

УДК: 33:339

МІСЦЕ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СТРУКТУРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ (ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ)

ОЛЬГА ГОРНЯК,
*завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки,
д-р екон. наук, професор*

ДУ ЧУНЬБУ,
аспірант,

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

Постановка проблеми.

Світова фінансово-економічна криза, яка розпочалася в США 2007 року з краху на ринку субстандартних іпотечних кредитів, негативно позначалась у 2008-2010 рр. на економіках практично всіх країн світу, що суттєво вплинуло на стан міжнародного бізнесу. Погіршилися не тільки його кількісні (обсяг міжнародної торгівлі, інвестицій, транспортних перевезень тощо), але й якісні параметри міжнародного бізнесу (узгодженість часових і регіональних тенденцій, наявність торговельних бар'єрів, частка інноваційної та високотехнологічної продукції в міжнародній торгівлі, доступ до кредитів для забезпечення зовнішньоторговельних операцій тощо).

Звіт Світової організації торгівлі, характеризуючи драматичну, за визначенням її авторів, картину падіння світової торгівлі у 2009 р. (12,2% в натуральному обсязі та 22,6% в вартісному, доларовому, вираженні), вказує на те, що ситуація свідчить про "найзначніший світовий економічний спад з часів Великої депресії" [1, с. 20]. Драматизму становищу світової економіки надало й те, що протягом 2008-2009 рр. спостерігалось одночасне зменшення потоків прямих іноземних інвестицій. Якщо у 2007 р. у рамках всієї світової економіки такі надходження становили 2 099 973 млн дол., то в 2008 р. знизилися до 1 770 873 млн дол., а в 2009 р. - до 1 114 189 млн [2].

Змінився на гірше й якісний бік світової торгівлі, зокрема, збільшилися протекціоністські бар'єри та інші заходи, які в межах науково-дослідного проекту "Global Trade Alert" (GTA) характеризуються як такі, що спрямовані на завдання шкоди країнам-сусідам. За даними доповіді GTA-2009, протягом 2009 р. країни здійснили близько 300 таких заходів, з яких 32% - це надання прямої адресної допомоги своїм підприємствам, ще 20% являли собою антидемпінгові та компенсаційні збори [3].

Фактично світова фінансово-економічна криза наочно продемонструвала неефективність існуючої моделі ведення міжнародного бізнесу, наріжним каменем якої є зовнішньоторговельні та інвестиційні операції провідних компаній. Великий бізнес як індустріально розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, виявився нездатним без допомоги загальнонаціональних ресурсів - коштів державних бюджетів, подолати проблеми, з якими ринкова економіка традиційно стикається в межах свого циклічного розвитку.

Візьмемо за приклад ситуацію, що склалась у США, де влада завжди рішуче виступала проти надмірного втручання у справи бізнесу. Проте восени 2008 р. Конгрес США, відкинувши ідеологічні постулати, підтримав план уряду країни зі спрямування майже 700 млрд дол. на підтримку фінансових корпорацій [4]. Уряди більшості європейських

країн діяли аналогічно, рятуючи власні фінансові та промислові корпорації, керівництво яких виявилось неспроможним запропонувати дієві засоби протидії кризі.

Країни з ринками, що розвиваються, також доклали чимало зусиль, щоб допомогти великим вітчизняним компаніям подолати кризу, реалізуючи власні плани з підтримки певних галузей і стимулювання економіки загалом.

Так, уряд КНР, розробляючи у 2008 р. програму антикризових заходів, передбачив можливість спрямування від 600 до 800 трлн юаней у разі падіння фондового індексу Шанхайської біржі нижче 1500 пунктів на придбання акцій 50 провідних корпорацій, які перебувають у лістингу Шенженської та Шанхайської бірж [5].

Українська влада також доклала значних зусиль для порятунку великих компаній, зокрема, у таких експортно-орієнтованих галузях, як металургійна і хімічна. У Меморандумі порозуміння, який був укладений 10 листопада 2008 р. між Кабінетом Міністрів України та підприємствами гірничо-металургійного комплексу, уряд передбачив надання низки пільг для цих сфер. Основні серед таких пільг - це оплата електроенергії та послуг залізничного транспорту за зниженими тарифами, зменшення до 20% ставки податку на дохід у разі реінвестування доходу підприємств; розширення переліку енергозберігаючих матеріалів, устаткування, комплектуючих, ввізне ми-

то на які не накладається [6].

Владні кола все більшої кількості країн починають шукати можливості для побудови нової моделі післякризового відновлення і подальшого зростання своїх економік, що якнайбільше враховувала б потенціал такого могутнього фактора суспільного виробництва, яким є підприємництво.

Звертає на себе увагу і той факт, що наголос робиться не лише на намаганні залучити малий і середній бізнес до розвитку внутрішнього ринку, але й надати за його допомогою нового імпульсу для активізації саме міжнародного бізнесу. Показовим у цьому контексті є зусилля уряду США із запровадження вперше в історії країни так званої Національної експортної ініціативи, реалізація якої спрямована на подвоєння експорту до 2015 р., для чого, зокрема, передбачається "допомога фірмам, особливо малим, у подоланні труднощів виходу на нові експортні ринки" [7]. Завдання з підвищення ролі малого і середнього бізнесу ставлять перед собою також уряди інших країн, у тому числі КНР та Україна.

Успішне вирішення кризових питань потребує ґрунтовного аналізу структури сучасного міжнародного бізнесу і місця в ньому малого та середнього підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: точки зору на сутність підприємництва

Економічна наука багато уваги приділяла та приділяє дослідженню проблем розвитку малого і середнього підприємництва та стану сучасного міжнародного бізнесу. Починаючи з середини 1970-х років спостерігається підвищення уваги дослідників різних країн до стану підприємництва та особливостей його розвитку. Теоретичні і практичні питання підприємництва є темою досліджень багатьох сучасних вітчизняних та іноземних учених, таких як З. Варналія, В. Воротіна, Л. Донця, Н. Романенко, Ю. Єханурова, Ю. Макогона, А. Чухно, С. Іванова, Ф. Хайєка, А. Шапіро, Г. Піншога, Р. Хізріча та ін.

На даний час найбільш поширеними є такі точки зору на сутність підприємництва:

- ◆ підприємництво як оптимізація

управлінських рішень і забезпечення інновацій (неокласичний підхід - Р. Лукас, Т. Сарджент, Й. Шумпетер);

- ◆ підприємництво як втілення конкуренції та засіб спрямування ринкової системи до стану рівноваги (підхід австрійської школи - Л. Мізес, Ф. Хайєк, І. Кірцнер);
- ◆ підприємництво як реалізація влади (інституціональний підхід - Дж. Гелбрейт) [8];
- ◆ підприємництво як допоміжний інструмент у реалізації централізованих планів розвитку економіки (ринково-соціалістичний підхід - Я. Корнаї, Л. Абалкін, А. Аганбегян) [9];
- ◆ підприємництво як засіб проведення капіталістично-спрямованих реформ у постсоціалістичних країнах ("Вашингтонський консенсус" Міжнародного валютного фонду і радикальний реформістсько-ринковий підхід, якого дотримуються представники економічної теорії постсоціалістичних країн - Д. Грей, А. Ослунд, А. Гальчинський, В. Черняк) [10].

Аналіз думок іноземних і вітчизняних фахівців, які займаються дослідженнями міжнародного бізнесу (С. Робок, К. Сіммондс, Дж. Деніелс, Л. Радебау, Д. Салліван, Р. М. Джоші, А. Азріліян, Є. Панченко, С. Півоваров, Л. Тарасевич, А. Майзель) [11], свідчить про те, що існує певна єдність поглядів на цю категорію. Найбільш суттєвими з позицій вказаних авторів є риси міжнародного бізнесу:

- 1) наявність підприємницької діяльності;
- 2) наявність партнерів в одній або кількох закордонних країнах;
- 3) підприємницька діяльність провадиться з метою одержання прибутку чи реалізації певних політичних завдань.

Серед видів діяльності, які належать до сфери міжнародного бізнесу, називають зовнішню торгівлю товарами і послугами, прями та портфельні інвестиції, і деякі з авторів додають ще логістику та транспортування.

Невирішені частини загальної проблеми.

Незважаючи на глибокі дослідження окремо взятих проблем підприємницької діяльності та міжнародного бізнесу, все ж таки не повною мірою проаналізовано участь малого і середнього підприємництва у міжнародному бізнесі. Існуючі наукові праці з цієї проблематики концентруються переважно на подальшому поглибленні загальноновизнаних концепцій стосовно того, що мале і середнє підприємництво відіграє важливу роль у сфері міжнародного бізнесу або ж присвячені фактографічному опису ситуації. На даний час існує обмежене коло праць вітчизняних фахівців, в яких розглядаються особливості зовнішньоторговельної, зовнішньоринкової, логістичної та ін. діяльності малих і середніх підприємств [12].

Цілі статті полягають у тому, щоб, по-перше, уточнити визначення міжнародного бізнесу, і по-друге, розглянути, яке місце посідають міжнародні інвестиційні операції в діяльності малих і середніх підприємств.

Сутність міжнародного бізнесу

(вклад основного матеріалу статті)

Погоджуючись загалом із наведеними вище складовими міжнародного бізнесу, вважаємо за потрібне уточнити лише те, яку саме мету (або цілі) переслідує керівництво компанії, виходячи на іноземні ринки.

Серед фахівців відсутній узгоджений підхід стосовно досягнення прибутку як мети підприємницької діяльності. Російські спеціалісти поряд із максимізацією прибутку до стратегічних цілей підприємства відносять також "зростання підприємства (чи бізнесу), а також підтримку безперервності діяльності" виходячи з того, що "реально прибуток не завжди слугує єдиною метою підприємства. Підприємство функціонує, зрештою, не заради грошей, а заради принесення якої-небудь вигоди споживачам. Будь-які зароблені гроші треба кудись вкладати" [13].

Серед інших варіантів мети діяль-

ності фірми зустрічається також і орієнтація на зростання ринкової вартості фірми. Так, зокрема, відомі фахівці в галузі корпоративних фінансів Зві Боді і Роберт Мертон (лауреат Нобелівської премії з економіки 1997 року) стверджують, "менеджерам корпорацій слід керуватися не правилом максимізації прибутку, а правилом максимізації багатства акціонерів" [14]. Аргументація стосовно недоцільності орієнтуватися на прибуток зводиться до того, що не зрозуміло, для якого саме часового відрізка слід застосовувати цю мету, і, враховуючи імовірнісний характер майбутніх доходів і витрат фірми, а отже, і самого прибутку, поняття "максимізація прибутку" набуває невизначеного характеру.

Аналіз досвіду успішних компаній, вітчизняних і закордонних, свідчить, що керівництву компаній доцільно переслідувати не одну, а кілька цілей. При цьому практика доводить, що за дотримання належної управлінської технології, а саме орієнтації на загальну результативність, керівництву компанії вдається одночасно досягати таких суперечливих цілей (у традиційному підході), як, наприклад, рентабельність бізнесу і зростання виручки, короткостроковий і довгостроковий прибуток, результативність окремих бізнес-підрозділів і компанії в цілому.

Автори концепції орієнтації на загальну результативність у діяльності компанії (batting average, BA), керівники консалтингової фірми "Marakon Associates" Домінік Додд і Кен Фаваро розробили її на підставі аналізу результатів підприємницької діяльності понад 1 тис. компаній світу за двадцятирічний період [15]. Дослідники показують, що компанії, які досягають кращої загальної результативності, також мають і кращі показники загальної акціонерної дохідності, тобто кращі показники реалізації інтересів своїх акціонерів. Тому ми вважаємо, що варто говорити саме про інтерес власників (інтерес у зростанні загальної акціонерної дохідності), в якому знаходять свій вияв головні цілі діяльності компанії.

Потрібно також враховувати специфіку малого і середнього підприємства, для якого дуже важливим є

підтримання та зростання ринкової вартості своєї компанії. На відміну від менеджерів великих компаній, які, у разі якщо їхня компанія потрапить у скрутне становище, можуть звільнитись і перейти на роботу до іншої, менеджери малих і середніх підприємств, значна частина з яких є й їхніми власниками, перебувають у принципово іншій ситуації.

Падіння вартості активів компанії, що є неминучим наслідком погіршення її становища, призводить і до втрати суттєвого джерела доходів менеджерів. До того ж вони не в змозі перейти на роботу до іншої компанії так легко, як це можуть зробити їхні колеги з великих корпорацій, оскільки, по-перше, не охоплені системою страхування на випадок звільнення, яка є досить широко поширеною у великих компаніях, і, по-друге, їхні менеджерські знання і навички є цінними саме для малого і середнього бізнесу, управління яким за низкою параметрів (кадри, фінанси, маркетинг) суттєво відрізняється від управлінської практики великих компаній.

Підсумовуючи сказане, можемо дати таке визначення міжнародного бізнесу - це підприємницька діяльність, яка здійснюється компанією не лише в країні, в якій її було засновано, а й за межами держави, спрямована на реалізацію інтересів її власників.

Місце малого і середнього підприємництва у структурі міжнародного бізнесу (інвестиційний аспект)

Розбіжності в дослідженні міжнародного бізнесу стосуються також і того, які саме види діяльності можна віднести до цієї сфери. Всі без винятку фахівці, які вивчають ті або інші питання міжнародного бізнесу, погоджуються з тим, що до нього входять і зовнішня торгівля товарами та послугами, і прями та портфельні інвестиції, а деякі науковці зараховують до цього переліку логістику і транспортування, які, з нашої точки зору, є обслуговуючими та периферійними видами діяльності стосовно міжнародного бізнесу.

Отже, ядром міжнародного бізнесу, його ключовими видами, є зовнішня торгівля і зовнішня інвес-

тиційна діяльність, а до обслуговуючих операцій можна віднести консалтингову, логістичну, транспортну та інші операції, спрямовані на забезпечення ефективності ключових видів діяльності міжнародного бізнесу (рис. 1).

Розглянемо місце, яке посідають малі і середні підприємства як суб'єкти зовнішньої інвестиційної діяльності. Результати дослідження інвестиційної активності 9,5 тис. малих, середніх і мікропідприємств з 33 європейських країн, проведеного 2009 року, переконливо свідчать про незначне місце прямих іноземних інвестицій в їхньому бізнесі.

Так, тільки 2% мікропідприємств протягом 2006-2008 рр. інвестували кошти у закордонні бізнес-проекти, для малих підприємств цей показник становив 6, а для середніх - 16%. Для всіх же підприємств, які брали участь в опитуванні, показник тих, які здійснювали прями іноземні інвестиції протягом цього періоду, становив 2% [16]. Слабка закордонна інвестиційна активність малих і середніх підприємств пояснюється такими факторами.

По-перше, оскільки фундаментальна мета підприємництва, втіленням духу якого як раз і є діяльність малих і середніх підприємств, полягає у реалізації інноваційних ідей засновника, який є також і керівником підприємства, то відволікання коштів на закордонні інвестиційні проекти суперечить цілям підприємця. Підприємець іманентно зацікавлений у тому, щоб реалізувати власні інвестиційні проекти, а не витратити ресурси компанії на обслуговування цілей інших фірм. У випадку якщо підприємець відволікається від того, що являє собою сутність його власного бізнесу і починає займатися портфельними інвестиціями, то він перетворюється на звичайного інвестора або рантьє.

По-друге, якщо взяти прями іноземні інвестиції (ПІІ), то слід мати на увазі, що основною їх характеристикою є встановлення контролю над підприємством, в яке вкладаються кошти. Така їх сутність середньо впливає із визначень ПІІ, якого дотримується фахівці Міжнародного валютного фонду, ЮНКТАД та Організації з економічного співробітництва та розвитку.



Рис. 1. Структура міжнародного бізнесу

Так, у Деталізованому орієнтованому визначенні прямих іноземних інвестицій, яке було розроблено ОЕСР у 2008 р., вказується, що "прямі інвестиції є видом міжнародних інвестицій, здійснених резидентом в одній країні (прямим інвестором) з метою реалізації своєї довготривалої зацікавленості в підприємстві (підприємстві - реципієнті прямих інвестицій), яке є резидентом країни, відмінної від країни місцезнаходження прямого інвестора. Мотивацією прямого інвестора виступає встановлення довготривалих стосунків з підприємством - реципієнтом прямих інвестицій так, щоб прямий інвестор міг чинити істотний вплив на управління цим підприємством. Довготривала зацікавленість виявляється тоді, коли прямий інвестор володіє принаймні 10% акцій з правом голосу" [17]. Отже, ПІ вимагають від інвестора необхідності витратити значні ресурси на контроль над діяльністю закордонного підприємства, що негативно впливає на його власний домашній бізнес.

По-третє, слід брати до уваги і проблеми з фінансуванням, які виникають перед малими і середніми підприємствами у тих випадках, коли вони вирішують реалізувати бізнес-проекти за кордоном. На даний час проведена значна кількість досліджень, в яких детально розглядаються проблеми фінансування бізнесу, у тому числі і міжнародного, малих і середніх підприємств. Серед найбільш ґрунтовних розвідок на цю тему визначаються звіти та публікації Європейської Комісії, Світового банку, Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Комісії уряду США з міжнародної торгівлі, Конференції

ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [18]. Особливо проблематика прямих іноземних інвестицій, які здійснюються малими і середніми підприємствами, досліджується в працях В. де Майсенері, Т. Клайеса, Д. Смалбона, М. Светліча, А. Якліча, Дж. Роя, П. Барнарджі та ін. [19].

Основний висновок, якого доходять автори зазначених праць, полягає в тому, що малі і середні підприємства відчувають серйозні проблеми (у зіставленні з великими корпораціями) в отриманні зовнішнього фінансування своєї діяльності. Як інвестори на фондовому ринку, так і кредитні інститути вважають надання фінансових ресурсів малим і середнім підприємствам більш ризикованим порівняно з великими компаніями. Такий стан справ призводить до того, що навіть ті підприємства, які мають потенційно прибуткові інвестиційні проекти, не можуть їх реалізувати. Цей висновок стосується як підприємств, що ведуть свою діяльність у країнах з розвинутою економікою, так і тих, що функціонують у країнах із ринками, що розвиваються.

По-четверте, слабка участь малих і середніх підприємств у прямих іноземних інвестиціях обумовлена, крім причини, що ми її виклали раніше, як складною процедурою реалізації, так і тим, що за сучасних умов для втілення успішного інвестиційного проекту у таких сферах, як промисловість, будівництво, сільське господарство тощо потрібні значні кошти, які підприємство може відволікти від домашнього бізнесу на кілька років. Зрозуміло, що таке завдання не під силу малим і середнім підприємствам.

По-п'яте, слід мати на увазі, що процедура прямого іноземного інвестування вимагає відповідного економіко-правового супроводу проекту на стадії його реалізації. Для цього підприємстві має залучити відповідних експертів, чий послуги є надто дорогими.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження місця малого і середнього підприємництва в структурі міжнародного бізнесу дозволяє зробити такі висновки.

1. Уточнено визначення міжнародного бізнесу, під яким розуміють підприємницьку діяльність, яка здійснюється компанією не лише в країні, в якій заснована, а й за її межами, і спрямована на реалізацію інтересів її власників. Такий підхід дозволяє врахувати не одну окрему, а низку взаємопов'язаних цілей компанії.
2. Визначено структуру міжнародного бізнесу, ядром якого (ключовими операціями) є зовнішня торгівля та інвестиційна діяльність, а до периферії (обслуговуючі операції) належать консалтингові, логістичні, транспортні та інші операції, спрямовані на забезпечення ефективності головних видів діяльності міжнародного бізнесу. Виокремлення ядра і периферії міжнародного бізнесу дозволяє глибше проаналізувати тенденції міжнародної діяльності малих і середніх підприємств.
3. Детально з'ясовано низку факторів, які обумовлюють другорядне місце малих і середніх підприємств як суб'єктів зовнішньої інвестиційної діяльності. Основними серед цих факторів можна назвати іманентну спрямованість підприємств на реалізацію власних інноваційних проектів і відсутність достатніх ресурсів (власних і залучених) для здійснення прямих іноземних інвестицій.

Подальше дослідження місця малого і середнього підприємництва в структурі міжнародного бізнесу потребує поглибленого аналізу іншого боку їхньої діяльності - зовнішньоторговельної. Порівняння інвес-

тиційної та торгової складових міжнародної діяльності малого і середнього підприємництва допоможе з'ясувати сильні та слабкі сторони малих і середніх підприємств, а також запропонувати такі заходи з їх державної підтримки, які б дозволяли максимально ефективно реалізувати можливості зовнішньоекономічного середовища та протидіяти загрозам.

Джерела

- 1 The 2010 World Trade Report 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.wto.org/english>.
2. Major FDI indicators (WIR 2010) // Портал FdiStat [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://stats.unctad.org/FDI>.
3. The Unrelenting Pressure of Protectionism: The 3rd GTA Report - 2009, December, 7. Centre for Economic Policy Research 2009 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.globaltradealert.org>.
4. David M. Herszenhorn. Bailout Plan Wins Approval; Democrats Vow Tighter Rules. New York Times. 2008-10-03 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.nytimes.com>.
5. By Huang Liming, Zhao Hongmei, Li Jing, Huang Yu. Another China Bailout? 800 Billion Yuan Stabilization Fund Being Reviewed The Economic Observer Online 2008-11-12 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.eeo.com.cn/ens>.
6. Меморандум порозуміння між Кабінетом Міністрів України та підприємствами гірничо-металургійного комплексу від 10 листопада 2008 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
7. Executive Order - National Export Initiative. 2010, March 11 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.whitehouse.gov>.
8. Кравченко В.А. Підприємництво та підприємницькі ризики / В. А. Кравченко // Вісник Запорізького національного університету. - 2007 - №1 - С.70-79.
9. Лазур П.Ю. Історична еволюція феномена підприємництва та його науково-економічні інтерпретації [Електронний ресурс] / П. Ю. Лазур // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-тех. праць. Вип. 16.6. - Львів : НЛТУ України, 2006. - Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
10. Корнаи Я. Путь к свободной экономике. - Львов. - 1997. - 147 с.
11. Абалкин Л.А. Размышления о стратегии и тактике экономической реформы / Л. А. Абалкин // Вопросы экономики. - 1993. - № 2.
10. Шляхом радикальних економічних реформ. Про основні засади економічної та соціальної політики / Доповідь Президента України Л. Д. Кучми 19 жовтня 1994 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
12. Memorandum of Economic Policies of the government of Ukraine. August 11, 1998 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.imf.org>.
13. Муранивский Т. "Вашингтонський консенсус" [Електронний ресурс] / Т. Муранивский // Экономическая газета. - 1999. - № 50. - Режим доступу : <http://www.larouchepub.com/russian>.
14. Ослунд А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация бывшего советского блока / А. Ослунд. - М. : Логос, 2003.
15. Robock S.H., Simmonds K. International business and multinational enterprises. 3 rd ed. - Homewood, Il.: IRWIN, 1983. - 777 p.
16. Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D. International Business: environment and operations, 11th edition. Prentice Hall, 2007. - 832 p.
17. Mohan Joshi, Rakesh. International Business, Oxford University Press, 2009 - 768 p.
18. Большой экономический словарь / под общ. ред. А. Н. Азрилияна. - М. : Фонд "Правовая культура", 1994. - 518 с.
19. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Є. Г. Панченко. - К. : КНЕУ, 2004. - 468 с.
20. Международный менеджмент / под ред. Пивоварова С.Э., Тарасевича Л.С., Майзеля А.И. - СПб. : Питер, 2001. - 576 с.: ил. - (серия "Учебники для вузов").
21. Литвиненко В.М. Малий бізнес у світовій економіці : монографія / В. М. Литвиненко. - К.-Ніжин : Аспект-Поліграф, 2004. - 180 с.
22. Гаврилюк О.В. Зовнішньоекономічна діяльність малих фірм в умовах транснаціоналізації / О. В. Гаврилюк, В. М. Литвиненко // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. Вип. 6.- К. : КНЕУ, 2001. - С.81-90.
23. Ямпольская Д. Классификация целей предприятия [Електронний ресурс] / Д. Ямпольская, М. Зонис. - Режим доступу : <http://www.inventech.ru/management-0019>.
24. Боди З. Финансы / Боди З., Мертон Р. - М. : Вильямс, 2007. - С. 59.
25. The Three Tensions: Winning the Struggle to Perform without Compromise. By Dominic Dodd and Ken Favaro. Wiley, John & Sons, 2007. - 250 p.
26. Internationalisation of European SMEs. Final Report. European Commission Enterprise and Industry Brussels 2010 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://ec.europa.eu>.
27. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment - 4th Edition, 2008 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
28. Supporting the internationalisation of SMEs - final report. European Commission Enterprise and industry directorate-general 2007. 38 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://ec.europa.eu>.
29. Doing Business 2010: Reforming Through Difficult Times. 2010, World Bank [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org>.
30. Improving the competitiveness of SMEs in developing countries, The Role of Finance to enhance Enterprise Development. Enterprise Development Series (UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3) 24/01/03, 156 Pages. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.unctad.org>.
31. SMES, FDI and financial constraints Wouter De Maeseneire and T. Claeys. EconPapers, 2007-10-01 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://econpapers.repec.org>.
32. Smallbone David. Foreign direct investment and SME development: policy issues for transition and developing countries [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.unwe.acad.bg>.