виділених для підтримання гарантій. Також у 2020 році було затверджено 35 крупних проєктів для підтримки приватного сектору IFC-MIGA (PSW) на загальну суму 792 млн. дол. США.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій малих і середніх підприємств може показати тенденцію до майбутніх змін щодо розвитку і становлення таких суб'єктів господарювання.

У роботі наведена статистична інформація [29], на основі якої зроблені відповідні розрахунки (додаток В). Методологія наведення статистичних

даних наступна. Досліджуються взагалі капітальні інвестиції (додаток В, табл. 1), з них виділяються:

а) капітальні інвестиції у матеріальні активи (додаток В, табл. 2), які поділяються на:

- капітальні інвестиції у землю (додаток В, табл. 3);
- капітальні інвестиції в існуючі будівлі та споруди (додаток В, табл. 4);
- капітальні інвестиції у будівництво та перебудову будівель (додаток В, табл. 5);
- капітальні інвестиції у машини та обладнання (додаток В, табл. 6);

б) капітальні інвестиції у нематеріальні активи (додаток В, табл. 7).

Для більш результативного аналізу в кожній таблиці розраховано питома вага кожної інвестиції за кожен рік у загальній сумі відповідних інвестицій за рік. Таке наведення інформації підвищує її наочність і надає можливість проведення більш детального аналізу даних щодо динаміки інвестицій підприємств малого і середнього бізнесу.

Як видно з наведених у додатку В таблицях, питома вага капітальних інвестицій у середні підприємства коливається від 36,74% у 2010 році до 37,02% у 2019 році. У той же час у 2012-2014 роках спостерігалось незначне (на 4-5%) зниження цього показника, що обумовлено відомими політичними подіями в Україні, які здійснили негативний вплив на фінансово-економічний стан країни.

По малих підприємствах спостерігається подібна ситуація: питома вага у загальній сумі інвестицій складає 15,44% у 2010 році та 15,62% у 2019 році. Як і у випадку з середніми підприємствами, спостерігалось зниження цього показника, але не у 2012-2014 роках, а у 2014-2015 роках із наступним стрімким зростанням із 16,08% у 2015 році до 20,13% у 2016 році. Такі результати спостережень ще раз доводять особливість діяльності малих і середніх підприємств, що є більш мобільними щодо зміни умов діяльності, але й більш вразливими до негативного впливу, в першу чергу, зовнішніх факторів. І справедливості цього твердження доводить динаміка зміни

питомої ваги у загальній сумі інвестицій по великих підприємствах України. За результатами, наведеними у додатку В, вона навіть зросла. Використовуючи наведені у додатку В дані, побудуємо відповідну діаграму (рис. 2.8).

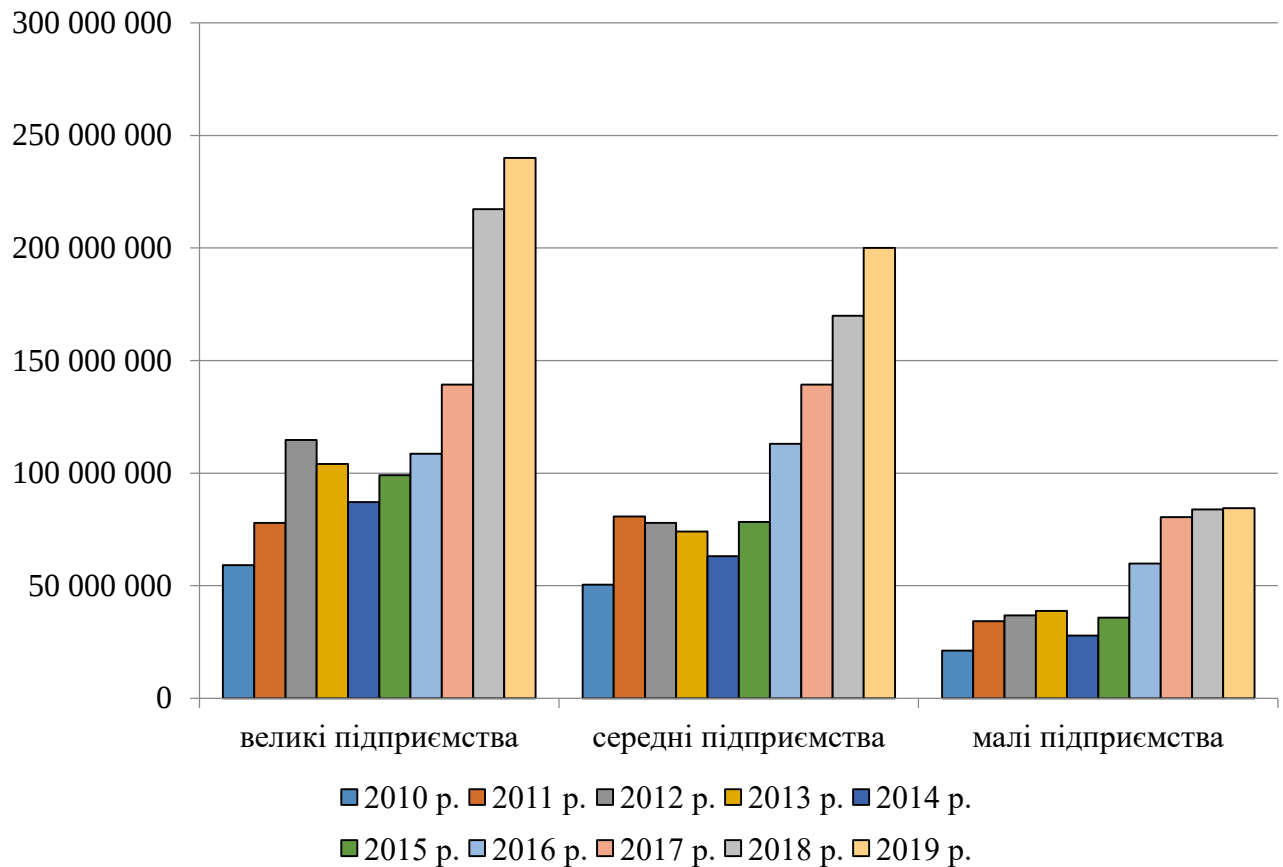


Рис. 2.8. Динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства України, тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [29]

Однак, наведені дані є не досить показовими і не відображають у повній мірі реальну динаміку інвестицій. Це пов'язано з тим, що наведені дані щодо інвестицій номіновані у національній валюті України – гривні. Однак курс гривні до долара США, як однієї з головних резервних валют світу, за період дослідження суттєво змінювався. Тому вважаємо за доцільне провести перерахунок динаміки загальних капітальних інвестицій у доларах США (табл. 2.4) з наступним відображенням отриманих результатів графічно (рис. 2.9).

Таблиця 2.4

Динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства України, перерахованих у доларах США

Роки	Капітальні інвестиції – усього								Курс НБУ долару США на кінець звітнього періоду, грн.
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства		
	тис. USD	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. USD	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. USD	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. USD	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	
2010	7 429 857	43,08	6 335 868	36,74	2 661 990	15,44	818 017	4,74	7,96
2011	9 768 656	38,89	10 119 065	40,29	4 300 801	17,12	927 574	3,69	7,98
2012	14 369 582	47,53	9 744 682	32,23	4 607 537	15,24	1 513 414	5,01	7,99
2013	13 028 141	46,00	9 277 222	32,76	4 851 950	17,13	1 161 973	4,10	7,99
2014	5 535 529	46,64	4 010 867	33,79	1 772 442	14,93	550 856	4,64	15,76
2015	4 132 117	44,42	3 266 704	35,12	1 496 103	16,08	406 991	4,38	24,00
2016	3 997 576	36,51	4 157 268	37,97	2 204 402	20,13	589 069	5,38	27,19
2017	4 946 522	36,51	4 949 151	36,53	2 858 581	21,10	793 816	5,86	28,16
2018	8 258 385	43,94	6 456 566	34,35	3 191 379	16,98	889 865	4,73	26,31
2019	10 133 346	44,40	8 449 286	37,02	3 565 766	15,62	674 000	2,95	23,68

Джерело: складено автором на основі [29]

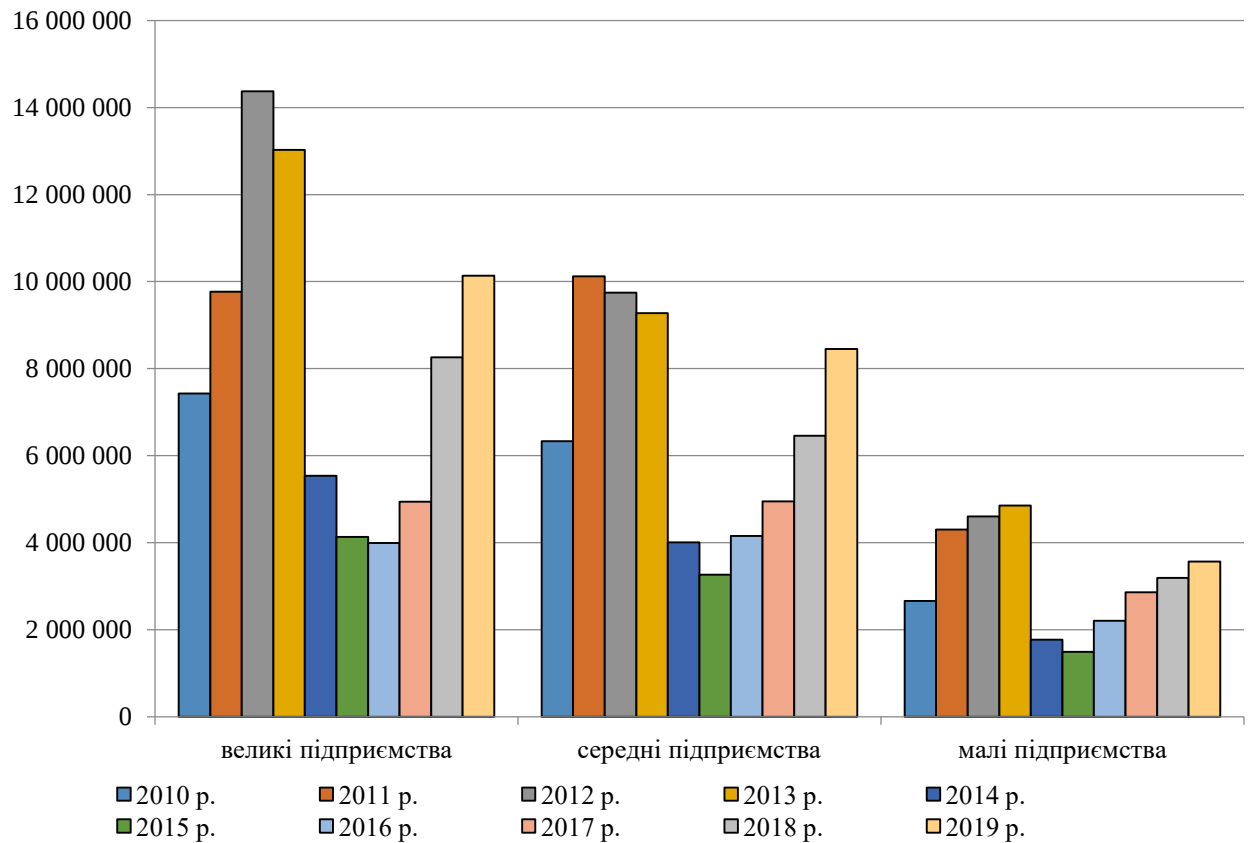


Рис. 2.9. Динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства України, тис. доларів США

Джерело: побудовано автором на основі [29]

Отже, якщо порівнювати результати наведених розрахунків, то можна визначити, що період 2012 – 2013 рр. був найкращим з точки зору залучення капітальних інвестицій в українські підприємства. Після ряду політичних подій 2013-2014 рр. спостерігається різкий спад сум інвестицій, який повністю не подоланий і зараз, хоча певні позитивні зрушення все ж є. Причому, слід відзначити, що динаміка спаду і зростання обсягів інвестицій схожа за всіма типами підприємств із тією лише різницею, що для великих підприємств найгіршим роком був 2016 рік, а для малих і середніх відповідно 2015 рік. Це знову ж таки пояснюється особливостями функціонування малих і середніх підприємств, які на відміну від великих не мають такого запасу фінансової міцності та менш інерційні, ніж великі. На них відображається

більш гостро вплив негативних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища й вони більш вразливі до його змін. У той же час, через низьку інерційність своєї діяльності, малі та середні підприємства можуть більш оперативно змінювати напрямки та умови власної діяльності й адаптуватися до змін навколишнього середовища, що і спостерігається з рис. 2.9.

2.2. Методичні підходи щодо оцінки економічної ефективності реалізації механізму інвестування суб'єктів малого та середнього підприємництва

Питання економічної ефективності в усіх сферах діяльності підприємства завжди є, були і залишаються пріоритетними та найбільш актуальними. Це ж стосується й ефективності інвестиційної діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

Слід зауважити, що саме розуміється під економічною ефективністю в даному сенсі. До загальноприйнятого розуміння цього терміну також додаємо запас фінансової міцності, а він складається, в свою чергу, з чистого доходу і точки беззбитковості у вартісному вигляді.

Наступним показником, що використовувався у даному дослідженні, був операційний леверидж, що показує, на скільки відсотків зміниться прибуток при зміні доходу на 1%. І, нарешті, було використано показник сподіваної корисності від окремих стадій ЖЦ, що показує величину загальної корисності від усіх стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу.

Укрупнено існуючі методи оцінки рівня ефективності управління інвестиційною діяльністю можна поділити на наступні групи [13; 16; 21; 60; 73]:

1. Методи часткового аналізу ефективності.
2. Глобальні моделі оцінки ефективності.

3. Моделі оцінки ефективності, побудовані на основі чистого дисконтованого доходу, внутрішньої норми прибутковості і дисконтованого терміну окупності інвестицій.

Однак, для умов малого і середнього бізнесу в чистому вигляді ці моделі не підходять, тому що не завжди показують реальний стан справ. В умовах функціонування малого і середнього підприємництва найважливішим фактором в управлінні підприємством є оцінка його фінансових можливостей для забезпечення випуску визначеного обсягу продукції. При цьому слід зауважити, що владою України приділяється значна увага питанням розвитку малого і середнього бізнесу, що забезпечує левову частку надходжень до бюджетів різних рівнів [33]. Враховуючи зазначене, фінансово забезпечений обсяг випуску продукції пропонуємо визначити за формулою:

$$K = \frac{C_B + C_K + B - П}{З_1}, \quad (2.1)$$

де K – обсяг випуску продукції; C_B – власні ресурси підприємства; C_K – сума кредитних фінансових ресурсів; B – чистий дохід від реалізації продукції; $П$ – постійні витрати підприємства; $З_1$ – змінні витрати на одиницю продукції.

Обсяг продукції K необхідно порівнювати із максимальною потужністю підприємства $K_{\max}$.

Якщо $K < K_{\max}$, то доцільно прогнозувати обсяг продукції рівний K .

Якщо $K > K_{\max}$, то доцільно прогнозувати обсяг продукції рівний $K_{\max}$.

При $K > K_{\max}$ необхідно збільшувати виробничі потужності, для цього потрібні інвестиційні ресурси. Коли одержане значення фінансово забезпеченого обсягу виробництва набагато перевищує $K_{\max}$, то необхідно вживати заходи, які спрямовані на одержання кредитів, зниження постійних витрат, зменшення змінних витрат на одиницю продукції. При цьому необхідно співставляти обсяги виробництва (K) із критичними обсягами виробництва (K_B).

Якщо $K < K_B$ виробництво буде збитковим, тому необхідно вживати

заходи, які спрямовані на збільшення величини (K), (K_B), зниження змінних витрат на одиницю продукції і постійних витрат підприємства.

Отже, для прийняття оптимального рішення необхідно мати інструментарій визначення зазначених показників.

Досягнення точки беззбитковості та вхід у зону прибутковості є необхідною умовою забезпечення ефективності виробничої діяльності. Для цього необхідні певні фінансові ресурси, джерелами яких можуть бути власні кошти, надходження від реалізації, кредити.

Забезпечення прибутковості може бути досягнуто за рахунок зменшення постійних і змінних витрат. При умові, що обсяг виробництва у відповідності з укладеними угодами не може бути меншим ніж K_B , а можливості знизити витрати обмежені, то для фінансового забезпечення випуску продукції необхідні кредитні ресурси. Їх можна визначати наступним чином з (2.1):

$$K = (C_B + C_K + B - \Pi) / Z_1.$$

Тоді

$$C_K = (K_B \cdot Z_1 + \Pi) - (C_B + B), \quad (2.2)$$

тобто необхідна сума кредитів дорівнює сумі витрат ($K_B \cdot Z_1 + \Pi$), зменшена на суму власних фінансових коштів і доходу, що одержані за вже реалізовану продукцію (за період T).

При визначеному обсязі виробництва встановлюється необхідний обсяг власних ресурсів і кредиту, при якому буде забезпечена беззбитковість:

$$(C_B + C_K) \geq (K_B \cdot Z_1 + \Pi) - B = K_B \cdot Z_1 + \Pi - K_B \cdot \Pi = \Pi - K_B (\Pi - Z_1). \quad (2.3)$$

Якщо підприємство не має можливості забезпечувати для беззбиткового виробництва продукції необхідні фінансові ресурси ($C_B + C_K$), то виробництво такого виду продукції є не доцільним при даних величинах Z_1 та Π .

Найдоцільнішим буде одноразово знаходити можливість забезпечувати зменшення величини змінних витрат Z_1 , постійних витрат при необхідній

величині фінансових ресурсів за умовою:

$$(C_B + C_K) = \Pi^* - K_B(\Pi - 3^*_1). \quad (2.4)$$

За дотримання умови (2.4) підприємство не витрачає суму $(C_B + C_K)$ і не отримує прибутку, а K_B являє собою критичний обсяг виробництва.

Оцінка рівня ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу базується на основі оцінки прибутковості відповідних інвестиційних програм, які суб'єкти господарювання вимушені постійно створювати і впроваджувати у свою діяльність. Незважаючи на галузеву та іншу специфіку, а також різноманітність таких інвестиційних програм, їх можна оцінити за певною сукупністю показників, найголовнішим з яких є рівень прибутків або збитків.

Враховуючи сьогоденний стан економіки та аналізуючи ряд відповідних наукових джерел [9; 10; 13; 48], зроблено висновок, що особливо важливе значення для оцінки прибутковості проєктів має процес визначення кінцевої ціни на товари, роботи, послуги. Якщо ціна не буде відповідати мінімально допустимому рівню, то підприємство не буде мати можливість одержувати прибуток, а в гіршому випадку понесе збитки. В той же час при умові занадто збільшених цін може бути суттєво знижений попит на продукцію, роботи або послуги. Тому при всій простоті, встановлення оптимального значення ціни повинно відбуватися із урахуванням витрат і цін конкурентів.

Визначення ціни виступає складним і багатоетапним процесом, що будується на врахуванні обсягу виробництва та всіх нюансів діяльності підприємства. Вважаємо за доцільне розраховувати сукупні витрати підприємства (C_Σ) за наступними загальновідомими формулами:

$$C_\Sigma = VC \cdot Q + FC; \quad (2.5)$$

$$TR = Q \cdot P, \quad (2.6)$$

де VC – витрати змінні, грош. од.; Q – виражений у натуральному виразі обсяг реалізації продукції; FC – витрати постійні, грош. од.; TR – чистий

дохід від реалізації, грош. од.; P – розрахована без урахування ПДВ та акцизного збору ціна реалізації одиниці продукції, грош. од.

Виходячи з цього, добуток $Q \cdot P$ дає чистий дохід від реалізації, тобто без ПДВ та акцизного збору, що дає можливість більш точніше аналізувати діяльність підприємств, які досліджуються.

Здійснюючи аналіз цих математичних формул, можна прийти до наступних висновків.

При $C_{\Sigma} > TR$, тобто при $VC \cdot Q + FC > TR$, підприємство буде працювати збитково.

При $C_{\Sigma} = TR$ прибуток буде відсутній, тобто підприємство буде працювати беззбитково.

При $C_{\Sigma} < TR$, тобто при $VC \cdot Q + FC < Q \cdot P$, підприємство буде працювати прибутково (PR), тобто:

$$PR = Q \cdot P - (VC \cdot Q + FC). \quad (2.7)$$

Умови впливу обсягу випуску продукції на прибуток підприємства отримуються, виходячи із виконання нерівностей ($PR < 0$, $PR = 0$, $PR > 0$), при яких обсяг виробництва забезпечує рівень беззбиткової діяльності. Тобто умова беззбитковості підприємства з урахуванням вищенаведених виразів матиме наступний вигляд:

$$VC \cdot Q + FC < Q \cdot P \quad (2.8)$$

Однак реалізація на практиці завдання з пошуку раціональних значень відповідних параметрів має ряд складнощів саме через використання абсолютних величин при аналізі беззбитковості проєктів, що особливо є відчутним під час багаторазових дослідженнях варіантів альтернатив і їх графічної інтерпретації.

Функціональна залежність точки беззбитковості підприємства у вартісному виразі (P_B), від змінних витрат на одиницю продукції і розраховану без урахування ПДВ та акцизного збору ціни реалізації одиниці продукції, є значною незручністю при вирішенні цього завдання.

Тому, щоб подолати таку незручність, пропонується відійти від використання абсолютних значень трьох змінних FC , VC_1 , P та застосовувати для подальших обчислень узагальненої залежності критичного обсягу виробництва ($Q_{\min}$) наступні відносні змінні:

$$FC / VC_1 = \gamma, \quad P / VC_1 = \beta, \quad (2.9)$$

звідки маємо:

$$Q_{\min} = \frac{FC}{P - VC_1} = \frac{FC / VC_1}{(P - VC_1) / VC_1} = \frac{\gamma}{\beta - 1}. \quad (2.10)$$

Аналізуючи тотожну рівність (2.10), можна зробити висновок, що $Q_{\min}$ знаходиться в обернено пропорційній залежності від $(\beta - 1)$.

Залежність $Q_{\min}$ від β і γ показана на рис. 2.10.

Таким чином, функцією двох змінних величин β і γ в даній ситуації є критичний обсяг виробництва ($Q_{\min}$), що дозволяє мати графічний розв'язок для отримання обсягу виробництва.

Дані числові значення відповідають точці беззбитковості, яка, в свою чергу, має вигляд відповідного параметра β та фіксованого значення параметра γ :

$$Q_{\min} = F(\beta), \quad \text{при } \gamma = \text{const}. \quad (2.11)$$

Отже, на основі вищенаведеного видно, що з'являється можливість обчислювати значення критичного обсягу виробництва ($Q_{\min}$) як функцію від трьох параметрів: TR , VC_1 і P .

Щоб отримати значення $Q_{\min} = F(\beta)$, при $\gamma = \text{const}$ необхідно побудувати таблицю значень. Використовуючи дані цієї таблиці, будуються графіки залежності критичного обсягу виробництва у різних діапазонах. Такі дії надають можливість розрахувати за величинами β і γ обсяги беззбиткового випуску продукції $Q_{\min}$.

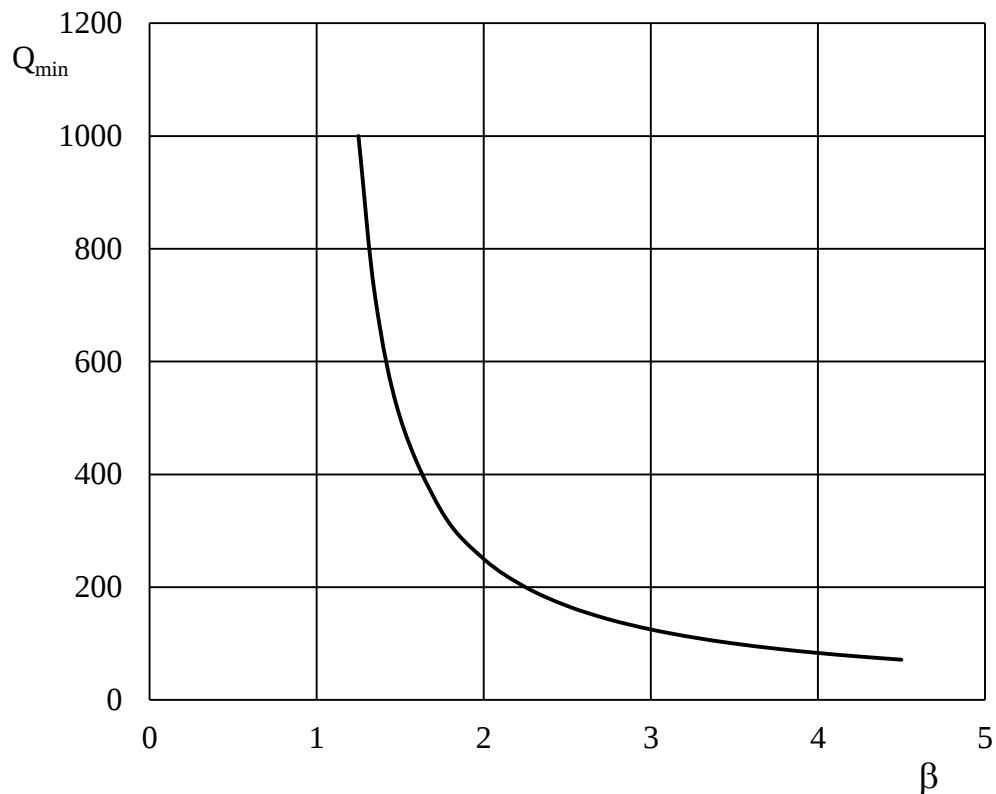


Рис. 2.10. Залежність критичного обсягу виробництва ($Q_{\min}$) від відносної ціни ($\beta = P / VC_1$) у долях відносних постійних витрат ($\gamma = FC / VC_1$)

Джерело: побудовано автором

Разом з тим при заздалегідь визначеному обсязі виробництва цей графік робить доступним визначення раціонального співвідношення β і γ . Це актуально особливо у випадку, коли неможливо досягти збільшення обсягу виробництва через ліміти проєктної потужності, хоча одночасно з цим можливо змінювати ціну, а також постійні і змінні витрати.

Таким чином, вище наведене графічне рішення задачі може застосовуватися для прийняття відповідного управлінського рішення. В першу чергу, таке рішення стосується забезпечення беззбиткового випуску продукції у випадку впровадження різних варіантів проєктів, при визначенні допустимих значень FC та VC_1 .

На найбільший вплив на зменшення критичного обсягу виробництва має збільшення β і зменшення γ показує відповідний аналіз графіків. Однак такі можливості обмежені через те, що збільшити величину β можна тоді,

коли попит нееластичний.

Якщо впроваджувати проекти, головною метою яких є зниження матеріалоємкості та енергоємкості виробництва, економія матеріальних ресурсів, зростання продуктивності праці, то збільшення показника β можна досягти шляхом зменшення змінних витрат.

З метою виходу на рівень, що забезпечує прибутковість виробництва і забезпечення раціонального значення критичного обсягу продукції, можна використовувати графічну модель залежності $Q_{\min}$ від β і γ , яка дає базис для визначення величин FC , VC та P .

В залежності від реального стану виробничої діяльності суб'єкта підприємницької діяльності наведена графічна модель $Q_{\min} = \gamma / (\beta - 1)$, що дає підставу розглядати альтернативні варіанти прийняття рішень, на основі чого можна обирати найдоцільніші проекти їх реалізації.

Використання запропонованої моделі, яка є досить простою для використання і зрозумілою, суттєво підвищує швидкість та оперативність прийняття управлінських рішень, тому що за її допомогою можна визначити раціональне рішення без необхідності обчислення складних розрахунків. Також модель $Q_{\min} = \gamma / (\beta - 1)$ може бути застосована для проведення порівняння результатів ефективності різних варіантів діяльності підприємства.

За наступною формулою пропонується визначати величину прибутку при заданих постійних витрат та обсягу виробництва, ціни і змінних витрат:

$$PR = Q \cdot (P - VC) - FC. \quad (2.12)$$

Реальна зміна значень кожного із зазначеного параметру вимагає здійснення виробничих, техніко-економічних і комерційних дій.

Для прийняття управлінського рішення потрібно побудувати графіки залежності прибутку (PR) від Q , P , VC , FC . Зрозуміло, що побудувати графік чотирьох змінних на площині неможливо. Через це пропонуємо перейти від

абсолютного значення PR до відносного, використовуючи наступну формулу:

$$\overline{PR} = PR/VC, \quad (2.13)$$

або

$$\overline{PR} = \frac{PR}{VC} = Q \cdot \left(\frac{P}{VC} - 1 \right) - \frac{FC}{VC}. \quad (2.14)$$

Якщо

$$\beta = P / VC$$

і

$$\gamma = FC / VC,$$

то

$$\overline{PR} = Q \cdot (\beta - 1) - \gamma, \quad (2.15)$$

$$\overline{PR} + \gamma = Q \cdot (\beta - 1). \quad (2.16)$$

При такому підході, змінні $\overline{PR}$ і $\overline{PR} + \gamma$ стають лінійними функціями залежності від β , що, в свою чергу, дозволяє побудувати графіки відносної величини прибутку $\overline{PR}$ у вигляді прямих ліній. Ці лінії будуть проходити через точку C із координатами $\beta = 1$, $\overline{PR} = -\gamma$.

На рисунку 2.11 побудовано графічні залежності за умови відсутності постійних витрат FC , які використовуються для аналізу окремого впливу відношення ціни P до обсягу продукції Q та змінних витрат VC на відносний прибуток $\overline{PR}$.

У точці C сходяться всі прямі, які відповідають будь-яким значенням обсягу випуску Q . Сутність цього полягає в тому, що при $\beta = 1$ при всяких значеннях Q точка C є вузловою.

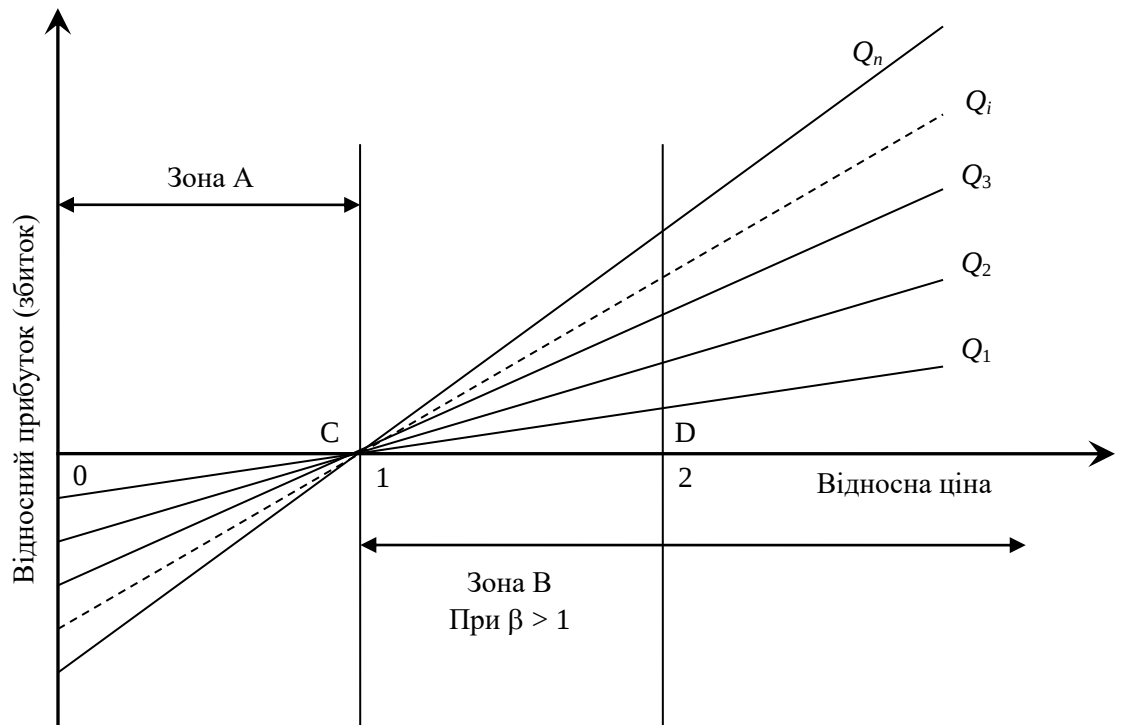


Рис. 2.11. Вплив відношення ціни P до змінних витрат VC (відносної ціни) і обсягу продукції Q на відносний прибуток при відсутніх постійних витратах FC

Джерело: побудовано автором

Далі розглянемо ситуацію при $\gamma \neq 0$:

$$\overline{PR} = Q \cdot (\beta - 1) - \gamma = Q \cdot (1 - 1) - \gamma = -\gamma. \quad (2.17)$$

Якщо $\beta = 2$, то

$$\overline{PR} + \gamma = Q \cdot (\beta - 1) = Q \cdot (2 - 1) = Q. \quad (2.18)$$

Залежність (2.18) дозволяє побудувати прямі, що відповідають будь-якому значенню Q , де точка D відповідає координатам $\beta = 2$, $\overline{P} = -\gamma$ (рис. 2.12).

Тоді:

$$\overline{PR} = Q \cdot (\beta - 1) - \gamma = Q \cdot (2 - 1) - \gamma = Q - \gamma. \quad (2.19)$$

У залежність (2.19) підставляємо значення $\overline{PR} = -\gamma$, яке відповідає точці D , одержимо: $-\gamma = Q - \gamma$, тобто $Q = 0$.

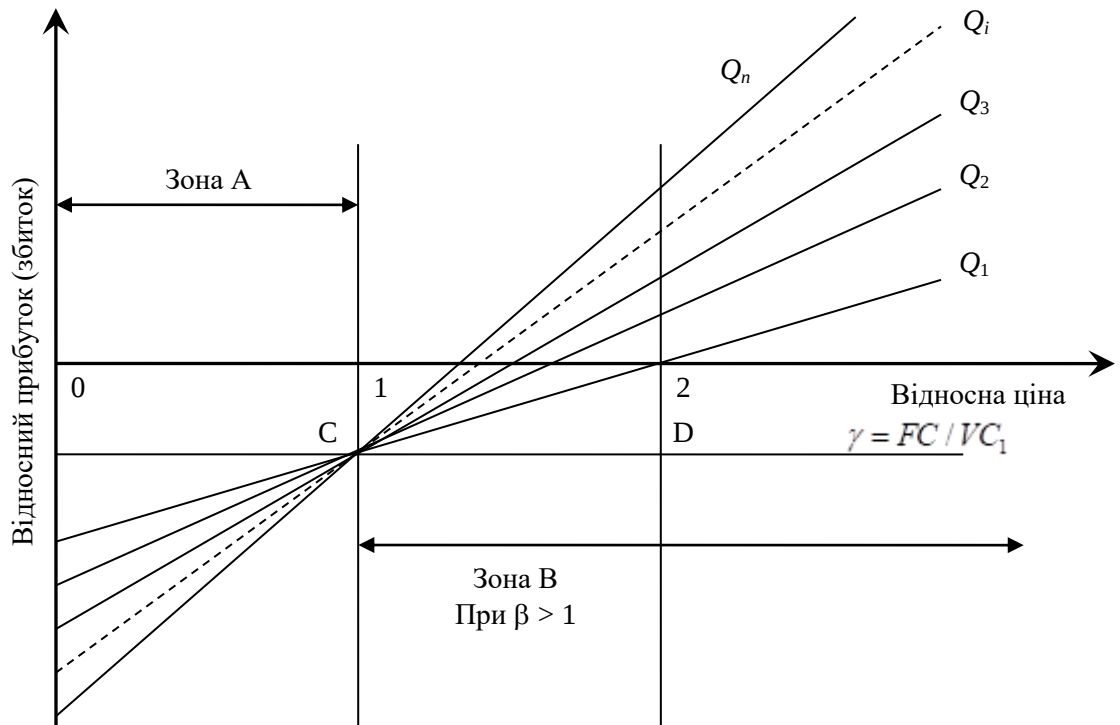


Рис. 2.12. Вплив відносної ціни β і обсягу продукції Q на відносний прибуток при наявності постійних витрат

Джерело: побудовано автором

Отже, пряма CD є прямою нульового випуску продукції. На підставі цього робимо висновок, що відносний збиток дорівнює відносним постійним витратам $\gamma = FC / VC$ при $Q = 0$.

У точці D проведений перпендикуляр до осі абсцис. Це означає, що всі точки, що лежать на цьому перпендикулярі, через те, що значення абсциси цього перпендикуляра дорівнює $\beta = 2$, мають відносно точки D значення:

$$\overline{PR} + \gamma = Q. \quad (2.20)$$

Отже, віссю обсягу виробництва, що лежить у точці D , є вісь DF .

Маємо наступні результати обчислень: при умові $0 \leq \beta \leq 1$ (або коли $P < VC$) зліва від точки C маємо зону збитковості. Справа від цієї точки маємо зону прибутку, тобто при умові $\beta > 1$ (або при $P > VC$) зі зростанням відносної ціни $\beta = P / VC$ і обсягу Q . Відповідно за умови $\gamma = 0$ (точка $\beta = 1$) маємо точку беззбитковості для будь-яких значень Q .

Отже, прибуток $\overline{PR} > 0$ зростає зі зростанням Q і $\beta = P / VC$. Це справедливо при виконанні умови: відсутність постійних витрат $\gamma = 0$ та обсяг продукції $Q > 0$ і $P > VC$.

На рис. 2.12 при виконанні умови при $\gamma \neq 0$ відносний прибуток буде:

$$\overline{PR} = PR / VC = Q \cdot (\beta - 1) - \gamma.$$

За умови $\beta = 1$ графік відносного прибутку $\overline{PR} = PR / VC$ при $\gamma = FC / VC \neq 0$ формується методом паралельного переносу всіх прямих графіка при $\gamma = 0$ вниз на величину γ . Це означає, що в результаті суттєво змінюється залежність відносного прибутку $\overline{PR} = PR / VC$ від відносної ціни $\beta = P / VC$ та обсягу виробництва Q , тобто розширюється зона збитку і зменшується величина прибутку.

Таким чином, аналіз графіків, наведених на рис. 2.11 і 2.12 демонструє, що необхідно зменшувати постійні витрати для того, щоб збільшити прибутковість діяльності підприємства.

На рис. 2.13 наведено модель прибутковості та збитковості з графічними критеріями їх кордонів при $\Delta\beta = 1$, $\gamma = 40$.

Доповнення запропонованої графічної моделі залежностями від рівня відносної ціни продукції запасу фінансової міцності та операційного левериджу, як показника підприємницького ризику, дозволить підприємствам малого і середнього бізнесу більш ґрунтовно аналізувати свої можливості щодо інвестування коштів у кадри, виробництво, освоєння нових ринків і нових видів продукції, інші види діяльності та оцінювати можливості для збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції.

Для практичного впровадження отриманих у процесі наукової роботи результатів проведені відповідні практичні впровадження на двох підприємствах Кривого Рогу, що відносяться до категорії малого бізнесу (ТОВ «Електро Люкс Монтаж») і мікропідприємств (ТОВ «Сталь Маркет»).

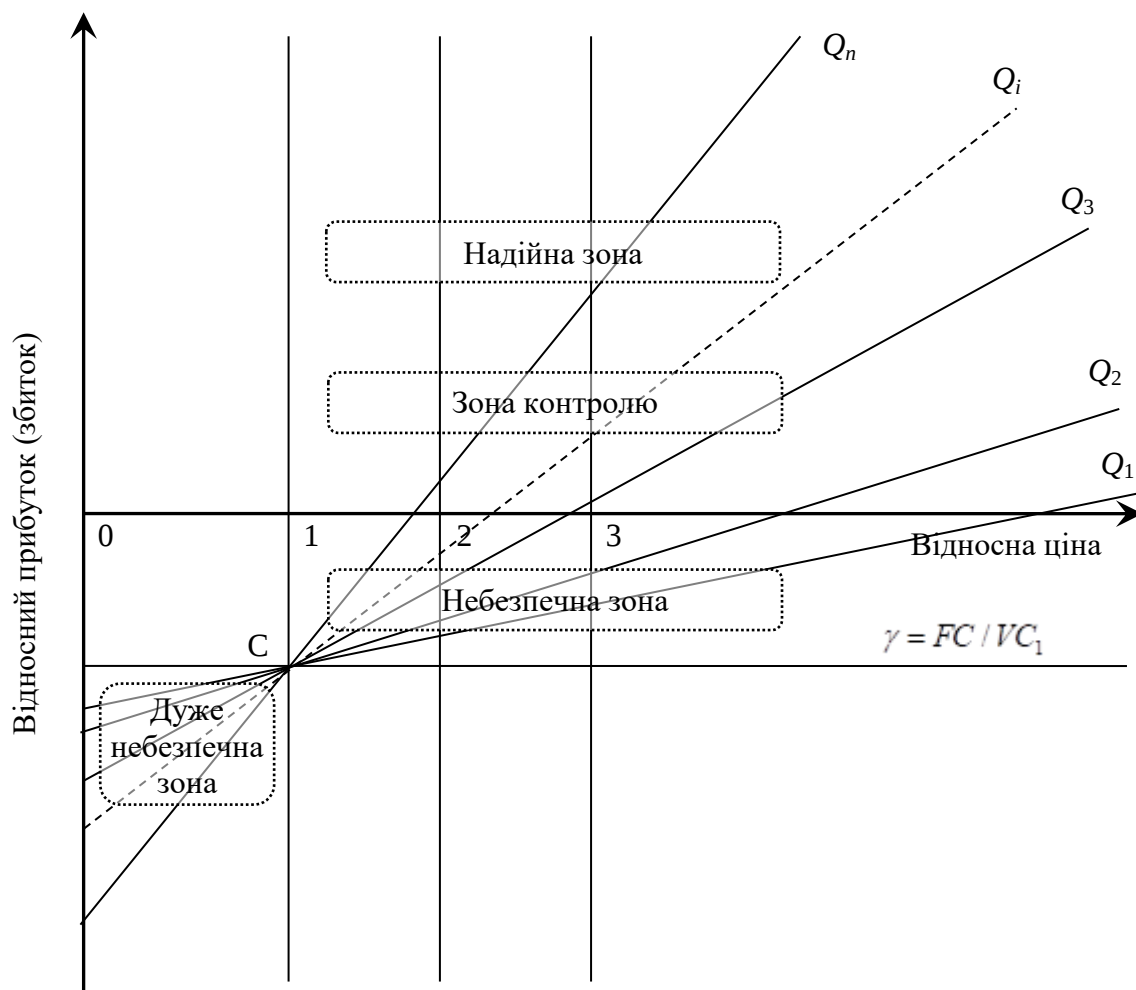


Рис. 2.13. Модель прибутковості та збитковості з графічними критеріями їх кордонів

Джерело: побудовано автором

Товариство з обмеженою відповідальністю «Електро Люкс Монтаж» є підприємством, яке динамічно розвивається, основними видами діяльності якого згідно статутних документів є: електромонтажні роботи, виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій, виробництво електророзподільчої і контрольної апаратури та інше.

У зв'язку з кризовими явищами в економіці підприємство, що досліджувалося, потрапило у стадію стагнації, що обумовило вимушеність зниження ціни на опори вуличного освітлення у зв'язку зі зміною ринкової кон'юнктури. Тому вважаємо за необхідне проаналізувати вплив такого

можливого зниження ціни на запас фінансової стійкості ТОВ «Електро Люкс Монтаж». Для подальших розрахунків цей варіант будемо називати базовим.

Отже, на основі математичного моделювання і прогнозних розрахунків ціна на опору вуличного освітлення сталеві оцинкованої багатогранної 6 м/4 мм виробництва ТОВ «Електро Люкс Монтаж» може знизитися до 3 810 грн. за одиницю. Тому проведемо відповідні розрахунки, використовуючи ці дані.

При заданих значеннях ціни, змінних та постійних витрат і різних обсягів виробництва продукції, що розраховуються за формулою:

$$ЗФМ = \frac{TR - P_b}{TR} \times 100\%, \quad (2.21)$$

де $ЗФМ$ – запас фінансової міцності, %;

TR – чистий дохід від реалізації продукції, грош. од.;

$P_b = \frac{FC}{(1 - VC_1 / P)}$ – точка беззбитковості у вартісному виразі, грош. од.,

побудуємо графічні залежності прибутку (збитку), запасу фінансової міцності ($ЗФМ$).

Вважаємо важливим показник операційного левериджу, що розраховується за такою формулою:

$$OL = \frac{MR}{PR}, \quad (2.22)$$

де MR – вклад на покриття, грош. од.; PR – валовий прибуток, грош. од.

Економічний зміст цього показника такий: операційний леверидж показує, на скільки відсотків зміниться валовий прибуток при зміні виручки на 1%. В табл. 2.5-2.7 наведені вихідні дані для побудови моделі графічної інтерпретації оцінювання рівнів беззбиткового виробництва і прибутку, запасу фінансової міцності ($ЗФМ$), операційного левериджу (OL) ТОВ «Електро Люкс Монтаж» при заданих значеннях ціни, змінних і постійних витрат та обсягу виробництва опори вуличного освітлення сталеві оцинкованої багатогранної 6 м /4 мм ($N_1 = 1900$ шт.).

Таблиця 2.5

Вихідні дані для побудови моделі графічної інтерпретації оцінювання рівнів беззбиткового виробництва та прибутку у відносних одиницях ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

Відносна ціна (β), частка од.	Прибуток, частка од. $\overline{PR} = P / VC = Q \cdot (\beta - 1) - \gamma$			Прибуток (збиток), частка од.	$Q_{\min} = \gamma / (\beta - 1)$, частка од.	$Q_{\min}$, шт.	Ціна (P), грн.	$P_b = FC / (1 - VC_1 / P)$, грн.
	при N1	при N2	при N3					
P / VC1	при Qmin							
0,7	-935,22	-965,22	-995,22	-520,40	-	-	-	-
0,8	-745,22	-765,22	-785,22	-468,67	-	-	-	-
0,9	-555,22	-565,22	-575,22	-416,94	-	-	-	-
1	-365,22	-365,22	-365,22	-365,22	-	-	-	-
1,1	-175,22	-165,22	-155,22	-313,49	1,922	3652	3352,8	12244980,0
1,15	-80,22	-65,22	-50,22	-287,62	1,281	2435	3505,2	8534380,0
1,175	-32,72	-15,22	2,28	-274,69	1,098	2087	3581,4	7474208,6
1,2	14,78	34,78	54,78	-261,76	0,961	1826	3657,6	6679080,0
1,225	62,28	84,78	107,28	-248,83	0,854	1623	3733,8	6060646,7
1,25	109,78	134,78	159,78	-235,90	0,769	1461	3810	5565900,0
1,3	204,78	234,78	264,78	-210,03	0,641	1217	3962,4	4823780,0
1,4	394,78	434,78	474,78	-158,31	0,481	913	4267,2	3896130,0
1,5	584,78	634,78	684,78	-106,58	0,384	730	4572	3339540,0
1,6	774,78	834,78	894,78	-54,85	0,320	609	4876,8	2968480,0
1,706	976,25	1046,86	1117,46	0,00	0,272	517	5200	2689840,1
1,8	1154,78	1234,78	1314,78	48,61	0,240	457	5486,4	2504655,0
1,9	1344,78	1434,78	1524,78	100,33	0,214	406	5791,2	2350046,7
2	1534,78	1634,78	1734,78	152,06	0,192	365	6096	2226360,0

Джерело: складено автором

Таблиця 2.6

Вихідні дані для побудови моделі графічної інтерпретації оцінювання рівнів запасу фінансової міцності ($ЗФМ$), операційного левериджу (OL) при заданих значеннях ціни, змінних і постійних витрат і обсягу виробництва опори вуличного освітлення сталевій оцинкованій багатогранній 6 м /4 мм $N_1 = 1900$ шт. ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

Відносна ціна ($\beta = P / VC_1$), частка од.	Ціна (P), грн.	$P_b = FC / (1 - VC_1 / P)$, грн.	$TR_1 = N_1 * P$, грн.	$ЗФМ(N_1) =$ $(TR_1 - P_b) / TR_1$, %	$PR(N_1) =$ $VC_1 * \overline{PR}_1$, грн.	$MR(N_1) =$ $TR_1 - VC_1 * N_1$, грн.	$OL(N_1) =$ $MR(N_1) / PR(N_1)$, %
1,1	3352,8	12244425,6	6370320	-92,21	-534060	579120	-1,08
1,15	3505,2	8534380,0	6659880	-28,16	-244500	868680	-3,55
1,175	3581,4	7474208,6	6804660	-9,84	-99720	1013460	-10,16
1,2	3657,6	6679080,0	6949440	3,89	45060	1158240	25,70
1,225	3733,8	6060646,7	7094220	14,58	189840	1303020	6,86
1,25	3810	5565900,0	7239000	23,11	334620	1447800	4,33
1,3	3962,4	4823780,0	7528560	35,95	624180	1737360	2,78
1,4	4267,2	3896130,0	8107680	51,95	1203300	2316480	1,93
1,5	4572	3339540,0	8686800	61,58	1782420	2895600	1,62
1,6	4876,8	2968480,0	9265920	67,95	2361540	3474720	1,47
1,706	5200	2689840,1	9880000	72,79	2975620	4088800	1,37
1,8	5486,4	2504655,0	10424160	75,95	3519780	4632960	1,32
1,9	5791,2	2350046,7	11003280	78,63	4098900	5212080	1,27
2	6096	2226360,0	11582400	80,79	4678020	5791200	1,24

Джерело: складено автором

Таблиця 2.7

Фактичні дані щодо виробництва і реалізації опори вуличного освітлення сталевий оцинкованої багатогранної 6 м/4 мм ТОВ «Електро Люкс Монтаж» за 2019 рік

<i>Показники</i>	<i>Кількість одиниць продукції (N_1), шт.</i>	<i>На одиницю продукції, грн.</i>	<i>Всього, грн.</i>
Продажі	1 900	3 810	7 239 000
Витрати			
Змінні витрати			
Сировина та матеріали	1 900	2 003	3 805 700
Електроенергія (силова)	1 900	215	408 500
Зарплата основних робочих	1 900	830	1 577 000
Всього змінних витрат (VC)	1 900	3 048	5 791 200
Постійні витрати			
Загальноцехові витрати			587 000
Загальнозаводські витрати			526 180
Всього постійні витрати (FC)		585,9	1 113 180
Сумарні витрати			6 904 200
Прибуток	1 900	176,12	334 620

Джерело: складено автором

Для проведення детальних розрахунків у роботі використовувалися дані для побудови моделі графічної інтерпретації оцінювання рівнів запасу фінансової міцності (ЗФМ), операційного левериджу (OL) при заданих значеннях ціни, змінних і постійних витрат та обсягу виробництва опори вуличного освітлення сталевий оцинкованої багатогранної 6 м /4 мм $N_2 = 2000$ шт. і $N_2 = 2100$ шт. (додаток Д).

На рис. 2.14 наведена графічна інтерпретація базового варіанта ситуації стагнації виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж», яка характеризується низькою ціною на продукцію при незмінних обсягах її реалізації.

точки беззбиткового виробництва.

Всі розрахунки по ТОВ «Електро Люкс Монтаж» проведені з наступними припущеннями. Було отримано середнє значення кількості одиниць продукції за роки, що аналізувалися, та округлено до 1900 одиниць з метою отримання залежностей, які будуть методично представлені у роботі з дискретним кроком. Це дозволить проводити більш обґрунтовані розрахунки щодо оцінки і прогнозування виробничо-господарської діяльності підприємства.

Таку ситуацію виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» вже можна трактувати як «небезпечну» для даних умов його функціонування.

Вона характеризується значним зменшенням запасу фінансової міцності (*ЗФМ*) і різким зростанням підприємницького (виробничого) ризику.

Тому в таких ситуаціях підприємству необхідно приділяти велику увагу оптимізації всієї його діяльності за критерієм жорсткого контролю витрат.

При цьому необхідно прагнути до збільшення обсягів реалізації продукції, пам'ятаючи, що положення підприємства є досить нестійким і ризикованим, оскільки може призвести до суттєвих збитків. Фінансування інвестиційних проєктів повинно здійснюватися на основі ретельного аналізу позитивності їх грошових потоків і періоду окупності.

На сьогоднішній день підприємство в основному займається питаннями вуличного освітлення на основі встановлення опор вуличного освітлення сталеві оцинкованої багатогранної 6 м /4 мм власного виготовлення. Вихідні дані для розрахунків за 2020 рік наведено в табл. 2.8.

З метою уніфікації обчислень, а також зручності розрахунків необхідно віднести до постійних витрат всі загальноцехові та загальнозаводські витрати.

Таблиця 2.8

Фактичні дані щодо виробництва і реалізації опори вуличного освітлення сталевий оцинкований багатогранний 6 м/4 мм ТОВ «Електро Люкс Монтаж» за 2020 рік

<i>Показники</i>	<i>Кількість одиниць продукції (NI), шт.</i>	<i>На одиницю продукції, грн.</i>	<i>Всього, грн.</i>
Продажі	1 900	4 900	9 310 000
Витрати			0
Змінні витрати			0
Сировина та матеріали	1 900	2053	3 900 700
Електроенергія (силова)	1 900	245	465 500
Зарплата основних робочих	1 900	830	1 577 000
Всього змінних витрат (VC)	1 900	3128	5 943 200
Постійні витрати			
Загальноцехові витрати			587 300
Загальнозаводські витрати			526 200
Всього постійні витрати (FC)		586,1	1 113 500
Сумарні витрати			7 056 700
Прибуток	1 900	1185,95	2 253 300

Джерело: складено автором

При цьому бажано враховувати наступне:

- змінні витрати будемо визначати на одиницю продукції, в той час, як постійні – на її обсяг;
- при зростанні обсягів реалізації збільшується пропорційно до цього і сума змінних витрат, у той же час постійні витрати є беззмінними і лишаються на стабільному значенні.

Проведемо оцінку виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» в розрізі стану інвестування ресурсів в освоєння нових ринків і нових видів продукції, у модернізацію та оновлення виробництва, у розвиток персоналу, а також інші напрямки діяльності, цінні папери і т. ін.

Всю цю оцінку необхідно здійснювати обов'язково з урахуванням рівня підприємницького ризику.

Графічна інтерпретація залежностей значень відносного прибутку $\overline{PR}$ і запасу фінансової міцності ($ЗФМ$), що наведена на рис. 2.15, надає можливість керівництву підприємства (ТОВ «Електро Люкс Монтаж») наочно оцінити ймовірність переходу підприємства в певні характерні для нього зони функціонування. Такими зонами можуть бути, наприклад, «надійна зона», «небезпечна зона» і «зона контролю».

Відповідає умовам плану виробництва і реалізації продукції підприємством ТОВ «Електро Люкс Монтаж» на рис. 2.15 точка А (табл. 2.8).

Розраховувавши значення прибутку у грошових одиницях:

$$PR = \overline{PR} \cdot VC = 720,3645 \cdot 3128 = 2253300 \text{ грн.},$$

маємо на графіку «Прибуток при N1» точку А, координати якої і є це значення прибутку.

На підставі цього розраховується такий запас фінансової міцності:

$$ЗФМ = \frac{TR - P_b}{TR} \times 100\% = \frac{9310000 - 3079091,4}{9310000} \times 100\% = 66,93\%,$$

де:

$$P_b = \frac{FC}{1 - \frac{VC_{(1)}}{P}} = \frac{1\,113\,500}{1 - \frac{3128}{4900}} = 2\,253\,300 \text{ грн.}$$

Враховуючи розрахований показник запасу фінансової міцності з аналізу номограми (рис. 2.15), слідує висновок, що ТОВ «Електро Люкс Монтаж» слід сконцентруватися на впровадженні дій щодо забезпечення підвищення рівня запасу фінансової міцності, звертаючи особливу увагу на інвестування коштів у виробництво, кадри і т. ін.

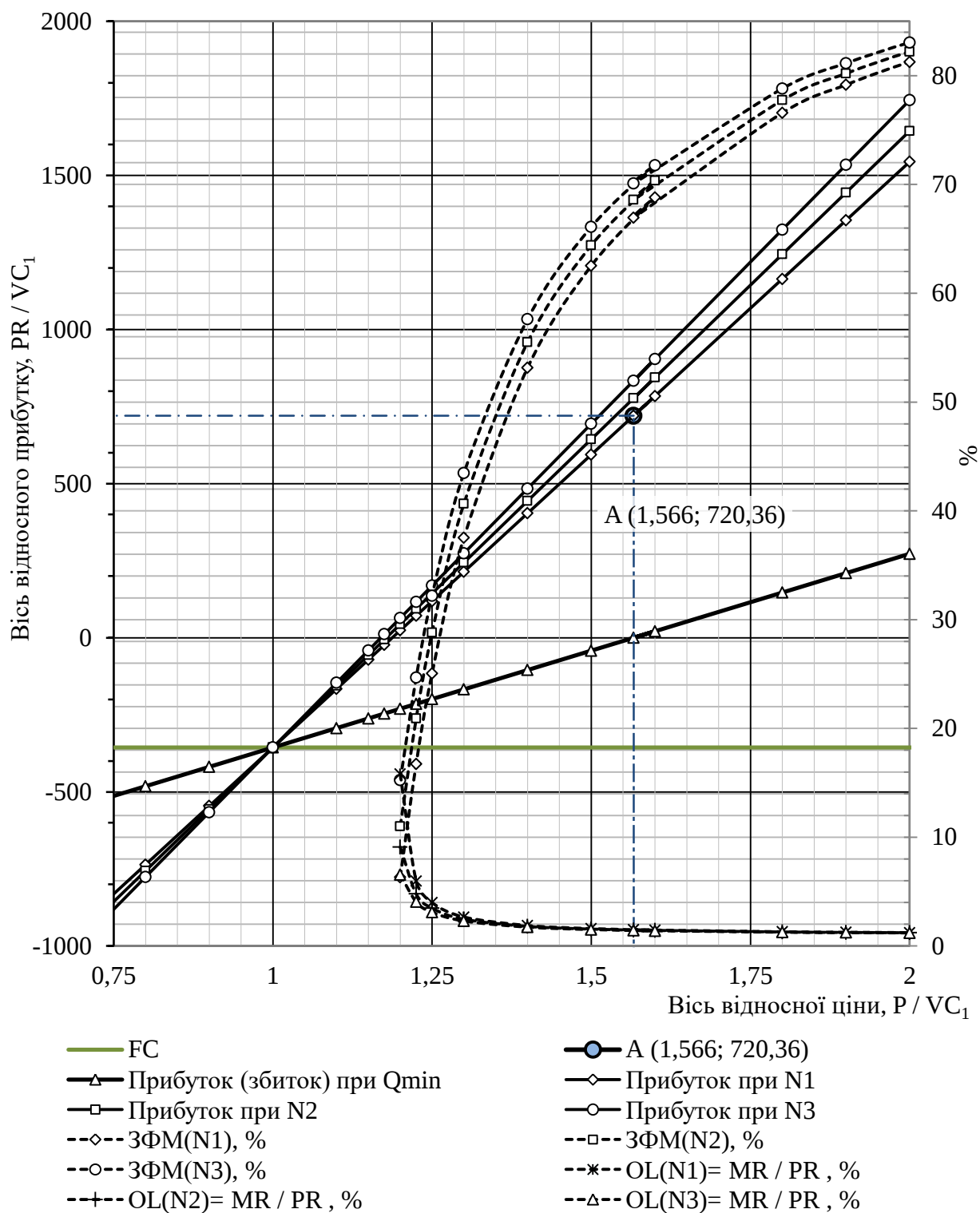


Рис. 2.15. Варіант ситуації виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» у 2020 році при впровадженні комплексу антикризових заходів

Джерело: побудовано автором

Далі проведемо розрахунки підприємницького ризику ТОВ «Електро

Люкс Монтаж» шляхом обчислення рівня операційного важеля (OL):

$$OL = \frac{MR}{PR} = \frac{3366800}{2253300} = 1,49\%,$$

де MR – вклад на покриття (маржинальний дохід), грош. од.: $MR = TR - VC = 9310000 - 5\,943\,200 = 3366800$ грн.

Такі розрахунки дають можливість зрозуміти стан функціонування ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

Отже, результати проведених розрахунків показали доволі достатній рівень запасу фінансової міцності ТОВ «Електро Люкс Монтаж», що було забезпечено на основі впровадження ряду інвестиційних проєктів. Тому з урахуванням нестабільної економічної ситуації є доцільним утримання запасу фінансової міцності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» на такому високому рівні.

Аналогічні розрахунки проведено за прогнозованими показниками на основі даних бізнес-плану ТОВ «Електро Люкс Монтаж» на 2022 рік (табл. 2.9).

Вважаємо за доцільне навести графічну інтерпретацію (рис. 2.16) оцінювання у відносних одиницях рівнів беззбиткового виробництва, прибутку і запасу фінансової міцності в залежності від обсягів і ціни реалізації опори вуличного освітлення, постійних і змінних витрат для прогнозованого плану ТОВ «Електро Люкс Монтаж» виробництва опори вуличного освітлення сталевій оцинкованій багатогранної 6 м/4 мм [4; 5; 3, с. 32-45].

Для поглибленого аналізу розглянутих ситуацій на рис. 2.17 представлено тенденції змін рівнів запасу фінансової міцності, операційного важеля та їх сумарного значення для різних обсягів реалізації продукції ($N_1=1900$ шт., $N_2=2000$ шт., $N_3=2100$ шт.) в залежності від відносної ціни P/VC_1 .

Таблиця 2.9

Прогнозний план виробництва і реалізації опори вуличного освітлення сталеві оцинкованої багатогранної 6 м/4 мм ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

<i>Показники</i>	<i>Кількість одиниць продукції (N1), шт.</i>	<i>На одиницю продукції, грн.</i>	<i>Всього, грн.</i>
Продажі	1 900	5 200	9 880 000
Витрати			
Змінні витрати			
Сировина та матеріали	1 900	2 067	3 927 300
Електроенергія (силова)	1 900	249	473 100
Зарплата основних робочих	1 900	860	1 634 000
Всього змінних витрат (VC)	1 900	3 176	6 034 400
Постійні витрати			
Загальноцехові витрати			587 290,0
Загальнозаводські витрати			526 270,0
Всього постійні витрати (FC)		586,1	1 113 560
Сумарні витрати			7 147 960
Прибуток	1 900	1437,92	2 732 040

Джерело: складено автором

Характер тенденції сумарного значення показників $ЗФМ$ і OL може служити певним своєрідним індикатором потрапляння підприємства в зону функціонування, що є близькою до точки беззбиткового виробництва ($I_{ПЗТБВ}$):

$$I_{ПЗТБВ} = ЗФМ + OL < I_{ПЗТБВ_ГР},$$

де $I_{ПЗТБВ_ГР}$ – граничне значення індикатора потрапляння підприємства в зону функціонування, близьку до точки беззбиткового виробництва.

Аналіз рівня $I_{ПЗТБВ}$ для різних обсягів реалізації продукції в залежності від відносної ціни (рис. 2.17) показує, що першою критичною точкою контролю порушення умов безпечного функціонування ТОВ «Електро Люкс Монтаж» при: $N_1=1900$ шт. є $P/VC_1 = 1,225$; $N_2=2000$ шт. є $P/VC_1 < 1,2$; $N_3=2100$ шт. є $P/VC_1 < 1,2$. Також аналіз тенденції змін рівня операційного важеля в залежності від відносної ціни показує, що дослідження значень цього показника потребує додаткової уваги.

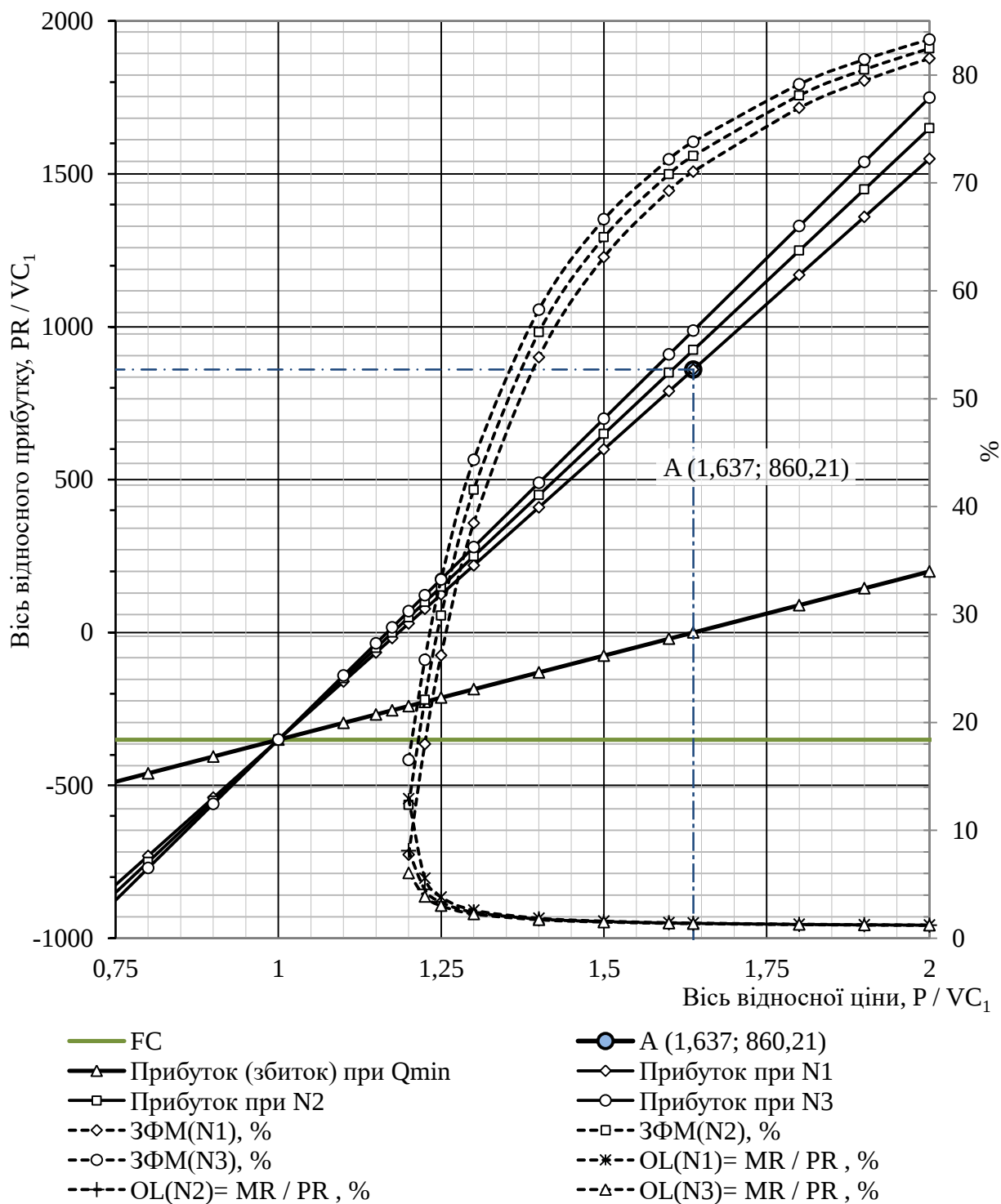


Рис. 2.16. Номограма залежності прибутку (збитку), ЗФМ, OL ТОВ «Електро Люкс Монтаж» при заданих значеннях P , FC , VC і різних обсягів виробництва опори вуличного освітлення сталеві оцинкованої багатогранної 6м/4 мм (N_1 , N_2 ; N_3). Джерело: побудовано автором

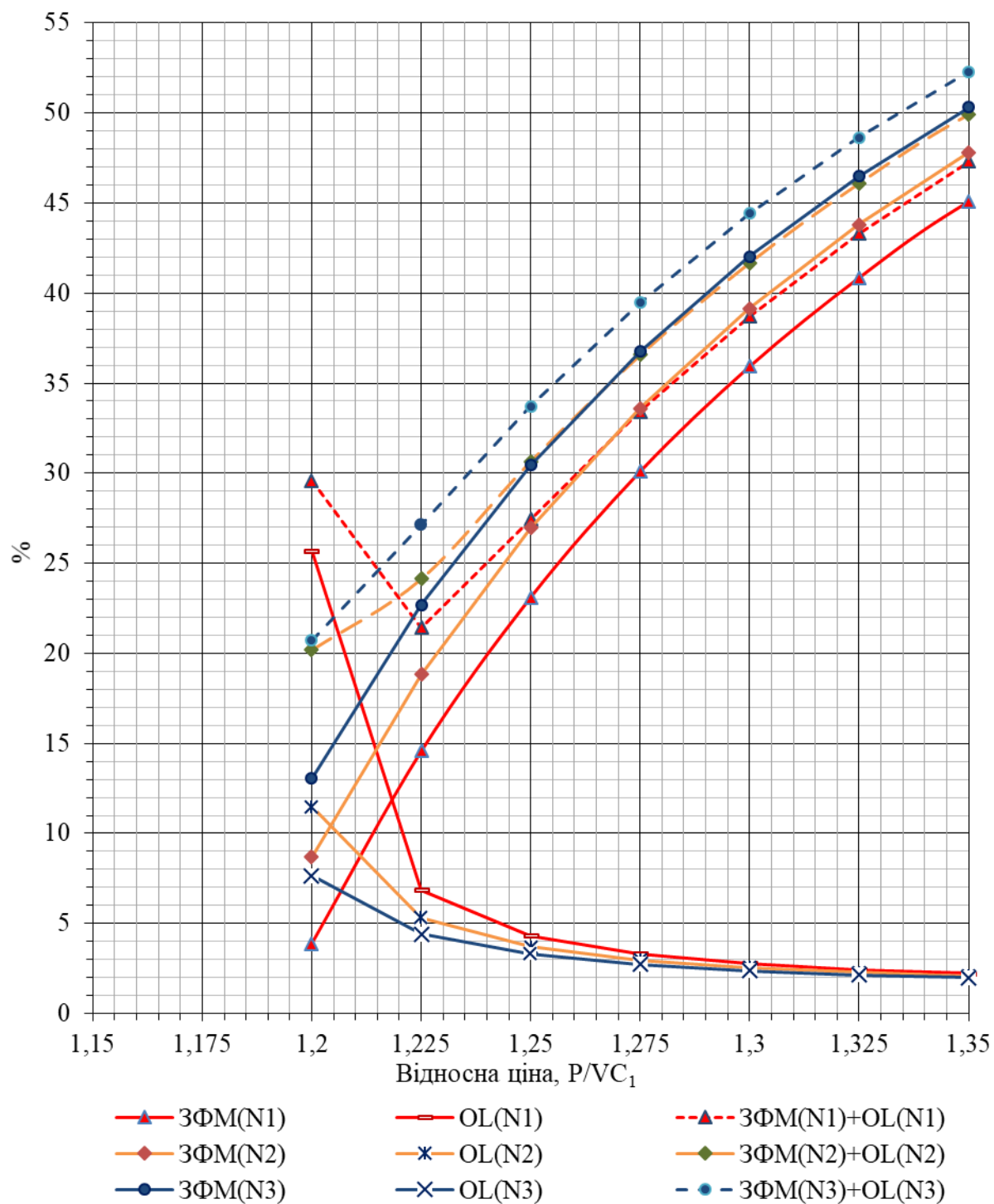


Рис. 2.17. Тенденції змін рівнів $3\Phi M$, OL та їх сумарного значення для різних обсягів реалізації продукції в залежності від відносної ціни

Джерело: побудовано автором

На рис. 2.18 продемонстровано зростання темпів операційного левериджу в межах «небезпечної зони» умов функціонування підприємства, близьких до точки беззбиткового виробництва, при обсягах реалізації

продукції: $N_1=1900$ шт., $N_2=2000$ шт., $N_3=2100$ шт.

Особливо слід виокремити, що при поступовому зменшенні ціни спостерігається тенденція прискореного зростання темпів операційного левериджу. Так, зокрема, для темпів $OL(N_1)$ в табл. 2.10 представлена динаміка їх прискореного зростання при поступовому зменшенні ціни і фіксованому обсязі реалізації продукції ($N_1=1900$ шт.).

Поточний моніторинг рівня темпу операційного левериджу при зменшенні ціни за умови фіксованого обсягу реалізації продукції дозволяє здійснювати контроль підприємницького ризику ТОВ «Електро Люкс Монтаж».

Таблиця 2.10

Динаміка прискореного зростання темпів операційного левериджу
при зменшенні ціни за умови фіксованого обсягу реалізації продукції
($N_1=1900$ шт.)

Динаміка зменшення відносної ціни, P/VC_1	1,30	1,28	1,25	1,23
Темп операційного левериджу, частка од.	-	4,95	9,13	21,80

Джерело: складено автором

Так, за даними табл. 2.10 можна зробити висновок, що при зниженні відносної ціни менше 1,23 ситуація щодо здійснення підприємством виробничо-господарської діяльності стає дуже небезпечною і ризикованою.

Отже, результати проведених розрахунків показали, що у випадку можливого зниження ціни підприємство потрапляє в зону ризику, а, отже, виникає гостра необхідність підвищення рівня запасу фінансової міцності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» на основі впровадження ряду інвестиційних проєктів.

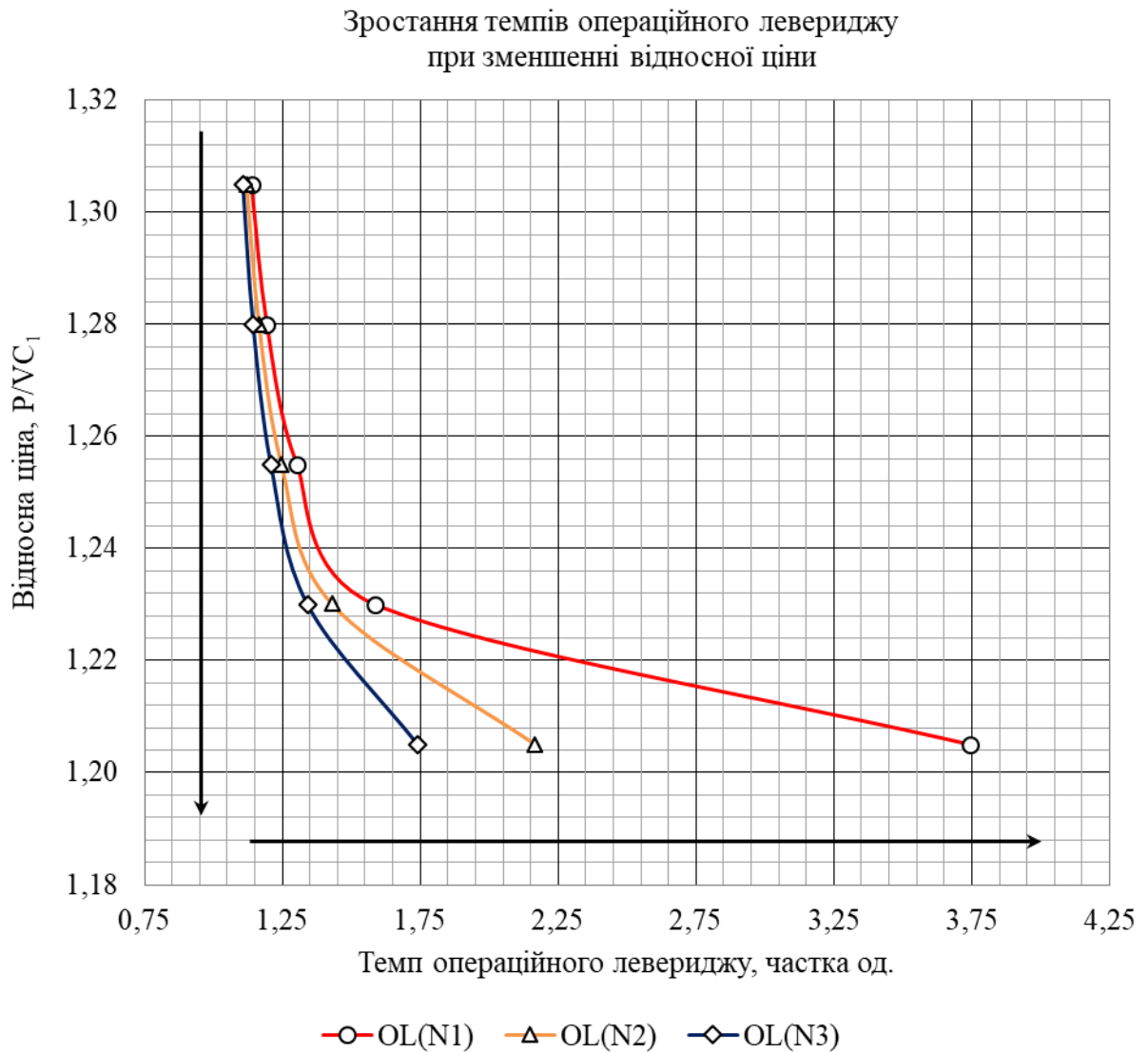


Рис. 2.18. Діаграма тенденції темпів операційного левєриджу в межах близьких до точки беззбиткового виробництва ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

Джерело: побудовано автором

В цілому за результатами проведених розрахунків, які наведені вище, можна зробити наступні висновки. Прибутковість абсолютно всіх підприємств і, зокрема, підприємств малого та середнього бізнесу, значною мірою залежна від розміру постійних і змінних витрат, також суттєвий вплив на прибутковість здійснюють обсяги виробництва продукції, робіт чи послуг.

Отже, на підставі проведених у роботі досліджень для того, щоб сформулювати графіки залежності критичного обсягу виробництва у різних діапазонах, необхідно скласти таблицю відповідних значень. Це дасть

можливість визначити обсяги беззбиткового випуску продукції, при якому буде досягнута беззбитковість діяльності підприємства. З метою визначення раціонального співвідношення функціональних параметрів необхідно здійснювати аналіз графічної інтерпретації наведених розрахунків. За умови реалізації різних варіантів інвестиційних проєктів запропоновані методи можуть бути застосовані при розробці управлінських рішень.

2.3. Стан оподаткування, інформаційне та фінансове забезпечення діяльності підприємств малого та середнього бізнесу як ключові фактори впливу на ефективність їх інвестиційної діяльності

І.О. Бланк стверджував, що інформаційне забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу є багатофункціональним комплексом, що забезпечує процес підбору відповідних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування та підготовки ефективних управлінських рішень щодо управління інвестиційною діяльністю підприємства [10, с. 24]. Конкретний набір показників, що будуть застосовуватися при аналізі і подальших розрахунках, не є чимось постійним та універсальним. Вважаємо, що не існує абсолютно однакового набору показників інформаційного забезпечення для всіх підприємств малого і середнього бізнесу, хоча схожі тенденції й підходи все ж існують.

Поділяємо думку І.О. Бланка [10] відносно того, що всі існуючі показники необхідно поділяти на дві групи:

1. Внутрішні показники, що формуються за рахунок внутрішніх джерел інформації.
2. Зовнішні показники, що формуються за рахунок зовнішніх джерел інформації.

Укрупнено внутрішні показники можна поділити на три групи, що наведені на рис. 2.19, який враховує регіональні особливості діяльності

підприємств малого і середнього бізнесу.



Рис. 2.19 Групування внутрішніх показників інформаційного забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: узагальнено автором на основі: [10, с. 29]

Як видно з рисунку, внутрішні показники поділяються на три підгрупи: показники, що формуються на основі фінансової звітності підприємств; показники, що формуються на основі даних управлінського обліку; показники, що формуються за рахунок бачення керівництва або власників підприємства його подальшого розвитку як стратегічного, так і тактичного.

Більшість як вчених, так і практиків вважають, що внутрішніх даних достатньо для оцінки діяльності підприємства та побудови концепції і стратегії його подальшого розвитку, зокрема, відносно інвестиційної діяльності.

Однак з цим не можна погодитись. Тому що наявність лише внутрішніх даних не дозволяє, по-перше, порівнювати динаміку і стан розвитку з іншими подібними суб'єктами господарювання, а, по-друге, враховувати тенденції розвитку і напрямки змін оточуючого економічного середовища, яке має безпосередній вплив на діяльність підприємства.

Тому вважаємо за доцільне дослідити і зовнішні показники інформаційного забезпечення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу. Укрупнено вони наведені в контексті врахування регіональної кон'юнктури відповідного ринку на рис. 2.19 і 2.20.

Поєднання цих видів показників і застосування їх на практиці дозволить більш ефективно здійснювати управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу.

На підставі даних інформаційного забезпечення здійснюється оцінка стану фінансування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу за допомогою інструментарію фінансового аналізу.

Саме поняття «фінансовий аналіз» на сьогоднішній день уже широко вивчено й досліджено, а тому не вважаємо за доцільне розглядати це питання.

Однак особливості фінансового аналізу на підприємствах малого і середнього бізнесу все ж є і на даний час не досить широко досліджені, а тому вимагають додаткової уваги. В першу чергу, це обумовлено тим, що класичні методики фінансового аналізу розраховані на відповідну фінансову звітність великих підприємств.

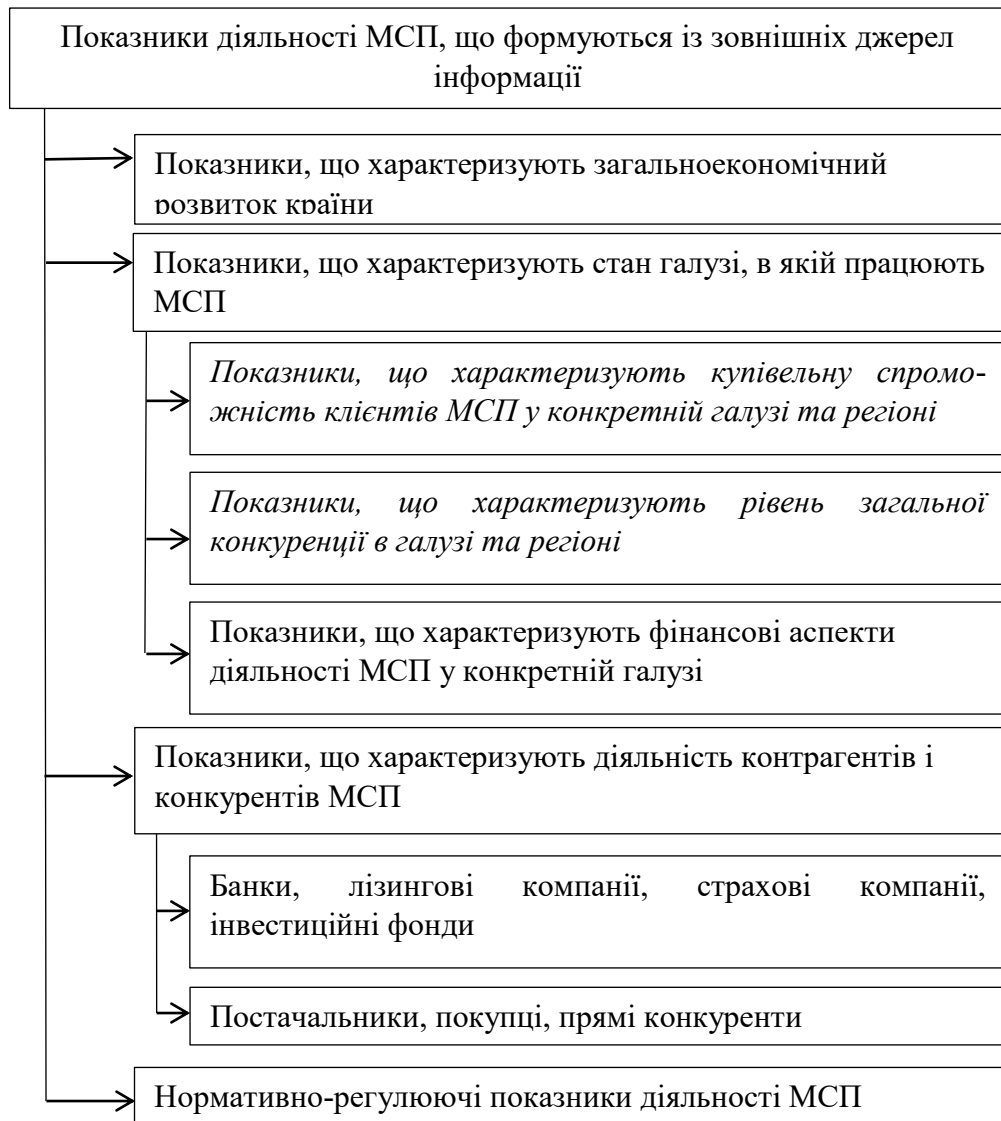


Рис. 2.20. Групування зовнішніх показників інформаційного забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: узагальнено автором на основі: [10, с. 25]

Малі та середні підприємства просто не мають такої фінансової звітності, а, отже, весь розроблений відповідний інструментарій не завжди можна використовувати. Детально особливості і теоретичні основи фінансового аналізу малих і середніх підприємств розглядаються у роботі [23] та наведені з деякими уточненнями щодо ключових аспектів фінансового аналізу діяльності підприємств МСБ на рис. 2.21.



Рис. 2.21. Теоретичні основи організації фінансового аналізу на підприємствах малого і середнього бізнесу

Джерело: узагальнено автором на основі: [23, с. 262]

Оподаткування справляє суттєвий вплив на діяльність підприємств малого і середнього бізнесу. Особливого значення оподаткування відіграє при прийнятті рішення щодо інвестування певних проєктів чи створення підприємств. Підприємець, власник підприємства, розглядає податки як один із видів витрат, причому ці витрати дуже часто важко мінімізувати, а, отже, їх слід прийняти і брати до уваги. Саме тому аналіз стану оподаткування в певній країні (регіоні) є ключовим фактором впливу на динаміку

інвестиційної діяльності. Від рівня податкового навантаження суттєво залежить активність підприємств малого і середнього бізнесу, саме через їх високу вразливість до податкових платежів на відміну від великих підприємств, які мають певний запас фінансової міцності й не так гостро реагують на зміни в оподаткуванні.

Для об'єктивного порівняння стану оподаткування було використано інформаційні ресурси Всесвітнього банку і відповідний рейтинг оцінювання сприятливості здійснення підприємницької діяльності в країнах світу Doing Business (додаток Г). Як приклад, на підставі даних Світового банку проаналізовано стан оподаткування в Україні та Алжирі і проведено відповідне порівняння (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналітичне порівняння основних показників стану оподаткування підприємств МСБ в Україні та Алжирі станом на 2020 р.

№	Показник	Україна	Алжир	Відхилення (Україна – Алжир)	Для порівняння Європа та Центральна Азія
1.	Населення, тис. осіб	44 622,516	42 228,429	2 394,087	-
2.	Валовий національний дохід на душу населення, дол. США	2 660	4 060	-1 400	-
3.	Час на адміністрування податків, годин на рік	328	265	63	213,1
4.	Податковий тиск (% від прибутку)	45,2	66,1	-20,9	31,7

Джерело: складено автором на основі [84]

Отже, бачимо з таблиці, що питома вага прибутку, що залишається у розпорядженні підприємців в Україні більша, ніж в Алжирі.

Таким чином, із результатів розрахунків, наведених у табл. 2.11, видно, що ситуація з оподаткуванням підприємств малого і середнього бізнесу в обох країнах практично схожа і є недостатньою у порівнянні із середньоєвропейським рівнем.

Однак для справедливості аналізу і можливості зробити висновки про динаміку ситуації щодо оподаткування таких статичних даних (тобто даних за один період) недостатньо, а тому вважаємо за доцільне провести аналіз стану оподаткування малих і середніх підприємств у динаміці за декілька років. Результати такого аналізу наведені у табл. 2.12.

Для більшої наочності представимо отримані дані у графічному вигляді (рис. 2.22).

За наведеними даними спостерігаємо досить суперечливу картину. З одного боку, рейтингові показники показують погіршення ситуації щодо оподаткування в обох країнах, з іншого – бачимо, покращення ситуації, а саме: зменшення часу на адміністрування податків, особливо в Україні, та зменшення загальної ставки податків і зборів (% від прибутку).

Встановлено на підставі аналізу літературних джерел, що причина такої невідповідності полягає в тому, що інші країни мають більший темп позитивних змін в оподаткуванні.

Наприклад, станом на 2020 рік лідери даного рейтингового оцінювання мають наступні дані щодо часу на адміністрування податків: США – 175 годин на рік, Нова Зеландія – 140 годин на рік, Данія – 132 години на рік, Сингапур – 64 години на рік. Тобто, як в Україні, так і в Алжирі, спостерігаються позитивні зміни в галузі оподаткування діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, проте вони не достатньо великі та мають відповідні резерви для ще більшого поліпшення даної ситуації.

Аналізуючи наведені на рис. 2.8, 2.9 та 2.22 результати обробки статистичних даних, можна зробити висновок, що динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства малого і середнього бізнесу корелюється з рівнем оподаткування їхньої діяльності. Ми спостерігаємо ріст рівня інвестицій у діяльність таких підприємств, який співпадає з ростом рейтингових показників оподаткування їхньої діяльності.

Таблиця 2.12

Аналіз динаміки рейтингових показників оподаткування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні та Алжирі

Рік	Показник сприятливості умов ведення бізнесу		Рейтинг країни за узагальненими показниками оподаткування		Час на адміністрування податків, годин на рік		Податковий тиск (% від прибутку)	
	Україна	Алжир	Україна	Алжир	Україна	Алжир	Україна	Алжир
2020	64	48,6	78,1	53,9	328	265	45,2	66,1
2019	69,1	48,5	79,4	53,9	328	265	41,7	66,1
2018	68,1	46,2	80,8	53,9	328	265	37,8	66,1
2017	65,4	46,1	74,3	53,9	356	265	52,3	66
2016	64,2	44,2	74,7	46	346	385	52,2	73,2
2015	62,4	47,7	70,6	44,7	346	385	52,7	73,2
2014	59,9	46,9	54,9	41,9	386	451	54,4	72,3
2013	49,8	49,1	49,1	41,9	488	451	55,4	72,4
2012	45,5	48,7	20	41,8	657	451	57,1	72,5
2011	45,4	48,4	20,9	41,8	657	451	55,5	72,5
2010	40,8	48,8	18	41,8	736	451	57,2	72,5
2009	н/д	н/д	18	40,7	860	451	57,2	74,2
2008	н/д	н/д	18,3	40,7	2085	451	56,6	74,2
2007	н/д	н/д	18,1	32,2	2085	451	57	76,9
2006	н/д	н/д	18	32,2	2085	451	57,3	76,9

Джерело: складено автором на основі [84]

Рівень податкового навантаження (у % від прибутку) в Україні за роками показаний на рис. 2.23, а динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства України (тис. доларів США) по середніх і малих підприємствах – на рис. 2.24.

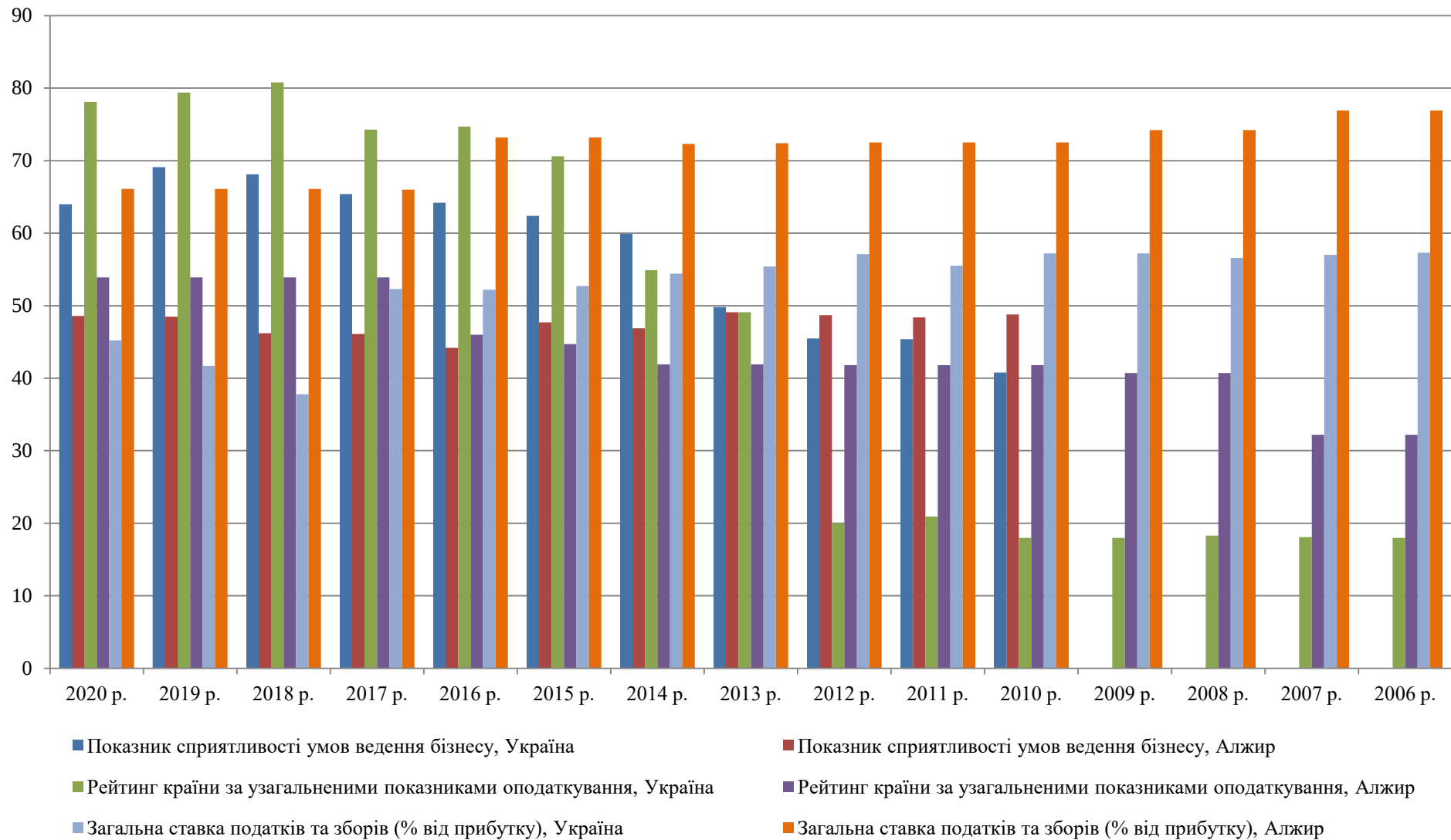


Рис. 2.22. Динаміка рейтингових показників оподаткування підприємств малого і середнього бізнесу України та Алжиру за даними Всесвітнього банку. Джерело: складено автором на основі [84]

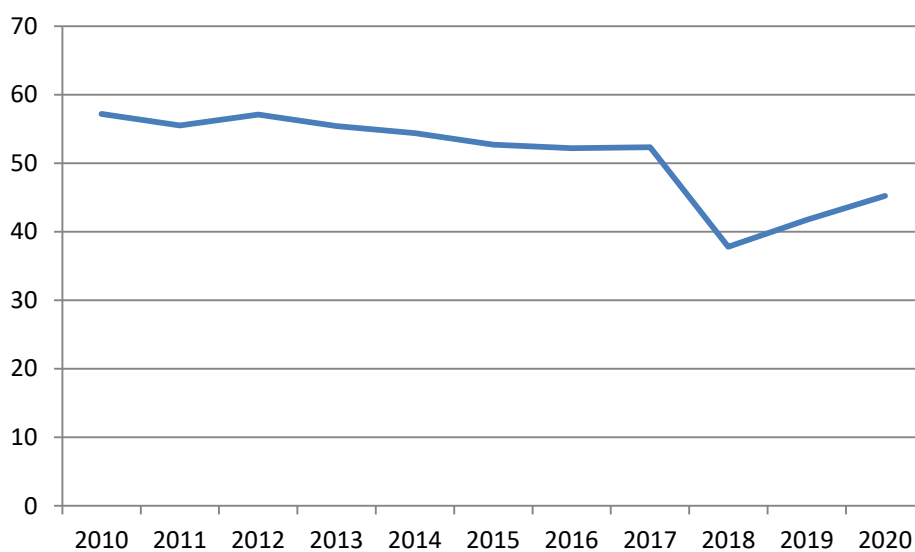


Рис. 2.23. Динаміка рівня податкового навантаження (у % від прибутку) в Україні

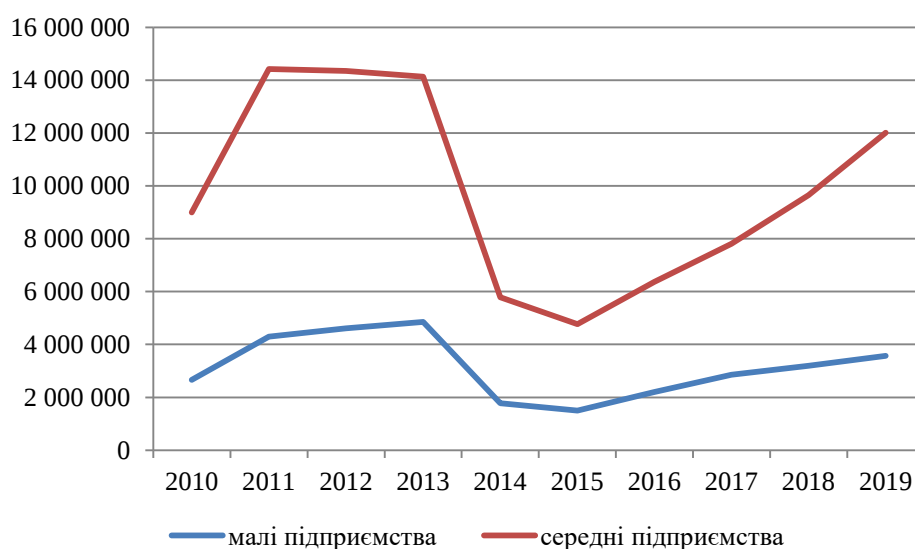


Рис. 2.24. Динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства України (тис. доларів США) по середніх і малих підприємствах

На перший погляд, наведені графіки не зовсім корелюються між собою саме через невідповідність даних 2014 – 2016 років. Проте слід згадати політичні та економічні негативні події цих років і з поправкою на це можна стверджувати про цілковиту кореляцію. І це пояснюється логічно, тому що

інвестиційна діяльність будь-яких суб'єктів господарювання, а особливо малих і середніх підприємств, суттєвим чином залежить від рівня оподаткування їхньої діяльності.

Результати проведених досліджень дозволяють зробити висновок, що оподаткування є тим чинником, що може здійснювати негативний вплив на діяльність підприємств малого і середнього бізнесу, а також на зростання рівня підприємницького ризику, що, в свою чергу, вимагає враховувати це при розрахунку операційного левериджу та оцінці меж критеріальних значень показників доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності таких суб'єктів господарювання.

Висновки до розділу 2

1. Проаналізовано стан розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні та Алжирі, на підставі чого можна зробити висновки, що ці країни в більшості схожі за динамікою і станом розвитку малого та середнього підприємництва. Малі і середні підприємства в обох країнах є основою економіки та зайнятості населення.

2. У роботі проведено дослідження динаміки загальних капітальних інвестицій за типами підприємств в Україні, розрахованих у національній валюті. Однак курс гривні до долара США, як однієї з головних резервних валют світу, за період дослідження суттєво змінювався. Тому проведено перерахунок динаміки загальних капітальних інвестицій у доларах США з наступним відображенням отриманих результатів графічно. На підставі проведених розрахунків виявлено, що 2013 рік був найкращим для економіки України з точки зору загальних капітальних інвестицій, перерахованих у доларах США. 2015 рік характеризувався найнижчим рівнем залучених інвестицій. У наступні роки (2016-2019) спостерігалася позитивна тенденція, проте станом на кінець 2019 року рівень 2013 року не був досягнутий.

3. За результатами проведених розрахунків можна зробити висновки, що прибутковість абсолютно всіх підприємств і, зокрема, підприємств малого та середнього бізнесу, значною мірою залежна від розміру постійних і змінних витрат, також суттєвий вплив на прибутковість здійснюють обсяги виробництва продукції, робіт чи послуг. Особливе значення має постійний моніторинг рівнів запасу фінансової міцності та рівня фінансового левериджу. Також виявлено, що підприємствам малого і середнього бізнесу характерний незначний рівень операційного левериджу і достатньо високий запас фінансової міцності, що обумовлено природою саме цих суб'єктів господарювання.

Основні положення розділу опубліковані у [104; 101; 103; 7].

РОЗДІЛ 3

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

3.1. Антикризове управління інвестиційною діяльністю підприємств малого та середнього підприємництва

У період кризового стану економіки всього світу і, зокрема, України, ефективне та успішне функціонування будь-яких, а, в першу чергу, підприємств малого і середнього бізнесу, є неможливим без упровадження комплексних заходів з антикризового управління. Механізм інвестування малих і середніх підприємств повинен бути тісно пов'язаний з такими антикризовими заходами, що дозволить досягнути найбільш ефективного і прибуткового функціонування таких суб'єктів господарювання. Відомо, що головною метою створення будь-якого бізнесу є його успішна і прибуткова діяльність. У той же час успішний розвиток і функціонування підприємств малого та середнього бізнесу неможливі без системи залучення і управління інвестиціями.

Для підприємств малого і середнього бізнесу через особливості їх структури і методів господарювання дане питання є ще більш актуальним і нагальним, особливо під час кризових періодів, на які суб'єкти господарювання мають підвищену чутливість. На сьогоднішній день світовий інвестиційний ринок і, зокрема, відповідний ринок України, має високий рівень конкуренції, що обумовлено постійним зростанням попиту на фінансові ресурси [21, с. 134-136].

Інвестиційне забезпечення, застосування і розподіл інвестиційних ресурсів досить часто відбувається у кризових умовах або призводить до відповідних кризових явищ. Протягом усієї історії розвитку суспільства

людство досить часто стикається з різними кризами. Це є цілком закономірним явищем, що обумовлене циклічним розвитком як економіки в цілому, так і, зокрема, підприємства. Як вже ми довели у власних наукових роботах, кожне підприємство проходить різні стадії життєвого циклу. І малі та середні підприємства мають свої особливості щодо цього [105; 102].

Сам термін «криза» має давнє походження. З історії виникнення терміну «криза» відомо, що він походить від давньогрецького слова *krisis*, що в перекладі означає «важливе рішення, поворот, вихід з певної ситуації, кінець чогось або судилище, покарання». Український вчений А.В. Ковалевська наголошує на тому, що «криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишнім середовищі; це переломний етап у функціонуванні будь-якої системи, у процесі якої вона піддається впливу ззовні і зсередини, що вимагає якісно нового реагування з її боку» [40].

На сьогоднішній день виділяють декілька причин криз. Узагальнено їх поділяють на зовнішні і внутрішні. Зрозуміло, що на зовнішні причини суб'єкт господарювання у більшості випадків не може впливати. Однак він зобов'язаний їх враховувати при розробці стратегії власної діяльності. Внутрішні причини практично повністю підлягають впливу з боку керівництва і власників підприємств.

Наукові роботи у галузі криз та антикризового управління показали циклічність кризових явищ [41]. Серед великої кількості видів криз найбільш небезпечною є фінансова криза, що також містить у собі інвестиційну складову. Причини виникнення фінансової кризи розроблені українськими вченими детально і наведені з певними авторськими уточненнями на рис. 3.1.

Внутрішні причини криз повинні підлягати відповідному управлінню. Інвестиційна діяльність також підлягає впливу внутрішніх криз, які детально вивчені в роботі [21, с. 136-137] і наведені на рис. 3.2.

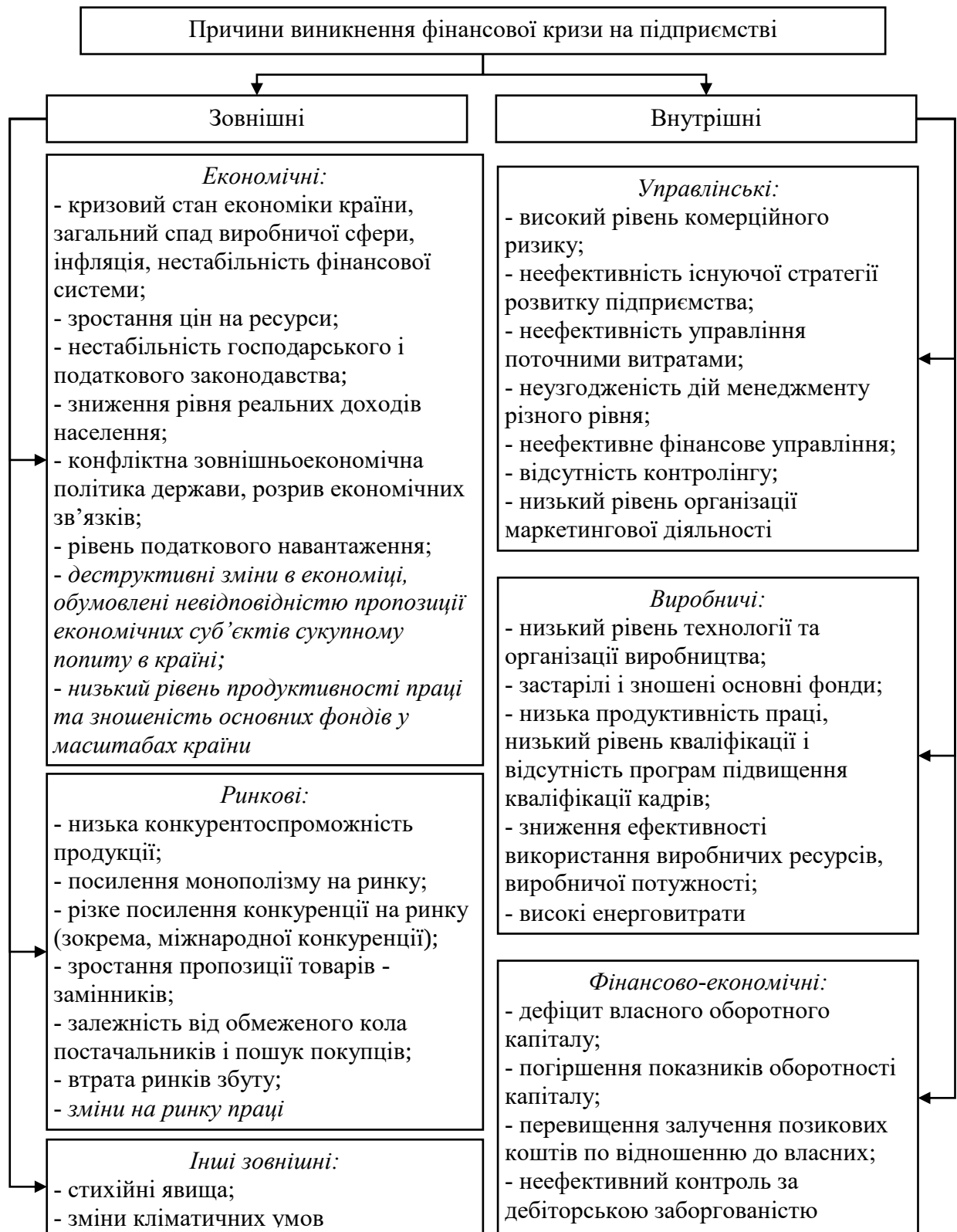


Рис. 3.1. Причини виникнення фінансової кризи на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [41, с. 19]

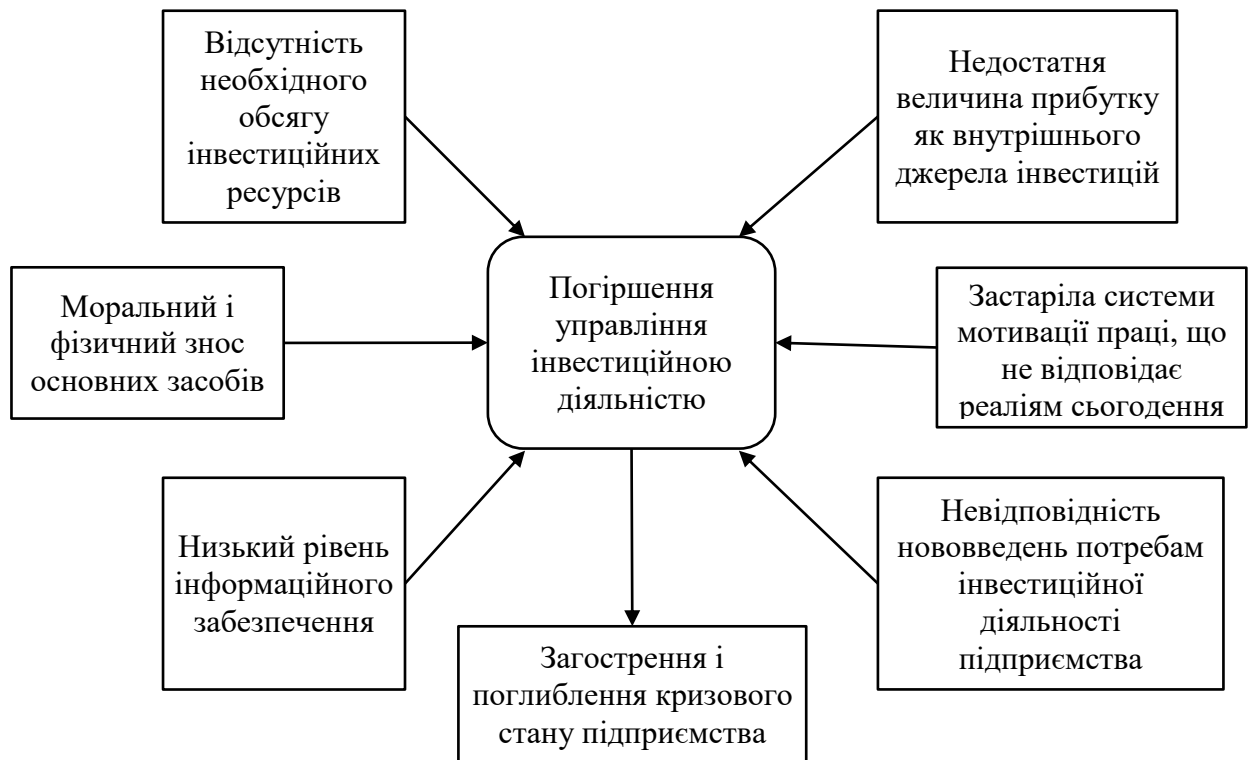


Рис. 3.2. Вплив внутрішніх чинників кризи, пов'язаних із управлінням інвестиційною діяльністю підприємств

Джерело: складено автором на основі [21, с. 136]

Щодо антикризового управління підприємствами малого і середнього бізнесу згодні з ідеями Н.Б. Кушнір і Д.С. Войтович [51], що антикризове управління діяльністю підприємством малого і середнього бізнесу слід досліджувати та вивчати не окремо, відірвано від ситуації і обставин, а навпаки, комплексно, враховуючи всі дії та елементи, поєднання яких дозволяє виявити перші симптоми кризових явищ. Це дозволить вчасно провести відповідну діагностику та оцінку діяльності підприємства й здійснити відповідні дії.

Взагалі сутність антикризового управління зводиться до заходів із подолання кризи або максимально можливої мінімізації негативних наслідків від кризи. Важливою є концепція, яка полягає в тому, що в результаті антикризового управління суб'єкт господарювання повинен стати на шлях успішного і стабільного функціонування.

Вважаємо, що головною метою антикризового управління інвестиціями підприємств малого і середнього бізнесу є забезпечення сприятливого клімату та умов для успішного і стабільного залучення та використання інвестиційних коштів при будь-якому стані зовнішнього середовища.

Українськими науковцями [41, с. 32] побудовано «дерево цілей» антикризового фінансового управління (додаток Е). Вважаємо цю розробку досить слушною і пропонуємо її взяти за основу для подальших власних наукових досліджень. Головною метою антикризового управління діяльності підприємств малого і середнього бізнесу є забезпечення фінансової рівноваги в умовах визначеності, невизначеності та ризику. На основі цього формуються і деталізуються цілі другого порядку, які полягають в утриманні фінансової стійкості та забезпеченні стабільного розвитку підприємств МСБ, усунення їх неплатоспроможності і максимально можливого відновлення фінансової стійкості. Також формуються допоміжні цілі, які детально наведені на рис. у додатку Е.

Послідовність етапів антикризового управління інвестиціями малого і середнього бізнесу по суті є відомою і має такі етапи:

1. Моніторинг інвестиційної діяльності та відповідна оцінка, що дає можливість ідентифікувати кризовий стан або передумови його виникнення.
2. Визначення глибини кризи і її стадії.
3. Розробка комплексу антикризових заходів.

Основні етапи інтегрування інвестиційної діяльності в систему антикризового управління розроблені в роботі [21, с. 137] та наведено з певними уточненнями автора на рис. 3.3.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновки, які в більшості ключових аспектів співпадають з основною концептуальною думкою Н.Б. Кушнір [51], що антикризове управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва варто розуміти не як якесь окреме явище, дії або процес, а як комплексну систему менеджерських дій, що містить у собі ряд відповідних елементів, які поєднуються один з іншим при виявленні перших

ознак кризових явищ і здійснюють діагностику та оцінку криз.

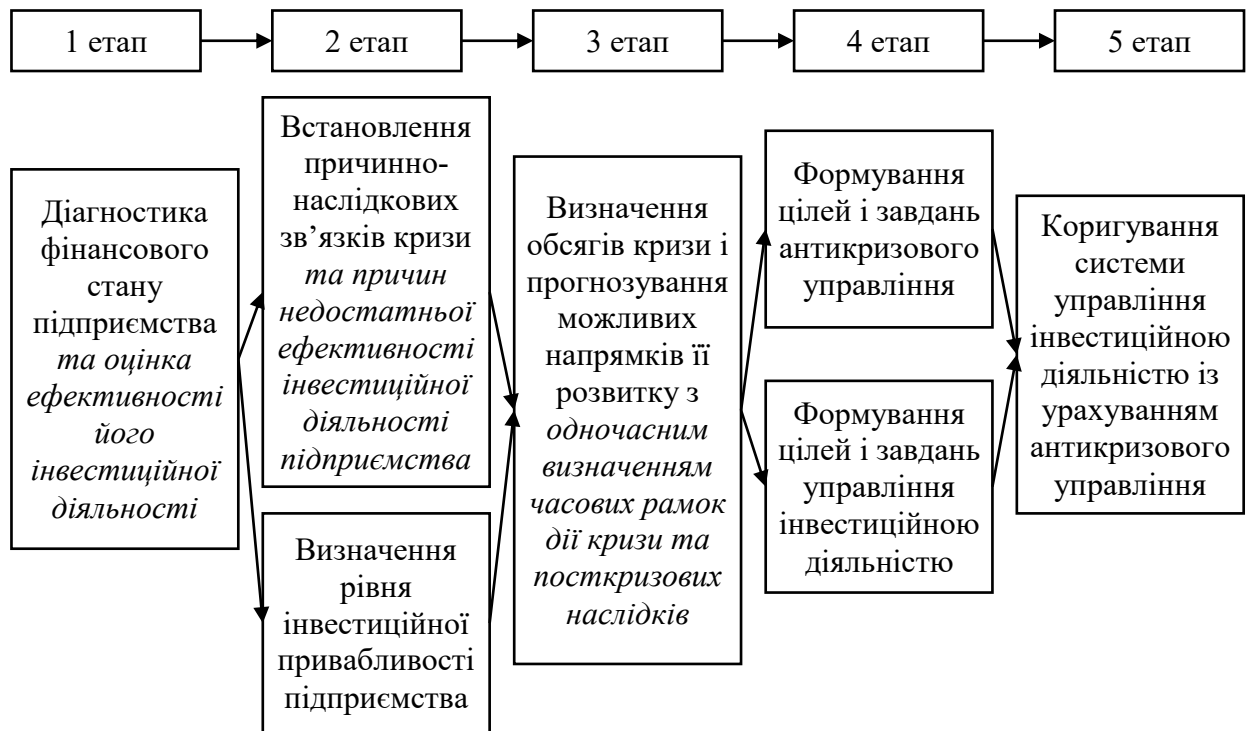


Рис. 3.3. Основні етапи інтегрування інвестиційної діяльності в систему антикризового управління

Джерело: уточнено автором на основі [21, с. 136]

Сутність антикризового управління концептуально полягає у подоланні та повному нівелюванні негативних наслідків криз. Однак це лише половина справи. Друга частина антикризового управління полягає у забезпеченні таких умов діяльності, які дозволять суб'єкту господарювання досягти докризових показників та успішно і стабільно функціонувати.

У той же час, найголовнішим завданням антикризового управління в цілому та, зокрема, антикризового управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва є забезпечення відповідних умов для успішного і стабільного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності у будь-якому стані зовнішнього середовища. Це значить, що при різних негативних тенденціях зовнішнього середовища (військові конфлікти, політичні, економічні, фінансові, демографічні кризи і т.ін.) система антикризового

управління повинна бути налагоджена таким чином, щоб підприємство могло стабільно успішно працювати. Детально сутність антикризового управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва наведено на відповідній схемі (рис. 3.4), удосконаленій на основі відповідних наробок Н.Б. Кушнір [51].



Рис. 3.4. Схема антикризового управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва

Джерело: удосконалено автором на основі [51]

Отже, наведена концептуальна схема антикризового управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва, яка ґрунтується на аналізі зовнішнього інвестиційного середовища та діагностики

внутрішнього стану підприємств малого і середнього бізнесу. На основі цього виявляються можливі фактори кризи в інвестиційній діяльності конкретного підприємства. Також пропонуємо згідно наведеного вище бачення сутності антикризового управління інвестиційної діяльності поділяти його на три підвиди, а саме: превентивне управління кризами (тобто попередження або зниження гостроти негативних наслідків можливих криз шляхом упровадження відповідних заходів), управління в режимі дії кризи (термінове застосування безпосередньо комплексу антикризових заходів) і посткризове управління (тобто впровадження комплексу дій щодо максимально ймовірного недопущення негативних кризових дій у майбутньому та ліквідація наслідків попередніх криз).

Наступним етапом є дослідження функцій антикризового управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва. Аналіз літературних джерел показав відсутність чіткого переліку таких функцій. Тому пропонується, використовуючи відповідні розробки українських вчених [41, с. 38], такі функції (рис. 3.5).

Поєднуючи вище наведені елементи на основі вивчення роботи [21, с. 141] сформовано модель управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу, що враховує особливості їх функціонування (рис. 3.6).

Таким чином, антикризове управління взагалі та особливо антикризове управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва повинно бути ефективним і доцільним. Тобто затрачені ресурси повинні корелюватися з отриманими результатами. Отже, необхідне застосування відповідних критеріїв ефективності і доцільності антикризового управління інвестиціями підприємств малого і середнього бізнесу.

Аналіз літературних джерел [10, 12, 13, 17, 50, 109] показав відсутність визнаних подібних критеріїв, а тому необхідно було узагальнити існуючі підходи та сформулювати повний відповідний перелік. Тому пропонуємо виділяти шість критеріїв ефективності і доцільності антикризового

управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва:



Рис. 3.5. Функції антикризового інвестиційного управління підприємства

Джерело: складено автором на основі [41, с. 38]

1. Позитивні зміни комплексу фінансових, економічних та інших показників інвестиційної діяльності підприємства.
2. Динаміка таких змін, проведення порівняльного аналізу змін з іншими суб'єктами господарювання.

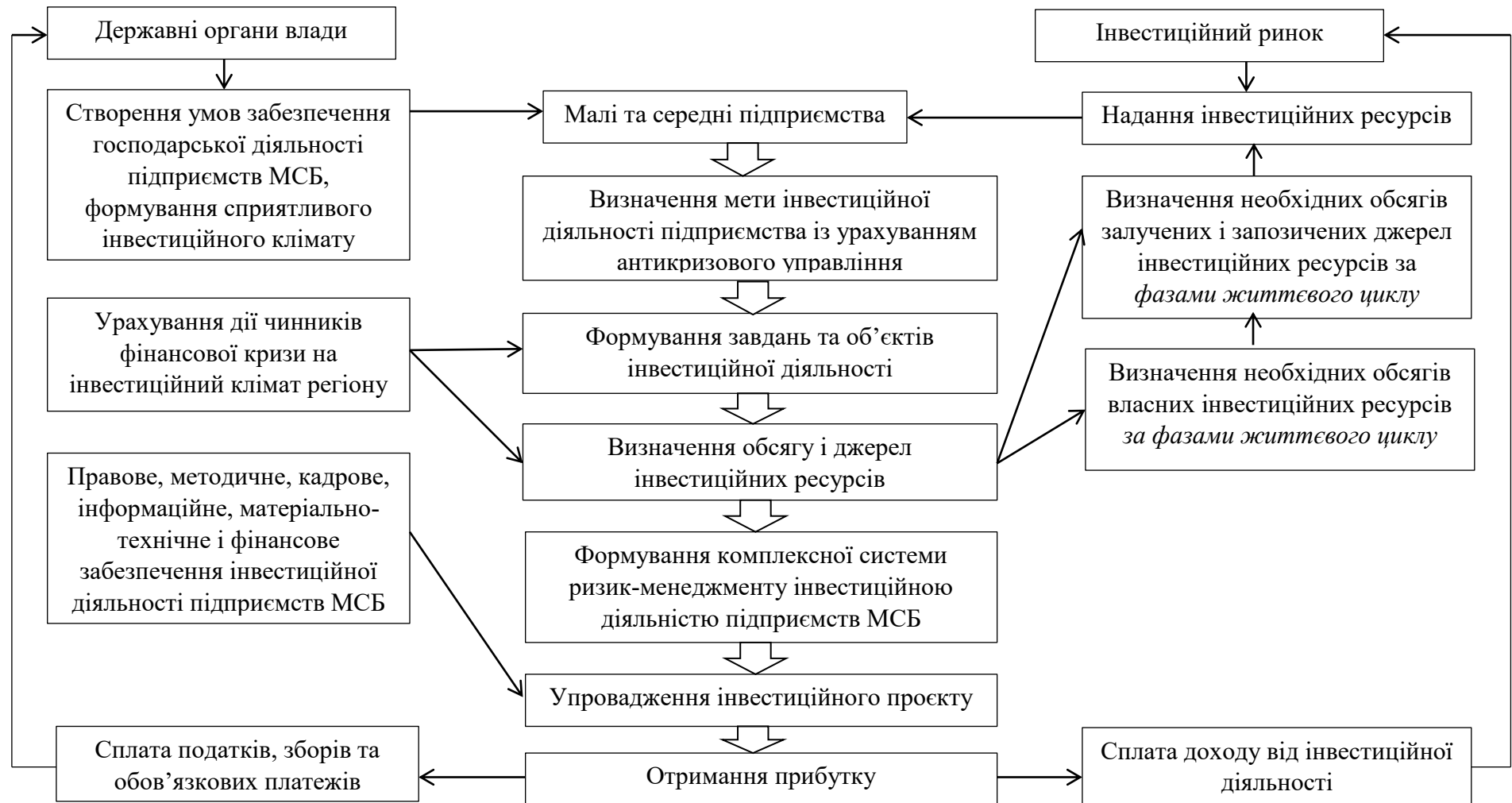


Рис. 3.6. Модель управління інвестиційною діяльністю підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: складено автором на основі [21, с. 141]

3. Ефективність антикризових дій, що визначається шляхом співставлення витрачених ресурсів і отриманих результатів.

4. Швидкість адаптації суб'єктів малого і середнього підприємництва до змін оточуючого середовища.

5. Якість існуючої системи документообігу та отримання відповідної інформації, що необхідна для своєчасного прийняття відповідних антикризових явищ і розробки антикризових дій.

6. Якість і рівень кваліфікації працівників підприємства, що займаються антикризовою діяльністю.

Вибір саме цих критеріїв обґрунтовується тим, що саме вони є найбільш важливими і визначальними для антикризового управління інвестиціями суб'єктів малого і середнього підприємництва.

3.2. Удосконалення механізму інвестування підприємств малого та середнього бізнесу за критерієм ефективності

Огляд літературних джерел [12; 14; 20; 22; 24; 73] та результати проведених досліджень [6; 7; 103; 119; 120] показали, що в механізмі інвестування підприємств малого і середнього бізнесу ефективність вважається найважливішим показником, де фокусуються фінансові результати усіх напрямків діяльності підприємства. Фінансові результати є ключовими і підсумковими, а також частково виступають як джерела реінвестування. На основі узагальнення відповідних існуючих наукових підходів [12; 14; 20; 22; 24; 73] запропоновано концептуальну модель механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу (рис. 3.7).

З урахуванням результатів проведених досліджень побудовано структурні взаємозв'язки між джерелами інвестування, формами і стадіями розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, що наведено на рис. 3.8.

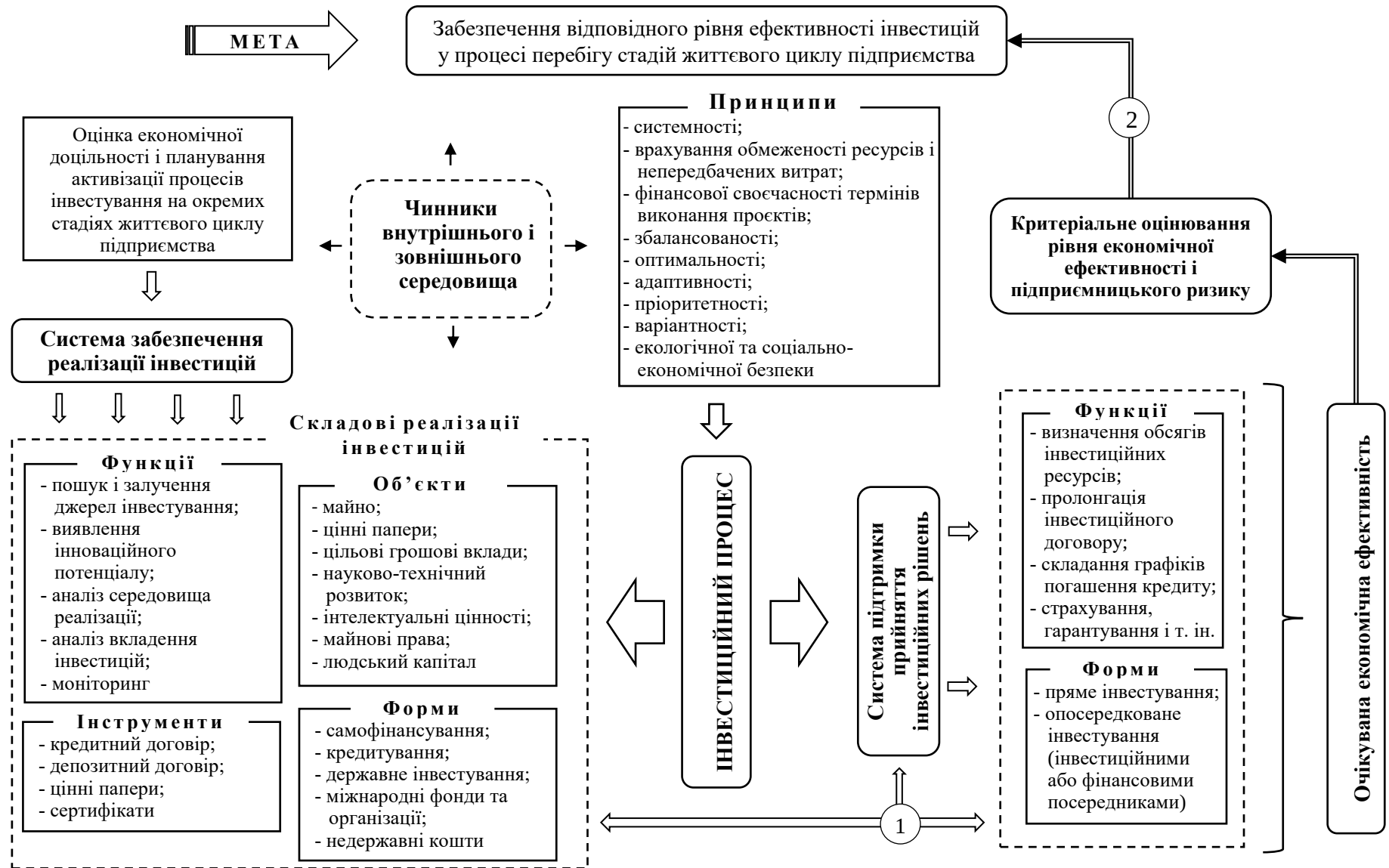


Рис. 3.7. Концептуальна модель механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу

Примітка: 1, 2 – прямий і зворотній зв'язки

Джерело: власна розробка автора на основі [60]

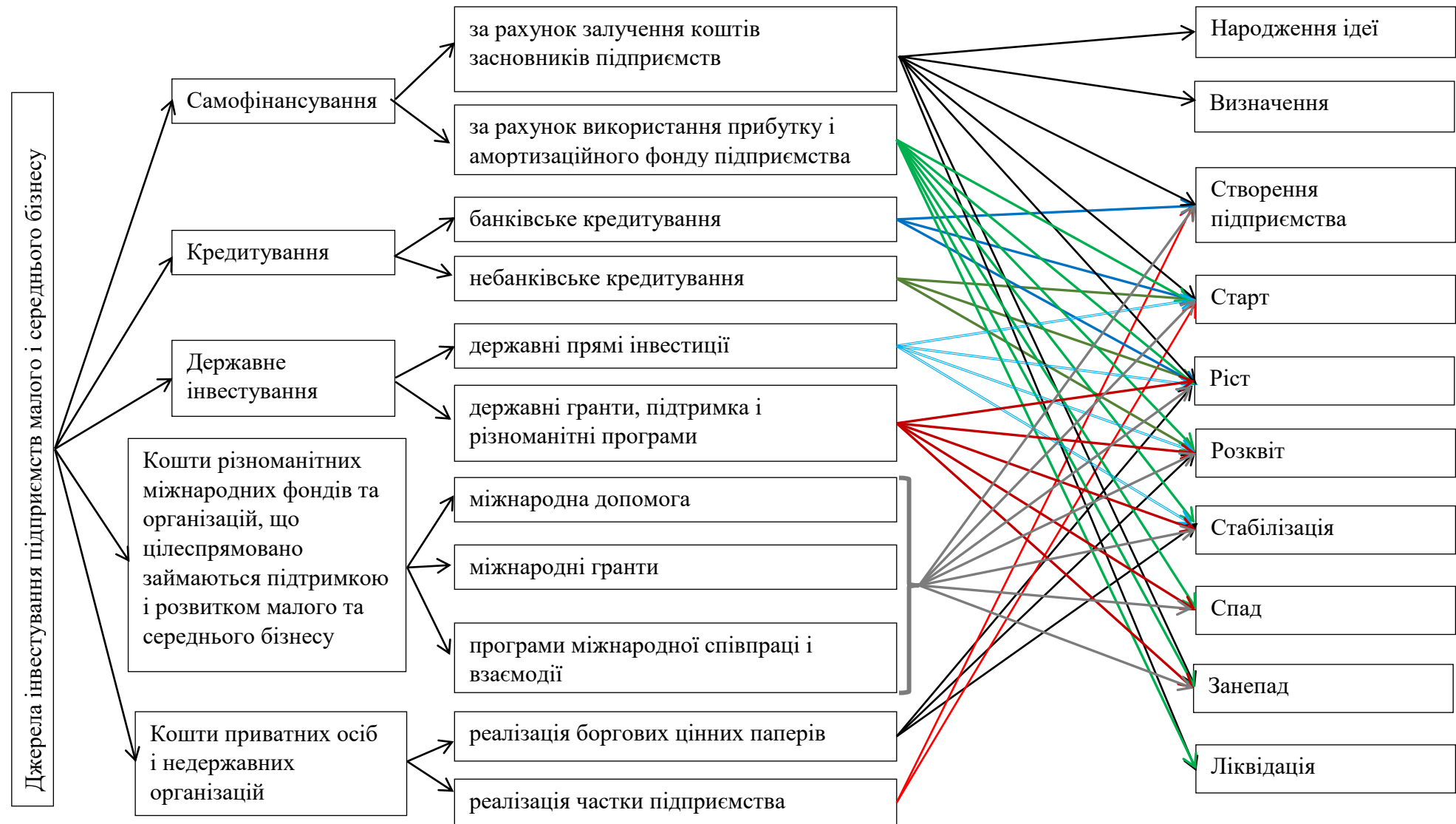


Рис. 3.8. Структурні взаємозв'язки між джерелами інвестування, формами і стадіями розвитку малих і середніх підприємств

Джерело: власна розробка автора

Важливим удосконаленням інвестиційного механізму підприємств малого і середнього бізнесу є використання методичного підходу щодо оцінювання потреби залучення коштів у сфери діяльності підприємства на основі раціонального обґрунтування використання різних форм і стратегічних напрямків інвестування у процесі перебігу його стадій життєвого циклу. Запропонований методичний підхід заснований на критерію беззбиткової діяльності як ключового аспекту антикризового управління з урахуванням оцінок запасу фінансової міцності та підприємницького ризику. Це надає можливість раціонально використовувати форми реалізації інвестицій у розвиток виробництва, кадри, освоєння нових ринків і нових видів продукції та інші види діяльності.

В якості інтегрованих оцінок економічної доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємства доречним є використання критичних значень індикаторів потреби в інвестуванні відповідних сфер діяльності підприємства, що визначаються на основі співвідношення запасу фінансової міцності й операційного левериджу.

Мета механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу полягає у забезпеченні відповідного рівня ефективності інвестицій у процесі перебігу стадій життєвого циклу підприємства, де основні завдання організації інвестиційних процесів на підприємстві зводяться до забезпечення його ефективного функціонування в цілому.

Головною метою у досягненні цілі є створення достатнього рівня інвестиційної спроможності підприємств малого і середнього бізнесу за умов мінливості та загострення загроз зовнішнього середовища, яка проявляється у здатності й можливості ефективно управляти інвестиційними процесами на всіх стадіях циклу підприємства.

Цільове призначення механізму інвестування і вирішення завдань інвестиційного процесу в умовах діяльності підприємств малого і середнього бізнесу реалізується згідно таких основоположних принципів:

- системності;

- урахування обмеженості ресурсів і непередбачених витрат;
- фінансової своєчасності термінів виконання проєктів;
- збалансованості;
- оптимальності;
- адаптивності;
- пріоритетності;
- варіантності;
- екологічної та соціально-економічної безпеки.

Організація перебігу інвестиційних процесів здійснюється за рахунок функціонування двох умовно виокремлених у концептуальній моделі механізму інвестування систем:

- система забезпечення реалізації інвестицій (СЗРІ);
- система підтримки прийняття інвестиційних рішень (СППР).

Між складовими СЗРІ і СППР встановлюється постійний прямий і зворотній зв'язок 1 (рис. 3.7).

Злагожене функціонування СЗРІ і СППР забезпечується реалізацією їх функцій.

Функції СЗРІ:

- пошук і залучення джерел інвестування;
- виявлення інноваційного потенціалу;
- аналіз середовища реалізації;
- аналіз вкладення інвестицій;
- моніторинг.

Функції СППР:

- визначення обсягів інвестиційних ресурсів;
- пролонгація інвестиційного договору;
- складання графіків погашення кредиту; страхування, гарантування і т. ін. [60].

Згідно вимоги забезпечення чіткості структури органічної взаємопов'язаності елементів інвестиційного механізму як системи і порядку

інвестиційного процесу можна виділити шість основних етапів інвестиційного процесу підприємств малого і середнього бізнесу:

- 1) прийняття рішення щодо інвестування і формування цілей інвестування відповідно особливостей стадій життєвого циклу підприємства;
- 2) оцінки економічної доцільності та планування активізації процесів інвестування на окремих стадіях життєвого циклу підприємства;
- 3) формування інвестиційного забезпечення і спрямування у відповідні сфери діяльності;
- 4) економічне обґрунтування та ухвалення інвестиційних рішень;
- 5) вибір форм і здійснення інвестування (інвестування пряме, опосередковане);
- 6) контроль ефективності реалізації інвестиційних процесів.

Оцінка економічної доцільності процесів інвестування й економічне обґрунтування та ухвалення інвестиційних рішень здійснюється на підґрунті концепції тимчасової вартості грошей, а оцінка планування активізації процесів інвестування з урахуванням рівнів запасу фінансової міцності та операційного левериджу.

Для здійснення контролю економічної ефективності реалізації інвестиційних процесів використовується інтегральна оцінка на основі функції корисності, яка визначає сподівану корисність від окремих стадій ЖЦ, яка показує як величину загальної корисності від усіх стадій ЖЦ, так і корисність, що отримується на окремих стадіях ЖЦ підприємства.

За результатами контролю очікуваної економічної ефективності інвестицій у процесі перебігу стадій життєвого циклу підприємства встановлено зворотній зв'язок 2 (рис. 3.7). За умови отримання не достатньо задовільних результатів стосовно забезпечення відповідного рівня ефективності інвестицій здійснюється оцінка доцільності та планування активізації процесів інвестування на окремих стадіях життєвого циклу підприємства з метою підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. Надалі організація перебігу інвестиційних процесів на підприємстві

відбувається згідно описаних вище процедур.

Для визначення доцільності заснування і функціонування підприємств малого та середнього бізнесу необхідно дослідити його фінансові аспекти механізму інвестування відповідного суб'єкта підприємницької діяльності. В першу чергу, будь-якого інвестора цікавить питання окупності його інвестицій, наступним питанням є можливий розмір прогнозованого прибутку. Від відповіді на ці питання залежить заснування такого бізнесу в принципі. Отже, визначення таких параметрів діяльності малих і середніх підприємств є дуже актуальним і необхідним.

Аналіз літературних наукових джерел [30; 36; 38; 89; 93] показав, що на сьогоднішній день питання використання чисельних методів у механізмі інвестування підприємств малого і середнього бізнесу розглянуто досить поверхово. Безумовно, є ґрунтовні праці з цього напрямку, які було використано у проведених дослідженнях [30; 36; 89], однак усі вони розглядають лише окремі сторони поставленого завдання, не даючи комплексного вирішення проблеми.

Як було доведено [105], підприємства малого і середнього бізнесу проходять через ряд лише їм притаманним стадіям життєвого циклу. Кожна зі стадій характеризується різними розмірами фінансових надходжень і витрат [102].

На рис. 1.2 наведено схематичне зображення фінансового забезпечення в розрізі фінансових потоків доходу і витрат кожної стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу. Отже, якщо розглядати лише з математичного боку даний рисунок, то бачимо дві криві, які можна розглядати як певні функції, що є межами певних площ. Площа фігур, обмежених віссю абсцис, обмеженнями по вісі абсцис і кривими функцій доходів і витрат, є за своєю сутністю розміром відповідно доходів і витрат за весь період існування таких суб'єктів підприємницької діяльності.

Однак, зрозуміло, що в такому вигляді в реальності неможливо формування доходів і витрат через те, що вони здійснюються нерівномірно.

Тобто витрати та доходи за своєю природою мають дискретний характер. Більш правильним і точним було б відображення даних, наведених на рис. 1.2, у вигляді діаграм, в результаті чого можливо отримати кусково-лінійну функцію. Однак такий підхід не дозволив би проводити подальші обчислення. Тому вважаємо за доцільне саме в цьому випадку все ж використовувати згладжену криволінійними трапеціями функцію, що в більшій мірі демонструє тенденцію розвитку події. Саме впровадження такого підходу дозволяє здійснювати чисельні розрахунки із застосуванням кількісного оцінювання тенденції отримання прибутку і здійснення витрат. Саме застосування згладжування необхідно для визначення тенденції та можливості застосування прийомів моделювання.

Отже, для того, щоб визначити доцільність заснування і подальшого існування підприємства, необхідно розрахувати площі цих фігур і від отриманого значення доходів зменшувати значення витрат. У разі позитивного значення можна робити висновки про абсолютну доцільність заснування і подальшого функціонування підприємств малого і середнього бізнесу. Абсолютна доцільність покаже нам гіпотетичну наявність прибутків. Однак, безумовно, більш інформативною є порівняльна доцільність, яка показує прибутковість діяльності у порівнянні з іншими аналогічними проєктами. Для отримання таких даних необхідно провести відповідні розрахунки з інших проєктів.

Отже, у будь-якому випадку, необхідно розв'язувати математичну задачу обчислення ймовірнісних значень прибутковості діяльності підприємства на основі розрахунку площі вищеописаних фігур. Згідно теоретичних підходів вищої математики такий розв'язок можливий шляхом застосування визначного інтегралу, який, у свою чергу, визначається шляхом розрахунку невизначеного інтегралу і застосування формули Ньютона-Лейбніца. Таким чином, маємо наступний математичний вираз:

$$VII = VD - VB = \int_a^b f_{\text{доходу}}(t) dt - \int_c^b f_{\text{витрат}}(t) dt, \quad (3.1)$$

де $V\Pi$ – обсяг прибутку за весь час діяльності підприємства малого і середнього бізнесу;

$VД$ – обсяг доходу за весь час діяльності підприємства малого і середнього бізнесу;

VB – обсяг витрат за весь час діяльності підприємства малого і середнього бізнесу;

a – початок стадії старту;

b – кінець стадії ліквідації;

c – початок стадії народження ідеї;

$f_{\text{доходу}}(t)$
- функція доходу;

$f_{\text{витрат}}(t)$
- функція витрат.

Продовжуючи математичний розв'язок виразу (3.1), маємо наступне:

$$V\Pi = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \sum_{i=0}^{n-1} f_{\text{доходу}}(\xi_i) \Delta t_i - \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \sum_{j=0}^{n-1} f_{\text{витрат}}(\delta_j) \Delta t_j \quad (3.2)$$

Наступним етапом нашого дослідження є визначення з типом функцій доходу і витрат. Найбільше для цього підходить виробнича функція, яку опишемо детально. Окремо слід досліджувати питання саме функції, що характеризує обсяги доходів і витрат протягом усього періоду функціонування підприємства малого і середнього бізнесу.

Проведений аналіз літературних джерел [30; 36; 38; 89; 93] показав, що найбільш оптимальним варіантом такої функції є виробнича функція, яка максимально враховує стадії життєвого циклу підприємства. В класичному вигляді виробничу функцію трактують як залежність результату виробничої діяльності від обумовлюючих його факторів. Окремий випадок виробничої функції є функція випуску, що трактується як залежність обсягів виробництва від наявності або споживання ресурсів, і функція витрат – залежність витрат виробництва від обсягів виготовленої продукції [36].

Виникає потреба в оцінюванні та прогнозуванні сукупної ефективності

інвестиційної діяльності малих і середніх підприємств. Саме від результатів таких розрахунків залежить прийняття рішення про створення відповідних суб'єктів підприємницької діяльності, а також тривалість стадій їх життєвого циклу. Проведений під час дослідження аналіз існуючих математичних методів показав, що одним із найдосвідченіших вчених у цьому плані є В.М. Самочкін. Згідно його розробок [89], в яких він ретельно досліджує діяльність підприємств саме за стадіями їх життєвого циклу, можна зауважити, що виробничими функціями в залежності від стану підприємства і ряду обставин можуть виступати:

- 1) виробнича функція Кобба-Дугласа;
- 2) виробнича функція CES (Constant elasticity of substitution);
- 3) лінійна виробнича функція;
- 4) виробнича функція Леонтьєва, адаптована до умов мікрорівня.

Тобто, серед усієї множини таких виробничих функцій слід обирати саме ту, яка максимально підходить у конкретному випадку і враховує всі аспекти діяльності підприємства.

Як показують практичні розрахунки, вибір типу виробничої функції є дуже важливим і відповідальним завданням, тому що від цього суттєво залежить кінцевий результат усієї аналітичної роботи. Тому пропонується при виборі користуватися рядом методичних розробок з цього приводу, однією з яких є [30, с. 33], з чого доцільно виділити декілька типів виробничих функцій з урахуванням застосування їх для аналізу діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.

Типова виробнича функція. Її застосовують у випадку виробництва лише одного виду продукції. Безумовно, така ситуація не є поширеною і більш притаманна різним підприємствам, що є природними монополістами, однак все ж цей тип виробничих функцій є відправною точкою при здійсненні відповідних розрахунків.

Отже, для такої ситуації розглядається n видів витрат і формується вектор витрат, що має такий вигляд:

$$x = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T, \quad (3.3)$$

де x_i – кількість i -го виду витрат підприємства.

Множина всіх можливих векторів витрат, роблячи припущення, що всі витрати можуть безперервно змінюватися, називають простором витрат. У зв'язку з тим, що всі витрати є невід'ємними величинами, простір витрат можна вважати як невід'ємний ортант Евклідового простору, який можна розрахувати за такою формулою:

$$T = \{x \in R^n : x_i \geq 0, i = \overline{1, n}\} \quad [30, \text{с. 33}] \quad (3.4)$$

Виробничою функцією в даному випадку називають функціональний зв'язок між витратами і випуском продукції. Ця функція може характеризувати постійний (пропорційний) ріст доходу від збільшення обсягів виробництва і спадаючий або зростаючий (непропорційний) ріст доходу від збільшення обсягів виробництва. В першому випадку виробничу функцію можна записати наступним чином:

$$f(\alpha x) = \alpha f(x) \quad \text{at} \quad \alpha > 1, \quad (3.5)$$

$$\alpha x = (\alpha x_1, \alpha x_2, \dots, \alpha x_n)^T.$$

У другому випадку виробнича функція має такий вигляд:

$$\begin{aligned} f(\alpha x) &> \alpha f(x) \\ (f(\alpha x) &< \alpha f(x)). \end{aligned} \quad , \quad (3.6)$$

З метою визначення чутливості виробничої функції до змін параметрів використання витрат вченими-математиками пропонується обчислювати еластичність випуску продукції щодо змін певного виду витрат за наступною формулою [30]:

$$\varepsilon_i(x) = \frac{x_i}{f(x)} \cdot \frac{\partial f(x)}{\partial x_i}, i = \overline{1, n}. \quad (3.7)$$

У практичній діяльності багатьох підприємств дуже часто виникає питання заміщення одних матеріалів, сировини і т.ін. на інші подібні. Для того, щоб таке заміщення не відобразилося на ритмічності випуску продукції,

слід розраховувати граничну норму заміщення одного (i -го) ресурсу іншим (k -им):

$$s_{ik}(x) = \frac{\frac{\partial f(x)}{\partial x_i}}{\frac{\partial f(x)}{\partial x_k}}, \quad i, k = \overline{1, n}. \quad (3.8)$$

Цей параметр показує, скільки необхідно додатково витратити k -го ресурсу замість i -го, щоб розрахункове значення виробничої функції не змінилося.

Ці математичні викладки дуже прості й зрозумілі, однак на практиці вони майже не застосовуються. Це пов'язано з тим, що, як уже було зазначено вище, така типова виробнича функція застосовується лише у випадку виробництва лише одного виду продукції. В реальності такого майже не існує. Навіть підприємства-монополісти у випадку виробництва одного виду продукції надають іще ряд супутніх послуг, що унеможливорює використання даного типу виробничих функцій взагалі, а особливо для підприємств малого і середнього бізнесу.

Більш практичним і реальним для застосування є неокласичне формування виробничої функції на основі формування вектору витрат і вектору цін реалізації всіх видів продукції, робіт і послуг із застосуванням теореми Куна-Таккера, критерію Сильвестра та умов Слейтера. Дуже часто в таких випадках слід застосовувати функцію Лагранжа та її похідні.

Наступним питанням є вибір математичних прийомів обчислення площі криволінійних трапецій, що обмежені цільовими функціями доходів і витрат підприємств малого та середнього бізнесу на різних стадіях їх життєвого циклу.

Як вже було зауважено, обчислення площ таких трапецій, що дорівнюють сумам доходів і витрат підприємства протягом усього терміну їх існування, можливо шляхом застосування інтегральних методів обчислення.

Таким чином, встановлено, що підінтегральною функцією найбільш

доцільно вважати відповідну виробничу функцію. Якщо замінити підінтегральну функцію на нульовий поліном, або поліном першого і другого ступеня, то для обчислення площі криволінійної трапеції найбільш оптимальним буде відповідно метод прямокутників, трапецій і парабол. У класичному вигляді такі методи застосовувати проблематично, отже, спробуємо їх адаптувати до умов і потреб визначення доцільності ведення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу.

Першим розглянемо та адаптуємо до визначених потреб метод прямокутників. Графічна інтерпретація його сутності наведена на рис. 3.9.

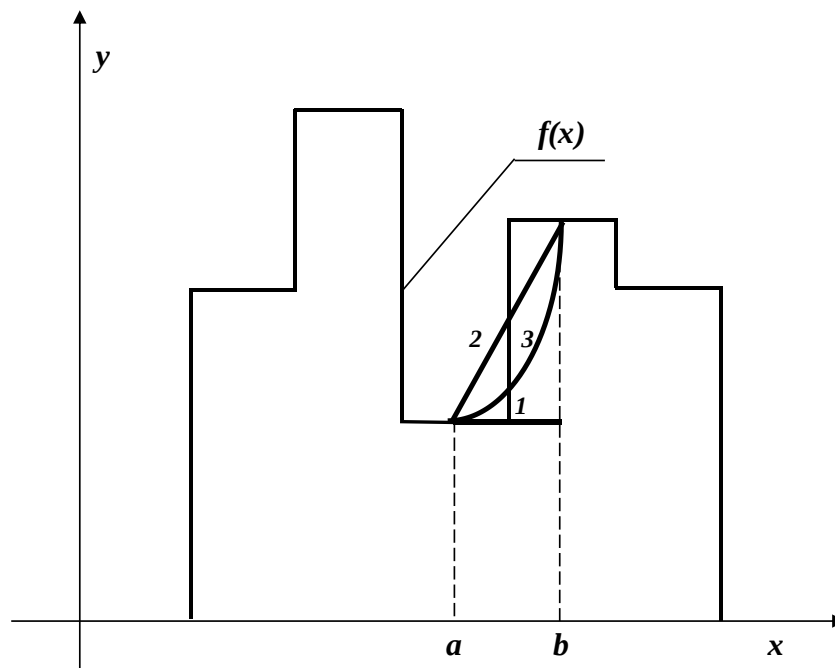


Рис. 3.9. Графічна інтерпретація методів чисельного інтегрування у визначенні площ криволінійних трапецій, обмежених функціями доходу, і витрат підприємств малого і середнього бізнесу

Умовні позначення: $f(x)$ – дискретна функція; $[a, b]$ – відрізок на осі абсцис; 1, 2, 3 – графічна інтерпретація чисельного інтегрування методом прямокутників, трапецій, парабол (метод Симпсона) відповідно. Джерело: побудовано автором

Вся площа криволінійної трапеції поділяється на ряд прямокутників та обчислюється їх площа. Тобто, маємо наступний вираз:

$$\int_a^b f(x) dx \approx \frac{b-a}{n} (y_0 + y_1 + \dots + y_{n-1}). \quad (3.9)$$

де a, b – граничні межі відрізка підінтегральної функції, площу якої необхідно визначити;

$x_0, x_1, \dots, x_n$ – точки, якими в рівних проміжках ділиться простір від точки a до точки b ;

$y_0, y_1, \dots, y_{n-1}$ – значення підінтегральної функції (у нашому випадку виробничої функції) відповідно в точках $x_0, x_1, \dots, x_{n-1}$.

Йей метод доцільно застосовувати для випадків усталених періодів стадій життєвого циклу, що характеризуються незначними коливаннями функцій доходу і витрат.

Таким чином, бачимо, за умов значних коливань функцій доходу і витрат такий метод для цих задач недоцільно використовувати саме через необхідність поділу часового простору функціонування підприємств малого і середнього бізнесу на рівні проміжки. З цього слідує, що необхідно застосовувати в таких випадках інші методи чисельного інтегрування, що також обумовлено [102, 105] різними за тривалістю стадіями життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу.

Наступним методом, який досить популярний при проведенні подібних розрахунків, є метод трапецій. Його сутність полягає у розрахунку площі кожної трапеції, що обмежується по боках часовими проміжками, а згори – виробничою функцією. Площа трапеції на кожному відрізку, а в нашому випадку таким відрізком є стадія життєвого циклу, розраховується за такою формулою:

$$I_i \approx \frac{f(x_{i-1}) + f(x_i)}{2} (x_i - x_{i-1}). \quad (3.10)$$

Або при поділі всього проміжку інтегрування на рівні відрізки однакової довжини h можна використовувати наступну формулу:

$$I \approx h \left(\frac{f(x_0) + f(x_n)}{2} + \sum_{i=1}^{n-1} f(x_i) \right), \text{ where } h = \frac{b-a}{n} \quad (3.11)$$

Даний метод, на відміну від попереднього методу прямокутників, є більш точним. Його можна використовувати для періодів, що характеризуються рівномірним зростанням чи спадом функцій доходу і витрат на різних стадіях життєвого циклу саме через його природню сутність, яка полягає у необхідності поділу проміжків на рівні інтервали інтегрування.

Існуючий метод парабол (метод Симпсона) також доцільно застосовувати лише за наявності рівних відрізків інтегрування.

Отже, можна зауважити, що наведені методи інтегрування є доцільними для застосування лише в окремих випадках. Якщо стадії життєвого циклу конкретного підприємства рівні, то можна їх використовувати. Однак така ситуація з рівними проміжками є, скоріш за все, винятком із правил, а тому необхідно продовжувати пошук інших методів обчислення площі фігури, що обмежує виробнича функція.

Серед усієї сукупності більш складних методів найбільш оптимальним для вирішення поставленого завдання є метод Гауса і його варіації.

Метод Гауса у своїй основі має точки, в яких є можливість обчислення виробничої функції, тим самим поділяючи проміжок інтегрування на відрізки різної довжини. Крім того, за рахунок застосування більш складного математичного апарату такий метод дозволяє робити обчислення з більш високим третім порядком точності. Для двох значень виробничої функції, що обмежують стадії життєвого циклу підприємства, маємо наступну формулу обчислення площі трапеції:

$$I \approx \frac{b-a}{2} \left(f\left(\frac{a+b}{2} - \frac{b-a}{2\sqrt{3}}\right) + f\left(\frac{a+b}{2} + \frac{b-a}{2\sqrt{3}}\right) \right). \quad (3.12)$$

Метод Гауса має ряд варіацій, які слід застосовувати в різних ситуаціях. Це метод Гауса-Кронрода, метод Чебишева, методи Монте-Карло та методи Рунге-Кутта. Кожен із них має свої особливості, однак усі вони при певних умовах, що визначаються конкретними обставинами діяльності певних підприємств малого і середнього бізнесу, можуть використовуватися

для вирішення поставленого у нашому дослідженні завдання.

Отже, підсумовуючи все вище наведене, можна зауважити, що визначення окупності інвестицій та обчислення можливого розміру прогнозованого прибутку потребує застосування математичного апарату. Відповідь про абсолютну доцільність здійснення інвестицій можна отримати шляхом розрахунку різниці між доходами та очікуваними витратами. Прогнозовані доходи і витрати можна отримати шляхом обчислення площі криволінійних трапецій, обмежених відповідними виробничими функціями.

Проведені вивчення літературних джерел показали, що найбільш оптимальними виробничими функціями в нашому випадку є виробнича функція Кобба-Дугласа, виробнича функція CES (Constant elasticity of substitution), лінійна виробнича функція і виробнича функція Леонтьєва, адаптована до умов мікрорівня. Безпосередній вибір типу виробничої функції здійснюється в залежності від конкретних умов практичної ситуації.

Наступним питанням, яке було досліджено, є вибір методів обчислення площі криволінійних трапецій, що обмежені цільовими функціями доходів і витрат підприємств малого і середнього бізнесу. Серед усієї сукупності існуючих методів, в роботі було доведено, що найбільш оптимальним для розв'язання поставленого завдання є метод Гауса з різними варіаціями.

В цілому можна зауважити, що застосування запропонованих методичних аспектів визначення доцільності інвестицій у підприємства малого і середнього бізнесу є необхідною умовою ефективного господарювання суб'єктів підприємницької діяльності. Саме ці запропоновані заходи дозволять оцінити на стадії прийняття ідеї про створення підприємства малого і середнього бізнесу очікувані розміри доходів і витрат протягом усього терміну функціонування суб'єкта господарювання.

3.3. Прогнозування фінансових результатів інвестиційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу

Особливості функціонування підприємств малого і середнього бізнесу доводять, що механізм інвестування їхньої діяльності необхідно удосконалювати з урахуванням відповідних нюансів. Доведено [105, 102], що малі та середні підприємства розвиваються за певними стадіями життєвого циклу, які мають деякі відмінності від відповідних стадій великих підприємств. За певними параметрами відмінності від великих підприємств настільки великі, що застосування відповідних методів для малого і середнього бізнесу є неприпустимим. Такими параметрами є джерела інвестування і фінансування діяльності підприємств, активи та методи їх формування і використання, а також оцінка економічної ефективності діяльності. Вся ця сукупність факторів підкреслює необхідність виокремлення механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу від відповідного механізму для великих підприємств.

Формування оптимальної структури джерел інвестиційних ресурсів є важливою складовою ефективного механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу. Саме визначення терміну «оптимальна структура» має певні підґрунтя. Згідно існуючого підходу [10], під оптимальною структурою капіталу розуміють таке співвідношення власного і залученого капіталу, при якому ряд фінансових показників, а саме: рентабельність власного капіталу, ринкова вартість підприємства і т.ін. досягають максимально можливого в конкретній ситуації значення.

Щодо структури інвестиційних ресурсів, то можна відзначити, що в більшості випадків інвестиції в підприємства малого і середнього бізнесу здійснюються за рахунок:

- власних фінансових ресурсів і резервів підприємства (прибуток, амортизаційні відрахування, накопичення і збереження власників);
- кредитів (банківські, бюджетні, міжнародні і т.ін.);

- коштів від продажу майна та активів;
- інвестицій з державного і місцевих бюджетів;
- сторонніх інвестицій.

Розглянемо інструментарій визначення доцільності залучення інвестиційних ресурсів на основі відповідних економіко-фінансових розрахунків діяльності суб'єктів малого і середнього бізнесу. Серед великої кількості наявних показників найбільш необхідними для таких цілей є наступні показники.

1. Термін окупності інвестицій. Цей показник показує час, протягом якого формується прибуток, який здатний компенсувати залучені ресурси. Він дуже поширений у міжнародній фінансовій практиці, англійською мовою звучить так: *paybackperiod* і має декілька підходів до обчислення. Найпростіший спрощений підхід до його розрахунку за такою формулою:

$$T = \frac{C}{P}, \quad (3.13)$$

де T – термін окупності інвестицій, роках;

C – сума інвестиції;

P – очікуваний плановий щорічний сумарний грошовий потік. Ще цей показник можна охарактеризувати як чистий грошовий потік.

Однак, такий підхід є досить умовним, тому що на практиці є неможливим для використання через нерівномірність отримуваного прибутку за роками. Тим більше, вже було доведено [102], що розмір прибутку підприємств малого і середнього бізнесу суттєво відрізняється в залежності від стадій їхнього життєвого циклу. Тому такий підхід для обчислення терміну окупності інвестицій малих і середніх підприємств використовувати не можна через означені причини.

Для більш точної оцінки необхідно застосовувати дисконтований термін окупності інвестицій, який буде враховувати, по-перше, різні розміри прибутків за стадіями життєвого циклу, а, по-друге, буде враховувати фактор часу при розрахунках. Саме фактор часу є ключовим аспектом при оцінці

інвестицій, тому що гроші з часом змінюють свою вартість, причому це відбувається не лише за рахунок інфляційних процесів (хоча й це потрібно враховувати), а за рахунок самої природи грошей та інвестиційних процесів у цілому. Для цього необхідно визначити показник чистої теперішньої вартості (NPV) проєкту, що розраховується як сума всіх майбутніх грошових потоків, дисконтованих за певною ставкою дохідності, за винятком дисконтованої вартості вкладених інвестицій за формулою [76, с. 100]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+k)^t} - C, \quad (3.14)$$

де R_t – очікувані чисті грошові потоки;

k – ставка дохідності, що вимагається від проєкту;

C – початкова витрата капіталу, що здійснюється зараз (або ж теперішні вартості всіх витрат), тобто сума інвестицій;

n – кількість років існування проєкту.

Таким чином, використовуючи цей вираз, отримаємо формулу визначення дисконтованого терміну окупності інвестицій підприємств малого і середнього бізнесу:

$$T = \frac{C}{\sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+k)^t} - C}. \quad (3.15)$$

Саме такий підхід дозволить чітко визначити термін окупності інвестицій у підприємства малого і середнього бізнесу.

Щодо питання структури інвестиційних ресурсів, слід зауважити, що треба розрізняти структуру при розширеному і нерозширеному відтворенні основних засобів [97].

Одним із головних завдань при формуванні механізму оптимізації структури джерел інвестиційних ресурсів підприємств є визначення раціонального співвідношення між власними і залученими коштами. Зрозуміло, що залучені кошти мають певну ціну в певний проміжок часу. Тобто залучення коштів відбувається під певний відсоток, який необхідно

буде сплатити у визначений час. Ця обставина суттєво обмежує доцільність використання залучених коштів для інвестування підприємницької діяльності. Обмеження полягає в тому, що прибутковість діяльності повинна бути вищою за ціну (відсоток, що необхідно сплатити) залучених коштів. У той же час дуже багато авторів [17; 21; 32; 52] помиляються стосовно залучення власних коштів, говорячи про безкоштовність використання власних коштів. З цією думкою не слід погоджуватися, тому що власні кошти потрібно розглядати з позиції товару та оцінювати їх доцільність шляхом порівняння можливої прибутковості їх використання у власному підприємницькому процесі з середньою ставкою прибутковості на ринку в певний проміжок часу. Тобто потрібно визначати, що буде вигідніше в конкретний момент: вкладати власні кошти у власну справу чи інвестувати їх в інші проекти, що є доступними на фінансовому ринку.

Вважаємо за доцільне визначати рівень прибутковості як залучених, так і власних інвестиційних ресурсів шляхом обчислення індексу прибутковості, який характеризує співвідношення витрат і доходів. Індекс прибутковості інвестицій (PI) є часткою від ділення очікуваних майбутніх дисконтованих грошових потоків на початкові витрати [76, с. 101]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n R_t / (1+k)^t}{C}. \quad (3.16)$$

Отже, якщо прогнозована прибутковість інвестованих ресурсів, як залучених, так і власних, вище за ціну залучення – для залучених, та середньоринковий рівень прибутковості – для власних коштів, тоді інвестування є доцільним.

Крім означених причин, є ще багато факторів, що впливають на структуру інвестиційних ресурсів підприємств. Досить детально вони розглянуті в науковій праці [54]. Вважаємо за доцільне навести їх з певними авторськими уточненнями і використовувати в подальших наукових дослідженнях (рис. 3.10).

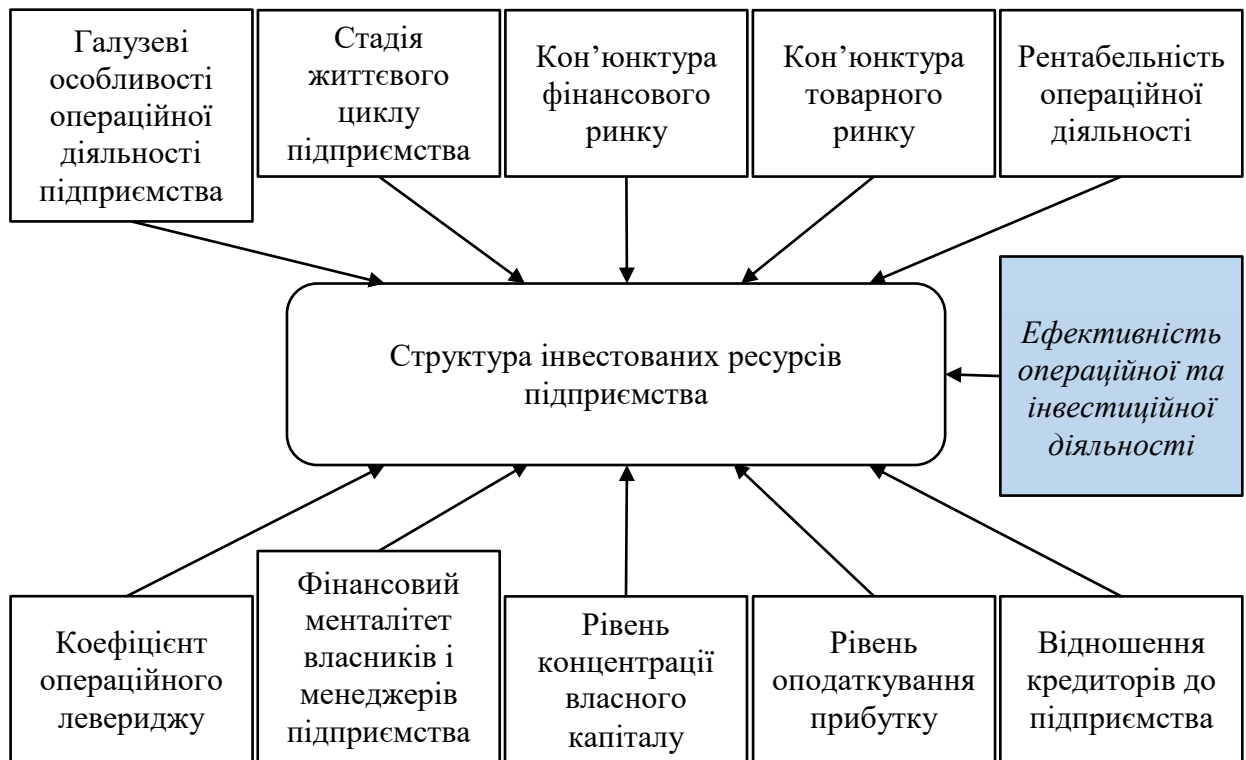


Рис. 3.10. Фактори впливу на структуру інвестиційних ресурсів підприємства.

Джерело: уточнено автором на основі [54]

В цілому, узагальнюючи вище зазначене, можна навести схему структури інвестиційних ресурсів підприємств малого і середнього бізнесу, що враховує особливості їх функціонування (рис. 3.11).

На основі аналізу наведеного матеріалу вважаємо, що процес формування інвестиційних ресурсів підприємств малого і середнього бізнесу повинен базуватися на наступних принципах:

- урахування всіх стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу при визначенні обсягів і структури інвестиційних ресурсів;
- забезпечення фінансової рівноваги підприємства при формуванні заходів щодо інвестиційної діяльності;
- ефективне вкладання інвестиційних ресурсів на основі принципу

мінімізації витрат і максимізації прибутку;

- урахування інфляції та кон'юнктури економіки країни при формуванні стратегії інвестиційної діяльності.

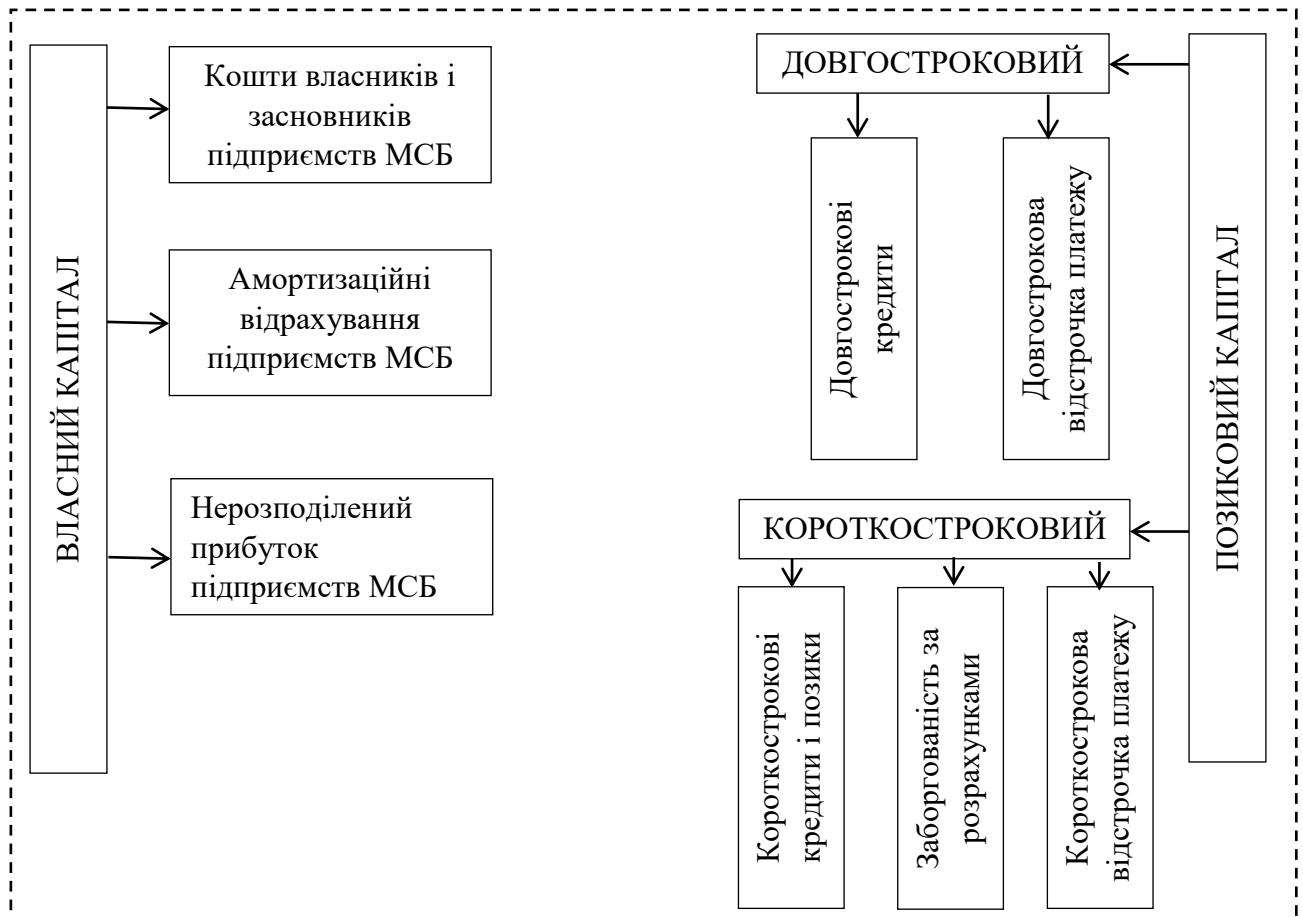


Рис. 3.11. Структура інвестиційних ресурсів підприємств малого і середнього бізнесу

Джерело: уточнено автором на основі [65]

В рамках кожної країни діє відповідний економічний механізм формування інвестиційних ресурсів, який створено різноманітними державними установами і який визначає його умови і правила фінансування. Всі наведені елементи, що забезпечують діяльність підприємств щодо формування власних інвестиційних ресурсів, а також визначають сфери пільгового оподаткування, процедури кредитування і «забезпечують сприятливі умови для акумуляції ресурсів і зацікавленості всіх учасників

інвестиційної діяльності» [15].

Щодо питання інвестиційного механізму підприємства, слід зауважити, що це складна економічна система, головним завданням якої є забезпечення і організація інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. Така система повинна вчасно реагувати на позитивні та негативні зміни макро- і мікросередовища, а також зміну інвестиційної кон'юнктури шляхом упровадження заходів з управління на всіх етапах інвестиційного процесу. Відповідна реакція на зміни макро- та мікросередовища є основою конкурентних переваг і конкурентоздатності суб'єкта підприємницької діяльності.

Отже, з урахуванням усього вище зазначеного, можна зауважити, що інвестиційний механізм будь-якого підприємства виступає як сукупність факторів, які комплексно взаємодіють між собою, а також взаємоузгоджені принципи, цілі, завдання і важелі впливу на соціально-економічний розвиток підприємства.

Наукові дослідження здобутків українських і зарубіжних вчених засвідчують, що дуже часто інвестиційний механізм розуміють як єдину систему, що складається, з одного блоку, управлінських рішень і не розподіляється на різні елементи.

Однак, вважаємо за доцільне, враховуючи всі вищенаведені теоретичні викладки, інвестиційний механізм підприємства поділити на дві частини. Перша частина – безпосередньо інвестиційне забезпечення, друга – управління самими інвестиціями. Інвестиційне забезпечення може реалізуватися у різних формах, які детально розглянуто у першому розділі цієї роботи.

Інструментами реалізації інвестиційного забезпечення виступають відповідні юридичні форми і субстанції. До них, у першу чергу, можна віднести інвестиційний договір, кредитний договір і т.ін.

Всі інвестиції повинні мати відповідне юридичне оформлення і юридичний супровід. Це є запорукою і гарантією повернення інвестицій та, в

принципі, стабільної роботи суб'єкта підприємницької діяльності.

Функціями механізму інвестиційного забезпечення згідно [60] є:

- «пошук і залучення джерел інвестування;
- виявлення і покращення середовища реалізації інвестиційної політики за допомогою виконання певних проєктів;
- проведення поточного контролю та оперативного планування інвестиційних ресурсів».

У результаті досліджень, на основі опитування експертів, що мають досвід роботи в малому і середньому бізнесі, бізнес-плану ТОВ «Електро Люкс Монтаж» встановлені можливі прогнозовані значення доходів і витрат мікро-, малих і середніх підприємств протягом усіх стадій їх життєвого циклу (табл. 3.1-3.3).

Також експертні опитування показали, що тривалість стадій життєвого циклу для кожного підприємства різна, однак узагальнено виявлено таку тенденцію щодо тривалості стадій (табл. 3.4).

Таблиця 3.1

Прогнозовані доходи та витрати мікропідприємства протягом усіх стадій його життєвого циклу

№ з/п	Стадія життєвого циклу	Витрати, тис. грн.	Доходи, тис. грн.
1.	Народження ідеї	15	0
2.	Визначення	45	0
3.	Створення підприємства	850	0
4.	Старт	870	145
5.	Ріст	980	510
6.	Розквіт	3 900	7 850
7.	Стабілізація	3 200	7 200
8.	Спад	2 950	7 120
9.	Занепад	1 580	3 580
10.	Ліквідація	420	2 570
Разом		14 810	28 975

Джерело: складено автором

Таблиця 3.2

Прогнозовані доходи і витрати малого підприємства протягом усіх стадій
його життєвого циклу

№	Стадія життєвого циклу	Витрати, тис. грн.	Доходи, тис. грн.
1.	Народження ідеї	15	0
2.	Визначення	136	0
3.	Створення підприємства	3 400	0
4.	Старт	3 480	840
5.	Ріст	3 920	2 326
6.	Розквіт	15 600	29 830
7.	Стабілізація	12 800	26 539
8.	Спад	11 800	25 703
9.	Занепад	6 320	13 604
10.	Ліквідація	1 680	9 766
Разом		59 151	108 608

Джерело: складено автором

Таблиця 3.3

Прогнозовані доходи і витрати середнього підприємства протягом усіх стадій
його життєвого циклу

№	Стадія життєвого циклу	Витрати, тис. грн.	Доходи, тис. грн.
1.	Народження ідеї	35	0
2.	Визначення	250	0
3.	Створення підприємства	41 760	0
4.	Старт	58 800	20 500
5.	Ріст	202 800	247 589
6.	Розквіт	140 800	262 738
7.	Стабілізація	141 600	408 681
8.	Спад	101 120	163 248
9.	Занепад	28 560	97 660
10.	Ліквідація	73 589	172 560
Разом		789 314	1 372 976

Джерело: складено автором

Таблиця 3.4

Узагальнена тривалість стадій життєвого циклу мікро-, малих і середніх підприємств, у % від тривалості діяльності суб'єкта господарювання

№	Стадія життєвого циклу	мікро- підприємства	малі підприємства	середні підприємства
1.	Народження ідеї	5,3	5,0	3,7
2.	Визначення	5,6	4,6	4,0
3.	Створення підприємства	7,7	7,4	6,0
4.	Старт	6,3	6,0	5,4
5.	Ріст	8,4	8,0	10,2
6.	Розквіт	21,0	19,3	21,0
7.	Стабілізація	21,9	25,4	27,8
8.	Спад	10,2	9,7	8,1
9.	Занепад	7,4	7,7	7,5
10.	Ліквідація	6,3	7,0	6,3
	Разом	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено автором

З урахуванням наведених даних побудовано графіки доходів і витрат за трьома типами підприємств. Причому графіки побудовані в двох видах: перший – у залежності від номера стадії життєвого циклу (рис. 3.12 - 3.14), другий – з урахуванням тривалості кожної стадії життєвого циклу у відсотках їх тривалості (рис. 3.15 - 3.17).

Як уже відзначалося вище, стадії життєвого циклу не рівнозначні за тривалістю. Тому побудовано графіки з урахуванням цього, враховуючи дані табл. 3.4. На основі наведених даних розраховано, використовуючи вище наведені математичні викладки, зокрема, формулу 3.12, геометричну ймовірність чистого фінансового результату, що в нашому випадку має економічний зміст загального коефіцієнта корисності. За допомогою цього коефіцієнта можна визначити можливість повернення грошей, проінвестованих у діяльність підприємств малого і середнього бізнесу протягом усіх стадій їх життєвого циклу.

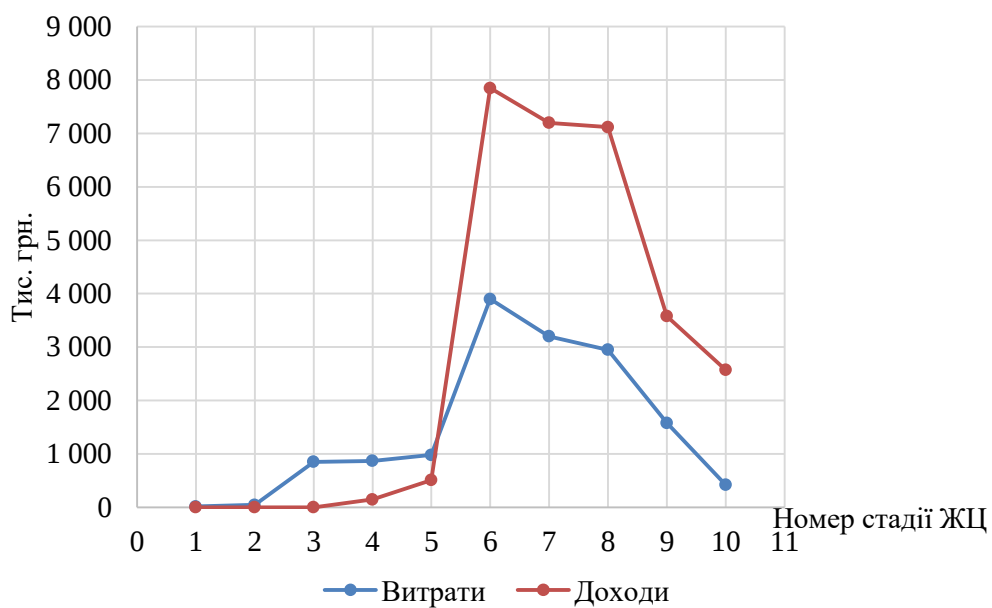


Рис. 3.12. Динаміка доходів і витрат за стадіями життєвого циклу мікропідприємств, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

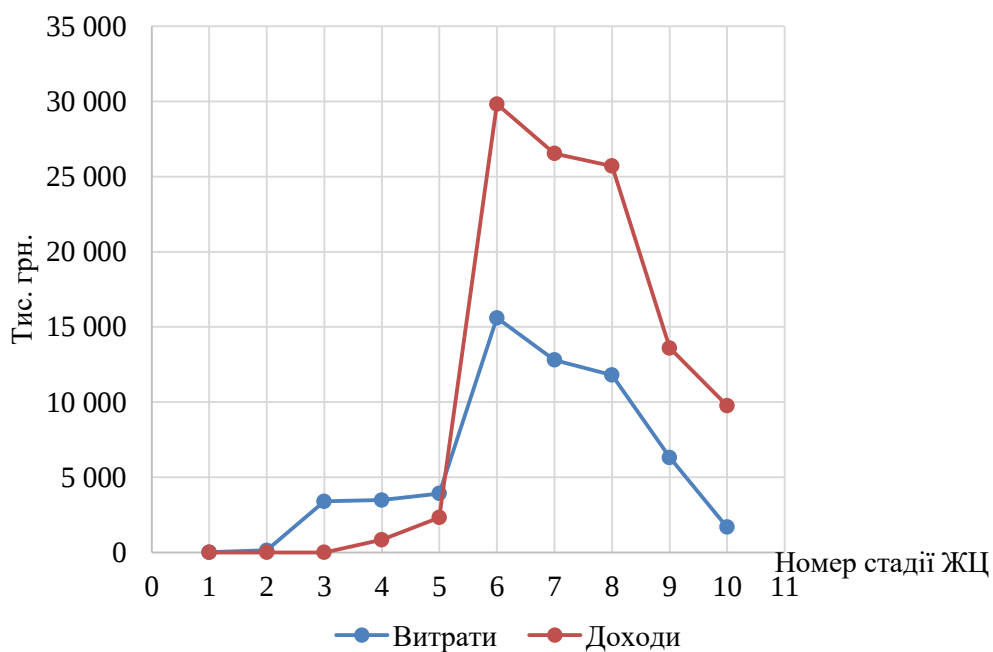


Рис. 3.13. Динаміка доходів і витрат за стадіями життєвого циклу малих підприємств, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

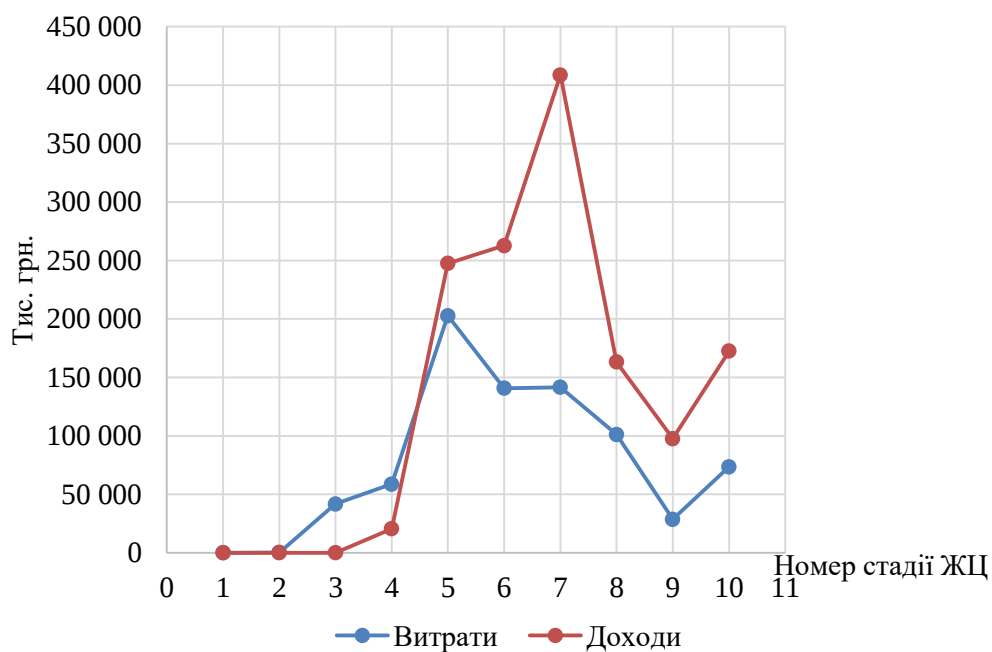


Рис. 3.14. Динаміка доходів і витрат за стадіями життєвого циклу середніх підприємств, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

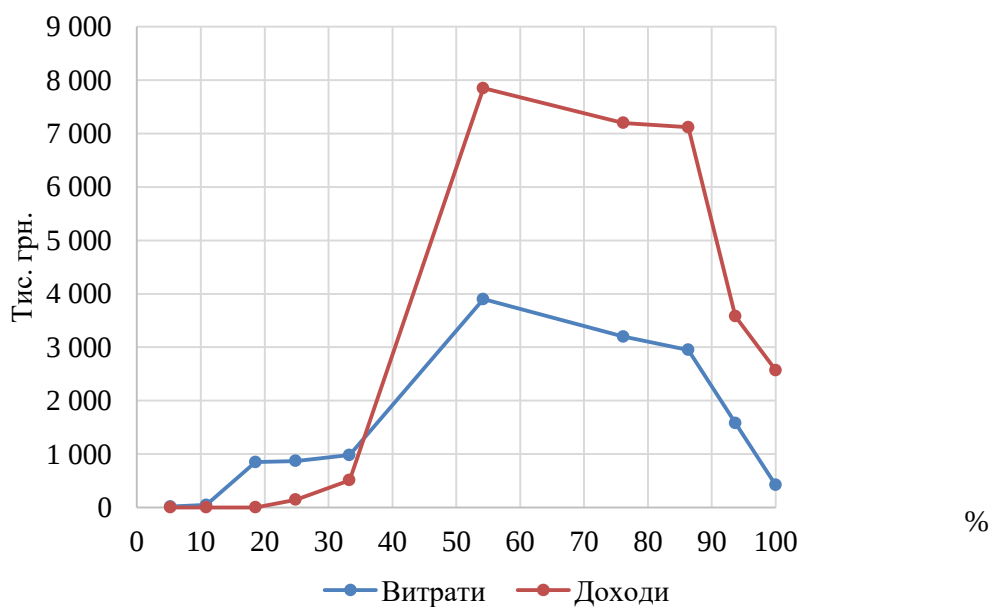


Рис. 3.15 – Динаміка доходів і витрат за стадіями життєвого циклу мікропідприємств з урахуванням їх тривалості у відсотках, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

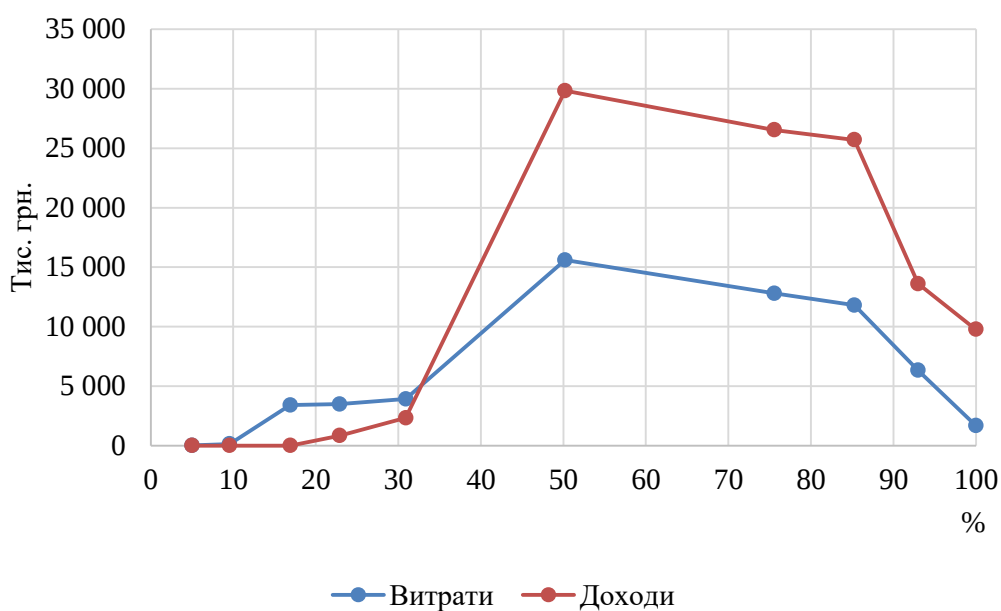


Рис. 3.16. Динаміка доходів і витрат за стадіями життєвого циклу малих підприємств з урахуванням їх тривалості у відсотках, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

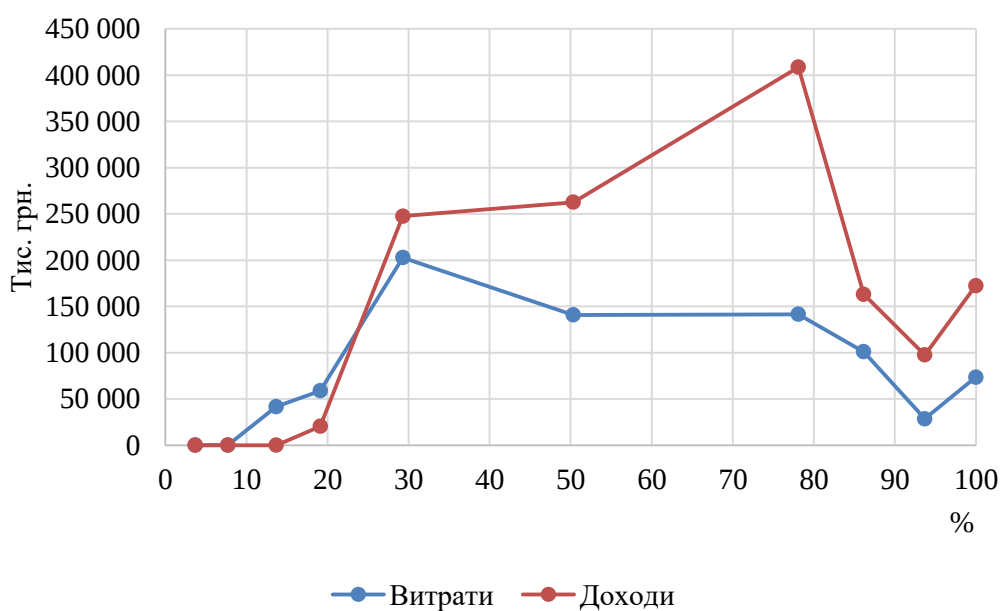


Рис. 3.17. Динаміка доходів і витрат за стадіями життєвого циклу середніх підприємств з урахуванням їх тривалості у відсотках, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

Беручи до уваги запропоновану у п. 1.1 інтегральну оцінку ефективності на основі функції корисності, яка визначає сподівану

корисність від окремих стадій життєвого циклу (показує величину загальної корисності від усіх стадій життєвого циклу – сподівану економічну ефективність), проведені відповідні розрахунки за формулою:

$$\begin{aligned} \bar{U} &= (p_1, S_1; p_2, S_2; \dots; p_N, S_N) = \\ &= \frac{1}{N} \cdot \left(\left(\frac{I_2^{(S_1)} - I_1^{(S_1)}}{I_2^{(S_1)}} \right) + \left(\frac{I_2^{(S_2)} - I_1^{(S_2)}}{I_2^{(S_2)}} \right) + \dots + \left(\frac{I_2^{(S_N)} - I_1^{(S_N)}}{I_2^{(S_N)}} \right) \right), \end{aligned} \quad (3.17)$$

де $\bar{U}$ – сукупна сподівана корисність за життєвим циклом підприємства в цілому; $p_1 \div p_N$ – ймовірності отримання сподіваної корисності за окремими стадіями життєвого циклу підприємства; N – кількість стадій життєвого циклу підприємства; $S_1 \div S_N$ – корисність стадій життєвого циклу підприємства; I_1 – витрати; I_2 – доходи. Отримані значення внесені в табл. 3.5-3.7.

Таблиця 3.5

Розрахунок сподіваної корисності для мікропідприємств

№	Стадія життєвого циклу	Витрати (I_1)	Доходи (I_2)	$I_2 - I_1$	$k = (I_2 - I_1) / I_2$
1.	Народження ідеї	39,42	0,00	-39,42	-
2.	Визначення	168,21	0,00	-168,21	-
3.	Створення підприємства	3450,06	0,00	-3450,06	-
4.	Старт	5424,77	457,32	-4967,45	0,00
5.	Ріст	7779,71	2754,44	-5025,27	0,00
6.	Розквіт	51120,88	87575,93	36455,05	0,42
7.	Стабілізація	77809,46	164934,14	87124,68	0,53
8.	Спад	31278,99	72831,72	41552,74	0,57
9.	Занепад	16668,56	39371,66	22703,10	0,58
10.	Ліквідація	6307,88	19396,72	13088,84	0,67
Разом		200047,95	387321,94	187273,99	0,48
Сукупна корисність					0,28

Джерело: складено автором

Таблиця 3.6

Розрахунок сподіваної корисності для малих підприємств

№	Стадія життєвого циклу	Витрати (I_1)	Доходи (I_2)	$I_2 - I_1$	$k = (I_2 - I_1) / I_2$
1.	Народження ідеї	37,36	0,00	-37,36	-
2.	Визначення	344,27	0,00	-344,27	-
3.	Створення підприємства	13023,00	0,00	-13023,00	-
4.	Старт	20512,42	2504,42	-18008,00	0,00
5.	Ріст	29719,86	12713,67	-17006,19	0,00
6.	Розквіт	188287,75	310169,35	121881,59	0,39
7.	Стабілізація	360440,89	715414,24	354973,35	0,50
8.	Спад	119248,44	253244,91	133996,47	0,53
9.	Занепад	69913,40	151661,15	81747,75	0,54
10.	Ліквідація	28032,71	81890,55	53857,84	0,66
Разом		829560,10	1527598,30	698038,19	0,46
Сукупна корисність					0,26

Джерело: складено автором

Таблиця 3.7

Розрахунок сподіваної корисності для середніх підприємств

№	Стадія життєвого циклу	I_1 (Витрати)	I_2 (Доходи)	$I_2 - I_1$	$k = (I_2 - I_1) / I_2$
1.	Народження ідеї	64,45	0,00	-64,45	-
2.	Визначення	574,81	0,00	-574,81	-
3.	Створення підприємства	125250,99	0,00	-125250,99	-
4.	Старт	273360,99	55726,93	-217634,05	0,00
5.	Ріст	1330501,31	1363504,46	33003,15	0,02
6.	Розквіт	3613822,13	5367378,62	1753556,49	0,33
7.	Стабілізація	3919983,92	9319941,67	5399957,75	0,58
8.	Спад	979068,25	2307009,76	1327941,51	0,58
9.	Занепад	488979,93	983796,84	494816,92	0,50
10.	Ліквідація	321956,94	851689,23	529732,29	0,62
Разом		11053563,71	20249047,50	9195483,80	0,45
Сукупна корисність					0,26

Джерело: складено автором

Отже, бачимо, що узагальнені коефіцієнти корисності для всіх трьох груп підприємств майже однакові. Даний факт ще раз підтверджує думку, що мікро-, малі та середні підприємства мають відмінності функціонування і діяльності від великих підприємств. Тому й треба їх досліджувати окремо.

Механізм інвестиційного забезпечення як частину інвестиційного механізму необхідно розглядати як системний процес вкладення інвестиційних ресурсів задля досягнення прогресивних структурних економічних зрушень у діяльності підприємства та його розвитку.

На рис. 3.18 наведено залежність рівня операційного левериджу (підприємницького ризику) від запасу фінансової міцності підприємства при різних цінах і обсягах виробництва продукції.

Аналітичне опрацювання співвідношень запасу фінансової міцності та операційного левериджу підприємства (d_{in}) при різних цінах і обсягах виробництва продукції дає можливість сформулювати систему інтегрованих показників (оцінок) доцільності інвестування коштів у процесі його господарської діяльності.

Для вирішення цього завдання застосуємо метод групової експертної оцінки об'єктів, використавши групові інтегровані оцінки доцільності інвестування підприємств малого і середнього бізнесу (X_i) експертів (компетентних фахівців).

До цього процесу залучено такі категорії компетентних фахівців як експертів:

- 1) керівництво і власників підприємств;
- 2) фахівців економічного та фінансового профілю підприємства;
- 3) фахівців з питань організації виробництва і підприємницької діяльності.

Оскільки експертна група формується з різнопрофільних компетентних фахівців підприємства, зважування групової експертної оцінки здійснюється

шляхом підсумовування індивідуальних оцінок з вагами компетентності та з урахуванням важливості інтегрованих оцінок при їх вимірюванні у кількісній шкалі. Зазначене ґрунтується на припущенні виконання аксіоми теорії корисності фон Неймана-Моргенштерна.

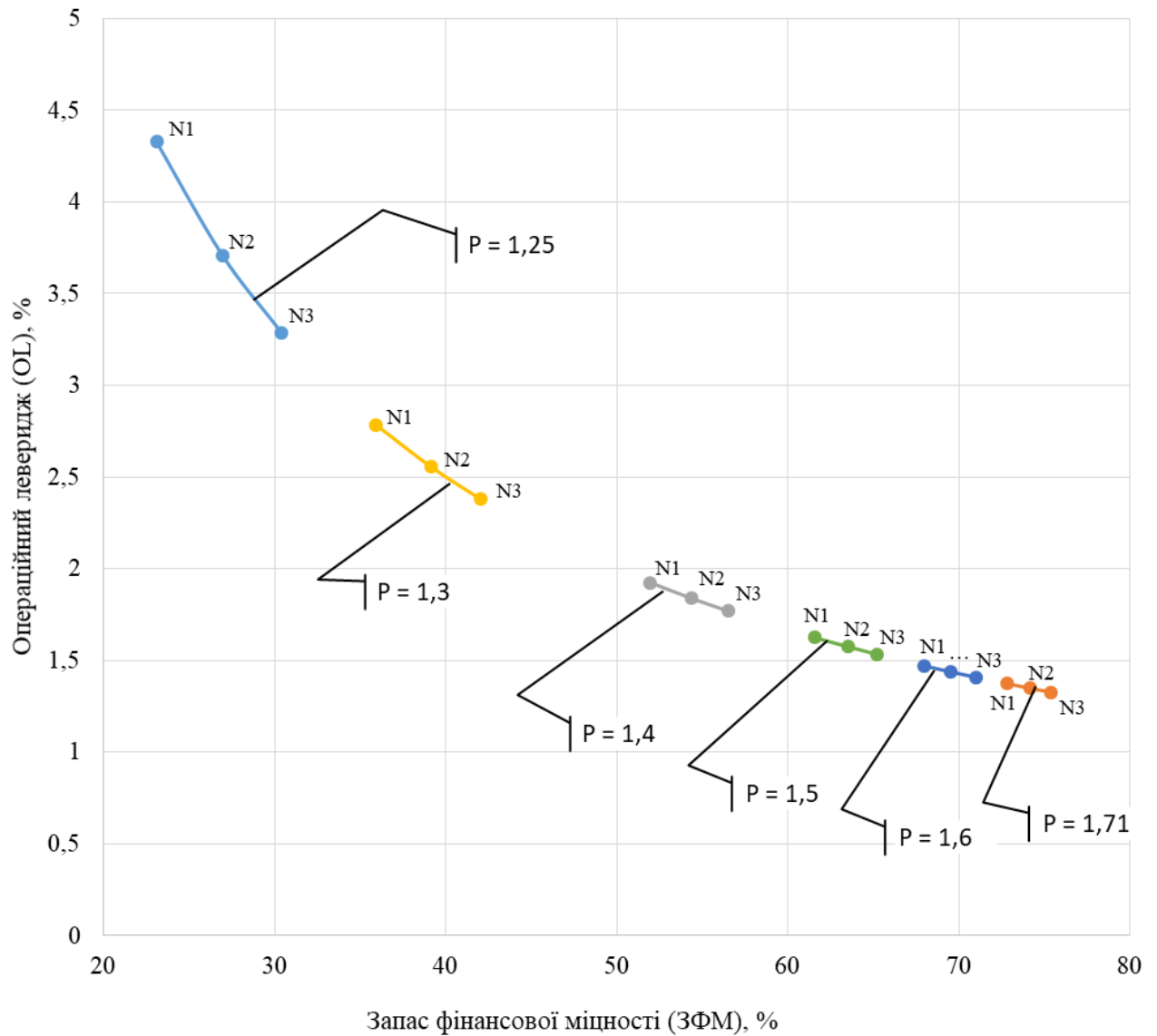


Рис. 3.18. Залежність рівня підприємницького ризику (операційного левериджу) від запасу фінансової міцності підприємства при різних цінах (P) і обсягах виробництва продукції (N_1, N_2, N_3)

Примітка: P – ціна одиниці продукції приведена до відносних одиниць

Джерело: побудовано автором

З цього приводу алгоритм рекурентної процедури для узагальнення

оцінок експертів має такий вигляд:

$$x_i^t = \sum_{s=1}^d x_{is} k_s^{t-1}, \quad i = \overline{1, m}; \quad t = 1, 2, \dots; \quad (3.18)$$

$$\lambda^t = \sum_i^m \sum_{s=1}^d x_{is} x_i^t, \quad t = 1, 2, \dots; \quad (3.19)$$

$$k_s^t = \frac{1}{\lambda^t} \sum_{i=1}^m x_{is} x_i^t, \quad s = \overline{1, d}; \quad t = 1, 2, \dots, \quad (3.20)$$

де x_i^t – групові оцінки інтегрованих показників у t -х наближеннях; k_s^t – коефіцієнти компетентності експертів; d – кількість експертів (груп експертів).

Обчислення починаються з $t = 1$. Початкові значення коефіцієнтів компетентності обираються однаковими й дорівнюють $k_s^0 = \frac{1}{d}$ (тобто групові оцінки інтегрованих показників у першому наближенні дорівнюють середнім арифметичним значенням отриманих оцінок експертів).

На основі оцінок значень інтегрованих показників, отриманих від експертів у контексті визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства, з урахуванням його цінової політики і можливого положення підприємства щодо спроможності вкладення коштів у сфери його діяльності в залежності від реалізації наявних потенційних можливостей, складено табл. 3.8.

У табл. 3.9-3.14 наведені згруповані за даними табл. 3.8 оцінки експертів значень інтегрованих показників для зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності та розраховані відповідні групові оцінки експертів, які отримані згідно рекурентної процедури (3.17)-(3.19). Розрахунки здійснено за допомогою електронних таблиць MS Excel. За результатами опрацювання експертних оцінок (табл. 3.9-3.14) значень інтегрованих показників – співвідношень рівнів запасу фінансової міцності та операційного левериджу побудована модель діагностичної матриці інтегрованих оцінок доцільності інвестування коштів у процесі господарської

діяльності підприємств малого і середнього бізнесу (табл. 3.15).

Таблиця 3.8

Експертні оцінки значень інтегрованих показників доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, відносні одиниці

		Положення підприємства щодо спроможності вкладення коштів у сфери діяльності в залежності від реалізації своїх потенційних можливостей								
		Нестійке			Достатньо стійке			Стійке		
		Оцінки експертів (E)								
		E ₁	E ₂	E ₃	E ₁	E ₂	E ₃	E ₁	E ₂	E ₃
Зони ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства	Дуже небезпечна	5,34	6,28	6,86	7,27	8,30	8,93	9,26	10,36	11,04
	Небезпечна	9,06	14,09	14,81	11,29	16,53	17,27	13,51	18,91	19,66
	Жорсткого контролю	12,91	28,26	29,00	15,31	30,80	31,54	17,66	33,20	33,93
	Помірного контролю	16,69	39,10	39,81	19,20	41,48	42,18	21,61	43,69	44,37
	Достатньо надійна	20,32	44,81	47,96	22,87	47,05	50,11	25,31	49,12	52,10
	Надійна	26,98	49,02	54,22	29,54	51,14	56,18	31,95	53,10	57,98

Джерело: складено автором

Таблиця 3.9

Оцінки експертів значень інтегрованих показників для дуже небезпечної зони ідентифікації рівня інвестиційної спроможності

Положення підприємства	Оцінки експертів			Групові оцінки експертів
	E_1	E_2	E_3	
Нестійке	5,34	6,28	6,86	6,21
Достатньо стійке	7,27	8,30	8,93	8,22
Стійке	9,26	10,36	11,04	10,28

Джерело: складено автором

Таблиця 3.10

Оцінки експертів значень інтегрованих показників для небезпечної зони
ідентифікації рівня інвестиційної спроможності

Положення підприємства	Оцінки експертів			Групові оцінки експертів
	E_1	E_2	E_3	
Нестійке	9,06	14,09	14,81	13,1
Достатньо стійке	11,29	16,53	17,27	15,49
Стійке	13,51	18,91	19,66	17,84

Джерело: складено автором

Таблиця 3.11

Оцінки експертів значень інтегрованих показників для зони жорсткого
контролю ідентифікації рівня інвестиційної спроможності

Положення підприємства	Оцінки експертів			Групові оцінки експертів
	E_1	E_2	E_3	
Нестійке	12,91	28,26	29,0	25,52
Достатньо стійке	15,31	30,8	31,54	28,04
Стійке	17,66	33,2	33,93	30,42

Джерело: складено автором

Таблиця 3.12

Оцінки експертів значень інтегрованих показників для зони помірного
контролю ідентифікації рівня інвестиційної спроможності

Положення підприємства	Оцінки експертів			Групові оцінки експертів
	E_1	E_2	E_3	
Нестійке	16,69	39,1	39,81	35,2
Достатньо стійке	19,2	41,48	42,18	37,6
Стійке	21,61	43,69	44,37	39,84

Джерело: складено автором

Таблиця 3.13

Оцінки експертів значень інтегрованих показників для достатньо надійної зони ідентифікації рівня інвестиційної спроможності

Положення підприємства	Оцінки експертів			Групові оцінки експертів
	E_1	E_2	E_3	
Нестійке	20,32	44,81	47,96	41,45
Достатньо стійке	22,87	47,05	50,11	43,71
Стійке	25,31	49,12	52,10	45,82

Джерело: складено автором

Таблиця 3.14

Оцінки експертів значень інтегрованих показників для надійної зони ідентифікації рівня інвестиційної спроможності

Положення підприємства	Оцінки експертів			Групові оцінки експертів
	E_1	E_2	E_3	
Нестійке	26,98	49,02	54,22	46,39
Достатньо стійке	29,54	51,14	56,18	48,54
Стійке	31,95	53,10	57,98	50,53

Джерело: складено автором

Межі критеріальних значень інтегрованих показників доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств визначені шляхом інтерполювання на основі точкових оцінок експертів середини їх інтервалів.

Встановлення наведених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства в контексті цінової політики та положення підприємства щодо спроможності вкладення коштів у сфери діяльності в залежності від реалізації своїх потенційних можливостей здійснено на основі спостережень над діяльністю малих і середніх підприємств, що були здійснені в процесі наукових досліджень.

Таблиця 3.15

Модель діагностичної матриці інтегрованих оцінок доцільності інвестування коштів (d_{in}) у процесі господарської діяльності МСП

		Положення підприємства щодо спроможності вкладення коштів у сфери діяльності в залежності від реалізації своїх потенційних можливостей: 1 – слабкі; 2 – середні; 3 – сильні		
		1. Нестійке	2. Достатньо стійке	3. Стійке
Зони ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства в контексті цінової політики	низькі ціни			
	Дуже небезпечна	$d_{in} \leq 6,79$	$6,79 < d_{in} \leq 8,67$	$8,67 < d_{in} \leq 10,76$
	Небезпечна	$10,76 < d_{in} \leq 12,96$	$12,96 < d_{in} \leq 16,69$	$16,69 < d_{in} \leq 20,54$
	Жорсткого контролю	$20,54 < d_{in} \leq 22,95$	$22,95 < d_{in} \leq 27,25$	$27,25 < d_{in} \leq 31,59$
	Помірного контролю	$31,59 < d_{in} \leq 33,98$	$33,98 < d_{in} \leq 36,73$	$36,73 < d_{in} \leq 39,49$
	Достатньо надійна	$39,49 < d_{in} \leq 41,74$	$41,74 < d_{in} \leq 43,38$	$43,38 < d_{in} \leq 45,03$
	високі ціни			
	Надійна	$45,03 < d_{in} \leq 47,15$	$47,15 < d_{in} \leq 47,98$	$d_{in} > 47,98$

Джерело: складено автором

Кількісні значення групових оцінок експертів необхідні для визначення меж критеріальних значень інтегрованих показників доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу d_{in} в рамках реалізації своїх потенційних можливостей та цінової політики підприємства.

У п. 2.3 встановлено, що стан оподаткування, інформаційного та фінансового забезпечення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу слід розглядати як ключові фактори впливу (негативного чи позитивного) на ефективність їх інвестиційної діяльності. Тому розраховані за результатами господарської діяльності підприємства кількісні значення d_{in} при визначенні можливих ситуацій прийняття рішень щодо доцільності інвестування коштів на різних стадіях життєвого циклу потребують певних

уточнень з урахуванням зазначених ключових факторів та інших факторів впливу зовнішнього середовища.

Оскільки, розрахунки щодо групових оцінок експертів здійснювалися окремо для визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності на основі вибірок експертних даних із різними числовими характеристиками, то для уточнення кількісних значень d_{in} необхідно використовувати відповідні свої коригуючі коефіцієнти розсіювання їх кількісних значень в інтервалах вибірок вихідних даних. Для їх визначення доцільно задіяти середнє квадратичне відхилення як числову характеристику розсіювання групових експертних оцінок у межах визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності та їх віддаленість від кінців побудованих інтервалів вибірок вихідних даних. Тоді уточнені кількісні значення d_{in} можна розрахувати за формулою:

$$d_{in}^* = d_{in}^{(e)} \pm k_{cp} k_{кор} \sigma_{oe}, \quad (3.21)$$

де d_{in}^* – уточнене кількісне значення d_{in} ; $d_{in}^{(e)}$ – групова оцінка експертів; $k_{cp} = (1 - p)$ – коефіцієнт схильності до ризику; p – ймовірність погіршення інвестиційної спроможності; $k_{кор}$ – коригуючий коефіцієнт розсіювання кількісних значень d_{in} в інтервалах вибірок вихідних даних для визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності; σ_{oe} – середнє квадратичне відхилення групових експертних оцінок у межах визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності; «+» – сприятливі умови для інвестиційної діяльності; «-» – несприятливі умови для інвестиційної діяльності.

Коригуючий коефіцієнт розсіювання кількісних значень d_{in} в інтервалах вибірок вихідних даних для визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності розраховується за формулою:

$$k_{кор} = \frac{HMIB_{\%}}{HMIB_{\%} + |BMIB_{\%}|}, \quad (3.22)$$

де $HMIB_{\%}$ і $BMIB_{\%}$ – віддаленість кількісних значень групових оцінок експертів від нижньої і верхньої меж, побудованих інтервалів вибірок вихідних даних, для визначених зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності відповідно, %.

Наведемо розрахунок коригуючих коефіцієнтів $k_{\text{кор}}$ у зонах ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства для несприятливих умов здійснення інвестиційної діяльності ($HMIB_{\%}$, $BMIB_{\%}$ розраховуються за даними табл. 3.9-3.14).

1. Дуже небезпечна (положення підприємства):

а) нестійке: $k_{\text{кор}} = \frac{14,01}{14,01 + |-10,47|} = 0,5724$;

б) достатньо стійке: $k_{\text{кор}} = \frac{11,56}{11,56 + |-8,64|} = 0,5723$;

в) стійке: $k_{\text{кор}} = \frac{9,92}{9,92 + |-7,39|} = 0,5730$.

2. Небезпечна (положення підприємства):

а) нестійке: $k_{\text{кор}} = 0,7026$;

б) достатньо стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7023$;

в) стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7041$.

3. Жорсткого контролю (положення підприємства):

а) нестійке: $k_{\text{кор}} = 0,7837$;

б) достатньо стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7843$;

в) стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7843$.

4. Помірного контролю (положення підприємства):

а) нестійке: $k_{\text{кор}} = 0,8006$;

б) достатньо стійке: $k_{\text{кор}} = 0,8007$;

в) стійке: $k_{\text{кор}} = 0,8010$.

5. Достатньо надійна (положення підприємства):

- а) нестійке: $k_{\text{кор}} = 0,7645$;
 - б) достатньо стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7651$;
 - в) стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7656$.
6. Надійна (положення підприємства):
- а) нестійке: $k_{\text{кор}} = 0,7127$;
 - б) достатньо стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7134$;
 - в) стійке: $k_{\text{кор}} = 0,7139$.

Як показують розрахунки, кількісні значення $k_{\text{кор}}$ для нестійкого, достатньо стійкого і стійкого положень підприємства в окремих зонах ідентифікації рівня інвестиційної спроможності співпадають із точністю до другого знака після коми. Тому достатньо в процесі оцінювання доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу для визначення кількісних значень $k_{\text{кор}}$ в інтервалах між прилеглими зонами використовувати інтерполяційний поліном $y = 0,0011x^4 - 0,0131x^3 + 0,0272x^2 + 0,1247x + 0,4327$, побудований за середніми значеннями $k_{\text{кор}}$ для окремих зон відносно положення підприємства щодо спроможності вкладення коштів у сфери діяльності в залежності від реалізації своїх потенційних можливостей (рис. 3.19).

Розрахунок коригуючих коефіцієнтів $k_{\text{кор}}$ у зонах ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства для сприятливих умов здійснення інвестиційної діяльності ($HMIB\%$, $BMIB\%$ розраховуються за даними табл. 3.9-3.14) наведено в табл. 3.16.

Як і в попередньому випадку, при оцінюванні доцільності інвестування коштів у процесі господарської діяльності підприємств малого і середнього бізнесу для визначення кількісних значень $k_{\text{кор}}$ в інтервалах між прилеглими зонами можна використовувати інтерполяційний поліном $y = -0,0011x^4 + 0,0131x^3 - 0,0272x^2 - 0,1247x + 0,5673$, побудований за середніми значеннями

$k_{\text{кор}}$ для окремих зон відносно положення підприємства щодо спроможності вкладення коштів у сфери діяльності в залежності від реалізації своїх потенційних можливостей (рис. 3.20).

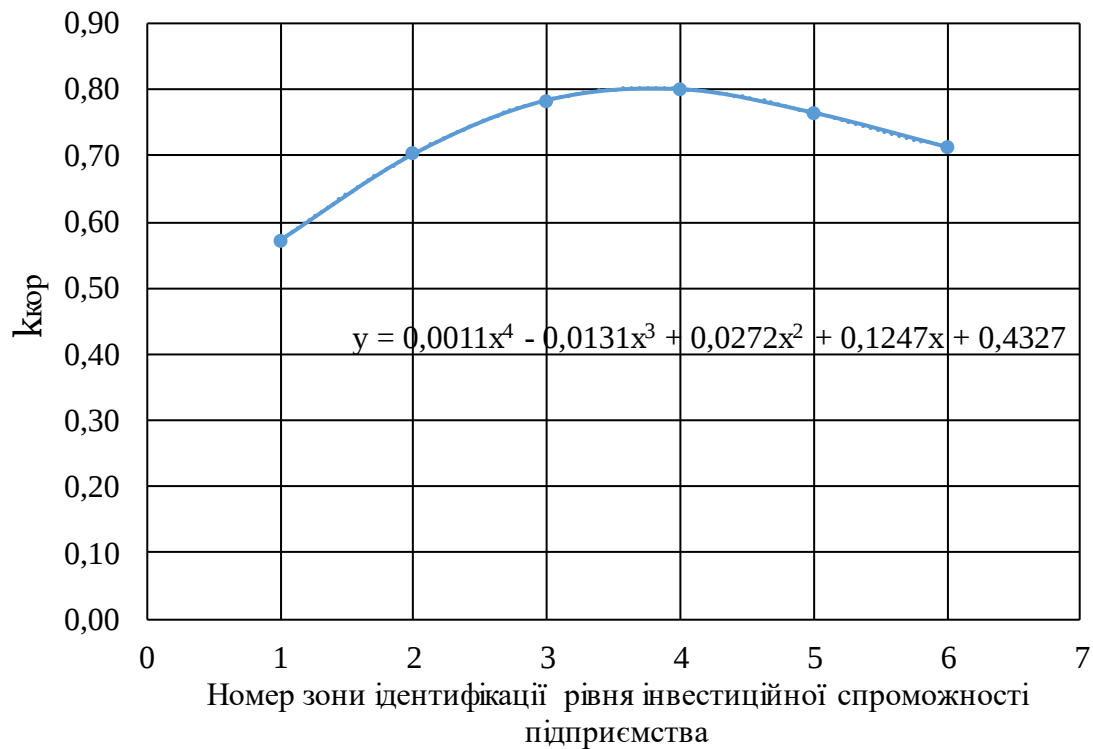


Рис. 3.19. Залежність $k_{\text{кор}}$ від зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства

Для ситуації виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж», представленій на рис. 2.15, зробимо розрахунки щодо уточнення значення $d_{\text{in}} = 44,92$ (зона «достатньо надійна-надійна», положення нестійке) за несприятливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Вихідні дані для розрахунків:

$$p = 0,6; k_{\text{ср}} = (1 - p) = 0,4; k_{\text{кор}} \approx 0,7127; \sigma_{\text{оє}} \approx 11,806.$$

$$(2020) d_{\text{in}}^* = d_{\text{in}}^{(\text{е})} \pm k_{\text{ср}} k_{\text{кор}} \sigma_{\text{оє}} = 44,92 - (1 - 0,6) \times 0,7127 \times 11,806 = 41,55.$$

$$(\text{прогноз}) d_{\text{in}}^* = d_{\text{in}}^{(\text{е})} \pm k_{\text{ср}} k_{\text{кор}} \sigma_{\text{оє}} = 50,38 - (1 - 0,6) \times 0,7127 \times 11,806 = 47,01.$$

Таблиця 3.16

Коригуючі коефіцієнти $k_{\text{кор}}$ у зонах ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства для сприятливих умов здійснення інвестиційної діяльності, відносні одиниці

Положення підприємства	Зони ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства в контексті цінової політики:					
	Дуже небезпечна	Небезпечна	Жорсткого контролю	Помірного контролю	Достатньо надійна	Надійна
Нестійке	0,4276	0,2974	0,2163	0,1994	0,2355	0,2873
Достатньо стійке	0,4277	0,2977	0,2157	0,1993	0,2349	0,2866
Стійке	0,4270	0,2959	0,2157	0,1990	0,2344	0,2861
Середнє значення	0,4274	0,2970	0,2159	0,1992	0,2350	0,2867

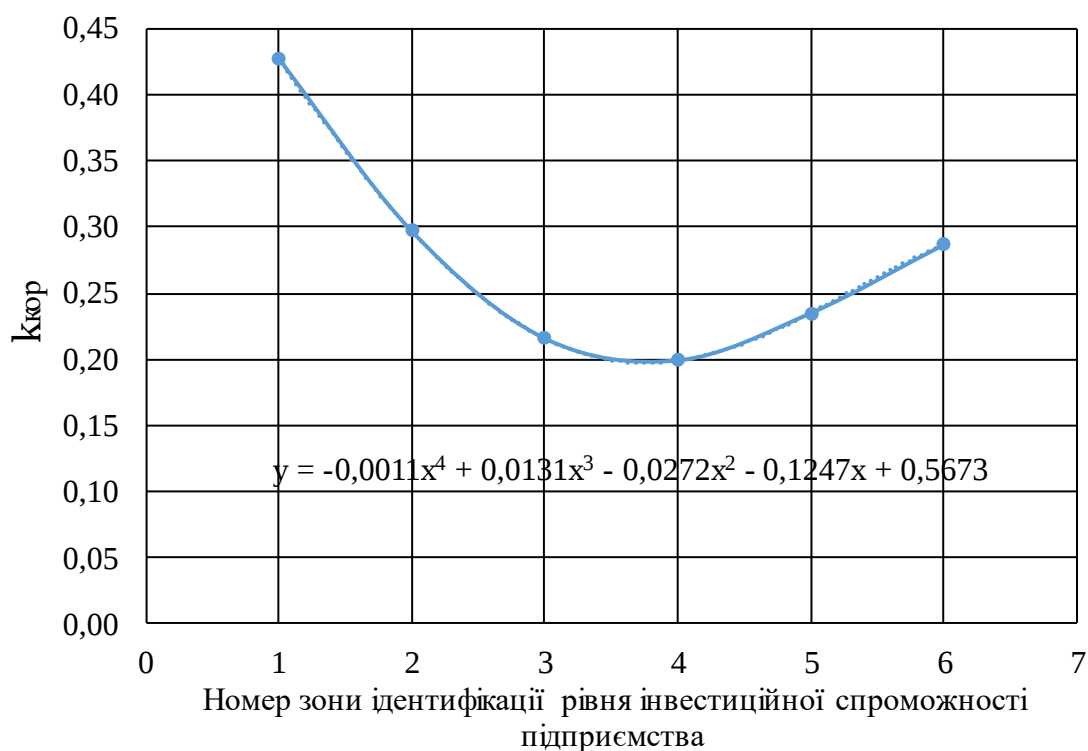


Рис. 3.20. Залежність $k_{\text{кор}}$ від зон ідентифікації рівня інвестиційної спроможності підприємства

Отже, на підставі отриманих результатів розрахунку можна зробити

висновок, що з урахуванням впливу негативних факторів на діяльність підприємства товариство з обмеженою відповідальністю, що аналізувалося, може частково втратити свою інвестиційну спроможність щодо реалізації потенційних можливостей на відповідних ринках.

Використання запропонованої діагностичної матриці дозволить контролювати спроможність підприємства вкладати кошти у різні сфери його діяльності, враховуючи потенційні можливості.

В результаті отримуються оцінки стосовно стійкості та ризикованості положення підприємства при реалізації інвестиційних заходів у процесі перебігу стадій його життєвого циклу. Результати такого оцінювання ідентифікуються в контексті ймовірного зростання прибутку чи понесення збитків, що надає можливість підвищити рівень економічного обґрунтування рішень стосовно інвестування відповідних сфер діяльності підприємства. В цілому, це дозволить здійснити розрахунок ефективності менеджерських дій щодо інвестиційної діяльності, приклад такого розрахунку для умов ТОВ «Електро Люкс Монтаж» наведено у табл. 3.17.

Висновки до розділу 3

1. Підсумовуючи все вище наведене, слід зазначити, що рівень інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, безумовно, в значній мірі визначає можливості посилення їх конкурентних переваг у сучасних умовах ринкового господарства.

2. Важливим моментом щодо подальшого розвитку розуміння трактування сутності і змісту механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу в сучасних умовах підприємницької діяльності є врахування цілісності взаємодії характерних особливостей інноваційного розвитку різних суб'єктів господарювання і відповідних інвестиційних

Таблиця 3.17

Розрахунок ефективності менеджерських дій щодо інвестиційної діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» при кількості одиниць продукції ($N_1 = 1900$ шт.)

Показники	На одиницю продукції		Прогноз на одиницю продукції	На весь обсяг продукції		Прогноз на весь обсяг продукції	Відносні відхилення на весь обсяг продукції, %	
	2019 р.	2020 р.	2022 р.	2019 р.	2020 р.	2022 р.	2020/2019 рр.	2022/2020 рр.
Ціна, грн.	3810,0	4900,0	5200,00	7239000	9310000	9880000	28,61	6,12
Витрати, грн.	3633,9	3714,1	3762,1	6904380	7056700	7147960	2,21	1,29
Прибуток, грн.	176,12	1185,95	1437,92	334620	2253300	2732040	573,39	21,25
Ефективність, частка од.	-	-	-	0,05	0,32	0,38	558,86	19,70
Ефективність, %	-	-	-	4,85	31,93	38,22	558,86	19,70
Запас фінансової міцності (ЗФМ), %	-	-	-	23,11	66,93	71,04	189,61	6,14
Операційний леверидж (OL), %	-	-	-	4,33	1,49	1,41	-65,59	-5,37

Джерело: складено автором

процесів, які необхідні для створення достатнього рівня інвестиційної захищеності підприємств малого і середнього бізнесу за умов загострення загроз зовнішнього середовища їх конкурентоспроможному розвитку в процесі реалізації інвестиційних програм, які в більшій мірі повинні мати стратегічну спрямованість і бути пов'язаними, у першу чергу, з використанням і комерціалізацією результатів науково-технічних розробок.

3. Застосування на практиці запропонованих у результаті проведених досліджень розробок дасть можливість на основі здійснення більш якісного інвестиційного забезпечення раціонально використовувати механізм інвестування підприємств малого та середнього бізнесу, що позитивно відобразиться на ефективності і прибутковості їхньої підприємницької діяльності.

Основні положення розділу опубліковані у [102; 105; 117; 120].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі вирішено актуальне наукове завдання, що полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці методичних підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу.

Результати наукового дослідження дозволяють сформулювати такі висновки:

1. Під фінансовим забезпеченням підприємств малого і середнього бізнесу в дисертації рекомендуємо вважати процес формування, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів у необхідному розмірі, що визначається саме стадією життєвого циклу суб'єкта підприємництва. Розроблена схема фінансового забезпечення в розрізі фінансових потоків доходу і витрат відповідних стадій життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу, а також запропонована матриця можливих форм фінансового забезпечення при впровадженні у практичну діяльність дасть можливість більш якісно здійснювати фінансове забезпечення та управління фінансами підприємств малого і середнього бізнесу, що позитивно відобразиться на ефективності та прибутковості їхньої діяльності.

2. Прогнозування гіпотетично можливих фінансових потоків доходу і витрат кожної стадії життєвого циклу підприємств малого і середнього бізнесу необхідно визначати шляхом розрахунку різниці між доходами і витратами, що очікуються протягом усіх стадій їх життєвого циклу. Прогнозовані доходи та витрати можна отримати шляхом обчислення площі криволінійних трапецій, обмежених відповідними виробничими функціями, найбільш оптимальними з яких є виробнича функція Кобба-Дугласа, виробнича функція CES (Constant elasticity of substitution), лінійна виробнича функція і виробнича функція Леонтьєва, адаптована до умов мікрорівня. Безпосередній вибір типу виробничої функції здійснюється в залежності від конкретних умов практичної ситуації. Для обчислення площі криволінійних

трапецій, що обмежені цільовими функціями доходів і витрат підприємств малого та середнього бізнесу найбільш доцільно використовувати метод Гауса з різними варіаціями. Застосування запропонованого механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу є необхідною умовою ефективного господарювання суб'єктів підприємницької діяльності.

3. Застосування критерію беззбиткової діяльності підприємств малого і середнього бізнесу в оцінюванні потреби залучення інвестицій з урахуванням комплексної оцінки рівнів запасу фінансової міцності та підприємницького ризику надає можливість раціонально обґрунтувати використання різних форм і стратегічних напрямків інвестування на стадіях життєвого циклу підприємства, зокрема, що стосується вкладення коштів у виробництво, кадри, освоєння нових ринків і нових видів продукції та інші види діяльності чи здійснення жорсткого контролю за витратами та оптимізації всієї діяльності підприємства, ретельно оцінюючи інвестиційні заходи, з точки зору їх окупності, з метою забезпечення беззбиткового рівня виробництва продукції.

4. Визначені граничні межі критичних значень індикаторів інтегрованих оцінок доцільності інвестування у відповідні сфери діяльності підприємств малого і середнього бізнесу дозволяють оцінити, настільки нестійким і ризикованим є положення підприємства стосовно реалізації інвестиційних заходів у процесі перебігу стадій його життєвого циклу в контексті ймовірного зростання прибутку чи понесення збитків, а, отже, і підвищити рівень економічного обґрунтування рішень щодо інвестування відповідних сфер діяльності підприємства.

5. Запропоновано вважати життєвим циклом підприємств малого і середнього бізнесу період від прийняття рішення про створення суб'єкта господарювання на основі збору та аналізу відповідної інформації до повної юридичної ліквідації або реорганізації в складі нових підприємств із попередніми чи новими власниками.

6. На основі проведених у дисертаційній роботі досліджень

запропоновано під фінансовим забезпеченням підприємств малого і середнього бізнесу вважати процес формування, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів у необхідному розмірі в конкретний момент часу. Цей розмір визначається саме відповідною стадією життєвого циклу, тобто для кожної стадії буде різний розмір необхідних фінансових ресурсів.

7. Рівень інвестиційного розвитку підприємств малого і середнього бізнесу, безумовно, в значній мірі визначає можливості посилення їхніх конкурентних переваг у сучасних умовах ринкового господарства. Важливим моментом щодо подальшого розвитку розуміння трактування сутності і змісту механізму інвестування підприємств малого і середнього бізнесу в сучасних умовах підприємницької діяльності є врахування цілісності взаємодії характерних особливостей інноваційного розвитку різних суб'єктів господарювання і відповідних інвестиційних процесів, які необхідні для створення достатнього рівня інвестиційної захищеності підприємств малого та середнього бізнесу за умов загострення загроз зовнішнього середовища їх конкурентоспроможному розвитку в процесі реалізації інвестиційних програм, які в більшій мірі повинні мати стратегічну спрямованість і бути пов'язаними, у першу чергу, з використанням і комерціалізацією результатів науково-технічних розробок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах «On Purposeful Systems» / Пер. с англ. под ред. И. А. Ушакова. М.: Советское радио, 1974. 272 с.
3. Афанасьєв Є. В. Маркетинг та менеджмент інвестиційно-інноваційних проєктів у контексті стратегічного розвитку виробничо-логістичної системи підприємства // Актуальні проблеми сучасного менеджменту: монографія / Варава Л. М. та ін.; за заг. ред. Л. М. Варава. Кривий Ріг: Вид. Р. А. Козлов, 2018. С. 32–45.
4. Афанасьєв Є. В., Афанасьєв І. Є., Арутюнян А. Р. Маркетинг та менеджмент інвестиційно-інноваційних проєктів у контексті стратегії просування продукції залізорудних підприємств // Ефективна економіка. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/> (дата звернення: 10.10.2020)
5. Афанасьєв Є. В., Афанасьєв І. Є., Арутюнян А. Р. Маркетинг та менеджмент інвестиційно-інноваційних проєктів у контексті стратегічного розвитку підприємств // Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Кривий Ріг, 24–26 травня 2017 р. Кривий Ріг: Вид. Р. А. Козлов, 2017. С. 14–16.
6. Афанасьєв Є. В., Афанасьєв І. Є., Хамаїлі А. Удосконалення теоретико-методичних підходів маркетингового менеджменту в інвестиційній діяльності підприємств малого та середнього бізнесу // Актуальні економіко-правові, соціальні та екологічні аспекти розвитку промисловості та суспільства: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф. м. Кривий Ріг, 1–31 березня 2021 р. Кривий Ріг: Криворізький національний університет.
7. Афанасьєв Є. В., Хамаїлі А. Аналіз забезпечення інвестиційного

розвитку малого та середнього бізнесу в Алжирі // Міжнародна науково-технічна інтернет-конференція «Розвиток промисловості та суспільства»: матеріали конференції, м. Кривий Ріг. 17–20 листопада 2020 р. Кривий Ріг, 2020. С. 87.

8. Бен Хусейн Наджі. Перспективи інвестицій у малі та середні підприємства Алжиру, Наукове видання Факультету економічних наук, бізнесу та менеджменту. Університет Костянтина 2. Алжир. 2010. Т. 2. N 2. С. 87–107.

9. Бланк И. А. Управление активами. Киев: Ника-Центр, 2000. 720 с.

10. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. Киев: Эльга Ника-Центр, 2004. 656 с.

11. Боцьора Л. О. Аналіз стану розвитку малого підприємництва в деяких зарубіжних країнах світу. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка: збірник наукових праць. Рівне, 2011. Вип. 2(54). С. 36–41.

12. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Львів, 2015. 272 с.

13. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.

14. Бутенко А. І., Войнаренко М. П., Ляшенко В. І. та ін. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 326 с.

15. Бутенко А. І., Павлова О. С. Інвестиційна привабливість підприємницького середовища як джерело ринкової трансформації економіки. Прометей. 2011. № 3 (33). С. 63–68.

16. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Москва: Финансы и статистика, 1996. 799 с.

17. Варналій З. С. Мале підприємництво: Основи теорії і практики. Київ: Знання, КОО, 2003. 285 с.

18. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
19. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
20. Верхогляд І. М. Інвестиційний механізм підприємства: принципи побудови, складові та особливості реалізації. Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. 2012. № 9. С. 410–415.
21. Войнаренко М. П., Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.
22. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління. Наука молода. 2005. № 3. С. 109–115.
23. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія. Чернігів: Видавець Лозовий В. М., 2014. 384 с.
24. Гораль Л.Т., Король С.В. Формування та організація механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств: методологічний аспект. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Миколаїв, 2016. С. 278-283.
25. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року (із внесеними змінами). Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
26. Гришина Н. В. Фактори і умови формування та реалізації потенціалу малого підприємництва. Вісник Хмельницького національного університету: зб. наук. праць. Хмельницький, 2013. Вип. 5. Т. 1. С. 231–235.
27. Гудзь О. І. Аналізування сучасних підходів до сутності і структури життєвого циклу підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 714: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 52–57.

28. Данилків Х. П. Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2014. 25 с.
29. Державна служба статистики України. URL: ukrstat.gov.ua
30. Дудов С. И., Выгодчикова И. Ю., Купцов С. Н. Математические методы в экономике: учебное пособие. Саратов. 2014. 91 с.
31. Забедюк М. С. Теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства. Економічний форум. 2016. № 3. С. 195–200.
32. Завадський Й. С. Менеджмент: у 3 т. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. Т. 1. 542 с.
33. Збірник статистики підприємництва в Україні: 2018. OECD Eurasia. Competitiveness Programme. EU4Business. 2019. 42 с. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Compendium-Enterprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>
34. Зварич М. М. Проблеми і перспективи інвестування малого та середнього бізнесу. Всеукраїнський економічний форум з міжнародною участю (в онлайн-форматі): Розвиток малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації світової економіки: матеріали виступів, м. Житомир, 27 квітня 2017 р. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/170.pdf>
35. Кабо Р., Рубин И. Народное хозяйство в очерках и картинах. Москва: Изд-е тов-во «Книга», 1924. 672 с.
36. Каменева С. А. Математические функции, используемые в экономике. Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2016. Т. 2. № 2. Тольятти. С. 19–24.
37. Капітула С.В., Капітула Т.С., Хамаїлі Акрам. Корпоративний університет на підприємствах малого та середнього бізнесу як елемент їх соціально-економічної безпеки. Колективна монографія «Соціально-економічна безпека підприємництва: сучасний теоретичний дискурс». Кафедра підприємництва і торгівлі Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Львів. Магнолія

2006. 2019. пп 4.1. С. 191-199.

38. Касьяненко В. О., Старченко Л. В. Моделювання та прогнозування економічних процесів: навч. посіб. Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. 185 с.

39. Катан Л. І. Фінансові ресурси підприємства та їх класифікація. Фінансова система України. 2006. Вип. 8. Ч. 2. С. 167–172.

40. Ковалевська А. В., Поспелов О. В. Визначення факторів впливу на рівень економічної безпеки малих підприємств України. Бізнес Інформ. 2013. № 9. С. 111-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_9_19.

41. Коваленко В. В., Суганяка М. В., Фучеджи В. І. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія. Одеса: ОНЕУ, 2013. 381 с.

42. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры. Вопросы конъюнктуры. 1925. Т. 1. Вып. 1. С. 28–79.

43. Кондратьев Н. Д. Динамика цен промышленных и сельскохозяйственных товаров. Вопросы конъюнктуры. 1928. Т. 4. Вып. 1. С. 1–85.

44. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз. Москва: Наука, 1991. 570 с.

45. Кондратьев Н. Д., Яковец Ю. В., Абалкин Л. И. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. Москва: Экономика, 2002. 767 с.

46. Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства: Автореф. канд. екон. наук: спец. 08.06.01. Львів: Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2004. 21 с.

47. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 496 с.

48. Красножон С. В., Піддубний В. А. Проблеми інвестування в підприємства малого бізнесу: український та міжнародний досвід. Економіка: теорія та практика. 2017. № 1. С. 49–53. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2017_1_8

49. Кретьова А.Ю. Характерні ознаки підприємства як соціально-економічного феномену. Культура народів Причорномор'я. 2011. № 215. С. 82-86.

50. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник [2-ге вид., доп. і перероб.]. Львів: Національний університет "Львівська політехніка". 2003. 352 с.

51. Кушнір Н. Б., Войтович Д. С. Особливості антикризового управління та економічної діагностики підприємства в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2016. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4954>

52. Лемешко М. О., Юришана Л. В. Фінансове забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса. 2016. Т. 2. Вип. 8. С. 202–208.

53. Лимар О. Ф. Кількісна та якісна характеристика суб'єктів малого підприємництва в країнах Європейського Союзу. Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2011. № 2(2). С. 149–155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2011_2%282%29_19

54. Литюга Ю. В. Оптимізація структури інвестиційних ресурсів хімічних підприємств України. Формування ринкової економіки України: зб. наук. праць. Спец. вип. «Економіка підприємства: теорія і практика». Ч. 2. Київ: КНЕУ, 2008. С. 387–396.

55. Лихтенберг Г. К. Афоризмы. Москва: Наука, 1964. 207 с.

56. Ляшенко В. И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: монография / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2007. 425 с.

57. Македон В.В., Валіков В.П., Бондар В.П., Курінна І.Г. Управління інвестиційним проектуванням на промисловому підприємстві. Structural transformations and problems of information economy formation: Collective monograph. Ascona Publishing, New York, USA, 2018. pp. 73-87. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/1264/1/monografy_USA_ДУ

АН_2018.pdf.

58. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Ч. 1: Макроекономіка. Львів: Просвіта, 1997. 671 с.
59. Максимів І. М., Мельник І. Я. Шляхи вдосконалення інвестиційного розвитку в Україні (на прикладі малого і середнього бізнесу). Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: міжвідомчий науково-технічний збірник. Львів. 2004. Вип. 29. С. 197–203.
60. Манаєнко І. М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 157 с.
61. Мартиненко В. Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: монографія. Київ: Вид-во НАДУ, 2005. 296 с.
62. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. Проблеми економіки. 2010. № 4. С. 82–91.
63. Матюшенко О. І. Проблематика підходів до визначення стадії життєвого циклу підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2013. № 262. С. 61–67
64. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: Підручник. Суми: ВТД «Університетська книга». 2004. 648 с.
65. Мішеніна Н.В., Мареха І.С. Механізм формування оптимальної структури фінансового капіталу в системі забезпечення стійкого розвитку підприємства. Вісник СумДУ. Серія Економіка. 2010. № 1. С. 7-14.
66. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник [3-е изд., перераб. и доп.]. М.: ИНФРА-М, 2002. XVIII. 558 с.
67. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. Львів: ЛьвДУВС, 2019. 276 с.
68. Население Алжира. *Countrysmeters*. URL: <https://countrysmeters.info/ru/Algeria>
69. Нестеренко В. Ю. та інші. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: монографія. Харків. ХНАДУ. 2010. 176 с.
70. Обзор экономики Алжира в 2017 году. Алжир: ТП РФ в АНДР, 2018.

24 с.

71. Оценка бизнес регулирования в Украине [Електронний ресурс]. Проект Doing Business. – Режим доступу: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>.

72. Організація виробничої та маркетингової діяльності малого і середнього бізнесу: монографія за наук. ред. д.е.н., професора, академіка АЕНУ К. С. Жадька. Дніпро: УМСФ, 2019. 224 с.

73. Охріменко О. О., Манаєнко І. М. Ефективність інвестиційного механізму підприємств електроенергетики: діалектика якісних та кількісних перетворень. Проблеми економіки. 2013. № 4. С. 40-47.

74. Пахненко О. М., Костенко А. А. Структурні диспропорції розвитку малого бізнесу в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. 2017. Вип. 19. Миколаїв. С. 433–437.

75. Передера Ж. С., Гриценко Т. С., Теряева А. С. Малый и средний бизнес: критерии определения и роль в экономике. Вестник Евразийской науки. 2018. № 6. Т. 10. URL: <https://esj.today/PDF/38ECVN618.pdf>

76. Пересада А. А., Смірнова О. О., Онікієнко С. В., Ляхова О. О. Інвестування: навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2001. 251 с.

77. Про готівку та позики: Закон Алжирської Народної Демократичної Республіки № 10-90 від 14 квітня 1990 р., Рамадану 1910 р., JR Issue 16.

78. Про загальні принципи розвитку малого та середнього підприємництва: Закон Алжиру № 17-02 від 10 січня 2017 р.

79. Про інвестиційну діяльність: Закон України. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47, С. 646.

80. Про національні приватні економічні інвестиції: Закон Алжирської Народної Демократичної Республіки № 82-11 від 21 серпня 1982 р., 2 «Ду аль-Кіда» 1402, JR Issue 34, р. 1693.

81. Про сприяння інвестиціям: Закон Алжирської Народної Демократичної Республіки № AA-BB від 10 жовтня 1993 р. Рамадану 1910 р., JR Issue 16.

82. Про управління національними приватними економічними інвестиціями: Закон Алжирської Народної Демократичної Республіки № 88-25 від 22 липня 1988 р., 28 «Ду Аль-Кіда». 1408 р., JR Issue 28, р. 1031.

83. Пропозиції щодо визначення малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні: аналітична записка. Бетлій О., Кузяків О., Джуччі Р., Кнут А. Берлін, Київ, червень 2011 р. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/2011/PB_07_2011_ukr.pdf

84. Рейтинг стран. *Doing Business*. URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>

85. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. Москва: ТЕИС, 2000. 231 с.

86. Салехі Салех. Методи та розвиток малих та середніх підприємств в економіці Алжиру. Симпозіум з малих та середніх підприємств в арабському світі «Проблеми та перспективи розвитку». Ліга арабських держав. Каїр з 18 по 22 січня 2004 р. С. 172–177.

87. Салига К.С., Гуцалюк О.М., Небаба Н.О. Формування інвестиційної привабливості та забезпечення економічної ефективності корпоративного інтеграційного об'єднання. Ефективна економіка. 2018. № 4. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7217>.

88. Салига К.С. Імітаційне моделювання грошових потоків інвестиційних проектів / К.С. Салига // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2016. – № 6. – С. 82-88. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/drep_2016_6_14.pdf.

89. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. Москва: Дело, 2000. 376 с.

90. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Пер. О. Васильєва. Київ: Наш Формат, 2018. 722 с.

91. Стадник В. В., Непогодіна Е. І. Теоретико-методологічні основи

інвестування розвитку підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 1 (79). С. 60-68.

92. Стойко О. Я., Дема Д. І. Фінанси: підручник. Київ: Алерта, 2017. 406 с.

93. Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія К.: НІСД. 2012. 368 с.

94. Терещенко Я. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні. Наукове мислення: матеріали XXII Всеукраїнської практично-пізнавальної інтернет-конференції «Наукова думка сучасності і майбутнього», м. Дніпро, 26 вересня – 6 жовтня 2018 р. С. 12–14. URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/52-dvadtsyat-druga-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/535-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-malogo-pidpriemnitstva-v-ukrajini>

95. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія. Войнаренко М. П., Спіфанова І. Ю. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.

96. Фастовець А. А., Фисун І. В. Фінанси малого бізнесу: навч. посіб. Київ: Кондор, 2013. 302 с.

97. Фінанси підприємств: навч. посіб. Сороківська М. В., Андрейків Т. Я. Львів: Вид-во Львівської комерційної академії, 2015. 288 с.

98. Фінанси: вишкіл студії: навч. посіб. за ред. С. І. Юрія. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 357 с.

99. Франовская Г. Н. Мировые тенденции развития малого предпринимательства. Современная экономика: проблемы и решения. 2010. № 3(3). С. 53–63.

100. Хаїр аль-Дін Муата Алах, Букумул Мухаммед. Активізація ролі банківського фінансування малих та середніх підприємств в Алжирі. Журнал соціальних та гуманітарних наук. м. Батна. Вип. 13. 2005. С. 154.

101. Хамаїлі А. Законодавча основа функціонування підприємств малого та середнього бізнесу України та Алжиру. Міжнародна науково-технічна

інтернет-конференція «Розвиток промисловості та суспільства»: матеріали конференції, Україна, м. Кривий Ріг, 22–24 травня 2019 р. Кривий Ріг. Т. 1. С. 158.

102. Хамаїлі А. Основні засади фінансового забезпечення стадій життєвого циклу підприємств малого та середнього бізнесу. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. Т. 31(70). № 2. С. 54–59 (входить до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus).

103. Хамаїлі А. Оцінка та управління прибутковістю інвестиційних програм малих та середніх підприємств за критерієм беззбитковості. Економічний аналіз. 2020. Т. 30. № 3. Тернопіль. С. 156–165.

104. Хамаїлі А. Порівняльний аналіз стану розвитку підприємств малого та середнього бізнесу України та Алжиру. Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти: збірник наукових праць за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Дніпро, 28–29 березня 2019 р. Ч. 2. Дніпро, 2019. С. 384–389.

105. Хамаїлі А. Удосконалення теоретичних підходів до визначення та стадій життєвого циклу підприємств малого й середнього бізнесу. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 50/2020. С. 154–158.

106. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход. Классики кейнсианства. В 2 т. Харрод Р., Хансен Э. Т. 2. Москва: Экономика, 1997. 416 с.

107. Хейне П. Экономический образ мышления. Москва: Дело, 1993. 704 с.

108. Чернявська Є. І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2004. 264 с.

109. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. Москва: Инфра–М, 2001. 1028 с.

110. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента от тейлоризма до японизации под ред. В. А. Спивака. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 352 с.

111. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 455 с.

112. Якушева О. В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Черкаси, 2017. 288 с.

113. Яцух О. О. Домінанти фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія і практика: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Харків, 2019. 686 с.

114. Adizes I. The Corporate Lifecycle. URL: http://www.adizes.com/corporate_lifecycle_overview.html. (дата звернення: 22.02.2020)

115. Annual Report 2020 of The World Bank. <https://www.worldbank.org/en/about/annual-report>

116. Brewer A. (1992). Richard Cantillon: Pioneer of Economic Theory. London : Routledge, 1992. 224 p.

117. Fertas N., Hamaili A. Basic aspects of the influence of personnel quality on the competitiveness of resource potential of small and medium business enterprises. Матеріали Міжнародної онлайн конференції «Взаємозв'язок публічного управління та адміністрування і менеджменту суб'єктів господарювання». 26.03. 2021. Таллінн. Естонія. Рр. 140.

118. Halyna Humenyuk, Vasyl Stefanyk, Victor Yemtsev, Kostiantyn Salyga, Tetiana Pavliuk, Halyna Pavlova. Dichotomy and Interdependence in Strategic Management Concerning Innovative and Investing Activities of Organizations. Academy of Strategic Management Journal. 2020. Vol: 19. Issue: 3. URL: <https://www.abacademies.org/articles/Dichotomy-and-interdependence-in-strategic-management-concerning-innovative-and-investing-activities-of-organizations-1939-6104-19-3-560.pdf>.

119. Hamaili A. Certain key aspects of improving the investment mechanism of small and medium business enterprises. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Модернізація економіки: проблеми, шляхи розвитку та перспективи»*, м. Київ, 10 квіт. 2021 р. Київський економічний науковий центр. С. 41.

120. Hamaili A. Key aspects of using numerical methods in the mechanism of investment of small and medium-sized business enterprises. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2021. № 1(33). P 39-45. URL: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30032021/7429.

121. Makedon V.V., Valikov V.P., Kurinnaya I.G., Koshlyak E.E. Strategic innovative development of the enterprises: theory and methodology. *Scientific journal Economics and finance*. 2019. Issue 2. pp. 52-62. URL: http://ecofin.at.ua/EF_02_2019.pdf#page=52.

122. Minart G. Jean-Baptiste Say (1767–1832). Maître et pédagogue de l'École française d'économie politique libérale. Institut Charles Coquelin, 2005. 198 p.

123. Pajak, K., Omelyanenko, V., Makedon, V., Shevchenko, V., Ovcharenko, I. Raising the level of financial security of the enterprise based on the basic risks differentiation. *Journal of Security and Sustainability*. 2020. Issues 10 (1): 115-130. [https://doi.org/10.9770/jssi.2020.10.1\(9\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2020.10.1(9)). URL: https://www.researchgate.net/publication/346242661_RAISING_THE_LEVEL_OF_FINANCIAL_SECURITY_OF_THE_ENTERPRISE_BASED_ON_THE_BASIC_RISKS_DIFFERENTIATION.

124. Parks G. Malcolm X: The Minutes of Our Last Meeting // Malcolm X. The Man and His Times. Trenton, N. J.: Africa World Press, 1990. 360 p.

125. Rothbard M. N. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought, Volume I // Economic Thought Before Adam Smith. Auburn, Alabama : Ludwig von Mises Institute, 1995. 574 p.

126. Small firms: report of the Committee of Inquiry on Small Firms. London : H. M. Stationery Off., 1971. 436 p.

127. Schumpeter J. A. Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. München : Duncker & Humblot, Franke Verlag, IV.00, 1975. 552 S.
128. Tarascio V. J. Cantillon's Essai: A Current Perspective // Journal of Libertarian Studies. 1985. N 29(2). Pp. 249–257.
129. Velu H. A. The development process of the personally managed enterprise // European Foundation for Management Developments : 10th Seminar on Small Business. 1980. Pp. 1–21.
130. Zahorsky D. Find Your Business Life Cycle. URL: <http://sbinformation.about.com/cs/marketing/a/a040603.htm>. (дата звернення: 22.02.2020)

ДОДАТКИ

Додаток А

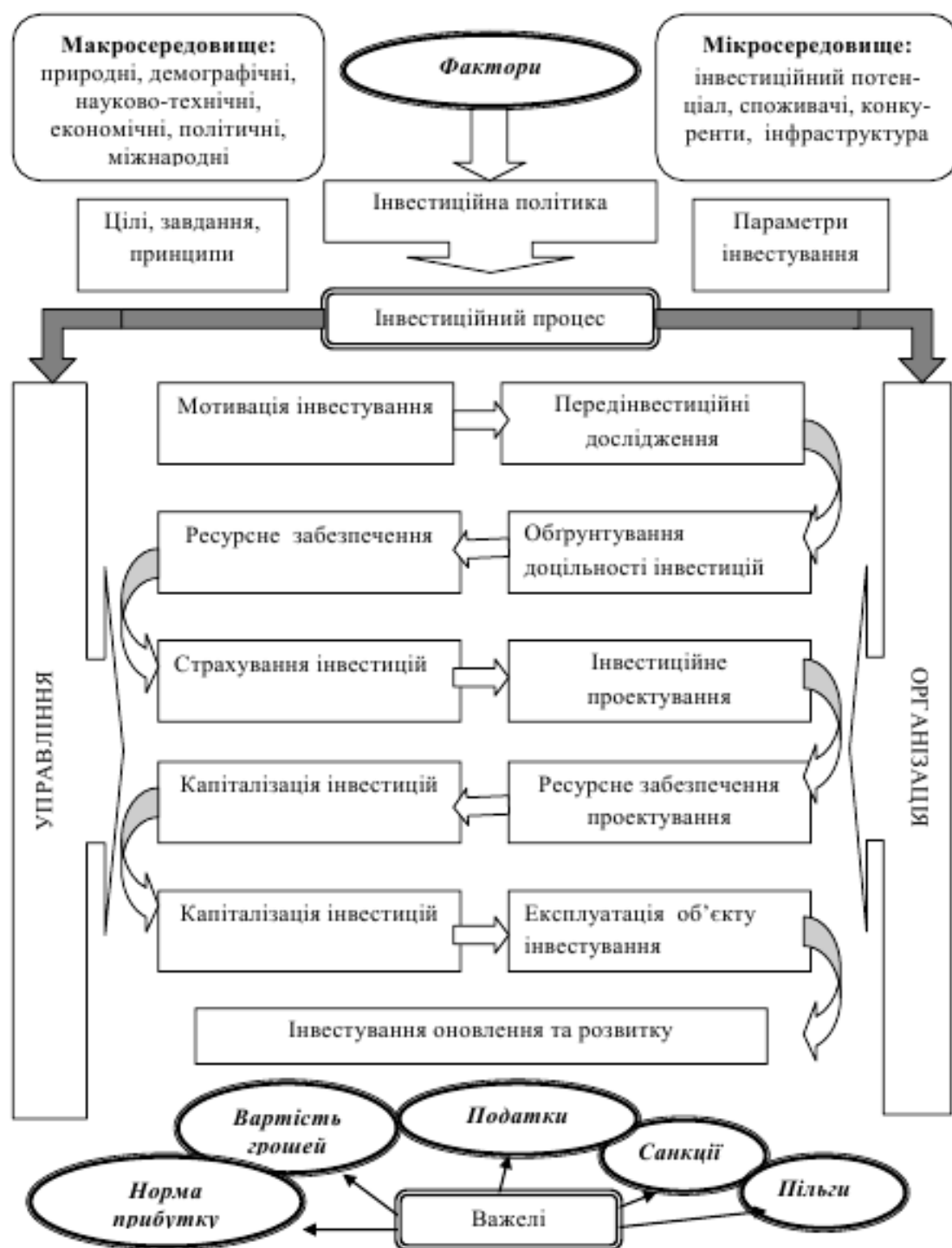


Рис. 1. Складові і фактори впливу на інвестиційний механізм підприємства

Джерело [20]

продовження додатку А

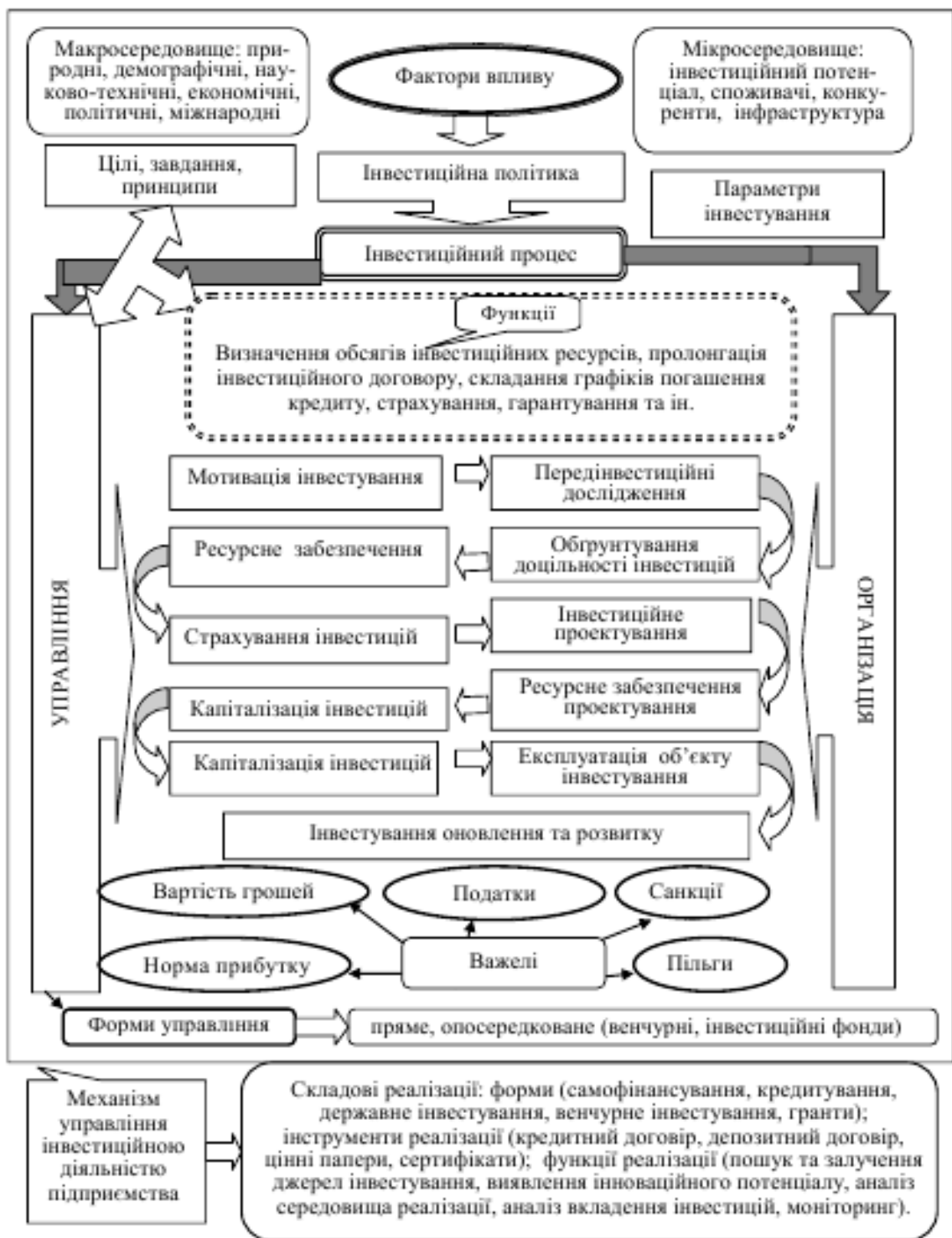


Рис. 2. Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства
Джерело [24].

продовження додатку А

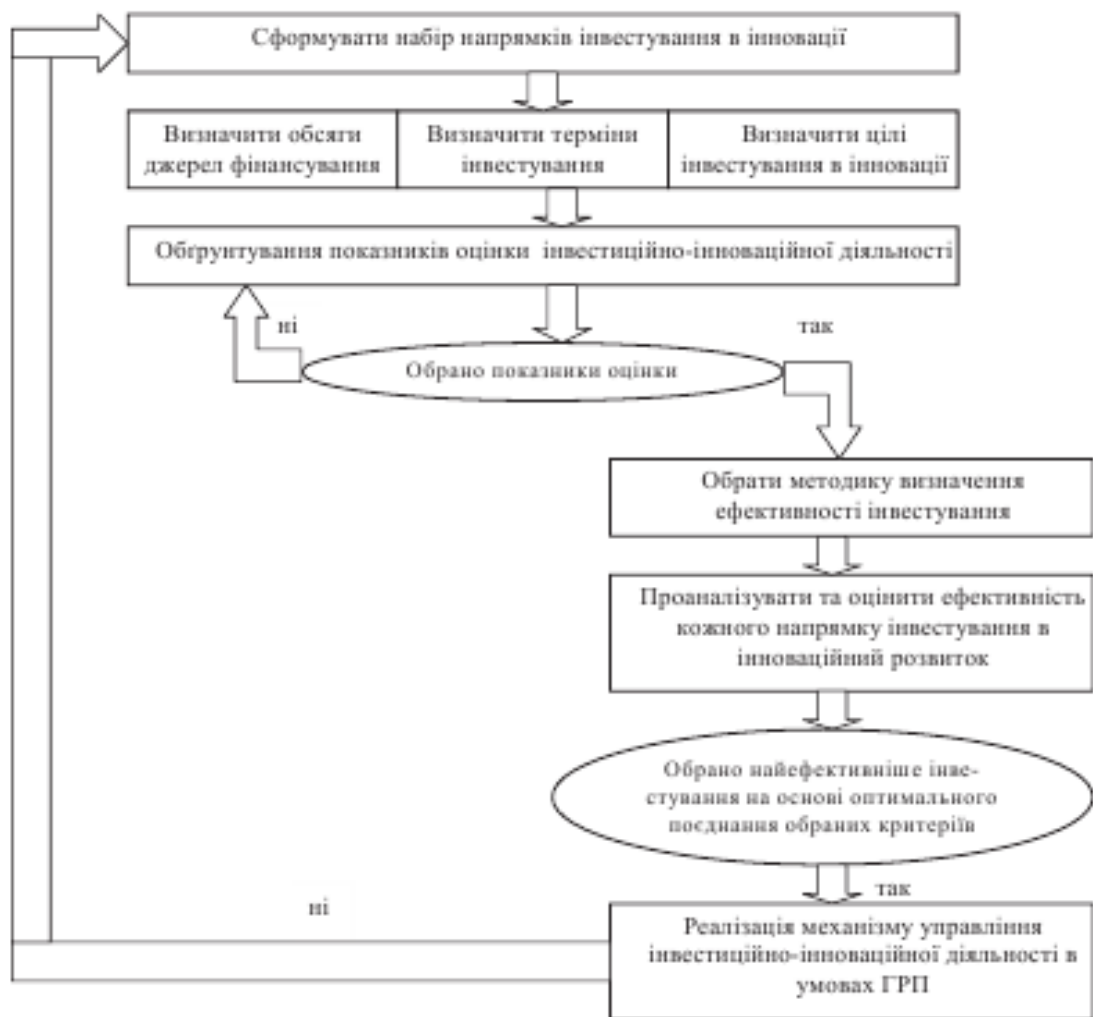


Рис. 3. Алгоритм реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю.

Джерело [24]

Додаток Б

Розшифровка скорочених назв країн, що використовуються у дисертаційній роботі [33].

AUT	Австрія	ISR	Ізраїль
BEL	Бельгія	ITA	Італія
BGR	Болгарія	LTU	Литва
CHE	Швейцарія	LUX	Люксембург
CZE	Чеська Республіка	LVA	Латвія
DEU	Німеччина	NLD	Нідерланди
DNK	Данія	NOR	Норвегія
ESP	Іспанія	NZL	Нова Зеландія
EST	Естонія	POL	Польща
FIN	Фінляндія	PRT	Португалія
FRA	Франція	ROU	Румунія
GBR	Велика Британія	SVK	Словацька Республіка
GRC	Греція	SVN	Словенія
HRV	Хорватія	SWE	Швеція
HUN	Угорщина	TUR	Туреччина
ISL	Ісландія	UKR	Україна

Додаток В

Статистична інформація щодо динаміки інвестицій в Україні

Таблиця 1 – Динаміка загальних капітальних інвестицій у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції – усього							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	59 141 659	43,08	50 433 506	36,74	21 189 440	15,44	6 511 418	4,74
2011	77 953 873	38,89	80 750 140	40,29	34 320 388	17,12	7 402 039	3,69
2012	114 812 960	47,53	77 860 007	32,23	36 814 222	15,24	12 092 180	5,01
2013	104 094 848	46,00	74 125 006	32,76	38 767 078	17,13	9 284 162	4,10
2014	87 239 943	46,64	63 211 269	33,79	27 933 685	14,93	8 681 484	4,64
2015	99 170 796	44,42	78 400 886	35,12	35 906 476	16,08	9 767 774	4,38
2016	108 694 081	36,51	113 036 119	37,97	59 937 697	20,13	16 016 779	5,38
2017	139 294 067	36,51	139 368 087	36,53	80 497 649	21,10	22 353 863	5,86
2018	217 278 118	43,94	169 872 251	34,35	83 965 173	16,98	23 412 349	4,73
2019	239 957 640	44,40	200 079 086	37,02	84 437 348	15,62	15 960 309	2,95

Систематизовано автором на основі [29]

продовження додатку В

Таблиця 2 – Динаміка капітальних інвестицій у матеріальні активи у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції у матеріальні активи							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	55 884 384	42,53	48 240 015	36,72	20 846 280	15,87	6 419 770	4,89
2011	75 072 534	39,00	76 726 203	39,86	33 463 466	17,38	7 235 919	3,76
2012	110 886 028	47,34	75 247 347	32,13	36 135 504	15,43	11 946 860	5,10
2013	98 119 420	45,27	71 380 668	32,93	38 115 089	17,58	9 145 753	4,22
2014	84 502 555	46,74	60 237 501	33,32	27 448 881	15,18	8 603 888	4,76
2015	85 813 026	41,66	75 364 356	36,58	35 222 866	17,10	9 607 783	4,66
2016	103 408 395	35,95	109 196 883	37,97	59 195 613	20,58	15 822 684	5,50
2017	131 162 408	35,77	134 760 478	36,75	78 925 875	21,52	21 848 608	5,96
2018	191 374 694	41,57	163 593 500	35,54	82 459 805	17,91	22 923 104	4,98
2019	227 933 754	43,81	193 458 701	37,19	83 070 814	15,97	15 781 314	3,03

Систематизовано автором на основі [29]

продовження додатку В

Таблиця 3 – Динаміка капітальних інвестицій у землю у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції у землю							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	207 197	14,58	430 696	30,30	485 885	34,18	297 581	20,94
2011	521 674	18,99	614 837	22,38	883 868	32,17	726 734	26,45
2012	420 626	19,90	561 350	26,56	706 817	33,44	424 981	20,11
2013	97 173	7,37	383 617	29,08	598 027	45,33	240 345	18,22
2014	150 545	13,37	372 624	33,09	398 241	35,36	204 851	18,19
2015	145 262	10,72	466 593	34,43	537 001	39,63	206 298	15,22
2016	135 577	6,91	694 159	35,38	747 408	38,10	384 592	19,60
2017	394 425	16,67	516 213	21,82	983 343	41,56	471 895	19,95
2018	161 769	8,64	693 925	37,07	773 327	41,31	242 993	12,98
2019	537 399	20,76	975 289	37,68	800 224	30,92	275 353	10,64

Систематизовано автором на основі [29]

продовження додатку В

Таблиця 4 – Динаміка капітальних інвестицій в існуючі будівлі та споруди у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції в існуючі будівлі та споруди							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	378 838	7,96	1 903 060	39,98	1 664 380	34,96	813 992	17,10
2011	628 357	8,27	4 028 780	53,04	2 282 024	30,04	656 955	8,65
2012	1 278 150	21,84	1 785 921	30,52	2 177 257	37,20	611 034	10,44
2013	416 022	7,38	2 069 000	36,70	2 086 856	37,02	1 065 679	18,90
2014	312 353	9,57	1 307 805	40,06	1 082 960	33,18	561 152	17,19
2015	339 928	6,04	2 085 396	37,04	2 532 962	44,99	671 150	11,92
2016	1 202 105	13,63	2 777 879	31,49	3 982 510	45,15	857 791	9,73
2017	408 437	5,60	3 003 055	41,17	2 792 105	38,28	1 090 724	14,95
2018	2 668 839	23,17	5 390 092	46,79	2 358 680	20,47	1 102 759	9,57
2019	1 921 408	17,40	4 752 578	43,04	3 803 253	34,44	566 172	5,13

Систематизовано автором на основі [29]

продовження додатку В

Таблиця 5 – Динаміка капітальних інвестицій у будівництво та перебудову будівель у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції у будівництво та перебудову будівель							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	26 407 778	39,56	22 552 562	33,79	13 395 322	20,07	4 392 532	6,58
2011	34 837 520	35,95	37 182 404	38,37	21 054 161	21,73	3 826 361	3,95
2012	50 498 785	45,61	33 288 160	30,07	19 370 858	17,50	7 562 782	6,83
2013	50 831 388	48,34	28 100 802	26,72	21 832 479	20,76	4 395 209	4,18
2014	46 381 086	51,10	25 745 200	28,36	13 841 179	15,25	4 804 781	5,29
2015	44 346 900	49,65	28 489 066	31,89	12 893 560	14,43	3 597 309	4,03
2016	51 924 533	47,13	35 872 229	32,56	17 765 561	16,12	4 615 432	4,19
2017	58 651 915	45,51	37 630 436	29,20	24 509 027	19,02	8 074 473	6,27
2018	84 548 675	48,20	54 391 936	31,01	27 222 626	15,52	9 258 583	5,28
2019	100 249 199	47,65	75 827 933	36,04	28 771 746	13,67	5 549 632	2,64

Систематизовано автором на основі [29]

продовження додатку В

Таблиця 6 – Динаміка капітальних інвестицій у машини та обладнання у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції у машини та обладнання							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	27 316 475	46,39	23 275 622	39,53	6 798 712	11,55	1 489 832	2,53
2011	36 670 452	43,43	34 549 360	40,92	10 646 745	12,61	2 572 084	3,05
2012	54 819 176	51,13	36 045 467	33,62	13 173 809	12,29	3 185 137	2,97
2013	42 110 651	44,23	37 066 186	38,93	12 774 826	13,42	3 263 794	3,43
2014	34 688 885	44,04	29 646 041	37,64	11 519 176	14,62	2 912 549	3,70
2015	37 475 427	37,04	40 478 228	40,01	18 300 336	18,09	4 912 610	4,86
2016	46 028 667	29,73	64 003 496	41,33	35 216 378	22,74	9 593 621	6,20
2017	66 050 132	31,06	86 510 673	40,69	48 327 206	22,73	11 736 116	5,52
2018	96 901 496	38,32	94 795 884	37,49	49 460 088	19,56	11 708 742	4,63
2019	114 879 168	45,61	88 642 684	35,19	41 114 151	16,32	7 259 100	2,88

Систематизовано автором на основі [29]

продовження додатку В

Таблиця 7 – Динаміка капітальних інвестицій у нематеріальні активи у підприємства України

Роки	Капітальні інвестиції у нематеріальні активи							
	великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %	тис. грн.	питома вага у загальній сумі інвестицій, %
2010	3 257 275	55,34	2 193 491	37,27	343 160	5,83	91 648	1,56
2011	2 881 339	36,34	4 023 937	50,75	856 922	10,81	166 120	2,10
2012	3 926 932	53,33	2 612 660	35,48	678 718	9,22	145 320	1,97
2013	5 975 428	62,83	2 744 338	28,86	651 989	6,86	138 409	1,46
2014	2 737 388	43,63	2 973 768	47,40	484 804	7,73	77 596	1,24
2015	13 357 770	77,49	3 036 530	17,62	683 610	3,97	159 991	0,93
2016	5 285 686	52,54	3 839 236	38,16	742 084	7,38	194 095	1,93
2017	8 131 659	54,88	4 607 609	31,10	1 571 774	10,61	505 255	3,41
2018	25 903 424	75,79	6 278 751	18,37	1 505 368	4,40	489 245	1,43
2019	12 023 886	59,55	6 620 385	32,79	1 366 534	6,77	178 995	0,89

Систематизовано автором на основі [29]

Додаток Г

Рейтинг Всесвітнього банку Doing Business країн світу по сприятливості умов ведення бізнесу [115]

Країна	globalRank	Реєстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Реєстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Нова Зеландія	1	1	7	48	2	1	3	9	63	23	36
Сингапур	2	4	5	19	21	37	3	7	47	1	27
САР, Гонконг, Китай	3	5	1	3	51	37	7	2	29	31	45
Данія	4	45	4	21	11	48	28	8	1	14	6
Республіка Корея	5	33	12	2	40	67	25	21	36	2	11
Сполучені Штати Америки	6	55	24	64	39	4	36	25	39	17	2
Грузія	7	2	21	42	5	15	7	14	45	12	64
Великобританія	8	18	23	8	41	37	7	27	33	34	14
Норвегія	9	25	22	44	15	94	21	34	22	3	5
Швеція	10	39	31	10	9	80	28	31	18	39	17
Литва	11	34	10	15	4	48	37	18	19	7	89
Малайзія	12	126	2	4	33	37	2	80	49	35	40
Маврикій	13	20	8	28	23	67	18	5	72	20	28
Австралія	14	7	11	62	42	4	57	28	106	6	20
Тайвань, Китай	15	21	6	9	20	104	21	39	61	11	23
ОАЕ	16	17	3	1	10	48	13	30	92	9	80
Північна Македонія	17	78	15	68	48	25	12	37	32	47	30
Естонія	18	14	19	53	6	48	79	12	17	8	54
Латвія	19	26	56	61	25	15	45	16	28	15	55
Фінляндія	20	31	42	24	34	80	61	10	37	45	1
Таїланд	21	47	34	6	67	48	3	68	62	37	24

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Німеччина	22	125	30	5	76	48	61	46	42	13	4
Канада	23	3	64	124	36	15	7	19	51	100	13
Ірландія	24	23	36	47	60	48	13	4	52	91	19
Казахстан	25	22	37	67	24	25	7	64	105	4	42
Ісландія	26	64	72	16	16	94	28	42	53	33	12
Австрія	27	127	49	29	31	94	37	44	1	10	22
Російська Федерація	28	40	26	7	12	25	72	58	99	21	57
Японія	29	106	18	14	43	94	57	51	57	50	3
Іспанія	30	97	79	55	59	80	28	35	1	26	18
Китай	31	27	33	12	28	80	28	105	56	5	51
Франція	32	37	52	17	99	104	45	61	1	16	26
Туреччина	33	77	53	41	27	37	21	26	44	24	120
Азербайджан	34	9	59	80	44	1	105	40	83	28	47
Ізраїль	35	28	35	83	75	48	18	13	67	85	29
Швейцарія	36	81	71	13	18	67	105	20	26	57	49
Словенія	37	41	119	23	54	119	18	45	1	112	8
Руанда	38	35	81	59	3	4	114	38	88	32	62
Португалія	39	63	60	52	35	119	61	43	1	38	15
Польща	40	128	39	60	92	37	51	77	1	55	25
Чеська Республіка	41	134	157	11	32	48	61	53	1	103	16
Нідерланди	42	24	88	58	30	119	79	22	1	78	7
Бахрейн	43	67	17	72	17	94	51	1	77	59	60
Сербія	44	73	9	94	58	67	37	85	23	65	41
Словаччина	45	118	146	54	8	48	88	55	1	46	46
Бельгія	46	48	45	108	139	67	45	63	1	56	9

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Вірменія	47	10	62	30	13	48	120	52	43	30	95
Молдова	48	13	156	84	22	48	45	33	38	62	67
Білорусь	49	30	48	20	14	104	79	99	24	40	74
Чорногорія	50	101	40	134	83	15	61	75	41	44	43
Хорватія	51	114	150	37	38	104	37	49	1	27	63
Угорщина	52	87	108	125	29	37	97	56	1	25	66
Марокко	53	43	16	34	81	119	37	24	58	60	73
Кіпр	54	50	125	75	71	80	21	29	50	142	31
Румунія	55	91	147	157	46	25	61	32	1	19	56
Кенія	56	129	105	70	134	4	1	94	117	89	50
Косово	57	12	160	90	37	15	128	48	31	53	48
Італія	58	98	97	38	26	119	51	128	1	122	21
Чилі	59	57	41	39	63	94	51	86	73	54	53
Мексика	60	107	93	106	105	11	61	120	69	43	33
Болгарія	61	113	43	151	66	67	25	97	21	42	61
Саудівська Аравія	62	38	28	18	19	80	3	57	86	51	168
Індія	63	136	27	22	154	25	13	115	68	163	52
Україна	64	61	20	128	61	37	45	65	74	63	146
Пуерто-Ріко	65	59	143	92	161	4	88	163	70	70	10
Бруней-Даруссалам	66	16	54	31	144	1	128	90	149	66	59
Колумбія	67	95	89	82	62	11	13	148	133	177	32
Оман	68	32	47	35	52	144	88	11	64	69	97
Узбекистан	69	8	132	36	72	67	37	69	152	22	100
В'єтнам	70	115	25	27	64	25	97	109	104	68	122
Ямайка	71	6	70	120	85	15	61	124	136	119	34

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Люксембург	72	76	14	45	93	176	97	23	1	18	93
Індонезія	73	140	110	33	106	48	37	81	116	139	38
Коста-Рика	74	144	78	25	49	15	110	66	80	111	137
Йорданія	75	120	138	69	78	4	105	62	75	110	112
Перу	76	133	65	88	55	37	45	121	102	83	90
Катар	77	108	13	49	1	119	157	3	101	115	123
Туніс	78	19	32	63	94	104	61	108	90	88	69
Греція	79	11	86	40	156	119	37	72	34	146	72
Киргизстан	80	42	90	143	7	15	128	117	89	134	78
Монголія	81	100	29	152	50	25	25	71	143	75	150
Албанія	82	53	166	107	98	48	111	123	25	120	39
Кувейт	83	82	68	66	45	119	51	6	162	74	115
Південно-Африканська Республіка	84	139	98	114	108	80	13	54	145	102	68
Замбія	85	117	67	129	149	4	72	17	155	130	79
Панама	86	51	100	51	87	25	88	176	59	141	113
Ботсвана	87	159	44	139	82	80	72	59	55	137	84
Мальта	88	86	57	73	152	144	51	78	48	41	121
Бутан	89	103	91	78	53	94	111	15	30	29	168
Боснія і Герцеговина	90	184	173	74	96	67	88	141	27	93	37
Ель-Сальвадор	91	148	168	87	79	25	140	70	46	126	92
Сан-Марино	92	92	92	26	102	152	162	47	20	81	106
Сент-Люсія	93	69	38	56	107	165	79	84	93	79	131
Непал	94	135	107	135	97	37	79	175	60	151	87
Філіппіни	95	171	85	32	120	132	72	95	113	152	65

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист меншоритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Гватемала	96	99	118	46	89	15	153	104	82	176	157
Того	97	15	127	99	56	48	120	174	131	140	88
Самоа	98	46	94	71	68	119	128	82	154	86	140
Шрі-Ланка	99	85	66	89	138	132	28	142	96	164	94
Сейшельські Острови	100	147	106	104	65	144	143	36	98	128	75
Уругвай	101	66	151	65	119	80	153	103	150	104	70
Фіджі	102	163	102	97	57	165	97	101	79	101	98
Тонга	103	62	69	95	166	48	153	102	97	98	138
Намібія	104	165	84	76	173	80	88	88	138	64	127
Тринідад і Тобаго	105	79	126	43	158	67	57	160	134	174	83
Таджикистан	106	36	137	163	77	11	128	139	141	76	153
Вануату	107	137	163	101	84	37	147	67	148	138	101
Пакистан	108	72	112	123	151	119	28	161	111	156	58
Малаві	109	153	128	171	90	11	79	135	127	149	134
Кот-д'Івуар	110	29	152	141	112	48	120	114	163	94	85
Домініка	111	71	83	57	179	152	79	83	91	95	136
Джибуті	112	123	87	121	117	132	103	133	147	144	44
Антигуа і Барбуда	113	130	117	50	124	165	79	145	112	36	132
Єгипет	114	90	74	77	130	67	57	156	171	166	104
Домініканська Республіка	115	112	80	116	74	119	143	150	66	133	124
Уганда	116	169	113	168	135	80	88	92	121	77	99
Західний берег і Газа	117	173	148	86	91	25	114	112	54	123	168
Гана	118	116	104	79	111	80	72	152	158	117	161
Багамські Острови	119	94	77	81	181	152	88	50	161	82	71
Папуа-Нова Гвінея	120	142	122	118	127	48	72	118	125	173	144

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист меншоритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Есватіні	121	155	96	132	104	94	162	73	35	172	117
Лесото	122	84	165	158	114	94	147	110	40	99	126
Сенегал	123	60	131	119	116	67	114	166	142	132	96
Бразилія	124	138	170	98	133	104	61	184	108	58	77
Парагвай	125	160	75	109	80	132	143	126	128	72	105
Аргентина	126	141	155	111	123	104	61	170	119	97	111
Іран, Ісламська Республіка	127	178	73	113	70	104	128	144	123	90	133
Барбадос	128	102	153	117	118	152	136	96	132	170	35
Еквадор	129	177	114	100	73	119	114	147	103	96	160
Сент-Вінсент та Гренадини	130	93	51	105	168	165	79	100	81	61	168
Нігерія	131	105	55	169	183	15	28	159	179	73	148
Нігер	132	56	180	159	115	48	120	169	126	114	114
Гондурас	133	170	158	138	101	25	120	167	130	154	143
Гайана	134	111	167	170	128	94	88	122	151	92	163
Беліз	135	166	123	91	137	173	157	60	114	135	91
Соломонові Острови	136	110	172	112	155	104	136	41	160	157	145
Кабо-Верде	137	121	50	154	69	144	170	87	109	52	168
Мозамбік	138	176	61	103	136	165	147	127	94	168	86
Сент-Кітс і Невіс	139	109	58	110	185	165	103	125	71	49	168
Зімбабве	140	167	140	167	109	67	97	146	159	169	142
Танзанія	141	162	149	85	146	67	105	165	182	71	116
Нікарагуа	142	145	176	115	160	104	170	162	84	87	107
Ліван	143	151	164	127	110	132	114	116	153	131	151
Камбоджа	144	187	178	146	129	25	128	138	118	182	82
Палау	145	132	129	153	47	104	188	113	139	125	166

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Гренада	146	89	130	93	147	152	105	143	137	80	168
Мальдіви	147	74	63	149	176	144	147	119	157	124	141
Малі	148	124	133	161	140	152	120	173	95	159	102
Бенін	149	65	82	178	126	152	120	171	110	162	108
Болівія	150	175	139	96	148	144	136	186	100	109	103
Буркіна-Фасо	151	88	95	183	141	152	120	154	122	165	109
Мавританія	152	49	109	166	103	132	147	177	144	48	168
Маршаллові Острови	153	83	76	140	187	104	179	79	76	106	167
Лаоська НДР	154	181	99	144	88	80	179	157	78	161	168
Гамбія	155	119	145	165	143	152	170	172	115	129	128
Гвінея	156	122	116	150	122	152	162	183	167	118	118
Алжир	157	152	121	102	165	181	179	158	172	113	81
Мікронезія, Федеративні Штати	158	174	136	122	187	104	185	111	65	184	125
Ефіопія	159	168	142	137	142	176	189	132	156	67	149
Коморські Острови	160	158	101	136	113	132	162	168	120	179	168
Мадагаскар	161	80	182	186	164	132	140	134	140	136	135
Суринам	162	182	115	145	157	181	157	107	87	188	139
Сьєрра-Леоне	163	58	181	181	169	165	128	93	165	108	162
Кірибаті	164	149	169	172	150	173	136	98	135	121	168
М'янма	165	70	46	148	125	181	176	129	168	187	164
Бурунді	166	44	161	184	100	176	143	140	169	158	147
Камерун	167	104	154	133	175	80	157	181	186	167	129
Бангладеш	168	131	135	176	184	119	72	151	176	189	154
Габон	169	96	141	164	171	132	170	182	170	180	130

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Сан-Томе і Принсіпі	170	150	111	130	172	165	179	137	124	185	168
Судан	171	157	124	162	95	176	153	164	185	148	152
Ірак	172	154	103	131	121	186	111	131	181	147	168
Афганістан	173	52	183	173	186	104	140	178	177	181	76
Гвінея-Бісау	174	161	177	182	132	152	114	155	146	171	168
Ліберія	175	75	185	175	180	104	176	76	184	175	110
Сирійська Арабська Республіка	176	143	186	160	162	176	97	91	178	160	158
Ангола	177	146	120	156	167	185	147	106	174	186	168
Екваторіальна Гвінея	178	183	162	155	163	132	162	179	175	105	168
Гаїті	179	189	179	147	182	144	183	149	85	127	168
Республіка Конго	180	179	134	179	174	132	162	185	183	155	119
Східний Тимор (Тимор-Лесте)	181	68	159	126	187	173	157	136	107	190	168
Чад	182	186	174	180	131	152	170	188	173	153	155
Демократична Республіка Конго	183	54	144	177	159	152	176	180	187	178	168
Центральнаафриканська Республіка	184	180	184	185	170	144	162	187	164	183	155
Південний Судан	185	172	171	187	177	181	185	74	180	84	168
Лівія	186	164	186	142	187	186	183	130	129	145	168
Йеменська Республіка	187	156	186	187	86	186	162	89	188	143	159
Венесуела, Боліваріанська Республіка	188	190	175	174	145	132	170	189	188	150	165
Еритрея	189	185	186	187	178	186	185	153	188	107	168

Країна	globalRank	Ресстрація підприємств	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Ресстрація власності	Отримання кредитів	Захист міноритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Вирішення питань неплатоспроможності
Сомалі	190	188	186	187	153	186	190	190	166	116	168
Ліхтенштейн*											

Примітка: Оцінка країн зі сприятливості умов ведення бізнесу здійснюється від 1 до 190. Високий рейтинг легкості ведення бізнесу означає, що нормативно-правові умови більш сприятливі для створення і функціонування місцевих підприємств. Рейтинг складається шляхом вимірювання сукупних показників із 10 напрямків, кожен з яких складається з декількох індикаторів, і надає рівнозначний ефект на загальний рейтинг країни. Рейтинги всіх країн визначаються станом на травень 2019 року. Джерело: 71

Додаток Д

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови моделі графічної інтерпретації оцінювання рівнів запасу фінансової міцності ($ЗФМ$), операційного левериджу (OL) при заданих значеннях ціни, змінних і постійних витрат і обсягу виробництва опори вуличного освітлення сталевій оцинкованій багатогранній 6 м /4 мм $N_2 = 2000$ шт. ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

Відносна ціна ($\beta = P / VC_2$), частка од.	Ціна (P), грн.	$P_b = FC / (1 - VC_2 / P)$, грн.	$TR_2 = N_2 * P$, грн.	$ЗФМ(N_2) =$ $(TR_2 - P_b) / TR_2$, %	$PR(N_2) =$ $VC_2 * \overline{PR}_2$, грн.	$MR(N_2) =$ $TR_2 - VC_2 * N_2$, грн.	$OL(N_2) =$ $MR(N_2) / PR(N_2)$, %
1,1	3352,8	12244980,0	6705600	-82,60	-503580	609600	-1,21
1,15	3505,2	8534380,0	7010400	-21,75	-198780	914400	-4,60
1,175	3581,4	7474208,6	7162800	-4,35	-46380	1066800	-23,00
1,2	3657,6	6679080,0	7315200	8,70	106020	1219200	11,50
1,225	3733,8	6060646,7	7467600	18,85	258420	1371600	5,31
1,25	3810	5565900,0	7620000	26,95	410820	1524000	3,71
1,3	3962,4	4823780,0	7924800	39,15	715620	1828800	2,56
1,4	4267,2	3896130,0	8534400	54,35	1325220	2438400	1,84
1,5	4572	3339540,0	9144000	63,50	1934820	3048000	1,58
1,6	4876,8	2968480,0	9753600	69,55	2544420	3657600	1,44
1,706	5200	2689840,1	10400000	74,15	3190820	4304000	1,35
1,8	5486,4	2504655,0	10972800	77,15	3763620	4876800	1,30
1,9	5791,2	2350046,7	11582400	79,70	4373220	5486400	1,25
2	6096	2226360,0	12192000	81,75	4982820	6096000	1,22

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови моделі графічної інтерпретації оцінювання рівнів запасу фінансової міцності ($ЗФМ$), операційного левериджу (OL) при заданих значеннях ціни, змінних і постійних витрат і обсягу виробництва опори вуличного освітлення сталевий оцинкованої багатогранної 6 м /4 мм $N_3 = 2100$ шт. ТОВ «Електро Люкс Монтаж»

Відносна ціна ($\beta = P / VC_3$), частка од.	Ціна (P), грн.	$P_b = FC/(1-VC_3/P)$, грн.	$TR_3 = N_3 * P$, грн.	$ЗФМ(N_3) =$ $(TR_3 - P_b) / TR_3$, %	$PR(N_3) =$ $VC_3 * \overline{PR}_3$, грн.	$MR(N_3) =$ $TR_3 - VC_3 * N_3$, грн.	$OL(N_3) =$ $MR(N_3) / PR(N_3)$, %
1,1	3352,8	12244980,0	7040880	-73,90	-473100	640080	-1,35
1,15	3505,2	8534380,0	7360920	-15,95	-153060	960120	-6,27
1,175	3581,4	7474208,6	7520940	0,62	6960	1120140	160,94
1,2	3657,6	6679080,0	7680960	13,05	166980	1280160	7,67
1,225	3733,8	6060646,7	7840980	22,71	327000	1440180	4,40
1,25	3810	5565900,0	8001000	30,43	487020	1600200	3,29
1,3	3962,4	4823780,0	8321040	42,05	807060	1920240	2,38
1,4	4267,2	3896130,0	8961120	56,52	1447140	2560320	1,77
1,5	4572	3339540,0	9601200	65,24	2087220	3200400	1,53
1,6	4876,8	2968480,0	10241280	71,00	2727300	3840480	1,41
1,706	5200	2689840,1	10920000	75,38	3406020	4519200	1,33
1,8	5486,4	2504655,0	11521440	78,24	4007460	5120640	1,28
1,9	5791,2	2350046,7	12161520	80,67	4647540	5760720	1,24
2	6096	2226360,0	12801600	82,62	5287620	6400800	1,21

Джерело: складено автором

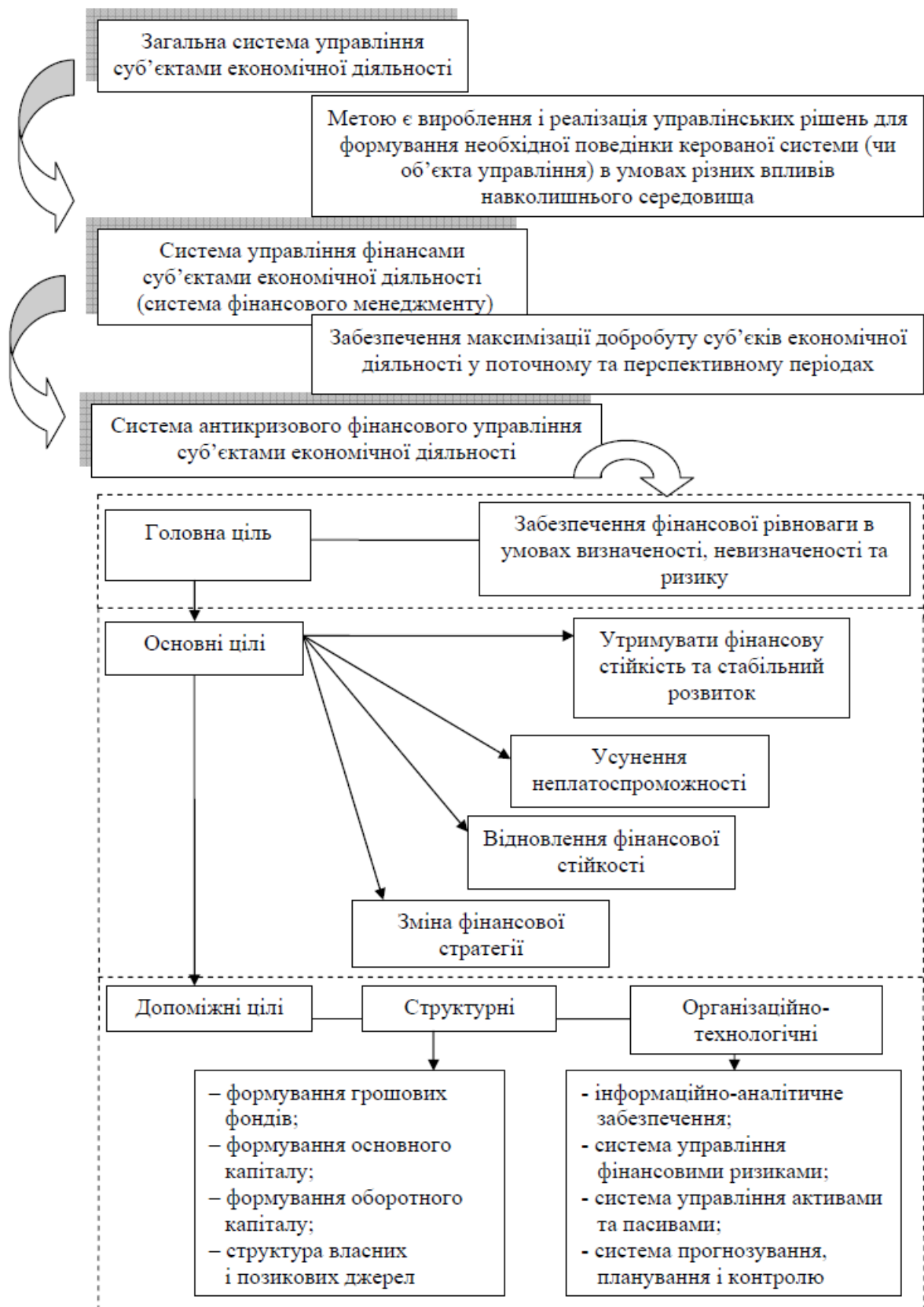


Рис. «Дерево цілей» антикризового фінансового управління [41, с. 32].

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«СТАЛЬ МАРКЕТ»**

50031, Дніпропетровська обл., м.Кривий Ріг, вул.Ігнат'єва, буд.3

ОКПО 36876461, contact@tehmetal.in.ua

рах.№ UA063808050000000026000457769 АТ «Райффайзен Банк Аваль» МФО 380805

від 15.12.2020 р.

**ДОВІДКА
про використання та впровадження результатів і висновків
дисертаційної роботи Хамаїлі Акрама**

Результати дисертаційної роботи Хамаїлі Акрама прийняті до розгляду та використовуються у практичній діяльності **ТОВ «Сталь Маркет»**, а саме для оцінки формування інвестиційних ресурсів та ефективності управління ними.

Основні результати наукового дослідження знайшли своє відображення в Методиці до оцінки рівня ефективності управління інвестиційною діяльністю **ТОВ «Сталь Маркет»**. Дана Методика розроблена з урахуванням сучасних особливостей функціонування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні згідно прийнятої міжнародної практики, дозволяє комплексно підійти до оцінки ефективності управлінських рішень щодо інвестиційної діяльності підприємства та розробки заходів щодо удосконалення механізму інвестування його діяльності, впровадження яких позитивно відобразиться на рівні ефективності інвестиційної діяльності **ТОВ «Сталь Маркет»** та підвищить його прибутковість в межах 2,4 – 3,8 %.

Директор ТОВ «Сталь Маркет»

Софійчук І.І.

Головний бухгалтер

Софійчук І.І.



ДОВІДКА
про використання та впровадження результатів і висновків дисертаційної
роботи Хамаїлі Акрама

Результати дисертаційної роботи Хамаїлі Акрама прийняті до розгляду та використовуються у практичній діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж», а саме для оцінки формування інвестиційних ресурсів та ефективності управління ними.

Основні результати наукового дослідження знайшли своє відображення в Методиці до оцінки рівня ефективності управління інвестиційною діяльністю ТОВ «Електро Люкс Монтаж». Дана Методика розроблена з урахуванням сучасних особливостей функціонування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні згідно прийнятої міжнародної практики, дозволяє комплексно підійти до оцінки ефективності управлінських рішень щодо інвестиційної діяльності підприємства та розробки заходів щодо удосконалення механізму інвестування його діяльності, впровадження яких позитивно відобразиться на рівні ефективності інвестиційної діяльності ТОВ «Електро Люкс Монтаж» та підвищить його прибутковість в межах 2,4 – 3,8 %.



Я.М. Федорко



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Віталія Матусевича, 11, м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, тел. (056) 409-06-06, факс (056) 409-06-45
 E-mail: knu@knu.edu.ua Код ЄДРПОУ 37664469

від 26.06.2020 № 04/0.-03/2020

На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертації на здобуття наукового ступеня доктора філософії **Хамаїлі Акрама з теми «Механізм інвестування підприємств малого та середнього бізнесу» (051 Економіка)** у освітній процес Криворізького національного університету

Упродовж 2017-2019 навчальних років у Криворізькому національному університеті Хамаїлі Акрамом здійснювалося впровадження результатів дисертації наукового ступеня доктора філософії на тему «Механізм інвестування підприємств малого та середнього бізнесу».

Основні результати наукової праці знайшли відображення у процесі підготовки:

- аспірантів спеціальностей 051 Економіка і 073 Менеджмент при викладанні дисципліни «Інвестиційно-інноваційний розвиток та оцінювання ефективності наукових розробок», де обґрунтовано методичний підхід до аналізу беззбиткового виробництва продукції із використанням відносних величин та їх графічної інтерпретації, що спрощує практичну реалізацію пошуку раціональних значень параметрів реалізації інвестиційно-інноваційних проектів при багатократних дослідженнях їх альтернативних варіантів;

- магістрів спеціальності 073 Менеджмент при викладанні дисципліни «Управління ризиками бізнес-процесів», де обґрунтовано методичний підхід щодо оцінювання необхідності залучення інвестицій в господарюванні підприємств малого та середнього бізнесу, заснований на критерію беззбиткової діяльності як ключового аспекту антикризового управління з урахуванням оцінок запасу фінансової міцності та підприємницького ризику.

Результати дослідження мають теоретичну і практичну цінність та можуть бути використані у закладах освіти, які здійснюють підготовку фахівців економічного профілю.

Загалом результати наукового дослідження Хамаїлі Акрама мають наукову новизну та практичне значення, що сприяло позитивній оцінці розробок здобувача наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 Економіка з боку кафедри «Економіки, організації та управління підприємствами» і кафедри «Менеджменту і адміністрування» Криворізького національного університету.

Проректор з наукової роботи,
 доктор технічних наук, професор



В.С. Моркун