

DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2019-33-9

УДК 338.242

Стрілець В.Ю.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ПОЧАТКУ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ: СТАРТОВИЙ КАПІТАЛ ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У статті розглянуто джерела забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу, їх доступність та особливості залучення на кожній стадії життєвого циклу: створення, зростання, стабілізації, відновлення або занепаду. Наведено характерні особливості в моделях управління, організаційній структурі та в механізмах фінансового забезпечення кожного етапу розвитку малого бізнесу. Акцентовано увагу на пріоритетності стартового капіталу у забезпеченні діяльності малого підприємництва на ранніх стадіях розвитку та визначено, що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток. Доведено взаємозв'язок стадій життєвого циклу та цільових орієнтирів використання власного капіталу суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: розвиток малого бізнесу, забезпечення розвитку, мале підприємництво, стартовий капітал, життєвий цикл.

Стрилец В.Ю. ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В НАЧАЛЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА: СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены источники обеспечения развития субъектов малого бизнеса, их доступность и особенности привлечения на каждой стадии жизненного цикла: создания, роста, стабилизации, восстановления или упадка. Приведены характерные особенности в моделях управления, организационной структуре и в механизмах финансового обеспечения каждого этапа развития малого бизнеса. Акцентируется внимание на приоритетности стартового капитала в обеспечении деятельности малого предпринимательства на ранних стадиях развития и определено, что основными источниками полного самофинансирования являются: уставный капитал, паевой, резервный, добавочный капитал и нераспределенная прибыль. Доказана взаимосвязь стадий жизненного цикла и целевых ориентиров использования собственного капитала субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: развитие малого бизнеса, обеспечение развития, малое предпринимательство, стартовый капитал, жизненный цикл.

Strilets Victoria. PROVIDING THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AT THE BEGINNING OF THE LIFE CYCLE: THE RETURN CAPITAL AND SOURCES OF ITS FORMATION

An important problem for small businesses in the early stages of the life cycle is the scarcity of resources due to excessive riskiness and low profitability of small business entities at the stages of their startup and development. The article defines the essence of the concept of the life cycle of the enterprise and generalizes the thoughts of scientists regarding the phasing of the life cycle. A brief description of each stage (creation, growth, stabilization, restoration or decay) is provided. The sources of ensuring the development of small business entities, their accessibility and features of attraction at each stage of the life cycle are considered. The characteristic features of management models, organizational structure and mechanisms of financial support for each stage of small business development are presented. The emphasis is placed on the priority of start-up capital in ensuring the activity of small business in the early stages of development and it is determined that the main sources of full self-financing are: authorized capital, share, reserve, additional capital and retained earnings. Interconnection of stages of the life cycle and target benchmarks of the use of equity capital of small business entities is proved. The following characteristic advantages of attraction of own capital over other sources of development of development as the irreversibility of funds are determined; independence in making decisions about use; unlimited period of staying at the disposal; financing of risky investments, which lenders do not agree on. It has been determined that in the conditions of the unstable economic situation in the country and the imperfections of the Ukrainian legislative framework in the field of regulating small business, the use of profits and depreciation deductions as the main source of development support is currently problematic.

Keywords: small business development, development support, small entrepreneurship, initial capital, lifecycle.

Постановка проблеми. Малий бізнес є провідною рушійною силою інноваційного розвитку країни та важливим інструментом впливу на національну економіку. Поряд з цим спільною проблемою для малого підприємництва на ранніх стадіях життєвого циклу є обмеженість ресурсів, що обумовлена надмірною ризиковістю та низькою рентабельністю суб'єктів малого підприємництва (далі СМП) на стадіях їх створення та розвитку. Останнє знижує привабливість СМП для кредитування банківськими установами та робить кредитні ресурси важкодоступними. Тому на етапі старту малого бізнесу важливим є реалізація внутрішніх можливостей надання імпульсу розвитку СМП шляхом залучення та вдалого використання стартового капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою обмеженості ресурсів для забезпечення розвитку СМП займалися багато українських та зарубіжних науковців: Гальцова О.Л., Лігоненко Л.О., Пристемський О.С., Черемісова Т., Шурпенкова Р.К., Хмурковський Г.В., Каммінг Е., Дуглас Дж., Йохан С. та ін. Зв'язок між доступністю ресурсного забезпечення СМП та стадіями життєвого циклу був досліджений Домбровським В.С., Корягіною С. В., Краснокутською Н.С., Матюшенко О.І. Враховуючи ґрунтовні напрацювання вчених та особливості діяльності малого бізнесу в умовах економічного середовища доцільним є розробка наукового підходу дослідження ресурсного забезпечення розвитку малого бізнесу на ранніх стадіях життєвого циклу.

Мета дослідження: визначити взаємозв'язок життєвого циклу із доступністю ресурсного забезпечення СМП та дослідити основні джерела формування стартового капіталу СМП на етапі становлення та розвитку.

Виклад матеріалу дослідження та його основні результати. Концепція життєвого циклу підприємства була розроблена в кінці 1980-х та набула широкого розповсюдження у сьогоденні. Так, деякі іноземні монографії почали огляд зростання підприємства від виживання до розширення або ліквідації підприємства, проводячи аналогію із життєвим циклом людини (Л. Грейнер (1972) «Еволюція і революція в міру зростання організації (Evolution and revolution as organizations grow)» [21], І. Айзедіс (1988) «Життєвий цикл підприємства (Enterprise Life Cycle)» [18] та Арі де Гойс (1996) «Жива компанія (The Living Company)» [16]. Дані дослідження стали початком розвитку теорії життєвого циклу, згідно якої суб'єкти підприємства проходять своє «життя» від народження через зростання, старіння і до смерті.

У широкому значенні під життєвим циклом підприємства розуміють сукупність стадій, які прохо-

дить підприємство в перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації [7]; загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі [1]; сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства [5].

Згідно концепції життєвого циклу в процесі життєдіяльності організації можна виділити декілька закономірних послідовних етапів, які з достатнім ступенем умовності можна згрупувати у два великі етапи: етап зростання і етап старіння. Наразі існує багато думок стосовно етапів життєвого циклу, проте базою всіх досліджень є вищезазначені наукові праці. Як стверджує Домбровський В.С, знання етапів життєвого циклу дозволяє з високою вірогідністю прогнозувати розвиток підприємства, а також визначити критичні точки розвитку, в яких зростає рівень ризику [3, с. 96]. При цьому застосування концепції життєвого циклу для малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів набуває особливого акценту, оскільки дозволяє хоча б частково спрогнозувати і нівелювати вплив тих факторів, що супроводжуються стратегічною нестабільністю навколишнього середовища.

Так, Лігоненко Л.І. у життєвому циклі підприємства виділяє стадії підйому, гальмування розвитку, кризи, поживлення [7]; Домбровський В.С. та Платун О.Л. досліджують стадії народження, зростання, стабільності і занепаду [3]; Матюшенко О.І. класифікує стадії життєвого циклу на почальну, стадію росту, стадію стабільності та занепаду [8]; Краснокутська Н.С. стверджує, що підприємства проходять стадії створення (становлення), зростання, стабілізації (зрілість) і відновлення або занепаду [6].

В цілому, узагальнюючи думки авторів, можемо виділити 4 основні стадії життєвого циклу суб'єктів підприємства: створення, зростання, стабілізація та відновлення або занепад. Слід відзначити, що для малого бізнесу останній етап має свою особливість – суб'єкти підприємства мають можливість або наростити обсяги своєї діяльності (тоді відновлення буде полягати у зміні розмірів від малого до середнього) або покращити показники своєї діяльності та повернутися до стадії стабілізації. Звісно, що етап занепаду не є метою жодного суб'єкта підприємства, проте інколи це неминуче – визначення банкрутом та ліквідація. Як свідчить практика, даний етап має місце на багатьох підприємствах як України, так і зарубіжних країн [20].

Погоджуємося з думкою Домбровського В.С., що не всі суб'єкти малого бізнесу мають можливості та

бажання для постійного розширення та зростання [3, с. 102]. Якщо суб'єкти підприємництва працюють в новітніх галузях економіки, де впровадження інновацій може дати можливість розширення обсягу товарообороту, і як наслідок розширення діяльності – то у такому випадку вони можуть зростати і згодом збільшити свої розміри до середнього або великого. В умовах діяльності в сталій галузі економіки таке практично неможливо. Крім того, акцентуємо увагу на тому, що в Україні також суб'єкти підприємництва можуть просто не бажати розширення, оскільки наявні умови функціонування (спрощена система оподаткування, податкові пільги, державна підтримка) є більш сприятливими для ведення малого бізнесу. На відміну від України, в країнах ЄС зростання малого підприємництва до середнього чи великого є пріоритетною стратегією розвитку.

Зазначимо, що кожна з наведених стадій життєвого циклу має певні характерні особливості як в моделях управління, організаційній структурі, так і в механізмах фінансового забезпечення. Як зазначає Матюшенко О.І., основним джерелом фінансування початку діяльності є грошові потоки від фінансової діяльності, на стадіях росту та стабільності – операційні грошові потоки, на стадії занепаду – інвестиційні грошові потоки [8, с. 90]. Домбровський В.С. надає детальну класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малого підприємництва на кожній стадії життєвого циклу: так, згідно з його думкою, стадії народження ідеї та старту фінансуються за рахунок особистих заощаджень, коштів родичів, партнерів по бізнесу; стадія зростання – банківські позики, прибуток, гранти і різні варіанти лізингу або довгострокової оренди; основним джерелом на стадії стабілізації є прибуток, а на стадії експансії та спаду

суб'єкт підприємництва обмежений у доступі до багатьох джерел, а тому здебільшого використовує залучення інвестицій [3, с. 103]. Базуючись на результатах дослідження, проведеного Краснокутською Н.С. на прикладі 120 торговельних підприємств, можемо стверджувати, що перехід від стадії становлення до стадії зростання зазвичай супроводжується зростанням обсягів позикового капіталу [6, с. 141].

В цілому, узагальнення думок науковців та досвіду діяльності малого підприємництва дозволило класифікувати джерела забезпечення розвитку на кожній стадії життєвого циклу (рисунок 1).

Традиційно, дуже малі підприємства на етапі становлення (стартапу) фінансуються за рахунок особистого заощадження, кредитних карток, фінансових ресурсів сім'ї та друзів. Е. Каммінг, Дж. Дуглас вважають, що підприємці/підприємства використовують дані джерела, оскільки ці суб'єкти фінансування знайомі більший період часу та знають можливості даного суб'єкта підприємництва [19, с. 3]. Іншими словами, інформаційна асиметрія, з якою стикаються дані суб'єкти є значно меншою, ніж у суб'єктів зовнішнього фінансування. Погоджуємося з думкою, що зовнішні джерела фінансування стають більш важливими і доступними тоді, коли суб'єкт підприємництва починає розширювати свою діяльність та визначена чітка траєкторія росту [22, с. 17].

Стадія зростання характеризується виходом на нові ринки та визначенням обсягів виробництва. Погоджуємося з думкою Паянок Т.М., що дана стадія потребує великих інвестицій, проте вони є виправданими, оскільки рівень ризику зменшується [10, с. 446].

Стадії стабілізації притаманні стабільні позитивні грошові потоки та низький рівень ризику. Виходячи

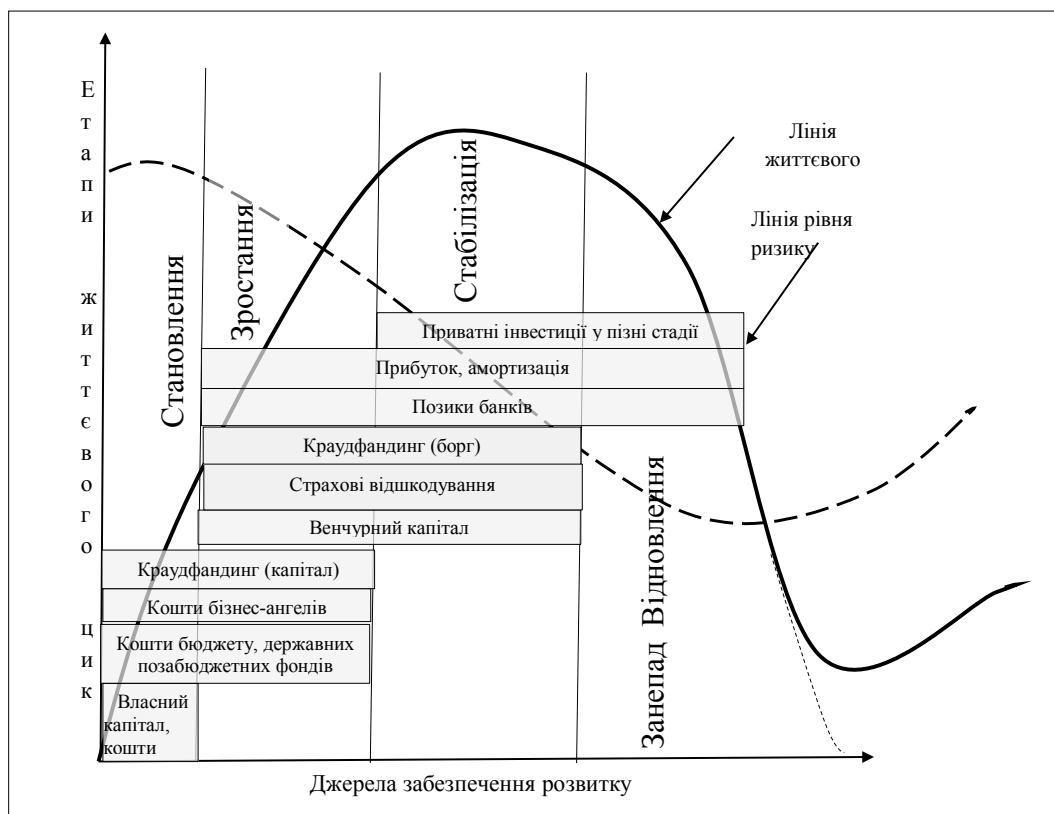


Рис. 1. Забезпечення розвитку СМП на різних етапах життєвого циклу

Джерело: складено автором на основі [3; 5; 8; 18]

з цього, суб'єкти підприємництва на даній стадії є найбільш привабливими з погляду кредитних установ для надання позик.

Погоджуємося з думкою Домбровського В. С., що перші три етапи життя практично всіх СМП співпадають та передбачають аналіз ринку, визначення ніші для товару, відпрацювання технології виробництва, початок випуску товарів [3, с. 99]. І лише векторність четвертого етапу (занепад або відновлення) безпосередньо залежить не тільки від результативності діяльності, успішності менеджменту, а й специфіки виробленої продукції. Так, стадія занепаду/відновлення характеризується зменшенням попиту, негативними грошовими потоками, зниженням обсягів продажів. Дана стадія є найбільш ризиковою, а тому фінансування зазвичай відбувається з власних джерел фінансових ресурсів.

Дослідження джерел забезпечення розвитку МБ має базуватися на науковому підході, що враховує доступність та можливість отримання ресурсів на різних стадіях життєвого циклу (рисунок 2).

Отже, власні фінансові ресурси є базою для створення суб'єкта підприємництва, оскільки поряд із іншими джерелами мають наступні переваги: простота залучення; нульова вартість залучення, відсутність ризику непогашення боргу, забезпечення самостійності й влади організаторів бізнесу. Проте схильємося до думки Гальцової О.Л., що самофінансування може бути забезпечене лише завдяки високій нормі накопичення капіталу та доходності діяльності [2, с. 55].

Погоджуємося з думкою Шурпенкової Р.К., що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток [14, с. 126]. Пристемський О.С., досліджуючи джерела самофінансування діяльності підприємства, поділяє їх на внутрішні (прибуток) та зовнішні (кошти, отримані від емісії акцій, дивіденди, відсотки від інших емітентів, страхові відшкодування, бюджетні асигнування, пайові внески, дотації, субсидії, субвенції, штрафи, пені, неустойки, внески засновників в статутний фонд) [11, с. 107]. Проте, на нашу думку, самофінансування передбачає фінансування за власний рахунок, а тому кошти з бюджету (дотації, субвенції та ін.) та страхові відшкодування не можуть бути

джерелами фінансового забезпечення даної групи. З метою уникнення плутанини щодо розуміння джерел самофінансування підприємства, вважаємо за доцільне навести їх характерні особливості:

- безповоротність коштів;
- самостійність у прийнятті рішень щодо використання;
- необмежений період перебування коштів у розпорядженні;
- фінансування ризикових інвестицій, на забезпечення яких не погоджуються кредитори.

Ще однією важливою особливістю, що надає перевагу залученню власного капіталу є те, що приватні вкладення в акціонерний капітал є менш плинними ніж ті, що проходять на фондовому ринку, оскільки не залежать від коливань на ринку. Більш низька чутливість до коливань ринку забезпечує вкладникам захист від зниження вартості суб'єкта підприємства, що дозволяє їм мати стабільну прибутковість.

Статутний капітал є основою стартового капіталу та являє собою сукупність грошових внесків засновників (учасників) в майно під час створення суб'єкта підприємства для забезпечення його діяльності. Чинне законодавство України надає тлумачення статутного капіталу тільки через призму акціонерного товариства: так, згідно Закону України «Про акціонерні товариства» це капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства [12, ст. 2]. Непочатенко О.О. надає тлумачення статутному капіталу як зафіксованій в установчих документах загальній вартості активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства [9, с. 249]; Черемісова Т. визначає статутний капітал як сукупність вкладів (у грошовому виразі) засновників (учасників) у майно підприємства при його створенні для забезпечення діяльності останнього в розмірах, визначених установчими документами [13, с. 133]. Зауважимо, що обов'язковий мінімальний розмір статутного капіталу передбачений тільки для акціонерних товариств (згідно Закону України «Про акціонерні товариства» -1250 мінімальних заробітних плат [12, ст.14.1]). Для інших суб'єктів підприємницької діяльності таких обмежень не передбачено. Так, дослідження обсягів статутного (зарєстрованого) капіталу суб'єктів підприємства в Україні показали, що він

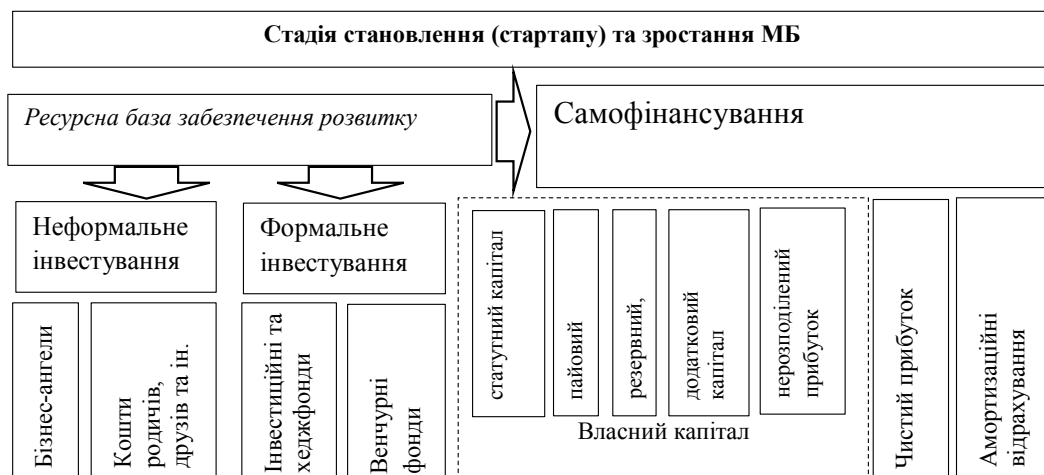


Рис. 2. Науковий підхід дослідження ресурсного забезпечення розвитку малого бізнесу на ранніх стадіях життєвого циклу

Джерело: авторська розробка

займає лівову частку власного капіталу – на кінець 2015 року [4].

Для збільшення статутного капіталу застосовують додатковий капітал (сума перевищення капіталу, вкладеного засновниками, над сумою статутного капіталу без зміни його розміру [9, с. 250]), джерелами формування якого може бути сума дооцінки активів (основних засобів та інших матеріальних цінностей) і емісійний дохід, який виникає у випадку додаткової емісії акцій підприємства або, коли у разі первинної емісії, акції продаються за ціною вище номіналу [13, с. 134]. При цьому наявність непокритого збитку призводить до «проїдання» зареєстрованого капіталу, що в кінцевому випадку негативно впливає на загальний обсяг власного капіталу.

Нерозподілений прибуток є основним джерелом формування резервного капіталу, при цьому наявність непокритого збитку у суб'єктів малого бізнесу України пояснює низьку його частку у структурі. Так, резервний капітал, що є основним фондом превентивних заходів на випадок непередбачуваних ризиків, має незначну питому вагу – 0,75% і 0,59% відповідно по малих та мікропідприємствах [4], що підвищує ризик неспроможності ведення бізнесу в кризових умовах економіки країни. Порядок формування цього виду капіталу регламентується засновницькими документами, проте діючим законодавством для господарських товариств встановлено мінімальний його розмір (не менше 15 % статутного капіталу) та мінімальний розмір щорічних відрахувань – не менше 5 % чистого прибутку [16, ст. 84.4].

Слід акцентувати увагу на тому, що використання власного капіталу на початкових етапах розвитку є основним для суб'єктів малого підприємництва, особливо в Україні. При цьому мета застосування цих коштів змінюються на різних стадіях життєвого циклу (таблиця 1).

Європейською асоціацією приватного та венчурного капіталу (European Private Equity & Venture Capital Association) відповідно до життєвого циклу підприємства створені фонди, що покликані фінансувати потреби на кожній стадії. Так, в цілому створено 7 фондів:

- Buyout fund, що передбачає виділення коштів на купівлю більшості або контрольного пакета акцій;
- Early-stage fund фінансує інвестиції в компанії на ранніх стадіях їхнього життя;
- Generalist fund – забезпечення капштами, що інвестують на всіх етапах приватного капіталовкладення;

- Growth fund – приватні інвестиції в акціонерний капітал відносно зрілих компаній, які шукають основного капіталу для розширення і поліпшення діяльності або виходу на нові ринки, прискорення зростання бізнесу;

- Later-stage fund, що забезпечує капітал для операційної компанії, яка може або не може бути прибутковою;

- Venture fund – фінансове забезпечення стадій започаткування та становлення бізнесу [23, с. 10].

Важливим джерелом поповнення власного капіталу підприємства є відрахування від чистого прибутку. Погоджуємося з думкою Хмурковського Г.В., що особливістю формування прибутку малої фірми є те, що операційний прибуток у більшості випадків становить єдину складову останнього [15, с. 128]. Як стверджують Каммінг Е., Дуглас Дж, і Софія А. Йохан, суб'єкти підприємництва віддають перевагу внутрішньому зростанню обсягів діяльності за рахунок реінвестування отриманого прибутку, оскільки це є менш затратним з позиції пошуку зовнішніх джерел фінансування [19, с. 11]. Малі підприємства України мають непокритий збиток, а отже таке джерело як чистий прибуток не сприяє нарощенню фінансових ресурсів підприємств малого бізнесу [4]. Аналізуючи нерозподілений прибуток з точки зору важливого джерела самофінансування, слід звертати увагу на фінансові результати діяльності та дивідендну політику підприємства [13, с. 134].

В цілому, наразі використання прибутку як основного джерела фінансового забезпечення є проблемним: як стверджує Гальцова О.Л., основними причинами цього явища стало те, що високі податки на прибуток не дають змогу швидко накопичити необхідну суму грошей та інфляційні процеси, що продовжуються в Україні, швидко знецінюють навіть ті кошти, що накопичили підприємства [2, с. 55].

У сучасних умовах господарювання, окрім грошових нагромаджень та чистого прибутку, амортизацію використовують як одне з внутрішніх джерел фінансових ресурсів СМП, адже збільшення величини амортизації зменшує суму прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що, в свою чергу, веде до зменшення суми податку на прибуток. Таким чином, основним джерелом фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого підприємництва могли б стати амортизаційні нарахування, які, на відміну від прибутку, повністю залишаються у самостійному розпорядженні суб'єктів підприємництва і є тимчасово вільними грошовими коштами.

Таблиця 1

Взаємозв'язок стадій життєвого циклу та цільових орієнтирів використання власного капіталу суб'єктів малого підприємництва

Стадія життєвого циклу	Напрями використання власного капіталу
Становлення	Кошти на фінансування досліджень і розробок; Закупівля та/або оренда основних та оборотних активів; Фінансове забезпечення розробки продуктів та початкового маркетингу
Зростання	Фінансування підтримання та/ або розширення обсягів (масштабів) діяльності; Модернізація устаткування; Фінансування заходів щодо виходу на нові ринки
Стабілізація	Фінансування реклами продукції; Підтримання збутової мережі; Технічне вдосконалення продукції; Підтримання основних засобів у належному стані
Відродження	Фінансування виходу на нові ринки збуту; Розширення виробничих потужностей;
Занепад	Фінансування реструктуризації, санації підприємства; заходів щодо виходу підприємства з фінансової кризи та уникнення банкрутства

Джерело: авторська розробка

Як влучно зазначає Черемісова Т., обов'язковою умовою формування амортизаційних коштів є продаж продукції (товарів, робіт, послуг) споживачу і надходження виручки від реалізації, яка забезпечує безперервний кругообіг коштів [13, с. 135].

Проте, незважаючи на спроби уряду, амортизація все ж не набула поширення як основне джерело фінансування, оскільки в умовах швидких темпів інфляції даних коштів просто не вистачає. Саме тому більшість суб'єктів малого бізнесу України мають високий ступінь зносу основних засобів [4], що не відповідають сучасним технологічним вимогам, а це в свою чергу впливає на собівартість та якість продукції.

Висновки. Вибір найбільш доцільного джерела розвитку малого бізнесу залежить від багатьох факторів, зокрема: стадії життєвого циклу, рівня розвитку суб'єкта малого підприємництва, доступності залучення джерел самофінансування, амортизаційної політики, виду діяльності, фінансового стану, розвиненості економічного середовища та ін. При цьому забезпечення за рахунок внутрішніх джерел має вирішальне значення на початковому етапі створення бізнесу, що пояснюється важкодоступністю інших джерел фінансування. Надалі отримання прибутку сприяє підвищенню інвестиційної привабливості суб'єкта малого бізнесу, наслідком чого є отримання можливості залучити інвестиції для розширення своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент. Киев : МП «ИТЕМ» ЛТД ; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. 448 с.
- Гальцова О.Л. Фінансування розвитку малого бізнесу: проблеми ефективного використання інноваційної складової. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. № 5. С. 54–56.
- Домбровський В.С., Пластун О.Л. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз. URL: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Econometrics/42556 (дата звернення: 25.02.2017).
- Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.11.2016).
- Корягіна С.В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук ; НУ «Львівська політехніка». Львів, 2004. 21 с.
- Краснокутська Н.С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 1. С. 136–145.
- Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ : КНЕУ, 2001. 580 с.
- Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 83–91.
- Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
- Паянок Т.М., Задорожня Л.А. Вплив тіньового сектору на інноваційний розвиток України. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 444–448.
- Пристемський О.С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 4(20). С. 106–108.
- Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VII (станом на 1 січня 2017 р.) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 19.03.2017).
- Черемісова Т.А. Джерела самофінансування підприємств: їх склад та структура за кризових умов. *Економічний аналіз*. 2013. № 12. Ч. 4. С. 133–136.
- Шурпенкова Р.К. Аналіз статутного капіталу як основного джерела фінансування підприємств. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 125–131.
- Хмурковський Г.В. Стратегічні аспекти фінансового менеджменту малого підприємства. *Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»*. 2005. № 4(33). С. 125–133.
- Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (станом на 25 червня 2016 р.) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 05.07.2016).
- Adizes I. Organizational Passages: Diagnosing and Treating Life Cycle Problems of Organizations. *Organizational Dynamics*. 1979. URL: <http://adizes.com/lifecycle/> (дата звернення: 25.02.2017).
- Gues' A. de. The Living Company. *Harvard Business Review*. 1996. URL: <https://hbr.org/1997/03/the-living-company> (дата звернення: 25.02.2017).
- Cumming D.J., Johan S.A. Venture capital and private equity contracting: An international perspective. London : Academic Press, 2013. URL: <https://books.google.com.ua> (дата звернення: 21.03.2017).
- Financing SMEs and entrepreneurs (2017) / OECD. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2017_fin_sme_ent-2017-en (дата звернення: 17.05.2017).
- Greiner L.E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*. 1972. Vol. 50. Issue 4. P. 37–46. URL: http://www.ghignone.net/ec/wp-content/uploads/2013/06/Evolution_and_Revolution_as_Organizations_Grow.pdf (дата звернення: 25.02.2017).
- Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World (2010) / Financial Inclusion Experts Group. URL: <http://www.ifc.org> (дата звернення: 06.03.2017).
- European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising? Investments & Divestments (2016) / European Private Equity & Venture Capital Association. URL: <https://www.investeurope.eu/about-private-equity/> (дата звернення: 20.05.2017).