

**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ЮРКІВ РУСЛАН РУСЛАНОВИЧ

УДК 330.34.01:330.341.1:658

ДИСЕРТАЦІЯ

**ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування
Галузь знань 07 – Управління та адміністрування

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

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

_____ / Р. Р. Юрків/

Науковий керівник: Крупка Михайло Іванович,
доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Львів – 2021

АНОТАЦІЯ

Юрків Р.Р. Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа та страхування. – Львівський національний університет імені Івана Франка Міністерства освіти і науки України, Львів, 2021.

В умовах ринкової економіки суб'єкти малого підприємництва відіграють важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, насиченні регіональних ринків якісними товарами і послугами, наповненні бюджетів територіальних громад доходами та створюють передумови для зростання добробуту громадян й прискорення темпів економічного розвитку країни загалом. Проте в Україні мале підприємництво немає достатнього впливу на перелічені соціально-економічні індикатори. Це значною мірою зумовлено невисокими темпами зростання фінансових результатів діяльності як малих вітчизняних підприємств, так і фізичних осіб - підприємців. Передусім, це пояснюється тим, що обсяги інвестицій, які вкладаються у суб'єкти малого бізнесу, є недостатніми для того, щоб забезпечити їх належний економічний розвиток. Вирішення цих проблем потребує, зокрема, підвищення рівня компетентності власників та менеджерів суб'єктів малого підприємництва у питаннях формування і управління фінансовим потенціалом їх інвестиційної діяльності.

Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних та науково-прикладних засад формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Об'єктом дослідження є процеси формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Предметом дослідження є теоретико-методологічні та науково-прикладні аспекти

формування й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність та своєчасність виконаного дослідження, сформульовано його мету та завдання, подано об'єкт та предмет дослідження, наведено перелік методів його проведення, сформульовано наукову новизну отриманих у дисертації результатів, описано їх апробацію та практичне застосування.

У першому розділі роботи розглянуто концептуальні засади інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, з'ясовано сутність поняття фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання та фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, а також стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, виокремлено види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва за пропонованими класифікаційними критеріями, визначено сутність стратегії формування цього потенціалу та згруповано чинники його формування.

Здійснено моделювання процесу провадження інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, яке передбачає врахування принципів успішності цієї діяльності (ефективності, оптимальності, нормативності, методологічного забезпечення, ресурсного забезпечення) та її головних параметрів (результативності, масштабності, часових параметрів інвестування, ризикованості, доцільності) на кожному етапі та стадії провадження інвестиційної діяльності для досягнення її мети та вирішення поставлених завдань.

Виконано групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом виділення таких додаткових ознак – за: етапами процесу провадження інвестиційної діяльності; ступенем реалізації; наявністю у суб'єкта ведення бізнесу необхідних обсягів ресурсів для формування потенціалу

інвестиційної діяльності; способом обчислення показників оцінювання такого потенціалу; одиницями вимірювання індикаторів, які характеризують потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва; способом отримання інформації, необхідної для оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва; кількістю індикаторів оцінювання; формою представлення результатів оцінювання.

Обгрунтовано сутність поняття стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу, яке, порівняно із існуючими дефініціями, ототожнює його із сукупністю орієнтирів, принципів та правил, результатом реалізації яких є програма відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів, що забезпечують перехід від наявної до стратегічної величини цього потенціалу.

Класифіковано чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малого підприємства шляхом виділення таких нових ознак, як за: складовими фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; видами цього потенціалу; керованістю, рівнем формування; економічним змістом; рівнем детермінованості; характером впливу на процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; місцем виникнення; стабільністю; проміжком часу, необхідним для здійснення управлінського впливу на чинники; ступенем узагальненості, що дасть змогу підвищити результативність процесу виявлення резервів формування інвестиційних можливостей суб'єктів підприємництва.

У другому розділі дисертації здійснено аналіз суб'єктів малого підприємництва в Україні в частині формування фінансового потенціалу інвестування, розглянуто особливості реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в умовах фінансово-економічної нестабільності; проаналізовані кредитні важелі регулювання процесів формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні.

Встановлено, що суб'єкти малого підприємництва України характеризуються недостатнім рівнем їх ділової та інвестиційної активності, що зумовлює

низьку прибутковість, а у багатьох суб'єктів – і збитковість, їх господарської діяльності. Це несприятливо позначається на перспективах формування їх фінансового потенціалу в частині здійснення інвестиційної діяльності.

Удосконалено науково-методичний підхід до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, згідно якого, на противагу існуючим підходам, цей потенціал вимірюється тими обсягами фінансових ресурсів, які суб'єкт господарювання здатний отримати з внутрішніх та зовнішніх джерел для фінансування інвестиційної діяльності, забезпечивши при цьому її максимальну ефективність в умовах фінансово-економічної нестабільності, зокрема, оптимізувати приріст ринкової величини власного капіталу суб'єкта господарювання.

Запропоновано науково-методичні засади застосування кредитних важелів регулювання процесів формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні, що, порівняно із існуючими підходами, передбачають встановлення впливу рівня кредитних ставок на частку тих інвестиційних проектів, реалізація яких за рахунок кредитних коштів виявляється доцільною, у загальній сукупності проектів, які розглядаються суб'єктами господарювання на предмет доцільності їх здійснення з урахуванням видів економічної діяльності, її прибутковості та інших параметрів.

У третьому розділі дисертаційної роботи розкрито науково-методичні засади прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, обґрунтовано напрями удосконалення інституційного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва, визначено особливості розроблення стратегії та окреслено пріоритетні напрями формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні.

Обґрунтовано концептуальні основи стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, враховуючи необхідність моделювання його параметрів, як суми наявного фінансового

потенціалу та його очікуваного зростання (за видами джерел фінансування), яке може бути досягнуто на засадах підвищення рівня компетентності менеджменту суб'єктів господарювання та оптимізації інформаційного забезпечення у процесі формування їх фінансового потенціалу. Запропонований підхід дає змогу інтегрувати традиційні підходи та врахувати нові реалії функціонування малих підприємств в умовах цифровізації бізнес-процесів.

Удосконалено підходи до прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, що, на відміну від існуючих, передбачають визначення очікуваної величини приросту наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цих суб'єктів з урахуванням умови неперевикнення позикового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності над його власним капіталом, обчисленим з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку.

Розроблено концепцію стимулювання процесу формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні, що, на противагу існуючим, передбачає обґрунтування доцільності надання цим підприємствам податкових пільг і встановлення відповідних кредитних ставок та інших ефективних параметрів державних програм пільгового кредитування тих інвестиційних проектів, які мають за мету скорочення споживання окремих видів енергетичних ресурсів та створення нових робочих місць.

Практичне значення результатів дисертаційної роботи полягає в наданні органам державної та місцевої влади, підприємствам та фізичним особам – інвесторам обґрунтованих рекомендацій стосовно формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Основні положення та результати дисертаційної роботи використовуються на діючих підприємствах України та у навчальному процесі.

Ключові слова: фінансовий потенціал, позиковий потенціал, інвестиції, інвестиційна діяльність, фінансування, кредитування, суб'єкт малого підприємництва, мале підприємство, фінансовий результат, кредитний важіль.

ANNOTATION

Yurkiv R R. Financial potential of investment activity of small business entities in Ukraine. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

In a market economy, small businesses play an important role in increasing employment, saturating regional markets with quality goods and services, filling local communities' budgets with revenue, and creating the conditions for increasing the welfare of citizens and accelerating economic development as a whole. However, in Ukraine, small business does not have sufficient influence on these socio-economic indicators. This is largely due to the low growth rate of financial performance of both small domestic enterprises and individuals - entrepreneurs. This is primarily due to the fact that the amount of investment invested in small businesses is insufficient to ensure their proper economic development. Solving these problems requires, in particular, increasing the level of competence of owners and managers of small businesses in the formation and management of financial potential of their investment activities.

The purpose of the study is to develop theoretical and methodological and scientific and applied principles of formation and implementation of the financial potential of investment activities of small businesses in Ukraine. The object of research is the processes of formation, evaluation and implementation of the financial potential of investment activities of small businesses in Ukraine. The subject of the research is theoretical-methodological and scientific-applied aspects of formation and realization of financial potential of investment activity of small business entities in Ukraine.

The dissertation consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of sources and appendices.

The introduction substantiates the relevance and timeliness of the research, formulates its purpose and objectives, presents the object and subject of research, lists the methods of its conduct, formulates the scientific novelty of the results obtained in the dissertation, describes their testing and practical application.

In the first section of the work the conceptual principles of investment activity of business entities are considered, the essence of the concept of financial potential of investment activity of business entity and financial potential of investment activity of small business entity, as well as strategic financial potential of small business investment activity is clarified. entrepreneurship, the types of financial potential of investment activity of small business entities are singled out according to the proposed classification criteria, the essence of the strategy of formation of this potential is determined and the factors of its formation are grouped.

The modeling of the process of investment activity of the business entity, which takes into account the principles of success of this activity (efficiency, optimality, normative, methodological support, resource provision) and its main parameters (effectiveness, scale, time parameters of investment, risk, feasibility) on each stages and stages of investment activity to achieve its goal and solve the tasks.

The grouping of types of financial potential of investment activity of business entities by allocating the following additional features – by: stages of the process of investment activity; degree of implementation; the business entity has the necessary resources to build the potential of investment activities; the method of calculating indicators for assessing such potential; units of measurement of indicators that characterize the potential of investment activities of the business entity; the method of obtaining the information necessary to assess the potential of investment activities of the business entity; the number of evaluation indicators; form of presentation of evaluation results.

The essence of the concept of strategy for the formation of financial potential of investment activities of small businesses, which, compared with existing definitions, identifies it with a set of guidelines, principles and rules, resulting in a program of relevant organizational, economic, technical and other measures to ensure the transition from the available to the strategic magnitude of this potential.

Factors of formation of financial potential of investment activity of small enterprise are classified by allocation of such new signs, as on: components of financial potential of investment activity; types of this potential; controllability, level of

formation; economic content; level of determinism; the nature of the impact on the process of forming the financial potential of investment activities; place of origin; stability; the period of time required to exercise managerial influence on factors; degree of generalization, which will increase the effectiveness of the process of identifying reserves for the formation of investment opportunities of business entities.

In the second section of the dissertation the analysis of small business entities in Ukraine in terms of formation of financial potential of investment, features of realization of financial potential of investment activity of small enterprises in the conditions of financial and economic instability are considered; the credit levers of regulation of processes of formation and realization of financial potential of investment activity of subjects of business in Ukraine are analyzed.

It is established that the subjects of small business of Ukraine are characterized by insufficient level of their business and investment activity, which leads to low profitability, and in many subjects - and unprofitable, their economic activity. This adversely affects the prospects for the formation of their financial potential in terms of investment activities.

Improved scientific and methodological approach to assessing the existing financial potential of investment activities of small businesses, according to which, in contrast to existing approaches, this potential is measured by the amount of financial resources that the entity is able to obtain from internal and external sources to finance investment activities, while ensuring its maximum efficiency in conditions of financial and economic instability, in particular, to optimize the growth of the market value of equity of the entity.

Scientific and methodological bases of application of credit levers of regulation of processes of formation and realization of financial potential of investment activity of business entities in Ukraine are offered, which, in comparison with the existing approaches, provide appropriate, in the total set of projects considered by business entities for the feasibility of their implementation, taking into account the types of economic activity, its profitability and other parameters.

The third section of the dissertation considers scientific and methodological principles of forecasting the financial potential of investment activities of small businesses, substantiates areas for improving the institutional regulation of investment activities of domestic businesses, identifies features of strategy development and outlines priority areas for financial and investment potential of investment activities. of Entrepreneurship in Ukraine.

Conceptual bases of strategic financial potential of investment activity of a small business entity are substantiated, taking into account the need to model its parameters as the sum of available financial potential and its expected growth (by types of funding sources), which can be achieved by improving management and optimization of information support in the process of forming financial potential. The proposed approach allows to integrate traditional approaches and take into account the new realities of small businesses in the digitalization of business processes.

Approaches to forecasting the strategic financial potential of investment activities of small businesses have been improved, which, in contrast to the existing ones, determine the expected magnitude of growth of the available financial potential of investment activities of these entities taking into account the condition of not exceeding debt capital calculated using the method of capitalization of projected net income.

The concept of stimulating the process of forming the financial potential of investment activities of small enterprises in Ukraine has been developed, which, in contrast to the existing ones, substantiates the feasibility of providing these enterprises with tax benefits and consumption of certain types of energy resources and job creation.

The practical significance of the results of the dissertation is to provide state and local authorities, enterprises and individuals - investors with sound recommendations for the formation, evaluation and implementation of the financial potential of investment activities of small businesses. The main provisions and results of the dissertation are used in existing enterprises of Ukraine and in the educational process.

Key words: financial potential, loan potential, investments, investment activity, financing, crediting, small business entity, small enterprise, financial result, credit lever.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА

Наукові праці, у яких опубліковано основні наукові результати дисертації:

1. Юрків Р.Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності малих підприємств в Україні // *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2017. Вип. 54. С. 275–282. – 0,5 д.а.
2. Юрків Р.Р. Власні джерела інвестиційних ресурсів суб'єктів малого підприємництва в Україні: проблеми формування, оцінки й управління // *Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць*. 2018. Вип. 40, ч. 2. С. 254–264. – 0,6 д.а.
3. Юрків Р.Р. Сучасні тенденції та напрями інвестиційної діяльності малих підприємств // *Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць*. 2019. Вип. 41. С. 496–503. – 0,5 д.а.
4. Петрушка Т. О., Юрків Р. Р., Петрушка К. І. Методологічні засади оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств у сфері технологічного оновлення виробництва // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки»*. 2021. № 5 (49), С. 90–97. – 0,6 д.а. (Особистий внесок автора – 0,2 д.а.: розроблено методологічні засади оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств).
5. Юрків Р.Р. Адаптація іноземного досвіду формування і використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 10. С. 96–102. – 0,5 д.а.
6. Юрків Р.Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *Агросвіт*. 2021. № 13-14. С. 45–52. – 0,6 д.а.
7. Юрків Р.Р. Інституційні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *Економіка та держава*. 2021. № 7. С.101–106. – 0,5 д.а.

8. Юрків Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування та оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки»*. 2021. № 8 (52). С. 81–88. – 0,6 д.а.

9. Yurkiv R. Formation and use of financial potential of investment activity of small enterprises (Формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств) // *Three Seas Journal*. 2021. Vol. 2. № 1. С. 104–109. – 0,6 д.а.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

10. Яремик М.М., Юрків Р.Р. Розвиток системи фінансового інструментарію забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності України // *V Міжнародна науково-практична інтернет-конференція: "Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку"*, м. Острого, 11-12 жовтня 2018 р. Острого: Острозька академія. С. 419-422. – 0,16 д.а. (Особистий внесок автора – 0,08 д.а.: обґрунтовано пріоритети розвитку системи фінансового інструментарію забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності України).

11. Крупка М.І., Юрків Р.Р. Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *IV Міжнародна науково-практична конференція "Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні"*, м. Львів, 17-18 жовтня 2019 р. Львів: ЛНУ ім. І.Франка. С. 63-65. – 0,15 д.а. (Особистий внесок автора – 0,08 д.а.: запропоновано напрями активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні).

12. Юрків Р.Р. Сутність, складники та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств // *I Міжнародна науково-практична конференція «Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences»*, м. Кембридж, Великобританія, 19 березня 2021 р. С.46-48. – 0,1 д.а.

13. Юрків Р.Р. Сутність та послідовність оцінювання позичкового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *I International Multidisciplinary*

Scientific and Theoretical Conference «Sectoral research XXI: characteristics and features», м. Чикаго, США, 26 березня 2021 р. European Scientific Platform. С. 49-51. – 0,12 д.а.

14. Юрків Р.Р. Показники оцінювання рівня використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Advanced discoveries of modern science: experience, approaches and innovations» (Vol. 1)*, м. Амстердам, Нідерланди, 9 квітня 2021 р. European Scientific Platform. С.31-33. – 0,1 д.а.

15. Юрків Р.Р. Використання результатного підходу при оцінюванні фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств // *I Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical aspects of modern scientific research»*, м. Сеул, Республіка Корея, 30 квітня 2021 р. С. 35-37. – 0,14 д.а.

16. Юрків Р.Р., Крупка М.І. Особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу // *XXVIII Міжнародна наукова конференція «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України»*, м. Львів, 14-15 травня 2021 р. Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка. С. 145-147. – 0,16 д.а. (Особистий внесок автора – 0,08 д.а.: визначено особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу).

17. Юрків Р. Р. Теоретичні аспекти дослідження фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва // *Науково-практична конференція «Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку»*, м. Запоріжжя, 14-15 травня 2021 р. С. 66-70. – 0,1 д.а.

18. Юрків Р.Р. Роль формальних і неформальних інститутів у реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва // *Міжнародна науково-практична конференція «Модернізація економіки та фінансової системи: досвід європейських країн та перспективи України»*, м. Запоріжжя, 28-29 травня 2021 р. Запоріжжя: Класичний приватний університет. С. 69-74. – 0,1 д.а.

19. Юрків Р.Р. Проблеми та перспективи підвищення інвестиційної активності в економіці як основа розвитку малого підприємництва в Україні // *Міжнародна науково-практична конференція “Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування та розвиток економіки”*, м. Запоріжжя, 10 липня 2021 р. Запоріжжя: Східноукраїнський інститут економіки та управління. С. 46-51. – 0,12 д.а.

20. Юрків Р.Р. Чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів малого підприємництва // *II Міжнародна наукова конференція: “Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень”*. м. Київ, 27 серпня 2021 р. С. 35-37. – 0,11 д.а.

21. Юрків Р.Р. Складники фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *II Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical scientific achievements: research and results of their implementation»*. м. Піза, Італія, 3 вересня 2021 р. С. 16-18. – 0,1 д.а.

22. Юрків Р.Р. Постановка завдання та послідовність оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів господарювання // *II Міжнародна наукова конференція «Традиційні та інноваційні підходи до наукових досліджень»*, м. Одеса, 10 вересня 2021 р. С. 27-29. – 0,12 д.а.

23. Юрків Р.Р. Сутність та складники потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *I Міжнародна науково-практична конференція «Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung»*, м. Цюрих, Швейцарія, 10 вересня 2021 р. С. 47-49. – 0,1 д.а.

ЗМІСТ

ВСТУП	17
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	26
1.1. Концептуальні засади інвестиційної діяльності підприємств.....	26
1.2. Сутність та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва.....	48
1.3. Стратегія, чинники та нормативно-правове забезпечення формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва.....	65
Висновки до розділу 1.....	82
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	85
2.1. Аналіз тенденцій формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва	85
2.2. Оцінювання реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в контексті зміцнення фінансово-економічної безпеки підприємств..	108
2.3. Кредитні важелі регулювання процесів формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва.....	128
Висновки до розділу 2.....	140
РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	144
3.1. Прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва.....	144

3.2. Удосконалення інституційного регулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.....	164
3.3. Стратегічні пріоритети формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.....	183
Висновки до розділу 3.....	197
ВИСНОВКИ	200
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	205
ДОДАТКИ	227

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах необхідності постпандемічного відновлення з-поміж головних завдань державної економічної політики в Україні є досягнення високих темпів економічного зростання. Для вирішення цієї проблеми важливим є попереднє визначення наявних резервів зростання валового внутрішнього продукту держави. Враховуючи досвід розвинених країн, до таких резервів необхідно віднести подальший розвиток малого підприємництва. Однак, в Україні потенціал останнього реалізований недостатньо, при цьому до причин, що це зумовлюють, необхідно віднести недостатню інвестиційну активність багатьох вітчизняних суб'єктів малого бізнесу, що суттєвою мірою викликано перешкодами щодо отримання належних обсягів фінансових ресурсів для започаткування інвестиційних програм та старту нових проєктів. Ці перешкоди пов'язані як із об'єктивними чинниками, зокрема із значною вартістю отримання зовнішніх джерел фінансових ресурсів для здійснення довгострокової інвестиційної діяльності, так і з суб'єктивними обставинами. У цьому контексті зростає необхідність підвищення ефективності нагромадження й використання фінансових ресурсів, що, своєю чергою, актуалізує проблему обґрунтування теоретико-методологічних й науково-прикладних засад формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, яку провадять вітчизняні суб'єкти малого підприємництва.

Вагомий внесок у дослідження окресленої проблеми зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г. Азаренкова, Л. Алексеєнко, В. Базилевич, М. Білик, І. Бланк, З. Васильченко, Д. Ванькович, О. Вовчак, О. Ворсовський, О. Гаманкова, В. Грушко, А. Даниленко, Н. Демчишак, О. Дзюблюк, М. Диба, І. Должанський, Е. Домар, Я. Дропа, Т. Єфименко, Т. Загорна, В. Зимовець, К. Іоненко, Л. Каховська, Т. Клименко, В. Корнеєв, Л. Костирко, М. Крупка, А. Кугій, С. Леонов, Б. Луців, А. Лучка, О. Любченко, С. Мельник, В. Міщенко, О. Мовчан, П. Олейник, Ю. Пасічник, А. Пересада, Є. Поліщук, Н. Саїнчук, С. Сокотенюк, Є. Бем-Баверк, Дж.М. Кейнс, Ф. Ліст, М. Марковіц, А. Маршалл,

М. Міллер, Дж. Міль, Ф. Модільяні та ін. Переліченими вченими досліджено особливості функціонування суб'єктів малого підприємництва, розроблено методи оцінювання їх інвестиційних можливостей, запропоновано низку науково обґрунтованих підходів до формування інвестиційних програм суб'єктів господарювання та фінансового забезпечення реалізації цих програм. Проте, невирішеними залишаються питання розроблення моделі формування, побудови показників оцінювання та визначення напрямів підвищення ефективності реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Вагомість окреслених проблем та необхідність їх вирішення зумовили актуальність теми дослідження, його об'єкт, предмет, завдання та структуру.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота є складовою частиною науково-дослідної роботи кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка за напрямами: «Формування фінансового потенціалу розвитку національної економіки» (номер державної реєстрації 0116U001677), в межах якого автором здійснено теоретичне обґрунтування особливостей формування та забезпечення належного рівня фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу в Україні, та «Фінансова політика модернізації економіки України» (номер державної реєстрації 0120U101808), де автором досліджено закономірності реалізації фінансового потенціалу малих підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних та науково-прикладних засад формування й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Досягнення мети зумовило необхідність постановки і вирішення таких завдань:

- з'ясувати сутність інвестиційної діяльності, фінансового потенціалу та стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва;

- розширити класифікацію видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва;
- уточнити економічний зміст поняття стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу;
- доповнити класифікацію чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малого підприємства в сучасних умовах господарювання;
- розвинути підходи до моделювання показників інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах фінансово-економічної кризи, викликаній пандемією COVID 19;
- удосконалити науково-методичний підхід до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в умовах фінансово-економічної нестабільності;
- обґрунтувати науково-прикладні засади застосування кредитних важелів регулювання процесів формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні;
- поглибити науково-методичні підходи до прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання;
- запропонувати концепцію стимулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та науково-прикладні аспекти формування й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Методи дослідження. Теоретико-фундаментальне підґрунття роботи формують базові постулати економічної теорії, фінансової науки, інвестиційного аналізу та теорії економічного потенціалу. Для досягнення поставленої мети в роботі використано низку загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: індукції, дедукції, аналізу та синтезу, наукового абстрагування та узагальнення – при дослідженні економічної сутності понять „фінансовий потенціал” та „інвестиційна діяльність суб’єктів малого підприємництва”; методи економіко-математичного моделювання – в процесі побудови моделей оцінювання наявного та стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів малого бізнесу; графічний та табличний – з метою наочного подання результатів проведеного дослідження, групування та економічного аналізу – для виявлення зв’язку між отриманими результатами та під час оцінки показників динаміки інвестиційного ринку; статистичні методи, зокрема метод дисперсійного аналізу, – з метою визначення щільності зв’язку між досліджуваними економічними параметрами; метод аналогії та порівняльний метод – під час вивчення зарубіжного досвіду застосування інструментів державного регулювання й стимулювання залучення інвестицій задля підвищення ефективності формування фінансового потенціалу малих підприємств.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та інші нормативно-правові акти України з питань інвестиційної діяльності та її фінансового забезпечення, праці вітчизняних та зарубіжних науковців, інструктивно-методичні документи, матеріали Державної служби статистики України, Національного банку України та інших центральних органів виконавчої влади, звітність суб’єктів господарювання.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні теоретико-методологічних та науково-прикладних засад формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів малого підприємництва в Україні. До основних положень дослідження, які становлять наукову новизну, належать:

удосконалено:

– концептуальне тлумачення сутності понять: фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва – це здатність ефективно залучати фінансові ресурси з метою забезпечення цієї діяльності; стратегічний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва – це сума наявного фінансового потенціалу та його очікуваного зростання (за видами джерел фінансування), яке може бути досягнуто на засадах підвищення рівня компетентності менеджменту суб'єктів господарювання та оптимізації інформаційного забезпечення у процесі формування їх фінансового потенціалу. Запропоноване концептуальне розуміння фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, порівняно із існуючими, дає змогу інтегрувати традиційні підходи та врахувати нові реалії функціонування малих підприємств в умовах цифровізації бізнес-процесів;

– науково-методичний підхід до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, згідно якого, на противагу існуючим, цей потенціал вимірюється обсягами фінансових ресурсів, які суб'єкт господарювання здатний отримати з внутрішніх та зовнішніх джерел для фінансування інвестиційної діяльності, забезпечивши при цьому її максимальну ефективність, зокрема, максимально можливий приріст ринкової величини власного капіталу суб'єкта господарювання;

– обґрунтування пріоритетів застосування кредитних важелів регулювання процесів формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні, що, порівняно із існуючими підходами, передбачають визначення впливу рівня кредитних ставок на частку інвестиційних проєктів, реалізація яких за рахунок кредитних коштів виявляється доцільною, у загальній сукупності проєктів, які розглядаються суб'єктами господарювання на предмет доцільності їх фінансування з урахуванням видів економічної діяльності, її прибутковості та інших параметрів;

– науково-практичні підходи до прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, що, на відміну від існуючих, передбачають визначення очікуваної величини приросту наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цих суб'єктів з урахуванням умови неперевикнення позикового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності над його власним капіталом, обчисленим з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку. Застосування пропонує підходів дасть змогу оптимізувати процес прогнозування фінансового потенціалу з метою підвищення ефективності роботи суб'єктів малого підприємництва в частині активізації його інвестиційної діяльності;

– концепцію стимулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні, що, на противагу існуючим, передбачає обґрунтування доцільності надання цим підприємствам податкових пільг та встановлення максимально допустимих кредитних ставок та інших раціональних параметрів державних програм пільгового кредитування тих інвестиційних проектів, які мають за мету скорочення споживання окремих видів енергетичних ресурсів та створення нових робочих місць. Це дасть змогу збалансувати підходи у межах державної політики стимулювання малого бізнесу в Україні, враховуючи нові загрози його фінансовій безпеці;

набули подальшого розвитку:

– науково-методичні підходи до моделювання процесу здійснення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, що, на відміну від існуючих її моделей, передбачають врахування принципів успішності цієї діяльності (ефективності, оптимальності, нормативності, методологічного забезпечення, ресурсного забезпечення) та її головних параметрів (результативності, масштабності, часових параметрів інвестування, ризикованості, доцільності) на кожному етапі та стадії провадження інвестиційної діяльності для досягнення мети та вирішення поставлених завдань;

– групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в частині виділення таких додаткових ознак, як за: етапами процесу провадження інвестиційної діяльності; ступенем реалізації; наявністю у суб'єкта ведення бізнесу необхідних обсягів ресурсів для формування потенціалу інвестиційної діяльності; способом обчислення показників оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва; одиницями вимірювання індикаторів, які характеризують потенціал інвестиційної діяльності; способом отримання інформації, необхідних для оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва; кількістю індикаторів оцінювання; формою представлення результатів оцінювання. Запропоновані критерії класифікації дадуть змогу суб'єктам малого бізнесу підвищити ефективність формування, нагромадження і реалізації фінансового потенціалу на основі поглиблення концептуального розуміння його сутності і структури;

– тлумачення сутності поняття стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу, яке, порівняно із існуючими дефініціями, ототожнює його із сукупністю орієнтирів, принципів та правил, результатом реалізації яких є програма відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів, що забезпечують перехід від наявної до стратегічної величини цього потенціалу;

– класифікація чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малого підприємства в частині виділення таких нових критеріальних ознак, як за: складовими фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; видами цього потенціалу; керованістю, рівнем формування; економічним змістом; рівнем детермінованості; характером впливу на процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; місцем виникнення; стабільністю; проміжком часу, необхідним для здійснення управлінського впливу на чинники; ступенем узагальненості. Це дасть змогу підвищити результативність процесу ідентифікації резервів фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва.

Практичне значення результатів дисертаційної роботи полягає в наданні органам державної та місцевої влади, підприємствам та фізичним особам – інвесторам обґрунтованих рекомендацій стосовно формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності. Науково-методичні положення дисертаційної роботи використовуються у діяльності підприємств:

– ПП «Автотехнобудсервіс» – у частині запропонованого дисертантом науково-методичного підходу до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу (довідка №07/09-01 від 07.09.2021 р.);

– ПП «Арігал» – у частині розроблених автором науково-практичних аспектів прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва (довідка №96 від 02.09.2021 р.).

Науково-методичні результати виконаного дослідження впроваджено в навчальному процесі Львівського національного університету імені Івана Франка під час викладання дисциплін «Фінанси», «Фінанси підприємств», «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання», «Фінансування інноваційної діяльності підприємств» (довідка №3211-Н від 29.09.2021 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною науковою працею автора. Усі наукові результати, викладені в роботі, отримані автором особисто. З наукових праць, що опубліковані у співавторстві, у дисертації використано лише ті ідеї, що є результатом особистої роботи автора.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дисертації розглянуто та схвалено на міжнародних і всеукраїнських науково-практичних і науково-методичних конференціях, з-поміж яких: XXVIII Міжнародна наукова конференція «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України» (м. Львів, 14-15 травня 2021 р.); Науково-практична конференція «Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку» (м. Запоріжжя, 14-15 травня 2021 р.); Науково-практична конференція «Зовнішні та внутрішні фактори впливу на

формування та розвиток економіки” (м. Запоріжжя, 10 липня 2021 р.); IV міжнародна науково-практична конференція "Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні" (м. Львів, 17-18 жовтня 2019 р.); V міжнародна науково-практична інтернет-конференція: "Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку" (м. Острог, 11-12 жовтня 2018 р.); I Міжнародна науково-практична конференція «Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences» (м. Кембридж, Великобританія, 19 березня 2021 р.); I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Sectoral research XXI: characteristics and features» (м. Чикаго, США, 26 березня 2021 р.); I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Advanced discoveries of modern science: experience, approaches and innovations» (м. Амстердам, Нідерланди, 9 квітня, 2021 р.); I Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical aspects of modern scientific research» (м. Сеул, Республіка Корея, 30 квітня 2021 р.).

Публікації. Основні наукові положення дисертації опубліковано у: 8 фахових наукових статтях України, з яких 6 є публікаціями у виданнях, що включені до міжнародних наукометричних баз даних; 1 публікації у зарубіжному журналі, який видається у країні ЄС, 14 наукових працях апробаційного характеру. Загальний обсяг опублікованих праць – 5,4 друк. арк., з них особисто автору належить 4,6 друк. арк.

Структура і обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Обсяг основного тексту становить 188 сторінок. Дисертаційна робота містить 30 таблиць, 18 рисунків, список використаних джерел із 216 найменувань та 5 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Концептуальні засади інвестиційної діяльності підприємств

Наприкінці 80-х – на початку 90-х років 20 ст., коли почалася трансформація економіки України на ринковій основі, у вітчизняну літературу увійшла категорія «інвестиції». Спочатку цей термін в країні переважно ототожнювався з капіталовкладеннями, але по мірі трансформації вітчизняної економіки у ринкову стало зрозуміло, що економічна сутність поняття інвестицій є значно більш широкою і охоплює як вкладення в реальні (насамперед, матеріальні) активи, так і у фінансові й нематеріальні активи.

Загалом, визначення сутності інвестицій розглядалося низкою економістів, які вже стали класиками економічної науки. Так, Дж. М. Кейнс розглядав інвестиції як своєрідний драйвер зростання попиту й доходу, що виражається у тій частині доходу економічних суб'єктів за певний період, яка не була використана для споживання [68]. П. Массе надавав локанічне визначення інвестицій як процесу вкладення капіталу [50, с. 46]. С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі тлумачили інвестиції як витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, а також запасів [157, с. 549]. На думку У.Ф. Шарпа, Г.Дж. Александера, Дж.В. Бейлі інвестувати – це «розлучитись із грошми сьогодні, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому» [51]. Відомі американські дослідники розглядають інвестиції як компонент видатків на спорудження нових підприємств, на устаткування тощо [69].

Достатньо багато підходів до визначення сутності інвестицій представлено і вітчизняними економістами. Так, автор праці [90] тлумачить інвестиції як вкладення грошових, матеріальних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення інших вигод. Т.В. Майорова розглядає інвестиції залежно від рівня управління ними. Зокрема, інвестиції на макроекономічному рівні ототожнюються нею із неспожитою у теперішньому періоді частини валового внутрішнього продукту, яка забезпечує нарощування прибутку національної економіки в майбутньому періоді [101, с. 25]. Найбільш широко тлумачить інвестиції І. О. Бланк, що розглядає інвестиції як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення [14].

Законодавче тлумачення інвестицій в Україні розглядає їхню сутність як певну сукупність майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у об'єкти як підприємницької, так і інших видів діяльності, завдяки чому формується прибуток або, можливо, досягається певний соціальний ефект. Важливо відмітити, що номенклатура цінностей, що виступають потенційними предметами інвестування, є достатньо широкою. Сюди варто віднести: грошові кошти, паї у капіталі підприємств, банківські внески, акції, усі інші цінні папери, нерухоме й рухоме майно (будинки, верстати, товарно-виробничі запаси й інші види матеріальних активів); майнові права на інтелектуальну власність, ноу-хау, різноманітні права користування ресурсами та ін. [133].

Інвестиції у здійснення відтворення основних виробничих засобів суб'єктів бізнесу, а також і у приріст виробничих і товарних запасів підприємств можна ототожнити із капітальними вкладеннями. Тому термін «капітальні вкладення» вужчий ніж «інвестиції», ці вкладення слід розглядати тільки як різновид інвестицій. Водночас, за своїм обсягом саме капітальні вкладення є головною частиною інвестицій, здійснюваних в нашій державі.

Вкладення інвестицій здійснюється у процесі провадження інвестиційної діяльності. Значущість цієї діяльності зумовлена низкою обставин.

По-перше, без інвестиційної діяльності практично неможливо започаткувати діяльність суб'єктів господарювання. Це пов'язано із тим, що їх утворення у переважній більшості випадків потребує набуття майбутніми власниками цих суб'єктів як основних засобів, так і початкових обсягів виробничих запасів. Відповідно, таке набуття неможливе без понесення інвестиційних витрат.

По-друге, без періодично здійснюваної суб'єктами підприємства інвестиційної діяльності неможливим є підтримання на незмінному рівні виробничих потужностей. Це викликано, передовсім, процесами фізичного зношення та морального старіння основних засобів суб'єктів підприємництва. Ці процеси, своєю чергою, зумовлюють об'єктивну потребу в оновленні цих засобів як шляхом їх ремонту, так і завдяки заміні обладнання та інших засобів праці на аналогічні, але нові основні засоби. Таким чином, інвестиційна діяльність є важливим чинником забезпечення простого відтворення виробничих потужностей підприємств та інших суб'єктів господарювання, запорукою того, що ці суб'єкти принаймні не зменшать свої можливості щодо виготовлення продукції.

По-третє, здійснення інвестиційної діяльності є важливою умовою забезпечення економічного розвитку суб'єктів підприємництва [32; 34; 104]. Загалом, існує багато напрямів економічного розвитку суб'єктів бізнесу [35; 111; 146; 164]. До них належать технічний [67; 71], продуктовий [1; 143], технологічний [55; 60; 118], людський [192], організаційний [107; 150] та інші типи розвитку [126; 131].

Слід відзначити, що поняття економічного розвитку суб'єктів господарювання є складним та багатогранним. Не дивлячись на існування у науковій економічній літературі різних підходів до його тлумачення, викладених, зокрема у [59, с. 35], більшість дослідників погоджуються з тим, що економічний розвиток підприємств та інших суб'єктів господарської діяльності є процесом незворотних внутрішніх змін, внаслідок яких відбувається нарощування та реалізація економічного потенціалу цих суб'єктів [56; 81]. Однак, переважна більшість заходів із забезпечення економічного розвитку суб'єктів

підприємництва потребує певного обсягу інвестицій у їхню реалізацію [6; 44]. Це пояснюється тією обставиною, що ці заходи переважно стосуються збільшення наявних у суб'єктів обсягів активів, передусім, збільшення кількості та покращення якості основних засобів. Водночас, вкладення інвестицій можуть потребувати також і реалізація інших видів заходів із забезпечення економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема, заходів з підвищення кваліфікації працівників. Зрештою, без наявності інвестиційних ресурсів в переважній більшості випадків неможливо запровадити бізнес, оскільки необхідно придбати устаткування, запаси матеріалів, здійснити певні авансові платежі тощо.

Зрештою, четвертою причиною, яка зумовлює значущість інвестиційної діяльності для функціонування суб'єктів підприємництва, є те, що ця діяльність виступає інструментом просування інтересів суб'єктів господарювання у зовнішньому середовищі. Зокрема, це стосується вкладення ними коштів у придбання часток інших підприємств (серед іншого – у процесі вертикальної інтеграції), заснування нових підприємств, створення відокремлених підрозділів тощо.

Отже, для більшості підприємств та інших суб'єктів підприємництва вкладення інвестицій є необхідною умовою як здійснення їх господарської діяльності, так і довготривалого успішного її провадження. Водночас важливо відзначити наявність значної кількості підходів до тлумачення поняття інвестиційної діяльності. Зокрема, у [55, с. 93] її розглядають як «цілеспрямований процес вибору проектів інвестування та пошуку інвестиційних ресурсів для одержання максимальної дієвої ефективності, отримання позитивних результатів роботи підприємства, виражених прибутком чи доходом». М. Соколов взагалі ототожнює поняття інвестиційної діяльності із інвестиційною політикою й інвестуванням [145, с. 129-130]. Міжнародні стандарти фінансової звітності [135] тлумачать термін «інвестиційна діяльність» значне ширше – як діяльність, що пов'язана із придбанням й реалізацією необоротних активів та здійсненням

фінансових інвестицій. Н. Бульбах ототожнює інвестиційну діяльність з процесом взаємодії тих, хто пропонує гроші (хто має тимчасово вільні гроші), із тими, хто пред'являє попит (хто має потребу), у рамках якого і приймаються інвестиційні рішення [19]. Цікавий підхід до тлумачення досліджуваної категорії подають у [162], де в широкому її розумінні тлумачать інвестиційну діяльність як діяльність, пов'язану із вкладенням засобів (коштів) в об'єкти інвестування з метою отримання позитивних результатів (дохід/ефект), а у вузькому розумінні – як процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення, у загальному розумінні – як сукупність процесу вкладення інвестиційних ресурсів та процесу отримання позитивних результатів у майбутньому. Цей підхід є близьким до того, який представлено законодавчим актом [133], у якому інвестиційна діяльність визначається як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Це визначення є коротким, але й одночасно достатньо містким і може вважатися як найбільш обґрунтоване з існуючих.

Вкладення інвестицій є важливим та певною мірою ключовим етапом провадження суб'єктами підприємництва своєї інвестиційної діяльності. Водночас, ця діяльність не повинна зводитися виключно до вкладання інвестицій, оскільки воно є лише проміжним етапом інвестиційного процесу. Дійсно, з одного боку, вкладення інвестицій потребує попереднього ретельного обґрунтування, а, з іншого боку, таке вкладення може виявитися невдалим та недоцільним внаслідок того, що інвестор не вміє належним чином управляти об'єктом інвестування з метою отримання від його експлуатації запланованих фінансово-економічних та (або) соціальних результатів. При цьому будь-який інвестиційний захід, який планує здійснювати суб'єкт підприємництва, є інвестиційним проектом. Цей проект потребує розроблення, започаткування (здійснення) та реалізації.

Етап розроблення інвестиційного проекту суб'єкта підприємництва повинен передбачати збирання та оброблення вхідної інформації, необхідної для оцінювання ефективності і обґрунтування доцільності вкладення інвестицій у проект. Своєю чергою, отримання такої інформації потребує попереднього

докладного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання з метою пошуку резервів покращання його господарської діяльності з подальшим розробленням конкретного інвестиційного заходу (заходів), спрямованого на реалізацію виявлених резервів. На цьому ж етапі необхідним є попереднє оцінювання прогностичної потреби суб'єкта в інвестиціях.

Етап здійснення інвестиційного проєкту суб'єкта господарювання містить практичні дії цього суб'єкта-інвестора та інших учасників інвестиційного процесу, що спрямовані на забезпечення початку надходження очікуваних фінансово-економічних та (або) соціальних результатів від його перебігу. Цей етап передбачає, передусім, пошук та залучення необхідних інвестиційних ресурсів. При цьому важливо, з одного боку, розглянути усі можливі джерела надходження цих ресурсів, а, з іншого боку, здійснити вибір з цих джерел найкращого або встановлення раціональної їх структури, якщо розглядається можливість застосування одночасно декількох джерел інвестицій.

Загалом, усі джерела інвестиційних ресурсів можуть бути поділені на внутрішні та зовнішні. Своєю чергою, зовнішні джерела інвестицій можуть бути двох головних видів: ті, отримання яких не потребує їх подальшого повернення, оскільки особи, що надають ці ресурси стають співвласниками суб'єктів підприємництва (залучені інвестиційні ресурси), та ті, отримання яких здійснюється на засадах їх повернення у заздалегідь визначені терміни (позичені інвестиційні ресурси). Відзначимо, що з позицій суб'єкта господарювання як цілісного майнового комплексу залучені інвестиційні ресурси є його власними ресурсами (оскільки величина цих ресурсів відображається у прирості власного капіталу суб'єкта підприємницької діяльності). Однак, з позицій теперішніх власників суб'єкта бізнесу залучені інвестиційні ресурси не є їх власними інвестиціями. Тому для власників усі джерела інвестиційних ресурсів можуть бути поділені на три групи, кожна з яких містить відповідні підгрупи, а саме: власні (внутрішні), залучені та позичкові (рис. 1.1). Зокрема, до власних джерел



Рис. 1.1. Класифікація основних джерел фінансування інвестиційних заходів суб'єкта господарювання

Джерело: побудовано на основі [16; 93; 137].

інвестицій можна віднести прибуток, обсяги амортизаційних відрахувань, фінансові резерви тощо. Залучені інвестиційні ресурси отримуються шляхом внесків сторонніх осіб у пайовий капітал суб'єкта підприємництва, зокрема, завдяки випуску та продажу додаткового пакету простих акцій (якщо суб'єкт господарювання має організаційно-правову форму акціонерного товариства). Зрештою, до позичкових джерел утворення інвестиційних ресурсів потрібно віднести банківські кредити, кошти від випуску суб'єктом господарювання облігацій та інших боргових цінних паперів, інші види кредитів.

Доречно відзначити, що поділ джерел отримання інвестиційних ресурсів суб'єктами підприємницької діяльності на групи має не лише теоретичну значимість, але й практичну значущість, оскільки дає можливість врахувати особливості кожної з таких груп при ухваленні фінансово-інвестиційних рішень.

Кожне із джерел фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва має певні переваги і недоліки, що доцільно обов'язково враховувати у процесі розроблення й реалізації стратегії формування потрібних інвестиційних ресурсів (табл. 1.1). Так, проценти за кредитом не оподатковуються і, у цілому, кредит надає доволі великі додаткові можливості для належного фінансування розвитку суб'єктів бізнесу. Проте, взяття кредиту завжди пов'язане для них із підвищеним рівнем ризикованості. З іншого боку, здійснення фінансування інвестиційних програм суб'єктів підприємницької діяльності за рахунок внесків сторонніх інвесторів у їх пайовий капітал (зокрема, завдяки випуску й розповсюдження певної додаткової кількості акцій) безпосередньо не пов'язане із суттєвою ризикованістю для підприємств. Однак, за таких умов їх теперішні власники можуть втратити свій контроль над цими суб'єктами. Крім того, щоб зацікавити здійснювати внески коштів у пайовий капітал, суб'єкти повинні встановити для нових потенційних їх співвласників досить високий розмір дивідендних виплат, а це з позицій теперішніх власників цих суб'єктів може виглядати як форма втрати їхнього можливого прибутку.

Таким чином, на етапі здійснення інвестиційного проєкту відбувається нагромадження необхідних для його провадження інвестиційних ресурсів. Проте, другою стадією цього етапу є безпосереднє інвестування, за якого відбувається вкладення інвестиційних ресурсів. Таке вкладення може відбуватися як одномоментно (зокрема, якщо купується готовий об'єкт), так і впродовж певного часового проміжку (зокрема, якщо інвестор інвестує спорудження певного об'єкта, частинами розраховуючись з підрядною організацією).

Таблиця 1.1

Характеристика джерел фінансування господарської діяльності

Характерні ознаки різновидів джерел фінансування	Джерела фінансування господарської діяльності			
	Банківський кредит	Кошти, отримані від випуску облігацій	Кошти, отримані від емісії привілейованих акцій	Кошти, отримані від емісії випуску простих акцій
1. Рівень коливання доходів від наданих суб'єкта підприємництва коштів	Низький	Низький	Низький	Значний
2. Термін надання коштів	Встановлено	Встановлено	Не встановлено	Не встановлено
3. Ступінь ризику для тих осіб, які надали кошти	Низький	Низький	Помірний	Високий
4. Ступінь ризику для суб'єктів підприємництва, що отримали кошти	Високий	Високий	Помірний	Низький
5. Середня ціна залучення коштів	Низька	Низька	Помірна	Висока
6. Спосіб перенесення на витрати суб'єктів підприємництва витрат на залучення коштів	Переносяться повністю на витрати суб'єктів підприємництва	Переносяться повністю на витрати суб'єктів підприємництва	Переносяться повністю на витрати суб'єктів підприємництва	Сплачуються із чистого прибутку суб'єктів підприємництва
7. Наявність прав на управління суб'єктами підприємництва	Відсутні	Відсутні	Відсутні	Наявні

Джерело: сформовано автором

Зрештою, заключною стадією процесу здійснення інвестиційного проєкту є виконання пусконаладжувальних робіт, що дає змогу забезпечити надходження результатів здійснення проєкту.

Щодо третього етапу інвестиційного процесу, а саме – реалізації інвестиційного проєкту, то його головною метою є досягнення запланованих показників від впровадження проєкту, а за можливістю – перевищення цих показників. При цьому етап реалізації проєкту розпочинається з доведення його до рівня планової потужності з подальшим забезпеченням належної віддачі від функціонування проєкту. Завершенням цього етапу є виведення проєкту зі стану експлуатації та належної утилізації майна за ним (за необхідності).

Важливо зазначити, що у послідовності етапів та стадій інвестиційного процесу можуть відбуватися моменти, за яких виникає необхідність до повернення на попередні дії з метою коригування отриманих від їх здійснення результатів. Для прикладу, можлива ситуація, коли сумарна потреба в інвестиціях для реалізації інвестиційної програми суб'єкта підприємництва виявиться більшою за фактично отриманий обсяг інвестиційних ресурсів. За таких умов виникає необхідність повертатися до етапу розроблення проєктів для зменшення планової величини потреби в інвестиціях (шляхом відкидання менш ефективних інвестиційних проєктів, переходу до менш капіталомістких проєктів тощо).

Водночас необхідно відмітити, що описана послідовність інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва може слугувати основною для тлумачення її сутності. Не заперечуючи інші підходи до тлумачення поняття інвестиційної діяльності суб'єкта бізнесу, видається доцільним ототожнити її з процесом розроблення, здійснення та реалізації інвестиційних проєктів та програм з метою отримання фінансово-економічних та (або) соціальних результатів.

Отже, інвестиційна діяльність є складним багатоетапним процесом вкладання інвестицій, результатом провадження якого є отримання інвесторами певного економічного та (чи) соціального зиску. При цьому серед інших факторів, які зумовлюють потребу у розроблені науково обґрунтованого організаційно-

економічного механізму управління процесом інвестування на підприємствах, необхідно назвати існування значної кількості різних напрямків вкладення інвестиційних ресурсів, що закономірно призводить до потреби у виборі найбільш ефективних та пріоритетних напрямів упровадження інвестиційної діяльності.

Наявність різноманітних напрямів і способів вкладення інвестицій відображається у класифікації проєктів такого вкладення по відношенню до об'єктів інвестування. Згідно цієї класифікаційної ознаки інвестиційні проєкти можуть бути поділеними на реальні і фінансові. Своєю чергою, реальні проєкти можна поділити на ті, що передбачають вкладення у фізичні активи та у нематеріальні активи. Цей поділ показує, що існують особливості обґрунтування доцільності реалізації проєктів інвестування залежно від його об'єктів.

Інвестиції у придбання фізичних активів передбачають інвестування в рухоме і нерухоме майно (споруди, обладнання, товарно-матеріальні запаси). Щодо інвестування в нематеріальні активи, то воно передбачає вкладення коштів у права на користування майном чи ресурсами (переважно – природними); у права, що пов'язані із використанням інтелектуальних цінностей (патентів, ліцензій, програмного забезпечення тощо); в інформацію, потрібну для організації певного виробничого процесу (“ноу-хау”). У порівнянні із реальними інвестиціями фінансові інвестиції передбачають здійснення вкладення коштів у певні фінансові інструменти, зокрема, на депозитні вклади, в пайові фонди інших підприємств, у придбання акцій, облігацій й інших різновидів цінних паперів.

Досліджуючи закономірності інвестиційних процесів, важливо усвідомлювати не лише сутність, а й основні завдання інвестиційної діяльності підприємства. Оскільки основною метою управління інвестиційною діяльністю є забезпечення найкращих шляхів розроблення та впровадження інвестиційної стратегії суб'єкта господарювання, що у кінцевому рахунку відображається у максимізації ринкової вартості цього суб'єкта та підвищенні рівня добробуту його власників, то в процесі реалізації цієї мети інвестиційна діяльність спрямовується на вирішення таких найважливіших завдань розвитку економіки підприємства (рис. 1.2)



Рис. 1.2. Модель ведення інвестиційної діяльності (ІД) суб'єкта господарювання

Джерело: сформовано автором на основі [19; 44; 93; 100; 134; 142; 200]

Так, пріоритетні, на наш погляд та на думку авторів праць [21; 37; 43; 79; 101; 143; 158], завдання організації і здійснення інвестиційної діяльності наступні:

1. Забезпечення належних темпів економічного розвитку суб'єкта господарювання (стратегія суб'єкта на будь-якому етапі його економічного розвитку з моменту утворення передбачає перманентне зростання масштабів і диверсифікації діяльності, максимальну активізацію інвестиційних процесів, що відбуваються).

2. Доцільність забезпечення максимізації величини чистого прибутку, яка залишатиметься в розпорядженні власників суб'єкта підприємництва від його інвестиційної діяльності. Максимізація чистого прибутку має забезпечуватися у межах допустимого рівня інвестиційного ризику, що, серед іншого, визначається схильністю до цього ризику власників та менеджерів суб'єкта бізнесу при здійсненні ним інвестиційної діяльності.

3. Забезпечення мінімізації рівня інвестиційних ризиків за необхідного рівня доходності інвестицій. Мінімізація цих ризиків може бути проведена шляхом диверсифікації та лімітування інвестиційних вкладень суб'єктів бізнесу; уникнення деяких різновидів інвестиційних ризиків, їх передавання партнерам по інвестиційній діяльності; страхування можливих ризиків зміни контрактних цін на майбутні періоди (зокрема, хеджування на підвищення чи зниження – придбанням та продажем), хеджування з використанням валютних опціонів форвардних операцій. Варто зазначити, що управління інвестиційним ризиком є важливим напрямом забезпечення фінансової безпеки суб'єктів бізнесу [112; 113].

4. Досягнення належного рівня ліквідності інвестицій та можливостей для швидкого реінвестування отримуваних надходжень. Максимізація рівня ліквідності інвестиційного проєкту (або портфеля), зазвичай, супроводжується як підвищенням платоспроможності підприємства, так і широкими можливостями реінвестування капіталу, якщо постає необхідність зміни стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Однак у такому разі одночасно спостерігається певне зниження рівня економічної ефективності інвестиційної діяльності. У зв'язку з

цим мова повинна йти про прийнятну для інвестора оптимізацію співвідношень дохідності, ризикованості та ліквідності здійснюваних інвестицій [136, с. 8-10].

5. Забезпечення утворення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та їх оптимальної структури з урахуванням потреб (попиту) на довготермінову перспективу. При цьому оптимальною доцільно вважати таку структуру капіталу, яка забезпечує найкращу пропорційність між рівнем фінансової рентабельності суб'єкта підприємництва і його фінансовою стійкістю, тобто яка складає таке співвідношення власних та запозичених засобів суб'єкта господарювання, за якого максимізується ринкова вартість цього суб'єкта.

6. Підтримання належного рівня фінансової стійкості та платоспроможності суб'єкта підприємництва при здійсненні інвестиційної діяльності (така діяльність завжди потребує значних обсягів фінансових коштів для її провадження, і, як правило, на досить тривалий період; відповідно, за несприятливих умов існує можливість для банкрутства інвестора. Тому при плануванні обсягів та структури джерела інвестиційних ресурсів необхідно прогнозувати їхній можливий вплив на рівень фінансової стійкості та ступінь поточної платоспроможності суб'єкта господарювання, а також оптимізувати структуру інвестованого капіталу та прийнятні для суб'єкта обсяги інвестиційних потоків).

7. Ідентифікація пріоритетів прискорення здійснення інвестиційних програм та проєктів суб'єкта господарювання (це доволі вигідно з економічної точки зору, оскільки прискорення надходження грошових потоків, тобто потоків чистого прибутку й амортизаційних відрахувань, знижує терміни використання коштів, позичених для здійснення інвестиційних проєктів, а також сприяє зниженню інвестиційних ризиків).

Усі перелічені вище завдання інвестиційної діяльності підприємств тісно пов'язані між собою та взаємозумовлені. Так, досягнення високих темпів соціально-економічного розвитку можливо досягти як завдяки вибору й реалізації високорентабельних проєктів, так і шляхом прискорення провадження інвестиційних програм. Своєю чергою, максимізувати чистий прибуток часто

приходиться ціною значною підвищенням ступеня інвестиційних ризиків. Звідси випливає потреба в оптимізації співвідношення між прибутковістю та ризикованістю. Крім того, мінімізація ризиків інвестування є одночасно необхідною умовою для забезпечення фінансової надійності й платоспроможності фірми при здійсненні її інвестиційної діяльності.

Розв'язання завдань інвестиційної діяльності господарюючого суб'єкта виконується шляхом застосування інструментів інвестиційного менеджменту. Загалом інвестиційний менеджмент являє собою процес управління усіма параметрами інвестиційної діяльності фірми. Його основна мета полягає у забезпеченні найефективнішої реалізації інвестиційної стратегії господарюючого суб'єкта.

Необхідно відзначити ту велику роль, яку відіграє наявність у менеджерів підприємств необхідних компетенцій з інвестиційного менеджменту. Без наявності таких компетенцій менеджери не можуть ухвалити та впровадити раціональну програму інвестиційних заходів.

Резюмуючи викладене вище, необхідно відзначити існування системи цілей інвестиційної діяльності підприємств. Такі цілі значною мірою пов'язані між собою і в деяких випадках можуть суперечити одна одній. Завдання інвестиційного менеджменту полягає зокрема у збалансуванні цілей інвестиційної діяльності на засадах визначення оптимальних її параметрів. До таких параметрів, зокрема, можна віднести обсяги інвестицій за різними напрямками реалізації інвестиційної програми підприємства, а також структуру джерел формування його інвестиційних ресурсів.

Для того, щоб провадження суб'єктами підприємництва інвестиційної діяльності було успішним, необхідно дотримуватися низки принципів. Аналізування літературних джерел, зокрема праць [44; 79; 93], а також власні дослідження дають змогу виділити такі найважливіші принципи провадження інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання:

– принцип всебічності, згідно з яким при визначенні напрямів вкладення інвестицій потрібно детально проаналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище за усіма основними напрямами їх функціонування та усіма складниками обох видів середовища. За таких умов можна уникнути ситуації, за якої потенційно ефективні напрями інвестування залишаться поза розглядом;

– принцип варіантності, згідно якого більшість інвестиційних заходів характеризуються кількома варіантами їх провадження (вони, зокрема, можуть відрізнятися обсягами потрібних інвестицій та очікуваних результатів), що зумовлює необхідність виокремлювати ці варіанти та здійснювати їх перебір;

– принцип ефективності, згідно якого у процесі відбору тих проєктів, які включатимуться в остаточну інвестиційну програму підприємства, доцільно дотримуватися наперед встановленого критерію ефективності інвестування (або низки таких критеріїв). Як показує аналізування літературних джерел, зокрема, праць [40; 45; 80], критерії економічної ефективності реалізації інвестиційних проєктів можуть бути поділеними на дві групи: ті, що не враховують чинник часу (не передбачають застосування процедури дисконтування надходжень та видатків), та ті, що цей чинник не враховують. Зокрема, до критеріїв першої групи належить термін окупності інвестицій, а до критеріїв другої групи – чиста теперішня вартість проєкту та індекс його дохідності. Застосування критеріїв ефективності інвестування повинно здійснюватися двома способами: порівнянням фактичних їх значень із мінімально (або максимально) припустимими їх значеннями та порівняння фактичних значень критеріальних показників за альтернативними варіантами проєкту;

– принцип оптимальності, згідно якого у разі існування декількох альтернативних варіантів реалізації інвестиційних проєктів вибір найкращого з них можна здійснювати шляхом попереднього встановлення та обґрунтування критерію оптимальності (який загалом може співпадати із обраним критерієм ефективності). При цьому вибір оптимальних варіантів стосується не лише встановлення найкращого варіанту техніки, технології тощо, якщо вони

відрізняються за варіантами, але й визначення найкращого варіанту фінансового забезпечення відповідного інвестиційного проєкту (проєктів);

– принцип нормативності, згідно якого за обраними критеріями ефективності інвестування повинні бути наперед встановлені їх нормативні значення (це переважно мінімально або максимально припустимі значення критеріальних показників). Для прикладу, нормативне значення чистої теперішньої вартості проєкту становить не менше нуля, а індексу дохідності – не менше одиниці;

– принцип відносності, згідно якого рівень ефективності одного і того самого інвестиційного проєкту, який реалізується суб'єктами господарської діяльності, може відрізнитися за цими суб'єктами. Це зумовлено можливими відмінностями у певних характеристиках, що описують поточний стан суб'єктів підприємництва. Зокрема, однією з таких характеристик може виступати наявний рівень техніко-технологічного розвитку цих суб'єктів [128; 129]. Тоді один і той самий проєкт здійснення певних технологічних змін, який розглядається на предмет можливості його реалізації різними суб'єктами господарської діяльності у певній галузі, може мати різний ступінь економічної ефективності. Дійсно, чим меншим є наявний рівень техніко-технологічного розвитку суб'єктів підприємництва, тим за інших незмінних умов більшою буде економічна ефективність реалізації певного інвестиційного проєкту, спрямованого на підвищення цього рівня;

– принцип належного методологічного забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, згідно якого успішна інвестиційна діяльність потребує наявності в осіб, які здійснюють розроблення, здійснення та реалізації інвестиційного проєкту, належного методологічного забезпечення цих процесів. Таке забезпечення являє сукупність показників, методів та моделей, за допомогою яких можна приймати науково обґрунтовані фінансово-інвестиційні рішення. Ці рішення, зокрема, стосуються питань про: доцільність реалізації певного проєкту, вибору найкращого проєкту з кількох альтернативних інвестиційних проєктів, встановлення найкращої структури джерел фінансування інвестиційних проєктів

підприємств; визначення найкращих термінів початку та завершення реалізації проєктів тощо;

– принцип належного ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва, згідно якого успішна інвестиційна діяльність потребує наявності в інвесторів необхідних для цього обсягів фінансових, інформаційних, людських та інших ресурсів. Саме відсутність таких ресурсів є одним з головних бар'єрів, які виникають на шляху здійснення інвестиційного процесу на багатьох підприємствах. Особливо це стосується малих підприємств, яким часто бракує необхідних обсягів фінансових та інших ресурсів, потрібних для провадження інвестиційної діяльності.

Урахування перелічених принципів здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва при формуванні ними стратегій такої діяльності є однією з найважливіших умов успішності інвестиційних проєктів, які впроваджуються. Проте реалізація цих принципів потребує попереднього виділення та обґрунтування головних параметрів, що характеризують інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання. Окрім того, оцінювання параметрів інвестиційної діяльності цих суб'єктів є необхідним при аналізуванні її провадження у попередніх періодах. Таке аналізування, серед іншого, дає можливість виявити резерви покращання інвестиційної діяльності суб'єктів ведення бізнесу, які ці суб'єкти повинні брати до уваги при розробленні інвестиційних стратегій.

Огляд літературних джерел, зокрема праць [6; 16; 47; 215; 216], та узагальнення отриманих результатів цього огляду дають підстави для виділення таких основних параметрів інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, як:

– результативність, що характеризує економічні та соціальні результати, отримувані внаслідок провадження певним суб'єктом господарювання інвестиційної діяльності. При цьому результативність інвестиційної діяльності можна поділити на абсолютну (оцінюється абсолютними показниками) та

відносну (оцінюється відносними показниками). Зокрема, абсолютна результативність інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва може відобразитися у зміні внаслідок її провадження: доходів та прибутків суб'єкта, його ринкової вартості, кількості робочих місць, обсягів викидів шкідливих речовин тощо. Відносна результативність характеризується зміною відносних показників діяльності суб'єкта ведення бізнесу завдяки реалізації ним певних інвестиційних проєктів, зокрема, зміною: продуктивності праці (виробітку), відносного рівня витрат на виробництво та збут продукції, ступеня її якості тощо;

– масштабність, яка характеризується обсягами інвестиційної діяльності, що здійснюється суб'єктом господарювання. Деякою мірою масштабність інвестиційної діяльності може ототожнюватися з інвестиційною активністю певного суб'єкта підприємництва. При цьому як і результативність, масштабність інвестиційної діяльності може бути як абсолютна, так і відносна. Абсолютна масштабність може вимірюватися, зокрема, кількістю проєктів, які суб'єкт господарської діяльності започаткував протягом певного проміжку часу. Однак, більш об'єктивним індикатором абсолютної масштабності інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва є обсяг вкладених ним інвестицій. Щодо відносної масштабності інвестиційної діяльності, то вона, серед іншого, може вимірюватися шляхом зіставлення обсягів інвестицій, здійснених суб'єктом підприємництва впродовж певного проміжку часу, та сукупної величини його активів на початку цього проміжку;

– ризикованість, яка характеризує міру загрози недосягнуті запланованих результатів реалізації інвестиційного проєкту (проєктів), який реалізується суб'єктом господарювання. З точки зору її кількісного оцінювання ризикованість є одним з найскладніших параметрів інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. У сучасній науковій літературі запропоновано низку методів та показників оцінювання економічного ризику і, зокрема, такого його різновиду як інвестиційний ризик [37, с. 266; 134, с. 109]. Ці методи та показники переважно ґрунтуються на попередньому встановленні певних імовірнісних характеристик

прибутку або інших результатів здійснення деякого інвестиційного проєкту. За таких умов оцінювання рівня інвестиційного ризику може спиратися на інструментарій теорії ймовірностей та математичної статистики. Зокрема, у цьому випадку ризик інвестиційної діяльності можна оцінювати як міру розсіювання значень випадкової величини – прибутку або інших результатів здійснення деякого інвестиційного проєкту відносно математичного сподівання цієї величини. Як і попередні характеристики інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, її ризикованість може бути абсолютною та відносною. Абсолютна ризикованість може оцінюватися такими відомими у математичній статистиці індикаторами, як дисперсія, середньоквадратичне відхилення, семікватратичне відхилення, середнє лінійне відхилення прибутку або інших результатів здійснення інвестиційного проєкту. Стосовно відносної ризикованості інвестиційної діяльності суб'єкта ведення бізнесу, то її оцінювання часто здійснюється шляхом зіставлення абсолютної міри ризику із математичним сподіванням відповідного результату здійснення певного інвестиційного проєкту. За таких умов відносна ризикованість інвестування вимірюється відповідними коефіцієнтами варіації. Також важливим у практиці проєктного аналізу є правильне врахування фактору ризику при обґрунтуванні доцільності реалізації певного інвестиційного проєкту. Зокрема, одним з найбільш популярних способів такого врахування є закладання рівня інвестиційної ризикованості певного проєкту у величину ставки дисконту за ним [47, с. 31];

– часові параметри інвестування. Ці параметри, насамперед, характеризують терміни початку та завершення кожного етапу та підетапу провадження інвестиційної діяльності. Зокрема, це стосується моментів здійснення проєкту та припинення його експлуатації. Встановлення цих моментів досить часто пов'язано із питаннями визначення оптимальних термінів експлуатації основних засобів суб'єктів господарювання. Для прикладу, важливою проблемою є визначення доцільності впровадження певних основних засобів у даний момент часу з огляду на те, що через певний часовий період можуть з'явитися подібні

основні засоби, але більш ефективні (або більш дешеві). Стосовно виведення основних засобів з експлуатації, то існує досить багато критеріїв його доцільності [79, с. 259-262]. Одним з найпоширеніших таких критеріїв є наближення до нуля величини чистого грошового потоку від експлуатації засобів праці за проектом інвестування, тобто рівності нулю суми прибутку та амортизаційних відрахувань. Проте, можливою є ситуація, за якої експлуатацію основних засобів доцільно припиняти раніше, ніж виконається ця умова, якщо існує можливість впровадити замість існуючих основних засобів суттєво ефективніші;

– ефективність, яка характеризує результативність здійснення інвестиційної діяльності у розрахунку на одиницю інвестицій, вкладених у провадження цієї діяльності. Необхідно відзначити, що існують різні види ефективності інвестиційної діяльності, зокрема, за рівнем оцінювання (на рівні: національної економіки, галузі, підприємства, підрозділу тощо), за результатом інвестиційної діяльності (економічна, фінансова, соціальна тощо) та ін. Проте, ефективність інвестиційної діяльності завжди вимірюється відносним показником, що є співвідношенням між результативністю та масштабністю цієї діяльності;

– доцільність провадження, що характеризує принципові можливості отримувати позитивний результат для інвестора (інвесторів) від здійснення певного інвестиційного проекту (проектів). Доцільність провадження інвестиційної діяльності, як правило, визначається певним діапазоном значень деякого критеріального індикатора ефективності або результативності, для прикладу – додатнім значенням чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту або значенням індексу дохідності проекту, яке перевищує одиницю. У будь-якому випадку, оцінювання доцільності провадження інвестиційної діяльності потребує встановлення певного нормативного значення рівня ефективності такого провадження (норми прибутковості інвестицій, норми дисконту тощо). При цьому нормативне значення рівня ефективності інвестування повинно залежати від рівня його ризикованості: оскільки інвестори

загалом негативно сприймають інвестиційний ризик, то із його збільшенням норматив ефективності інвестування повинен зростати;

– ресурсна забезпеченість інвестиційної діяльності, яка характеризується співвідношенням обсягів потрібних ресурсів (фінансових, технічних, людських тощо) певного рівня їх якості та фактичних обсягів цих ресурсів, які є у розпорядженні інвестора або можуть бути залучені ним із зовнішніх джерел. Для того, щоб запланована інвестиційна діяльність відбувалася, потрібно, щоб ці співвідношення перевищували б одиницю;

– здатність здійснювати ефективну інвестиційну діяльність. Ця здатність, що являє основу формування потенціалу цієї діяльності визначається її доцільністю та ресурсною забезпеченістю (рис. 1.3).

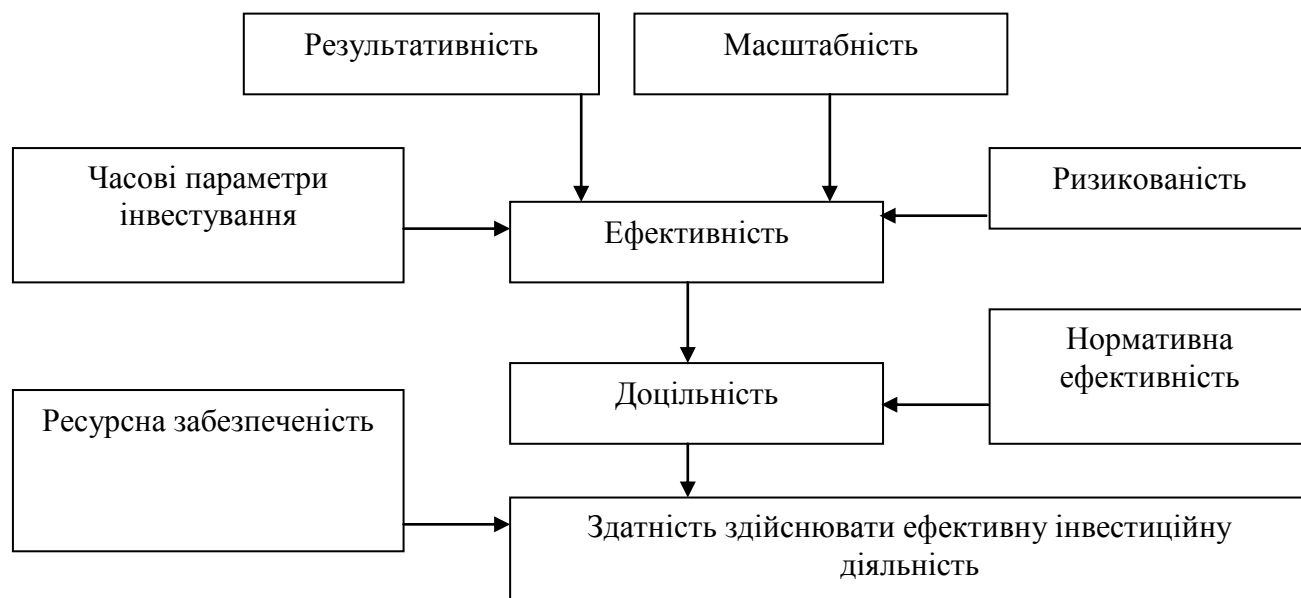


Рис. 1.3. Головні характеристики інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва

Джерело: сформовано автором

Таким чином, інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва характеризується значною кількістю етапів її провадження, наявністю складного механізму ресурсного забезпечення та низкою різноманітних характеристик. У контексті зазначеного зрозуміло, що організація ефективного інвестування неможлива без достатнього обсягу джерел фінансування та їх диверсифікації.

1.2. Сутність та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Розгляд закономірностей інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання потребує виділення їх окремих груп, кожна з яких характеризується певними особливостями цієї діяльності. Зокрема, поділ економічних суб'єктів за розмірами дає змогу виокремити суб'єктів малого підприємництва. Необхідно відзначити, що будь-який з цих суб'єктів у процесі розроблення стратегій та планів своєї діяльності повинен володіти інформацією про можливості досягати певних результатів. Якщо суб'єкти малого підприємництва не будуть володіти такими відомостями, вони можуть поставити занадто високі (або навпаки – занижені) цілі діяльності, щоб призвело до нераціонального використання наявних ресурсів та інших негативних наслідків. Для того, щоб не трапилася така ситуація, суб'єкти малого бізнесу повинні ретельно оцінювати свій економічний потенціал та його окремі різновиди. Водночас, таке оцінювання є вельми складним завданням, оскільки на рівень економічного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності впливає значна кількість чинників. Окрім того, економічний потенціал містить низку різновидів, між якими існують певні взаємозв'язки, які досить складно формалізуються.

Доречно відзначити, що у сучасній науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності економічного потенціалу суб'єктів господарювання. Аналізування літературних джерел, зокрема праць [3; 5; 9; 12; 39; 64; 85; 99; 161], дає змогу виділити такі основні методологічні підходи до тлумачення поняття «економічний потенціал суб'єкта ведення бізнесу»:

– ресурсний, за якого економічний потенціал суб'єкта підприємницької діяльності ототожнюється із сукупністю наявних у нього економічних ресурсів (людських, технічних, фінансових тощо). Перевагою цього підходу є те, що він бере до уваги базові чинники формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання, а саме – обсяги наявних ресурсів та їх якісні характеристики.

Водночас, кінцевою інформацією, яка цікавить власників та менеджерів цих суб'єктів, є рівень їхніх спроможностей отримувати певну величину фінансово-економічних результатів господарської діяльності. Цю інформацію ресурсний підхід до економічного потенціалу не надає. Також окремі науковці при визначенні сутності економічного потенціалу суб'єктів підприємництва із застосуванням ресурсного підходу доповнюють визначення цього потенціалу вміннями управляти ресурсами суб'єктів бізнесу (оскільки суб'єкт може володіти значними обсягами якісних економічних ресурсів, але не вміти їх ефективно використовувати);

– результатний, за якого економічний потенціал суб'єкта підприємництва ототожнюється із його здатністю отримувати певну величину фінансово-економічних результатів господарської діяльності. Цей підхід має перевагу перед ресурсним, оскільки його застосування дає змогу надати інформацію, яка становить безпосередній інтерес для власників, менеджерів та інших зацікавлених осіб. Однак, результатний підхід до тлумачення економічного потенціалу не є достатньо пристосованим для формування програми заходів з управління економічними можливостями суб'єктів господарювання, оскільки таке управління потребує перехід до рівня ресурсного забезпечення їх діяльності;

– цільовий, за якого економічний потенціал суб'єкта підприємництва ототожнюється із його здатністю досягати певні цілі своєї діяльності. Цей підхід є певним різновидом результатного і тому йому притаманні як переваги, так і недоліки результатного підходу до визначення сутності економічного потенціалу суб'єкта підприємництва;

– комбінований, за якого при тлумаченні сутності економічного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється певне поєднання деяких або усіх описаних вище підходів до такого трактування. Зокрема, виглядає достатньо обґрунтованим поєднання ресурсного та результатного підходів. За таких умов економічний потенціал суб'єкта підприємництва можна тлумачити як сукупність

наявних у нього ресурсів, які дають змогу отримувати певні обсяги фінансово-економічних результатів господарської діяльності.

Необхідно відзначити існування значної кількості різновидів економічного потенціалу малих підприємств та інших суб'єктів малого підприємництва. Зокрема, науковці виділяють виробничий [31; 63; 118], збутовий [27; 28], маркетинговий [8], конкурентний [38; 66; 91], трудовий [65; 86; 192], фінансовий [2; 15; 43; 98], інвестиційний [73; 74], інноваційний [14; 54; 62; 127; 138] та інші види сукупного економічного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності [99]. Загалом, ці різновиди можна поділити на дві групи, а саме:

1) потенціал об'єктів. Такими об'єктами виступають, передусім, ресурси суб'єктів господарювання. Зокрема, можна виділити технічний, трудовий, матеріальний та інші види сукупного економічного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності;

2) потенціал процесів. При цьому процесами можуть виступати: виробництво продукції підприємством, її збут, створення нововведень, вкладання інвестицій тощо. Відповідно, можна виділити такі види сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання як виробничий, збутовий, інноваційний, інвестиційний та інші.

Серед видів потенціалу процесів, які відбуваються на підприємстві, варто відзначити потенціал окремих видів його діяльності. Зокрема, можливо виокремити потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва. Якщо використовувати результатний підхід до тлумачення сутності цього виду економічного потенціалу, то його можна ототожнювати зі здатністю суб'єкта господарювання здійснювати свою інвестиційну діяльність, забезпечуючи досягнення певних значень її параметрів. Застосовуючи комбінований підхід до розуміння поняття «потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого бізнесу», можна представити таке його тлумачення: це здатність такого суб'єкта здійснювати свою інвестиційну діяльність, забезпечуючи досягнення певних

значень її параметрів на засадах застосування наявних та можливих до залучення ресурсів та вмінь управляти ними.

Зрештою, визначення сутності потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва можна доповнити, якщо ввести у розгляд умови зовнішнього середовища, у якому функціонує певний суб'єкт. Дійсно, величина результатів діяльності фірм суттєво залежить від цих умов. Для прикладу, із зростанням попиту на продукцію, яка виготовляється підприємством, та, відповідно, збільшенням цін на неї зростають очікувані фінансові результати від реалізації проєкту розширення виготовлення цієї продукції, що зумовлює збільшення привабливості цього проєкту. З урахуванням цього можна представити таке тлумачення терміну «потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання»: це здатність суб'єкта здійснювати свою інвестиційну діяльність, забезпечуючи досягнення певних значень її параметрів на засадах застосування наявних та можливих до залучення ресурсів та вмінь управляти ними за певних умов зовнішнього середовища цього суб'єкта.

Як вже зазначалося вище параметрами інвестиційної діяльності можуть виступати результативність, масштабність, ефективність тощо. Також, враховуючи запропонований у попередньому підрозділі поділ загального процесу провадження інвестиційної діяльності суб'єктів ведення бізнесу на три головні етапи, можливо виділити три головні різновиди потенціалу цієї діяльності, а саме:

– потенціал розроблення інвестиційних проєктів, який згідно результатного підходу до тлумачення сутності економічного потенціалу суб'єкта підприємництва можна ототожнювати зі здатністю підприємства здійснювати таке розроблення, досягаючи при цьому певних результатів. Зокрема, ці результати можуть бути поділеними на абсолютні (для прикладу, кількість проєктів, які було розроблено, потрібні обсяги інвестицій у ці проєкти тощо) та відносні (точність оцінки очікуваних результатів від здійснення розроблених проєктів, частка проєктів, які було відібрано, серед тих, які було доцільно відібрати для реалізації, тощо);

– потенціал здійснення інвестиційних проєктів, який згідно результатного підходу до тлумачення сутності економічного потенціалу суб'єкта підприємництва можна ототожнювати зі здатністю цього суб'єкта здійснювати інвестиційні проєкти, досягаючи при цьому певних результатів. Як і в попередньому випадку, ці результати можуть бути абсолютними та відносними. Зокрема, абсолютними результатами здійснення інвестиційних проєктів суб'єктом підприємницької діяльності можуть виступати кількість проєктів, у які було вкладено інвестиції, потрібні обсяги вкладених інвестицій у ці проєкти тощо. Відносними результатами здійснення інвестиційних проєктів можуть виступати показники відносного рівня масштабності інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва, індикатори структури джерел фінансування його інвестиційних проєктів. Важливо також відзначити, що потенціал здійснення інвестиційних проєктів є тотожним інвестиційному потенціалу, тобто інвестиційний потенціал є більш вузьким поняттям, ніж поняття потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання;

– потенціал реалізації інвестиційних проєктів, який згідно результатного підходу до тлумачення сутності економічного потенціалу суб'єкта підприємництва можна ототожнювати зі здатністю цього суб'єкта здійснювати таку реалізацію, досягаючи при цьому певних результатів. Як і в попередніх випадках, ці результати можна поділити на абсолютні та відносні. Цей поділ в основному співпадає з аналогічним поділом індикаторів ефективності інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

За таких умов потенціал розроблення інвестиційних проєктів бути включати:

– потенціал збирання вхідної інформації, необхідної для розроблення інвестиційних проєктів певним суб'єктом підприємництва. Цей потенціал являє собою здатність суб'єкта здійснювати таке збирання;

– потенціал опрацювання вхідної інформації, необхідної для розроблення інвестиційних проєктів певним суб'єктом підприємництва. Цей потенціал являє

собою здатність суб'єкта здійснювати таке оброблення, кінцевим результатом якого є показники оцінювання ефективності реалізації відповідних проєктів;

- потенціал вибору найкращих варіантів проєктів, якщо існують проєкти, які є альтернативними;

- потенціал визначення найкращих джерел фінансування проєктів та раціональної структури цих джерел;

- потенціал вибору з множини проєктів, що розглядалися, тих з них, які є достатньо ефективними для подальшого здійснення та реалізації.

Своєю чергою, потенціал здійснення інвестиційних проєктів повинен включати:

- потенціал отримання необхідних обсягів інвестиційних ресурсів для здійснення інвестиційних проєктів;

- потенціал коригування інвестиційної програми з урахуванням можливої нестачі інвестиційних ресурсів для реалізації усіх інвестиційних проєктів, які було заплановано;

- потенціал вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування;

- потенціал коригування процесу вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування з урахуванням можливих змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, які зумовлюють необхідність такого коригування.

Зрештою, потенціал реалізації інвестиційних проєктів повинен включати такі основні складові, як:

- потенціал забезпечення виходу результативності інвестиційного проєкту (проєктів) на її запланований рівень;

- потенціал підтримання належного рівня результативності експлуатації проєкту (проєктів) впродовж періоду такої експлуатації;

- потенціал своєчасного виведення проєкту (проєктів) з експлуатації.

Важливими складниками потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва є також і відповідні види потенціалу її забезпечення

необхідними обсягами ресурсів, зокрема фінансовий потенціал інвестиційної діяльності.

Необхідно відзначити, що поняття фінансового потенціалу розглядається у сучасній науковій літературі як на рівні країни, так і на регіональному рівні та рівні окремого суб'єкта підприємництва. При цьому наявність різноманітних підходів до тлумачення цього поняття зумовило навіть появу окремих досліджень, присвячених групуванню цих підходів.

Зокрема, Т. Ю. Назарова виділяє чотири сутнісні концепції фінансового потенціалу, а саме: ресурсну, функціональну, комплексну, також ту, яка базується на ефективності отримуваних фінансових результатів [123, с. 75]. Н. В. Трусова вказує, що «систематизація наукових публікацій визначення сутності фінансового потенціалу дала можливість виділити його ключові характеристики за трьома підходами: ресурсним, з позиції здатності (можливості) та комплексним» [148, с. 827]. Водночас, В. Г. Боронос виділяє такі підходи до визначення сутності фінансового потенціалу: «ресурсний підхід, підхід з позиції здатності, комбінований та екстремальний підходи» [12].

Проведене нами аналізування існуючих у сучасній науковій літературі підходів до тлумачення поняття «фінансовий потенціал» дало змогу виділити чотири групи таких підходів, а саме:

1) ресурсний. Серед визначень поняття «фінансовий потенціал» за цим підходом можна відзначити, зокрема, такі:

- це сукупність фінансових ресурсів (що є у наявності та які можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, що утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів і з джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що у цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, такі країни загалом [171, с. 60];

- відображає не лише наявні фінансові ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов [126, с. 69];

2) ресурсно-цільовий. У рамках цього підходу науковцями пропонуються, зокрема, такі тлумачення поняття «фінансовий потенціал»:

- сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку [127, с. 97];

- сукупність накопичених, залучених та виникаючих у результаті господарської діяльності фінансових ресурсів, що поступають у розпорядження економічних агентів, зумовлюючих досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону [61];

- сукупність набутих і залучених ресурсів, які підприємство залучає в господарський процес, щоб здійснювати ефективне функціонування та стати лідером на ринку серед конкурентів [46];

- сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу [140, с. 45];

- фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування [13, с. 156];

3) результатно-цільовий. У межах цього підходу вченими пропонуються, зокрема, такі тлумачення поняття «фінансовий потенціал»:

- спроможність акумулювати фінансові ресурси за допомогою використання наявних дохідних джерел та формування сприятливого інвестиційного клімату завдяки застосуванню відповідних фінансових інструментів з метою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку відповідної території [20, с. 98];

- здатність до оптимізації фінансової системи із залученням і використанням фінансових ресурсів [96, с. 125];

- фінансові можливості підприємства, які формуються за наявності різного роду ресурсів під впливом оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи

управління з метою досягнення максимально бажаного фінансового результату [124, с. 24];

- встановлюється для визначення єдиної стратегії та мети розвитку підприємства завдяки залученим і наявним фінансовим ресурсам [41, с. 418];

4) інструментарний. Прикладами застосування цього підходу до тлумачення фінансового потенціалу є, зокрема, такі:

- є ключовим важелем, який формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати господарської діяльності підприємства [13, с. 157];

- рушійна сила, необхідна для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства [11, с. 57].

Можна відзначити, що кожен із перелічених вище способів тлумачення поняття «фінансовий потенціал» має право на застосування. Доречно також додати до цих способів таке тлумачення, що має комбінований характер: «фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних фінансових ресурсів та можливостей щодо їхнього залучення, позики, нарощення та відтворення з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства» [110, с. 159]. Водночас, варто підкреслити такі характерні риси досліджуваної категорії:

- по-перше, фінансовий потенціал суб'єкта підприємництва відображається у тих фінансових ресурсах, якими суб'єкт господарювання володіє та які може додатково залучити;

- по-друге, як і будь-який вид економічного потенціалу суб'єкта підприємництва, його фінансовий потенціал являє певну здатність цього суб'єкта;

- по-третє, залучення фінансових ресурсів суб'єктом господарювання повинно відповідати умові ефективності, тобто бути економічно доцільним з позиції співвідношення між прибутковістю та ризикованістю такого залучення.

З урахуванням цих міркувань під фінансовим потенціалом суб'єкта малого підприємництва доцільно розуміти його здатність ефективно залучати фінансові ресурси з метою забезпечення свого функціонування. Зокрема, фінансовий

потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого бізнесу варто ототожнювати із його здатністю ефективно залучати фінансові ресурси з метою забезпечення цієї діяльності. При цьому можна відзначити, що як і потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, так і його фінансовий потенціал цієї діяльності має низку різновидів.

Зокрема, за ознакою часу, необхідного для досягнення певної величини фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу, доцільно виділити наявний, сукупний та перспективний (стратегічний) потенціал. Наявний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності економічного суб'єкта характеризує його поточну здатність залучати фінансові ресурси для забезпечення цієї діяльності. Водночас, сукупний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності, окрім наявного потенціалу, включає також і існуючий резерв зростання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності завдяки реалізації заходів, що не потребують вкладення інвестицій. Зокрема, до таких заходів можуть відноситися покращення компетентності управлінських працівників суб'єкта малого бізнесу у питаннях формування його фінансового потенціалу та вдосконалення інформаційного забезпечення процесу ухвалення фінансово-інвестиційних рішень.

Зрештою, перспективний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва являє собою його здатність залучати фінансові ресурси для забезпечення цієї діяльності у майбутньому. Головними базисними чинниками, які справляють вплив на формування перспективного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, є поліпшення у майбутньому компетентності його управлінських працівників, інформаційного забезпечення їх діяльності та умов функціонування. Отже, перспективний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва міститиме дві основні складові: наявний фінансовий потенціал цієї діяльності та очікувану зміну цього потенціалу в майбутньому.

Існують також і інші можливі способи поділу фінансового потенціалу інвестиційної діяльності на окремі його різновиди. Опрацювання літературних джерел, зокрема праць [33, 102, 106, 115, 160, 168], а також власні дослідження дали змогу виокремити такі різновиди потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва (табл. 1.2):

Таблиця 1.2

Групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів
малого підприємництва

Ознаки групування	Види потенціалу
1. За ступенем реалізації	1.1. Реалізований потенціал
	1.2. Нереалізований потенціал
2. Залежно від способу обчислення показників оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва	2.1. Моментний
	2.2. Поточковий
	2.3. Відносний
3. Залежно від одиниць вимірювання індикаторів, які характеризують фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва	3.1. Натуральний
	3.2. Вартісний
	3.3. Питомий
	3.4. Безрозмірний
4. Залежно від способу отримання відомостей, необхідних для оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва	4.1. Поточний
	4.2. Прогнозний
5. За кількістю індикаторів оцінювання	5.1. Моноіндикаторний
	5.2. Полііндикаторний
6. За формою представлення результатів оцінювання	6.1. Детермінований
	6.2. Стохастичний

Джерело: сформовано автором

1) за ступенем реалізації:

– реалізований потенціал, що є частиною фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого господарювання, який цей суб'єкт зміг втілити у процесі провадження цієї діяльності;

– нереалізований потенціал, що є частиною фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, який на даний час цей суб'єкт ще не зміг втілити у процесі провадження цієї діяльності;

2) залежно від способу обчислення показників оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва:

– моментний, показники оцінювання якого встановлюються на певну дату (для прикладу, такими показниками можуть виступати обсяги інвестицій, які на даний час доцільно вкласти, приріст ринкової вартості суб'єкта підприємництва у разі вкладення у нього оптимальних обсягів інвестицій тощо);

– потоковий, показники оцінювання якого встановлюються за певний часовий проміжок (для прикладу, такими показниками можуть виступати обсяги інвестицій, які доцільно вкласти упродовж певного проміжку часу, величина фінансових результатів суб'єкта підприємництва у разі вкладення у нього оптимальних обсягів інвестицій тощо);

– відносний, показники оцінювання якого визначаються зіставленням між собою якихось інших індикаторів. Інакше кажучи, відносний потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу оцінюється за допомогою відносних індикаторів (для прикладу, такими індикаторами можуть виступати відношення обсягів інвестування до поточної величини наявних у суб'єкта активів, рівень прибутковості інвестиційних проєктів тощо);

3) залежно від одиниць вимірювання індикаторів, які характеризують фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва:

– натуральний, індикатори якого вимірюються у натуральних одиницях (наприклад, такими індикаторами можуть виступати кількість інвестиційних проєктів, натуральні обсяги продукції за проєктами тощо);

– вартісний, індикатори якого вимірюються у вартісних одиницях (наприклад, такими індикаторами можуть виступати обсяги інвестицій у реалізацію проєктів, фінансові результати від здійснення цих проєктів тощо);

– питомий, індикатори якого вимірюються у вартісних одиницях в розрахунку певну натуральну одиницю. Прикладом таких індикаторів може виступати питома капіталомісткість продукції, яка показує величину інвестицій, необхідну для виготовлення одиниці продукції за певний проміжок часу;

– безрозмірний, індикатори якого не мають одиниці виміру. Прикладом таких індикаторів є відношення обсягів інвестування до поточної величини наявних у суб'єкта підприємництва активів;

4) залежно від способу отримання відомостей, необхідних для оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва:

– поточний, який оцінюється на засадах інформації про поточні значення параметрів зовнішнього й внутрішнього середовища суб'єкта, тобто висувається припущення про те, що поточний рівень чинників, які впливають на величину потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва, залишиться сталим у майбутньому, тобто впродовж періоду, за який відбувається оцінювання цього потенціалу. У разі стабільності внутрішнього та зовнішнього середовища поточний потенціал співпадає з наявним фінансовим потенціалом;

– прогнозний, який оцінюється на засадах інформації про прогнозні значення параметрів зовнішнього й внутрішнього середовища суб'єкта. При цьому у разі оцінювання прогнозного короткострокового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва прогножуються, зазвичай, тільки параметри його зовнішнього середовища (зокрема, ціни та попит на продукцію, ціни на ресурси тощо), тоді як параметри внутрішнього середовища суб'єкта приймаються на поточному (існуючому) рівні. Співпадатиме з перспективним фінансовим потенціалом, якщо при обчисленні враховує можливість цілеспрямованих змін параметрів зовнішнього й внутрішнього середовища економічного суб'єкта;

5) за кількістю індикаторів оцінювання:

– моноіндикаторний, оцінювання якого відбувається із застосуванням лише одного, найбільш важливого та узагальнюючого на думку оцінювача показника. Для прикладу, одним з таких показників може виступати приріст ринкової вартості підприємства після здійснення ним своєї інвестиційної діяльності. Вибір цього показника як узагальнюючого зумовлений тим, що, як зауважує низка науковців, зокрема автори праць [70; 103; 105; 114; 119; 120; 153; 163], ринкова вартість підприємства у найбільш інтегральному вигляді описує величину

сукупного економічного потенціалу суб'єктів господарювання, а потенціал їх інвестиційної діяльності є невід'ємною складовою сукупних економічних можливостей;

– полііндикаторний, оцінювання якого відбувається одночасно за допомогою кількох індикаторів. При цьому ці індикатори доцільно поділяти на групи за видами потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва, що відповідають кожному з трьох основних етапів цієї діяльності, тобто потенціалу розроблення інвестиційних проєктів, потенціалу здійснення цих проєктів та потенціалу їх реалізації. Особливий інтерес становить випадок, коли індикатори оцінювання кожного з цих трьох різновидів потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання мають однакову природу. Для прикладу, одиницею оцінювання може обиратися кількість проєктів та величина інвестицій у їх провадження. За таких умов потенціал розроблення інвестиційних проєктів може оцінюватися кількістю проєктів, які здатен розробити суб'єкт підприємництва протягом певного часового проміжку, та потрібними обсягами інвестицій у ці проєкти. Тоді потенціал здійснення інвестиційних проєктів може оцінюватися кількістю проєктів, які здатен започатковувати суб'єкт підприємництва впродовж певного часового проміжку, та потрібними обсягами інвестицій у ці проєкти. Зрештою, за цих умов потенціал реалізації інвестиційних проєктів може оцінюватися кількістю проєктів, які здатен реалізовувати суб'єкт підприємництва упродовж певного часового проміжку, та потрібними обсягами інвестицій у ці проєкти. Такий підхід до оцінювання різновидів потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва можна розповсюдити і на стадії кожного з трьох перелічених етапів. Тоді можна встановити бар'єри, які постають на шляху до успішної реалізації певним суб'єктом підприємства інвестиційних проєктів.

Однак, видається, що лише переліченими показниками не можна повною мірою описати потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, оскільки вони характеризують переважно масштабність цієї діяльності, але не її

ефективність. Ця ефективність проявляється переважно на етапі реалізації інвестиційних проєктів. Враховуючи це, індикатори ефективності повинні обов'язково бути серед показників оцінювання полііндикаторного потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. Якщо ж оцінюється моноіндикаторний різновид потенціал інвестиційної діяльності то узагальнюючий показник його оцінювання обов'язково повинен характеризувати ефективність цієї діяльності; при цьому такий узагальнюючий показник повинен мати абсолютний вартісний характер, оскільки інвесторів у кінцевому рахунку цікавлять саме абсолютні фінансово-економічні результати від здійснення інвестування;

б) за формою представлення результатів оцінювання:

– детермінований, за якого кожен з показників оцінювання представлений лише одним своїм значенням;

– стохастичний, за якого кожен з показників або, принаймні, деякі показники оцінювання представлені двома чи більшою кількістю своїх значень. У цьому випадку величина потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва за певним показником оцінювання може бути представлена, зокрема, двома числами – мінімальним та максимальним очікуваними його значеннями.

Інакше кажучи, за таких умов оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності провадиться на засадах здійснення песимістично-оптимістичного аналізу. Також можливе більш точне відображення певних показників оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання шляхом побудови функцій розподілу ймовірностей значень відповідних індикаторів (коли формується множина значень того чи іншого показника у тій чи іншій ситуації та визначається, зокрема з використанням методів експертного опитування, імовірність настання кожної з цих ситуацій). Отже, за таких умов стохастичний потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва відображається функціями розподілу ймовірностей значень показників оцінювання цього потенціалу. Відзначимо також і той факт, що існує спосіб усереднення значень

кожного з показників оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності, які описуються функціями розподілу цих значень, шляхом обчислення математичного сподівання величини показників. Тоді у разі, якщо до уваги беруться лише значення математичних сподівань величин показників оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва такий потенціал можна вважати детермінованим.

Також за ознакою очікуваних результатів реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва доцільно виділити загальний, ефективний та оптимальний різновиди цього потенціалу. Загальний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності може бути оцінено загальною величиною фінансових ресурсів, яку може залучити суб'єкт. Ефективний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності може бути оцінений максимальною величиною фінансових ресурсів, яку може залучити суб'єкт малого бізнесу, забезпечивши при цьому зростання фінансових результатів господарської діяльності. Отже, загальний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання містить ефективний та надлишковий потенціал. Зрештою, оптимальний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання може бути оцінений такою величиною фінансових ресурсів, яку може залучити цей суб'єкт, забезпечивши при цьому максимальне зростання фінансових результатів його господарської діяльності.

Водночас наголосимо, що позиковий потенціал відіграє особливо велику роль у забезпеченні інвестиційного процесу на малих підприємствах, оскільки ці підприємства досить часто характеризуються доволі обмеженими обсягами внутрішніх джерел фінансування інвестиційних проєктів, що плануються реалізувати. За таких умов позикові джерела коштів можуть виступати потужним джерелом економічного зростання малих підприємств, забезпечувати істотне збільшення їх розмірів. Водночас, використання позик з метою фінансування інвестиційної діяльності малих підприємств може бути пов'язаним із суттєвим рівнем інвестиційного ризику і навіть призводити до виникнення на

підприємствах фінансової кризи із загрозою їх подальшого банкрутства. Враховуючи це, реалізація малими підприємствами інвестиційних проєктів за рахунок позикових коштів повинна передбачати попереднє оцінювання позикового потенціалу інвестиційної діяльності цих підприємств.

Необхідно відмітити ту обставину, що позиковий потенціал інвестиційної діяльності підприємств характеризує їх здатність використовувати певні обсяги позикового фінансування цієї діяльності, забезпечуючи при цьому належні рівні ефективності цієї діяльності та фінансової стійкості підприємств.

Оцінювання позикового потенціалу інвестиційної діяльності малого підприємства потребує реалізації таких основних етапів дій:

1) формування блоку вхідної інформації, необхідної для виконання такого оцінювання (зокрема, відомостей про наявні обсяги та структуру позикового капіталу малого підприємства, про очікувану величину прибутку підприємства до сплати процентів та податків, про показники інвестиційних проєктів, які розглядає підприємство з метою їх можливого провадження, тощо);

2) прогнозування потоку прибутку малого підприємства до сплати процентів та податків у разі реалізації ним запланованих інвестиційних проєктів (при цьому таке прогнозування варто виконувати за помірно песимістичною оцінкою величини очікуваного прибутку);

3) встановлення максимально можливої величини позикового фінансування інвестиційної діяльності малого підприємства, за якої очікуваний потік майбутнього прибутку підприємства дасть змогу своєчасно та у повному обсязі сплачувати проценти за користування позиками та повертати їх основну суму;

4) оцінювання прогностичної економічної ефективності позикового фінансування інвестиційної діяльності малих підприємств.

Використання описаної послідовності оцінювання позикового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств у практиці їх діяльності дасть можливість підвищити ступінь обґрунтованості фінансово-інвестиційних рішень, що ухвалюються власниками цих фірм в сучасних умовах господарювання.

На теперішній час багато малих підприємств у різних країнах світу стикаються із проблемою недостатньої величини наявного у них фінансового потенціалу [207; 213], що відображається, серед іншого, у складності залучення позикових джерел фінансування [197; 210; 214]. Своєю чергою, як стверджують вчені, ця складність знижує можливості підприємств отримувати ефект від дії фінансового важеля [196; 201; 202; 204]. Таким чином, процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу повинен передбачати, насамперед, усунення бар'єрів на шляху зовнішнього фінансування підприємницької діяльності [198; 199; 206].

Наявність значної кількості перешкод разом із дефіцитом належно обґрунтованих науково-теоретичних засад зумовлює складність застосування механізмів формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Оскільки на даний час функціонування цих механізмів ще не є остаточно дослідженим у науковій літературі, то існує потреба у його подальшому поглибленому вивченні з огляду на окреслення напрямів підвищення ефективності застосування зазначених механізмів.

1.3. Стратегія, чинники та нормативно-правове забезпечення формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Рівень інвестиційної активності суб'єктів підприємництва, зокрема – суб'єктів малого бізнесу, залежить, серед іншого, від величини існуючого у них фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, а також і від рівня реалізації цього потенціалу. Своєю чергою, величина фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання значною мірою визначається від того, наскільки обґрунтованою є стратегія формування цього потенціалу, яку розробляють та впроваджують такі суб'єкти.

Особливо вагоме значення має розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу, для яких залучення фінансових ресурсів часто стикається з перешкодами, пов'язаними із відносно невеликими розмірами цих суб'єктів. Наголосимо, що у процесі розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання повинно бути вирішено низку завдань, серед яких найважливішими є встановлення максимально можливих обсягів фінансових ресурсів, які суб'єкти підприємництва можуть ефективно залучити для ведення своєї інвестиційної діяльності, та визначення раціональної структури цих обсягів, зокрема, співвідношення між власними та позичковими коштами суб'єкта.

Необхідно відзначити, що стратегія формування потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання є одним з найважливіших складників стратегії формування потенціалу економічного розвитку таких суб'єктів. Це зумовлено тим, що потенціал економічного розвитку суб'єктів господарської діяльності безпосередньо визначається потенціалом їх інвестиційної діяльності, а той, своєю чергою, залежить від наявного та перспективного потенціалу фінансового забезпечення цієї діяльності. Тому, для забезпечення сталого, конкурентного розвитку суб'єктів малого підприємництва особлива підтримка повинна надаватись інтелектуальній складовій кадрового потенціалу, що генерує наукові дослідження, реалізує інновації в умовах трансформації вітчизняної економіки.

Загалом, у сучасній науковій літературі існує низка різноманітних підходів до визначення понять «стратегія підприємства» та «стратегія розвитку підприємства». Зокрема, плідні підходи до тлумачення цих термінів були запропоновані у працях науковців, зазначених у табл. 1.4.

Однак, стосовно терміну «стратегія формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання», то йому тлумаченню науковцями на даний час не приділено значної уваги.

Таблиця 1.4

Дефініції терміну «стратегія розвитку підприємства»

ПБ вчених	Трактування терміну
Ансофф І.	Це системний підхід, що забезпечує організації збалансованість та загальний напрям зростання
Маскон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф.	Це детальний, всебічний комплексний план, який повинен забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей
Карлоф Б.	Це узагальнена модель дій, що необхідні для координації та розподілу ресурсів компанії
Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д.	Це встановлений набір напрямків діяльності (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення прибутковості підприємства
Горелов Д.О., Большенко С.Ф.	Це визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища
Віханський О.С.	Це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей

Джерело: систематизовано автором на основі джерел [4; 7; 14; 29; 33; 76; 102; 115]

З огляду на це, доцільно спочатку зазначити, такі обставини, що будуть корисними при дослідженні сутності названого терміну:

- по-перше, як вже зазначалося у підрозділі 1.2, процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання являє собою перехід від наявної до стратегічної величини цього потенціалу;

- по-друге, будь-який вид стратегії суб'єкта підприємництва є набором певних орієнтирів, принципів та правил, за допомогою яких досягаються цілі реалізації відповідних стратегій;

- по-третє, будь-який вид стратегії суб'єкта підприємництва втілюється у програму відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів, завдяки яким відбувається реалізація наперед встановлених орієнтирів, принципів та правил, за допомогою яких досягаються цілі реалізації відповідних стратегій.

Враховуючи перелічені обставини, під стратегією формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання доцільно розуміти сукупність орієнтирів, принципів та правил, що втілюються у програму

відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів, завдяки яким відбувається перехід від наявної до стратегічної величини цього потенціалу.

Розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання потребує, зокрема, наявності значного масиву вхідної інформації про показники, які впливають на величину наявного та стратегічного рівня цього потенціалу. Своєю чергою, ці показники відображають кількісну на якісну оцінку відповідних чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємства. Аналізування літературних джерел та власні дослідження надали можливість побудувати класифікацію чинників, які справляють вплив на величину фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Згідно цієї класифікації названі чинники поділяються на такі групи (табл. 1.5):

Таблиця 1.5

Групування чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання

Способи групування	Групи чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання
1	2
1. За складниками фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	1.1. Чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок їх власних (внутрішніх) джерел інвестицій
	1.2. Чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок позичкового фінансування
	1.3. Чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок залучених джерел
2. За видами фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	2.1. Чинники формування наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання
	2.2. Чинники формування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання
3. За керованістю	3.1. Чинники, які піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання
	3.2. Чинники, які не піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання

Продовження табл. 1.5

4. За рівнем формування	4.1. Первинні
	4.2. Вторинні
5. За економічним змістом	5.1. Чинники, які справляють вплив на величину прибутків суб'єктів господарювання
	5.2. Чинники, які справляють вплив на ризикованість діяльності суб'єктів господарювання
	5.3. Чинники, які справляють вплив на інвестиційну привабливість проектів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва
	5.4. Чинники, які справляють вплив на параметри стратегій формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання
	5.5. Чинники, які визначають доступність використання зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання
6. За рівнем детермінованості	6.1. Детерміновані
	6.2. Недетерміновані
7. За характером впливу на формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	7.1. Позитивні
	7.2. Негативні
8. За місцем виникнення	8.1. Чинники внутрішнього середовища суб'єкта господарської діяльності
	8.2. Чинники зовнішнього середовища суб'єкта господарської діяльності
9. За стабільністю протягом певного проміжку часу	9.1. Статичні
	9.2. Динамічні
10. За проміжком часу, необхідним для здійснення результативного управлінського впливу на відповідні чинники	10.1. Короткотермінові
	10.2. Середньотермінові
	10.3. Довготермінові
11. За ступенем узагальненості	11.1. Елементарні
	11.2. Комплексні

Джерело: розроблено автором

1) за складниками фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання:

- чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок їх власних (внутрішніх) джерел

інвестицій. Зокрема, до таких чинників можна віднести наявні у суб'єкта вільні грошові кошти, які суб'єкти можуть вкласти у певні інвестиційні проекти, додаткові вільні кошти, які суб'єкти можуть отримати від продажу зайвих необоротних активів, а також внаслідок зменшення потрібних обсягів оборотних активів завдяки пришвидшенню їх оборотності;

- чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок позичкового фінансування. Зокрема, до цих чинників належать наявний у суб'єктів прибуток, а також очікувані зміни цього прибутку (оскільки від їх величини залежать можливості суб'єктів підприємництва погашати узяті ними позики), рівень ризику господарської діяльності, величина відсоткових ставок за кредитами, показники прибутковості та ризикованості інвестиційних проектів, які суб'єкти господарювання, передбачають реалізувати тощо;

- чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок залучених джерел. Зокрема, до цих чинників належать наявний у суб'єктів прибуток, а також очікувані зміни цього прибутку, величина мінімально припустимого для інвесторів рівня дивідендних виплат, показники прибутковості та ризикованості інвестиційних проектів тощо;

2) за видами фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання:

- чинники формування наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Для прикладу, до таких чинників можна віднести наявний у суб'єкта прибуток та очікувані його зміни у майбутньому, якщо ці зміни не будуть викликані цілеспрямованими діями з управління прибутком, а також наявний рівень ризикованості господарської діяльності та очікувані його зміни у майбутньому, якщо ці зміни не будуть викликані цілеспрямованими діями з управління ризиком;

- чинники формування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Для прикладу, до таких чинників можна віднести очікуваний у суб'єктів у майбутньому прибуток з урахуванням цілеспрямованих дій з управління ним, а також очікуваний рівень ризикованості господарської діяльності з урахуванням цілеспрямованих дій з управління цим рівнем. Безперечно, до чинників цієї групи можна віднести і параметри реалізації запланованих інвестиційних проєктів, зокрема, очікуваного прибутку та рівня ризикованості, оскільки від цих параметрів залежать можливості суб'єктів господарювання акумулювати інвестиції з їх зовнішніх джерел;

3) за керованістю:

- чинники, які піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання. Зокрема, до цих чинників належать вже згадувані вище прибутковість та ризикованість господарської діяльності;

- чинники, які не піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання. Зокрема, до таких чинників належать більшість факторів зовнішнього середовища функціонування цих суб'єктів (ціни на ресурси, ставки оподаткування, інші різноманітні умови діяльності суб'єктів господарювання, які регламентуються законодавчо-нормативними актами);

4) за рівнем формування:

- первинні, які лежать в основі утворення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. До найважливіших таких чинників можна віднести рівень компетентності власників, менеджерів та фахівців суб'єктів господарювання у питаннях формування фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності, ступінь інформаційного забезпечення процесу такого формування, а також чинники, які не піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання;

- вторинні, які заходяться під впливом первинних чинників утворення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва;

5) за економічним змістом:

- чинники, які справляють вплив на величину прибутків суб'єктів господарювання. Зокрема, до цих чинників належать доходи суб'єктів, прибутковість їх діяльності, рівень податкового навантаження тощо;

- чинники, які справляють вплив на ризикованість діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, до цих чинників належать структура капіталу суб'єктів, частка продукції, для якої характерним нестабільний попит на неї, частка матеріальних ресурсів, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими тощо;

- чинники, які справляють вплив на інвестиційну привабливість проєктів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва. Зокрема, до цих чинників належать очікувана прибутковість інвестицій у проєкти та рівень ризикованості їх вкладення;

- чинники, які справляють вплив на параметри стратегій формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, до таких чинників необхідно віднести матеріальний добробут власників, схильність до ризикових дій власників та менеджерів суб'єктів господарювання, рівень їх оптимізму та ініціативності тощо;

- чинники, які визначають доступність використання зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, до таких чинників можна віднести ставки кредитного відсотка, максимальні терміни позик, мінімально припустимий рівень дивідендів з точки зору потенційних інвесторів;

б) за рівнем детермінованості:

- детерміновані чинники, рівень яких є чітко встановленим. Зокрема, до таких чинників належать умови оподаткування та більшість інших умов ведення господарської діяльності, що регламентуються відповідними нормативно-правовими актами;

- недетерміновані чинники, рівень яких не може бути чітко встановленим. Зокрема, до таких чинників належать більшість показників, які характеризують доходи та прибутки суб'єктів господарювання;

7) за характером впливу на формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання:

- позитивні, високий рівень яких сприяє зростанню цього потенціалу. Для прикладу, таким чинником виступає прибутковість господарської діяльності;

- негативні, високий рівень яких гальмує зростання цього потенціалу. Для прикладу, таким чинником виступає ризикованість господарської діяльності;

8) за місцем виникнення:

- чинники внутрішнього середовища суб'єкта господарської діяльності. Зокрема, до цих чинників належать їх ресурсне забезпечення та рівень компетентності у питаннях управління ним;

- чинники зовнішнього середовища суб'єкта господарської діяльності. Зокрема, до цих чинників належать попит на продукцію, яку виготовляють та реалізують ці суб'єкти, ціни на використовувані ними виробничі та фінансові ресурси тощо;

9) за стабільністю впродовж певного проміжку часу:

- статичні, які не змінюються упродовж певного проміжку часу. Для прикладу, достатньо стабільними за останні роки є ставки більшості основних податків та інших обов'язкових платежів;

- динамічні, які змінюються впродовж певного проміжку часу. Зокрема, для більшості видів продукції певний рівень динамічності демонструють ціни на неї, а також ціни на ресурси, які застосовуються для її виробництва та збуту;

10) за проміжком часу, необхідним для здійснення результативного управлінського впливу на відповідні чинники:

- короткотермінові, які можна активувати майже миттєво. Для прикладу, такими чинниками є обсяги наявних на даний час у суб'єктів господарської діяльності вільних грошових коштів, оскільки ці кошти можна відразу вкласти в інвестиційні проекти;

- середньотермінові, активація яких потребує проміжку часу до одного року. Для прикладу, таким чинником є рівень компетентності управлінських

працівників суб'єктів підприємництва, підвищення якого потребує певного часу на оволодіння працівниками новими або більш вдосконаленими компетенціями;

- довготермінові, активація яких потребує проміжку часу більше одного року. Для прикладу, таким чинником може виступати наявна у суб'єкта господарювання пасивна частина основних засобів, оскільки її збільшення часто потребує проведення достатньо тривалих будівельних робіт;

11) за ступенем узагальненості:

- елементарні, які не подрібнюються на інші більш прості чинники. Зокрема до елементарних чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання можна віднести ставку кредитного відсотка, ставку оподаткування податком на прибуток підприємств тощо;

- комплексні, які включають низку інших простих чинників. Для прикладу, прибутковість господарської діяльності як чинник формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання включає прибутковість сукупних активів суб'єкта господарювання, його власного капіталу, продукції тощо.

Необхідно відзначити, що комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання потребують розроблення системи показників, які їх описуватимуть. Зокрема, доцільно виділити такі індикатори вимірювання комплексних чинників формування зазначеного потенціалу:

1) для чинника прибутковості господарської діяльності:

- прибутковість сукупних активів суб'єкта господарювання, яка обчислюється як відношення чистого прибутку до сукупної середньої величини за певний проміжок часу величини активів даного суб'єкта;

- прибутковість власного капіталу суб'єкта господарювання, яка обчислюється як відношення чистого прибутку до сукупної середньої величини за певний проміжок часу величини власного капіталу даного суб'єкта;

- прибутковість продукції (товарів, робіт й послуг), яка обчислюється як відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат даного суб'єкта за певний проміжок часу;

2) для чинника ризикованості господарської діяльності:

- коефіцієнт автономії, який обраховується відношенням середньої за певний проміжок часу величини власного капіталу суб'єкта господарювання до середньої за цей же проміжок часу величини сукупного капіталу даного суб'єкта;

- загальний коефіцієнт покриття, який обраховується відношенням середньої за певний проміжок часу величини оборотних активів суб'єкта господарювання до середньої за цей же проміжок часу величини поточних позичкових зобов'язань даного суб'єкта;

- частка вартості продукції, яку виробляє та (або) реалізує суб'єкт господарювання і для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції, яку виробляє та (або) реалізує цей суб'єкт за певний проміжок часу;

- частка вартості матеріальних ресурсів, які використовує у процесі виробництва та (або) реалізації продукції суб'єкт господарювання, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими, у загальній вартості використовуваних даним суб'єктом матеріальних ресурсів за певний проміжок часу;

3) для чинника інвестиційної привабливості проєктів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва:

- прибутковість інвестицій у реалізацію певного проєкту (проєктів), яка обчислюється як відношення середньорічного очікуваного чистого прибутку за увесь період експлуатації проєкту до потрібних інвестицій у цей проєкт (проєкти);

- індекс дохідності проєкту (проєктів), який розраховується як відношення теперішньої вартості чистого грошового потоку за ним до потрібних інвестицій у цей проєкт (проєкти);

- частка власних джерел коштів у структурі капіталу, який вкладається суб'єктом господарювання у реалізацію певного інвестиційного проєкту (проєктів);

- частка вартості продукції, яку планується виробляє та (або) реалізує суб'єкт господарювання і для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції, яку виробляє та (або) реалізує цей суб'єкт за певний проміжок часу;

- частка вартості матеріальних ресурсів, які використовує у процесі виробництва та (або) реалізації продукції суб'єкт господарювання, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими, у загальній вартості використовуваних даним суб'єктом матеріальних ресурсів за певний проміжок часу;

4) для чинника уподобань власників суб'єкта господарської діяльності:

- мінімально припустимий з точки зору власників суб'єкта господарювання рівень коефіцієнта автономії;

- максимально припустима з точки зору власників суб'єкта господарювання частка нових власників (інвесторів) у величині пайового капіталу;

- мінімально припустимий з точки зору власників суб'єкта господарювання рівень прибутковості інвестицій у здійснення проєкту (проєктів);

5) для чинника доступності зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання:

- рівень річної ставки кредитного відсотка, за якої суб'єкт господарювання може отримати позику для фінансування інвестиційного проєкту (проєктів);

- максимальний термін (у роках), на який суб'єкт господарювання може взяття позику для фінансування інвестиційного проєкту (проєктів);

- мінімально припустимий рівень дивідендних виплат з точки зору потенційних інвесторів (нових потенційних співвласників) суб'єкта господарювання.

Таким чином, на процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу справляє вплив низка різноманітних чинників, які можуть бути оцінені із використанням відповідних показників.

Здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва та формування її фінансового потенціалу потребують належного нормативно-правового забезпечення, яке відбувається в Україні на засадах дотримання відповідних законодавчо-нормативних актів: законів України, постанов уряду, указів Президента, наказів інших органів державної влади тощо. При цьому законодавчо-нормативні акти, на підставі яких здійснюється нормативно-правове забезпечення формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні, можуть бути поділені на кілька груп, як це зображено на рис.1.4 та представлено у табл. А.1 додатку А.

Правова система України складається з великої кількості (понад 100) законів та інших нормативних актів, які регулюють весь комплекс питань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю підприємства. З них варто особливо відзначити закони України "Про інвестиційну діяльність", "Про державну програму заохочення іноземних інвестицій", "Про банки і банківську діяльність", "Про цінні папери і фондовий ринок", "Про режим іноземного інвестування", "Про лізинг".

Сучасна законодавча система нашої країни визначає статус інвесторів – суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають та реалізують рішення про вкладання власних і запозичених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права на здійснення цієї діяльності, самостійно визначають цілі, напрямки, види обсяги та ефективність інвестицій, залучаючи для їх реалізації на договірній або конкурсній основі будь-яких партнерів [133].

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні засоби та оборотні кошти в усіх галузях та сферах національного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Однак,

згідно із законодавством України забороняється інвестувати об'єкти, створення й експлуатація яких не відповідають екологічним, архітектурним, санітарно-гігієнічним та іншим законодавчо встановленим нормам, або якщо таке інвестування порушує права (інтереси) громадян, юридичних осіб, держави, що гарантуються законом [133].

Інвесторам надано права володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами і результатами інвестування, включаючи реінвестиції і торговельні операції на території України; у разі необхідності вони можуть об'єднувати кошти для здійснення спільного інвестування; мають право виступати як замовники, вкладники, кредитори, покупці, а також виконувати інші функції учасників інвестиційного процесу [133].



Рис. 1.4. Групування нормативно-правових актів, що регулюють процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні

Джерело: розроблено автором

Якщо замовник не є інвестором, то він наділяється правами володіння, користування й розпорядження інвестиціями на термін та на умовах, що визначаються угодою між учасниками інвестиційного процесу. Якщо користувач об'єкта інвестиційної діяльності не є інвестором (наприклад, лізингоотримувач), то взаємовідносини між ним та інвестором реалізуються шляхом контракту про інвестування. Крім того, інвестор може передати за контрактом свої права щодо самих інвестицій або їх результатів іншим юридичним та фізичним особам тощо.

Сукупність всіх суб'єктів інвестиційної діяльності діє в інвестиційній сфері, де здійснюється практична реалізація інвестицій. До складу інвестиційної сфери включають: сферу капітального будівництва, що об'єднує діяльність замовників-інвесторів, підрядників, проєктувальників, постачальників обладнання та громадян, зайнятих у сфері будівництва; сферу обігу фінансового капіталу (грошового, запозиченого та фінансових зобов'язань у різних формах); інноваційну сферу; сферу реалізації майнових прав інвесторів; екологічну сферу.

Згідно із Законом України "Про інвестиційну діяльність" однією з форм інвестиційної діяльності є інноваційна діяльність, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу і включає випуск, поширення принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довготермінових науково-технічних програм з великими термінами окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного середовища [133].

Загалом, інноваційній діяльності суб'єктів підприємництва приділено значну увагу у вітчизняному законодавстві. Основним законодавчим актом, який встановлює механізм державного регулювання інноваційної діяльності в Україні є Закон України "Про інноваційну діяльність". Цей законодавчий акт визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних

процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Окрему увагу у цьому законі приділено питанням фінансової підтримки реалізації інноваційних проєктів суб'єктами малого підприємництва. При цьому Законом "Про інноваційну діяльність" виділяються такі головні види цієї підтримки, як:

а) повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проєктів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проєктів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проєктів;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проєктів у страховиків відповідно до Закону України "Про страхування".

Учасники інвестиційної діяльності повинні мати ліцензію або сертифікат на право її здійснення. Отже, поряд з правами інвесторів чинне законодавство передбачає і певні їх обов'язки. Зокрема, суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані вчасно подавати до фінансових органів правильно оформлену декларацію про обсяги і джерела здійснюваних ними інвестицій; мати дозвіл державних органів і спеціальних служб на капітальне будівництво; мати висновки (результати) обов'язкової експертизи інвестиційних проєктів стосовно дотримання технологічних, санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних і архітектурних

вимог; дотримуватися державних норм і стандартів; своєчасно подавати відповідним органам бухгалтерську і статистичну звітність; не допускати недобросовісної конкуренції; виконувати вимоги антимонопольного законодавства; мати ліцензію на виконання спеціальних видів робіт, які потребують відповідної атестації виконавця [133].

Згідно Закону України "Про інвестиційну діяльність" існують такі методи регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва: встановлення системи податків з диференціацією суб'єктів і об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг; проведення кредитної та амортизаційної політики, в тому числі шляхом прискореної амортизації основних фондів; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; встановлення державних норм та стандартів; впровадження антимонопольних заходів; роздержавлення і приватизація власності; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; політика ціноутворення; проведення експертизи інвестиційних проєктів; інші заходи [133].

Також необхідно відзначити існування відповідного законодавчого забезпечення, яке регулює фінансове забезпечення інвестиційної діяльності в Україні. Оскільки основним внутрішнім джерелом фінансування діяльності підприємств є їх прибуток, то важливе значення має механізм формування чистого прибутку господарюючих суб'єктів. Цей механізм докладно викладений у Податковому кодексі України. У цьому ж законодавчому акті, а також у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку детально описано процес розрахунку амортизаційних відрахувань – другого важливого внутрішнього джерела фінансування інвестиційних проєктів.

Серед зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності важливе значення мають кошти від випуску цінних паперів. Законодавче регулювання відносин і діяльності на фондовому ринку в Україні здійснюється такими

законами України, як “Про цінні папери і фондовий ринок”; “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”; “Про господарські товариства”.

Таким чином, нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності суб’єктів малого підприємництва в Україні характеризується значною кількістю законів та інших нормативних актів, які регулюють процес такого забезпечення. Однак, рівень інвестиційної активності малих підприємств та інших вітчизняних суб’єктів господарювання залишається недостатньо високим. Однією з причин цього явища може виступати недостатність зусиль з регулювання на загальнодержавному та місцевому рівнях процесів формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів малого підприємництва в Україні. Це ускладнюється і через прорахунки у розробленні відповідної стратегії формування такого потенціалу, що водночас корелює із негативними чинниками впливу на цей процес, зокрема в умовах пандемії та постпандемічного відновлення економіки.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного у першому розділі дослідження сформульовано такі висновки і рекомендації.

Аргументовано, що інвестиційна діяльність на рівні суб’єктів бізнесу, як процес, пов’язана із розробленням та реалізацією конкретних інвестиційних проєктів. Такий підхід до розуміння інвестиційної діяльності суб’єкта підприємництва може слугувати основною для тлумачення її сутності. Не заперечуючи інші існуючі у сучасній науковій літературі підходи щодо розуміння поняття інвестиційної діяльності, на наш погляд, доцільно її ототожнювати із процесом розроблення та реалізації інвестиційних проєктів і програм з метою отримання фінансово-економічних та (або) соціальних результатів.

З’ясовано, що основними завданнями організації та здійснення інвестиційної діяльності суб’єктів бізнесу є забезпечення: належних темпів економічного

розвитку суб'єкта господарювання; максимізації обсягу чистого прибутку; мінімізації рівня інвестиційних ризиків; належного рівня ліквідності інвестицій та можливостей для швидкого реінвестування отримуваних надходжень; утворення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та їх оптимальної структури; підтримання належного рівня фінансової стійкості та платоспроможності суб'єкта підприємництва; ідентифікація пріоритетів прискорення здійснення інвестиційних програм та проєктів суб'єкта господарювання.

Доведено, що для того, щоб провадження суб'єктами підприємництва інвестиційної діяльності було успішним, необхідно дотримуватися низки принципів, а саме: всебічності, варіантності, ефективності, оптимальності, нормальності, відносності, належного методологічного забезпечення, належного ресурсного забезпечення. При цьому узагальнення отриманих результатів від аналізу існуючих у науковій літературі підходів, дає підстави для виділення таких основних параметрів інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, як: результативність, масштабність, часові параметри інвестування, ризикованість, ефективність, доцільність, ресурсна забезпеченість, здатність здійснювати ефективну інвестиційну діяльність.

Здійснено групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва за такими ознаками, як за: етапами процесу провадження інвестиційної діяльності; ступенем реалізації; наявністю у суб'єкта ведення бізнесу необхідних обсягів ресурсів для формування потенціалу інвестиційної діяльності; способом обчислення показників оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва; одиницями вимірювання індикаторів, які характеризують потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва; способом отримання інформації, необхідної для оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва; кількістю індикаторів оцінювання; формою представлення результатів оцінювання.

Виділено групи чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за такими критеріальними ознаками, як за:

складовими фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання (чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок їх власних (внутрішніх) джерел інвестицій; чинники формування потенціалу фінансового за рахунок позикового фінансування та за рахунок залучених джерел); видами фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання (чинники формування наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; чинники формування стратегічного фінансового потенціалу); керованістю (чинники, які піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання; чинники, які не піддаються такому управлінню); рівнем формування (первинні; вторинні); економічним змістом (чинники, які справляють вплив на величину прибутків суб'єктів господарювання; чинники, які справляють вплив на ризикованість діяльності суб'єктів господарювання; чинники, які справляють вплив на інвестиційну привабливість проєктів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва; чинники, які справляють вплив на параметри стратегій формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; чинники, які визначають доступність використання зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності); рівнем детермінованості (детерміновані; недетерміновані); характером впливу на формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання (позитивні; негативні); місцем виникнення (чинники внутрішнього середовища суб'єкта господарської діяльності; чинники зовнішнього середовища); стабільністю впродовж певного проміжку часу (статичні; динамічні); проміжком часу, необхідним для здійснення результативного управлінського впливу на відповідні чинники (коротко-; середньо-; довготермінові); ступенем узагальненості (елементарні; комплексні).

Основні результати, одержані у цьому розділі, опубліковано у наукових працях автора [173; 174; 179; 184; 190].

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз тенденцій формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

На даний час суб'єкти малого підприємництва України за своєю кількістю становлять найбільшу частку серед усіх суб'єктів господарської діяльності. Зокрема, як випливає з даних, представлених у табл. 2.1, у 2020 році загальна кількість суб'єктів малого бізнесу складала 1973577 одиниць, у тому числі юридичних осіб (тобто підприємств) – 373822 одиниць та фізичних осіб, які є зареєстрованими як приватні підприємці, – 1599755 осіб. При цьому порівняно із базовим 2010 роком відбулося зменшення кількості обох груп суб'єктів малого бізнесу, однак порівняно із 2012 роком простежується тенденція до поступового зростання чисельності цих суб'єктів.

Дещо менш вираженими є описані тренди при застосуванні показника кількості діючих суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, що зумовлено поступовим скороченням населення України впродовж досліджуваного проміжку часу. Негативною тенденцією є також і зменшення найманих працівників суб'єктів малого бізнесу упродовж 2010-2020 рр. Таке зменшення є певним маркером недостатніх темпів економічного розвитку цих суб'єктів.

Водночас, як випливає з даних, представлених у табл. 2.1, вартісні обсяги реалізованої продукції суб'єктів малого підприємництва в Україні впродовж 2010-2020 рр. мали чітку тенденцію до зростання, проте ця тенденція значною мірою зумовлена впливом чинника інфляції.

Таблиця 2.1

Показники діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні за 2010-2020 рр.

Назви показників, роки	Усього	Юридичні особи			Фізичні особи – приватні підприємці		
		Усього	малі	з них мікро-підприємства	Усього	малі	з них мікро-підприємці
1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць							
2010	2183928	378810	357241	300445	1805118	1804758	1793243
2011	1701620	375695	354283	295815	1325925	1325619	1313004
2012	1600127	364935	344048	286461	1235192	1234830	1224315
2013	1722070	393327	373809	318477	1328743	1328392	1318703
2014	1932161	341001	324598	278922	1591160	1590448	1580965
2015	1974318	343440	327814	284241	1630878	1630571	1626589
2016	1865530	306369	291154	247695	1559161	1558880	1553041
2017	1805059	338256	322920	278102	1466803	1466486	1458980
2018	1839593	355877	339374	292772	1483716	1483297	1471965
2019	1941625	380597	362328	313380	1561028	1560650	1550633
2020	1973577	373822	355708	307871	1599755	1599411	1591031
Кількість діючих суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць							
2010	477	83	78	66	394	394	391
2011	372	82	77	65	290	290	287
2012	351	80	76	63	271	271	269
2013	378	86	82	70	292	292	290
2014	450	80	76	65	370	370	368
2015	462	81	77	66	381	381	380
2016	437	72	68	58	365	365	364
2017	425	80	76	65	345	345	343
2018	435	84	80	69	351	351	348
2019	462	91	86	75	371	371	369
2020	473	90	85	74	383	383	381
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб							
2010	10772,7	7958,2	2164,6	832,6	2814,5	2794,0	2708,1
2011	10164,5	7793,1	2091,5	788,9	2371,4	2350,5	2241,5
2012	9957,6	7679,7	2051,3	788,2	2277,9	2233,9	2062,8

Подовження табл. 2.1

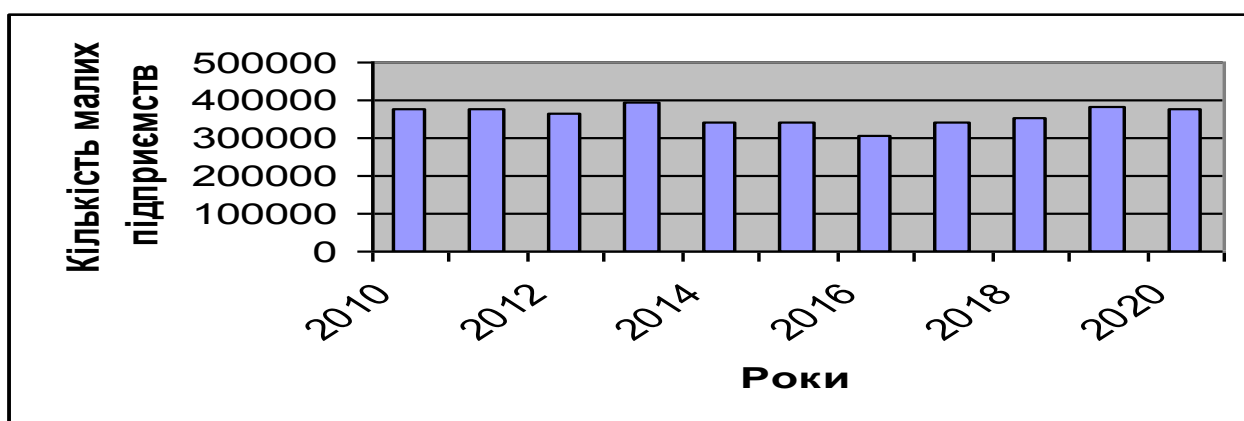
1	2	3	4	5	6	7	8
2013	9729,1	7406,5	2010,7	795,3	2322,6	2280,5	2119,8
2014	8796,7	6298,5	1686,9	723,5	2498,2	2428,3	2253,4
2015	8180,0	5889,7	1576,4	691,4	2290,3	2262,3	2187,2
2016	8108,3	5801,1	1591,7	642,7	2307,2	2280,1	2172,0
2017	8141,0	5812,9	1658,9	714,6	2328,1	2297,4	2160,2
2018	8532,5	5959,5	1641,0	704,3	2573,0	2532,7	2328,7
2019	9017,8	6407,5	1746,6	778,3	2610,3	2573,2	2390,7
2020	8931,9	6366,1	1703,1	721,7	2565,8	2531,0	2377,8
Кількість найманих працівників, тис. осіб							
2010	8845,8	7836,4	2043,7	762,0	1009,4	989,3	914,9
2011	8757,9	7712,4	2011,8	757,4	1045,5	1024,8	928,5
2012	8620,3	7577,6	1951,6	736,5	1042,7	999,1	838,4
2013	8279,4	7285,6	1891,8	734,4	993,8	952,1	801,1
2014	7100,0	6193,0	1583,0	626,6	907,0	837,8	672,5
2015	6437,6	5778,1	1466,3	587,8	659,5	631,8	560,6
2016	6461,9	5713,9	1505,9	565,2	748,0	721,2	619,0
2017	6575,9	5714,6	1562,4	625,4	861,3	830,9	701,2
2018	6959,9	5870,6	1553,8	623,0	1089,3	1049,4	856,7
2019	7291,1	6241,9	1583,3	626,3	1049,2	1012,5	840,0
2020	7254,4	6288,4	1626,9	650,9	966,0	931,5	786,7
Обсяг реалізованої продукції, млн.грн							
2010	3596646,4	3366228,2	568267,1	181903,1	230418,2	210930,7	190055,3
2011	4202455,2	3991239,4	607782,4	189799,1	211215,8	199994,6	181697,8
2012	4459818,8	4203169,6	672653,4	212651,2	256649,2	243633,8	225449,1
2013	4334453,1	4050215,0	670258,5	216111,4	284238,1	263459,2	244546,0
2014	4459702,2	4170659,9	705000,5	230729,3	289042,3	276299,6	255906,0
2015	5556540,4	5159067,1	937112,8	307450,0	397473,3	381861,3	358275,8
2016	6726739,8	6237535,2	1177385,2	361784,0	489204,6	474596,8	449762,4
2017	8312271,9	7707935,2	1482000,7	497777,1	604336,7	585798,5	554372,4
2018	9966804,5	9206049,5	1766150,4	599625,6	760755,0	730797,2	692805,0
2019	10524112,8	9639730,6	1839875,9	612370,4	884382,2	858337,5	818189,3
2020	11062297,1	10049870,8	2064120,7	704885,6	1012426,3	987112,2	947155,1

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

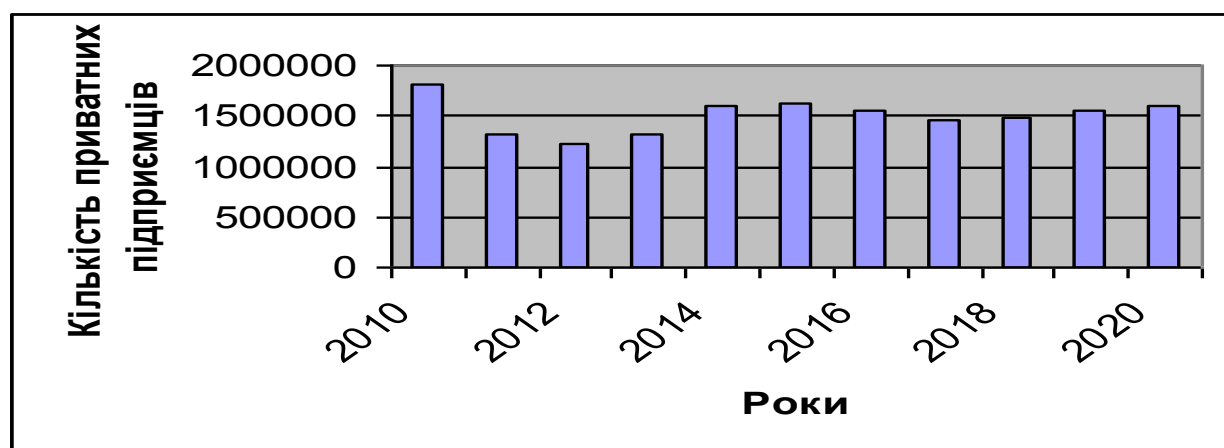
Більш наочно динаміку окремих показників, представлених у табл. 2.1, можна оцінити, проаналізувавши рис. 2.1 та 2.2. З них випливає, що зміна значень цих показників впродовж досліджуваного періоду не була монотонною, тобто

періоди спадання змінювалися проміжками часу, впродовж якого відбувалося збільшення відповідних показників.

Певний інтерес становлять наведені у табл. 2.2 відомості про частки різних видів суб'єктів малого підприємництва України у показниках їх діяльності за 2010-2020 рр. Як бачимо з даних, наведених у табл. 2.2, якщо за кількістю відповідних суб'єктів малого бізнесу України частка юридичних осіб у них є досить низькою (у 2020 році – 18,941%), то стосовно показників кількості найманих працівників та обсягів реалізованої продукції ситуація є протилежною: частки юридичних осіб – суб'єктів малого бізнесу у 2020 році за цими двома показниками склали відповідно 86,684% та 90,848%.



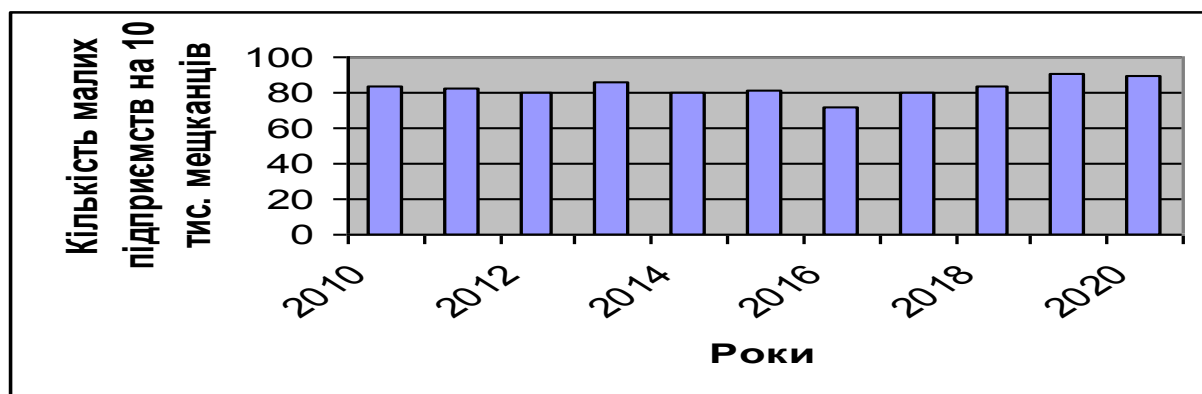
а)



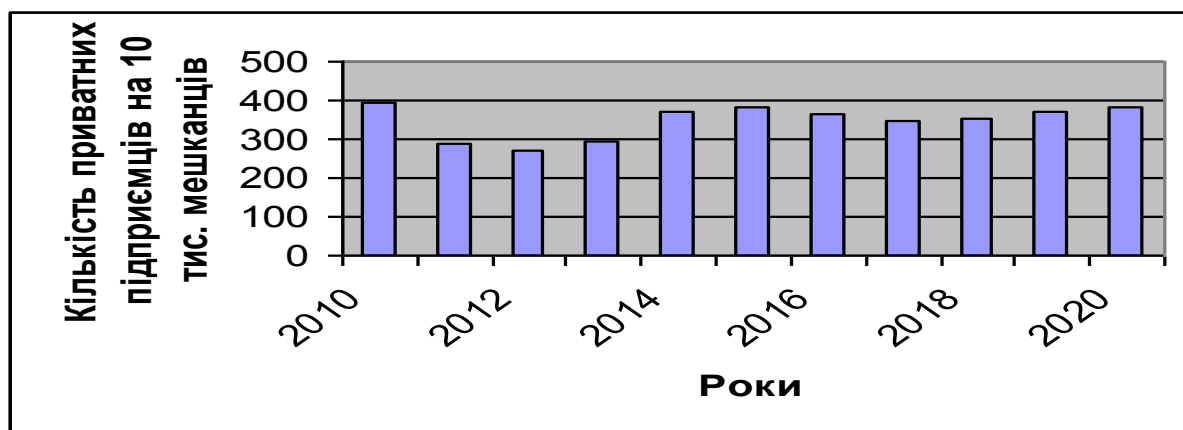
б)

Рис. 2.1. Динаміка кількості діючих суб'єктів малого підприємництва, одиниць: а) юридичних осіб; б) фізичних осіб

Джерело: складено автором на основі офіційних статистичних даних



а)



б)

Рис. 2.2. Динаміка кількості діючих суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць: а) юридичних осіб; б) фізичних осіб

Джерело: складено автором на основі офіційних статистичних даних

Отже, досліджені два індикатора формуються переважно завдяки діяльності малих підприємств, а вплив на них приватних підприємців є порівняно невеликий, що в принципі зрозуміло з огляду на специфіку роботи приватних підприємців та їх обороти.

Таблиця 2.2

Показники частки різних видів суб'єктів малого підприємництва України у показниках їх діяльності за 2010-2020 рр.

Назви показників, роки	Юридичні особи			Фізичні особи – приватні підприємці		
	Усього	малі	з них мікро-підприємства	Усього	малі	з них мікро-підприємці
1	2	3	4	5	6	7
Кількість діючих суб'єктів господарювання, одиниць						
2010	17,345	16,358	13,757	82,655	82,638	82,111
2011	22,079	20,820	17,384	77,921	77,903	77,162
2012	22,807	21,501	17,902	77,193	77,171	76,514
2013	22,840	21,707	18,494	77,160	77,139	76,577
2014	17,649	16,800	14,436	82,351	82,314	81,824
2015	17,395	16,604	14,397	82,605	82,589	82,387
2016	16,423	15,607	13,277	83,577	83,562	83,249
2017	18,739	17,890	15,407	81,261	81,243	80,827
2018	19,345	18,448	15,915	80,655	80,632	80,016
2019	19,602	18,661	16,140	80,398	80,379	79,863
2020	18,941	18,024	15,600	81,059	81,041	80,617
Кількість діючих суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць						
2010	17,400	16,352	13,836	82,600	82,600	81,971
2011	22,043	20,699	17,473	77,957	77,957	77,151
2012	22,792	21,652	17,949	77,208	77,208	76,638
2013	22,751	21,693	18,519	77,249	77,249	76,720
2014	17,778	16,889	14,444	82,222	82,222	81,778
2015	17,532	16,667	14,286	82,468	82,468	82,251
2016	16,476	15,561	13,272	83,524	83,524	83,295
2017	18,824	17,882	15,294	81,176	81,176	80,706
2018	19,310	18,391	15,862	80,690	80,690	80,000
2019	19,697	18,615	16,234	80,303	80,303	79,870
2020	19,027	17,970	15,645	80,973	80,973	80,550
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб						
2010	73,874	20,093	7,729	26,126	25,936	25,139
2011	76,670	20,577	7,761	23,330	23,125	22,052
2012	77,124	20,600	7,916	22,876	22,434	20,716

Подовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
2013	76,127	20,667	8,174	23,873	23,440	21,788	76,127
2014	71,601	19,177	8,225	28,399	27,605	25,616	71,601
2015	72,001	19,271	8,452	27,999	27,656	26,738	72,001
2016	71,545	19,631	7,926	28,455	28,121	26,787	71,545
2017	71,403	20,377	8,778	28,597	28,220	26,535	71,403
2018	69,845	19,232	8,254	30,155	29,683	27,292	69,845
2019	71,054	19,368	8,631	28,946	28,535	26,511	71,054
2020	71,274	19,068	8,080	28,726	28,337	26,621	71,274
Кількість найманих працівників, тис. осіб							
2010	88,589	23,104	8,614	11,411	11,184	10,343	88,589
2011	88,062	22,971	8,648	11,938	11,701	10,602	88,062
2012	87,904	22,640	8,544	12,096	11,590	9,726	87,904
2013	87,997	22,849	8,870	12,003	11,500	9,676	87,997
2014	87,225	22,296	8,825	12,775	11,800	9,472	87,225
2015	89,755	22,777	9,131	10,245	9,814	8,708	89,755
2016	88,424	23,304	8,747	11,576	11,161	9,579	88,424
2017	86,902	23,759	9,510	13,098	12,636	10,663	86,902
2018	84,349	22,325	8,951	15,651	15,078	12,309	84,349
2019	85,610	21,716	8,590	14,390	13,887	11,521	85,610
2020	86,684	22,426	8,972	13,316	12,840	10,844	86,684
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн.грн							
2010	93,594	15,800	5,058	6,406	5,865	5,284	93,594
2011	94,974	14,463	4,516	5,026	4,759	4,324	94,974
2012	94,245	15,083	4,768	5,755	5,463	5,055	94,245
2013	93,442	15,464	4,986	6,558	6,078	5,642	93,442
2014	93,519	15,808	5,174	6,481	6,195	5,738	93,519
2015	92,847	16,865	5,533	7,153	6,872	6,448	92,847
2016	92,727	17,503	5,378	7,273	7,055	6,686	92,727
2017	92,730	17,829	5,988	7,270	7,047	6,669	92,730
2018	92,367	17,720	6,016	7,633	7,332	6,951	92,367
2019	91,597	17,482	5,819	8,403	8,156	7,774	91,597
2020	90,848	18,659	6,372	9,152	8,923	8,562	90,848

Джерело: розраховано автором

Доречно відзначити, що тенденція зростання обсягів реалізованої суб'єктами малого бізнесу продукції впродовж 2010-2020 рр. є характерною не лише усієї сукупності цих суб'єктів, але й групам цих суб'єктів за окремими видами економічної діяльності (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Обсяги реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва України за окремими видами економічної діяльності за 2010 – 2020 рр.

Назви видів економічної діяльності, роки	Юридичні особи			Фізичні особи – приватні підприємці		
	суб'єкти малого підприємництва, тис.грн.	у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності	з них суб'єкти мікропідприємства, тис.грн.	суб'єкти малого підприємництва, тис.грн.	у % до загального показника фізичних осіб-підприємців відповідного виду діяльності	з них суб'єкти мікропідприємства, тис.грн.
1	2	3	4	5	6	7
Усього						
2010	779197875,7	21,6	371958410,7	210930759,6	91,5	190055341,7
2011	807777042,2	19,2	371496882,8	199994625,1	94,7	181697757,0
2012	916287611,4	20,5	438100360,4	243634209,5	94,9	225449147,6
2013	933717719,7	21,6	460657329,6	263459216,4	92,7	244545952,7
2014	981300032,3	22,0	486635312,8	276299551,8	95,6	255905981,9
2015	1318974151,5	23,7	665725784,0	381861325,9	96,1	358275809,1
2016	1651982037,2	24,5	811546392,8	474596794,1	97,0	449762372,0
2017	2067799291,6	24,9	1052149468,7	585798554,6	96,9	554372410,3
2018	2496947692,2	25,0	1292430517,4	730797248,2	96,1	692804954,8
2019	2698213388,2	25,6	1430559697,9	858337498,2	97,1	818189262,4
2020	3051232950,2	27,6	1652040668,5	987112215,8	97,5	947155083,3
Сільське, лісове та рибне господарство						
2010	26273509,5	25,4	13339621,8	3600077,7	98,1	3354609,1
2011	38961357,3	29,8	14385296,1	3617589,2	99,3	3377519,6
2012	53814268,4	32,2	19329454,5	4655748,1	98,6	4401747,7
2013	53699985,5	32,3	18862170,9	4861550,6	94,4	4422422,9
2014	71245966,9	32,4	24241899,9	5942026,4	95,3	4968314,4
2015	к/с	к/с	43084056,3	к/с	к/с	9026547,7
2016	155032687,9	37,4	56018434,4	11014406,8	98,7	10475692,8
2017	190597561,8	40,8	66307379,2	13084627,0	98,7	12068721,9
2018	213317765,7	39,5	74822613,6	15188949,4	98,5	13968422,8
2019	222524195,9	38,9	80547645,1	16284103,3	99,2	15067609,3
2020	к/с	к/с	94271618,9	к/с	к/с	16964239,8
Промисловість						
2010	67522421,8	5,7	24276391,7	13439940,6	92,2	11973590,0
2011	75094280,3	5,1	24950094,2	12818890,7	92,2	11155992,0
2012	88293217,9	5,8	29201279,3	17123139,3	91,6	14690107,1

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7
2013	95459947,7	6,4	33082019,3	18346984,3	88,4	15827209,5
2014	101480052,7	6,5	34034319,9	19319538,9	91,6	16881298,3
2015	145789648,4	7,6	51387651,2	27648801,4	93,2	24522941,7
2016	186916912,7	8,0	64502774,5	34508350,9	92,5	31291641,5
2017	230122088,9	8,0	80038320,1	41767224,3	93,8	37955937,0
2018	278224223,5	8,4	97278470,8	50576420,4	93,4	45624876,4
2019	279366845,0	8,5	98038301,7	55394495,0	93,3	50346443,4
2020	332344828,8	9,4	122177791,2	60303873,0	94,2	54821347,8
Будівництво						
2010	к/с	к/с	17310853,3	к/с	к/с	4873125,4
2011	45588284,1	36,5	15906771,6	4095854,7	93,2	3819114,3
2012	60589020,0	38,0	20178097,1	к/с	к/с	3358590,1
2013	к/с	к/с	20316636,2	к/с	к/с	3397221,0
2014	52472339,3	33,9	19815937,0	к/с	к/с	3878383,3
2015	70948682,2	47,1	30351434,6	7648186,9	99,7	7205054,0
2016	94005747,8	51,9	42115047,2	11246501,1	99,9	10784552,5
2017	к/с	к/с	53791299,2	к/с	к/с	14452427,6
2018	165719355,1	51,5	68224214,2	19346300,2	99,8	18589264,6
2019	к/с	к/с	79476770,7	к/с	к/с	23346464,9
2020	213599679,5	48,0	81860763,2	24640334,3	99,9	23791711,4
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів						
2010	131600665,6	88,2	116027688,1	131600665,6	88,2	116027688,1
2011	124949914,3	93,4	112441380,9	124949914,3	93,4	112441380,9
2012	150497730,0	94,0	139241799,9	150497730,0	94,0	139241799,9
2013	159149641,0	93,5	148046576,2	159149641,0	93,5	148046576,2
2014	156830346,2	94,5	145340674,9	156830346,2	94,5	145340674,9
2015	194016311,9	94,1	181676386,0	194016311,9	94,1	181676386,0
2016	232702448,2	95,8	218417760,4	232702448,2	95,8	218417760,4
2017	275427685,3	95,1	258461085,7	275427685,3	95,1	258461085,7
2018	324112565,8	93,7	306333797,7	324112565,8	93,7	306333797,7
2019	368010787,8	95,0	349294286,4	368010787,8	95,0	349294286,4
2020	432321304,0	95,8	413764056,4	432321304,0	95,8	413764056,4

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Проте, різні види економічної діяльності характеризуються різною мірою впливу суб'єктів малого підприємництва на загальні обсяги реалізованої продукції усіма суб'єктами господарювання. Зокрема, якщо розглядати юридичних осіб, то у 2020 році 95,8% виручки від реалізації продукції усіх

підприємств, які займаються торгівлею та ремонтом автотранспортних засобів, припадало на малі підприємства. Водночас, для промислових підприємств цей відсоток склав лише 9,4%.

Необхідно відзначити, що інформація про обсяги реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва має суттєве значення у контексті формування величини фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цих суб'єктів. Зокрема, від величини виручки від реалізації продукції значною мірою залежить прибуток суб'єктів господарювання, який є важливим джерелом фінансування інвестицій. З іншого боку, низька виручка від реалізації часто робить суб'єкти підприємництва недостатньо кредитоспроможними і, отже, негативно позначається на їхньому фінансовому потенціалі інвестиційної діяльності. Щодо показника чистого прибутку малих підприємств України, то дані про нього подано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники чистого прибутку усіх та зокрема малих підприємств України
за 2010 – 2020 рр.

Роки	Усі підприємства			Малі підприємства		
	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	% до загальної кількості тих, хто одержав чистий прибуток	Чистий фінансовий результат у тих, хто одержав чистий прибуток, чистий прибуток	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	% до загальної кількості тих, хто одержав чистий прибуток	Чистий фінансовий результат у тих, хто одержав чистий прибуток, чистий прибуток
2010	13906129,7	57,3	155197596,8	-19661443,1	57,0	24459975,0
2011	67797898,9	63,5	208896289,9	-10593564,3	63,5	32518806,9
2012	35067276,8	63,0	210607600,6	-14748310,9	63,0	35296165,2
2013	-22839743,6	65,0	179259608,7	-29420914,2	65,0	35748243,3
2014	-590066944,5	65,5	202704533,9	- 179297518,8	65,7	45236579,9
2015	-373516013,2	73,3	352980433,4	- 118194421,9	73,5	89390371,4
2016	29705020,1	73,0	396745355,6	-32206794,2	72,8	99298703,5
2017	168752792,7	72,4	515460600,5	-20971864,0	72,3	107934736,0
2018	288305468,1	73,9	584358002,5	31868636,7	73,7	127658914,9
2019	523779001,5	73,6	772019623,4	89449378,4	73,3	162563009,8
2020	68054905,5	71,0	599404728,4	-25529406,1	70,7	142204899,3

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

З даних, поданих у табл. 2.4, зокрема, впливає, що, тоді як у більшість років досліджуваного часового проміжку (2010 – 2020 рр.) за усіма підприємствами України сумарна величина чистого прибутку була додатною, то за усією сукупністю малих підприємств цей прибуток в усі роки був від’ємним (тобто підприємства отримували чистий збиток). Водночас, у кожен рік досліджуваного періоду більше 50% малих підприємств України характеризувалися додатною величиною чистого прибутку. Зокрема, у 2020 році цей відсоток становив 70,7. Таким чином, значна частка малих підприємств України мають певні обсяги внутрішніх джерел фінансування їх інвестиційної діяльності.

Важливою характеристикою як реалізованих, так і нереалізованих можливостей малих підприємств щодо фінансування їх інвестиційної діяльності є структура їх капіталу. На підставі даних, поданих у табл. 2.5, у табл. 2.6 наведено дані про показники структури капіталу малих підприємств України за 2013 – 2020 рр. Як впливає з інформації, представленої у табл. 2.6, частка власного капіталу в структурі джерел утворення господарських засобів малих підприємств України є невисокою.

Таблиця 2.5

Показники структури капіталу малих підприємств України за 2013 – 2020 рр.,

тис. грн.

Роки	Власний капітал	Довгострокові зобов’язання і забезпечення	Поточні зобов’язання і забезпечення	Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами та групами вибуття	Разом
2013	479923110,3	298851981,9	844777452,2	1519830,6	1625072375,0
2014	347566906,0	354294603,4	1001124774,9	691529,9	1703677814,2
2015	384819534,7	418213386,5	1333416615,6	928050,3	2137377587,1
2016	224707957,8	451466826,7	2439954517,6	2261706,0	3118391008,1
2017	278877269,5	557152374,9	1892107287,1	2575344,7	2730712276,2
2018	416472266,9	602851808,1	2084277267,8	3057773,3	3106659116,1
2019	627085536,9	457617789,6	2169355374,2	3406283,1	3257464983,8
2020	649171472,1	504838227,8	2618306468,3	3229513,3	3775545681,5

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Таблиця 2.6

Показники структури капіталу малих підприємств України за 2013 – 2020 рр., %

Роки	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Поточні зобов'язання і забезпечення	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття	Разом
2013	29,532	18,390	51,984	0,094	100,000
2014	20,401	20,796	58,763	0,041	100,000
2015	18,004	19,567	62,386	0,043	100,000
2016	7,206	14,478	78,244	0,073	100,000
2017	10,213	20,403	69,290	0,094	100,000
2018	13,406	19,405	67,091	0,098	100,000
2019	19,251	14,048	66,596	0,105	100,000
2020	17,194	13,371	69,349	0,086	100,000

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

При цьому ця частка має чітку тенденцію до зниження у часі (з 29,532% у 2013 році до 17,194% у 2020 році). Водночас, і частка довгострокових позик у структурі капіталу малих підприємств є невисокою. Отже, основним джерелом капіталу цих підприємств виступають поточні зобов'язання, частка яких у 2020 році становила 69,349%. Цей факт частково пояснюється структурою активів малих підприємств України. Дані про цю структуру за 2013-2020 рр. на підставі інформації про склад активів малих підприємств, відображеної у табл. 2.7, представлено у табл. 2.8.

Таблиця 2.7

Показники складу активів малих підприємств України за 2013 – 2020 рр., тис. грн.

Роки	Необоротні активи	Оборотні активи	Необоротні активи та групи вибуття	Разом
2013	637861463,8	985490028,1	1720883,1	1625072375,0
2014	730161696,5	971568864,4	1947253,3	1703677814,2
2015	861766093,0	1273388332,6	2223161,5	2137377587,1
2016	760447193,2	2355240872,3	2702942,6	3118391008,1
2017	916501503,3	1809953795,0	4256977,9	2730712276,2
2018	1028193754,0	2075478552,2	2986809,9	3106659116,1
2019	1081664784,5	2171491386,4	4308812,9	3257464983,8
2020	1227108794,3	2543832261,5	4604625,7	3775545681,5

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Як видно з даних табл. 2.8, за усією сукупністю малих підприємств України щороку за досліджуваний період більше половини величини їх активів припадало на оборотні активи. Зокрема, частка цих активів у 2020 році становила 67,4%.

Таблиця 2.8

Показники структури активів малих підприємств України за 2013 – 2020 рр., %

Роки	Необоротні активи	Оборотні активи	Необоротні активи та групи вибуття	Разом
2013	39,251	60,643	0,106	100,000
2014	42,858	57,028	0,114	100,000
2015	40,319	59,577	0,104	100,000
2016	24,386	75,527	0,087	100,000
2017	33,563	66,281	0,156	100,000
2018	33,096	66,807	0,096	100,000
2019	33,206	66,662	0,132	100,000
2020	32,501	67,377	0,122	100,000

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Процес формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств значною мірою залежить від рівня їх фінансового стану. Використовуючи дані, зведені у попередніх таблицях, було обчислено, крім показники платоспроможності та фінансової стійкості малих підприємств України за 2013 – 2020 рр. (табл. 2.9), а також і деякі індикатори ділової активності та прибутковості цих суб'єктів підприємництва (табл. 2.10).

Таблиця 2.9

Окремі показники платоспроможності та фінансової стійкості малих підприємств України за 2013 – 2020 рр.

Роки	Загальний коефіцієнт покриття	Коефіцієнт автономії (незалежності)	Частка довгострокових зобов'язань у загальній величині позикового капіталу	Співвідношення власного та позикового капіталу
2013	1,167	0,295	0,261	0,419
2014	0,970	0,204	0,261	0,256
2015	0,955	0,180	0,239	0,220
2016	0,965	0,072	0,156	0,078
2017	0,957	0,102	0,227	0,114
2018	0,996	0,134	0,224	0,155
2019	1,001	0,193	0,174	0,238
2020	0,972	0,172	0,161	0,208

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Як бачимо з даних, наведених у табл. 2.9, рівень платоспроможності та фінансової стійкості малих підприємств України є невисоким і має тенденцію до зниження. Зокрема, значення загального коефіцієнта покриття (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань) у 2020 році становило лише 0,972, а коефіцієнта автономії – 0,172.

Таблиця 2.10

Окремі показники ділової активності та прибутковості малих підприємств України за 2013 – 2020 рр., тис. грн.

Роки	Оборотність сукупних активів	Оборотність оборотних активів	Прибутковість сукупних активів	Прибутковість оборотних активів	Прибутковість власного капіталу
2013	2,492	4,110	-0,012	-0,020	-0,041
2014	2,448	4,293	-0,006	-0,011	-0,030
2015	2,414	4,051	-0,007	-0,012	-0,038
2016	2,000	2,648	-0,009	-0,012	-0,131
2017	2,823	4,259	-0,066	-0,099	-0,643
2018	2,963	4,436	-0,038	-0,057	-0,284
2019	2,959	4,439	-0,010	-0,015	-0,051
2020	2,662	3,951	-0,006	-0,008	-0,032

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Щодо ділової активності малих підприємств України за 2013 – 2020 рр., то, як свідчать дані, представлені у табл. 2.10, оборотність їх сукупних активів впродовж цього проміжку часу зросла, а оборотність оборотних активів – зменшилася. При цьому, враховуючи, що значна частина малих підприємств здійснює роздрібну торгівлю, рівень показників оборотності слід визнати помірним. Стосовно прибутковості активів та власного капіталу малих підприємств України, то, як видно з даних табл. 2.10, за усіма показниками та усіма роками, вона є від'ємною, що пояснюється збитковістю підприємств. Водночас, за абсолютним значенням показники прибутковості мають тенденцію до зменшення, що в даному випадку є позитивним трендом.

З метою кількісного оцінювання перелічених показників, що характеризують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, було оброблено дані про низку малих підприємств західного регіону України, які належать до трьох видів економічної

діяльності, а саме – виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів, виконання будівельно-ремонтних робіт та деревообробка. При цьому дані про досліджувані підприємства було отримано двома основними способами: шляхом обробки бухгалтерської та статистичної звітності цих підприємств та завдяки проведенню анкетного опитування їх власників та менеджерів.

Важливо відзначити, що малі підприємства, які розглядалися, було поділено на п'ять груп за рівнем їх інвестиційної активності. Цей рівень визначався на засадах обчислення показника відношення обсягів інвестицій, вкладених у відповідні підприємства впродовж 2020 року, до середньої сукупної величини їх активів за цей рік. За таких умов було виконано таку якісну градацію рівня інвестиційної активності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва: дуже низький рівень інвестиційної активності (величина зазначеного показника не перевищує 0,02); низький рівень (величина зазначеного показника знаходиться в інтервалі від 0,02 до 0,04); середній рівень (величина зазначеного показника знаходиться в інтервалі від 0,04 до 0,08); високий рівень (величина зазначеного показника знаходиться в інтервалі від 0,08 до 0,12); дуже високий рівень інвестиційної активності (значення зазначеного показника перевищує 0,12).

Розподіл досліджуваних малих підприємств за видами діяльності та рівнем інвестиційної активності представлено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Розподіл досліджуваних малих підприємств за видами діяльності та рівнем інвестиційної активності за 2020 рік

Види економічної діяльності	Кількість підприємств, розподілена за рівнем інвестиційної активності				
	Дуже низький рівень інвестиційної активності	Низький рівень інвестиційної активності	Середній рівень інвестиційної активності	Високий рівень інвестиційної активності	Дуже високий рівень інвестиційної активності
1. Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів	17	9	11	7	3
2. Виконання будівельно-ремонтних робіт	13	14	8	9	4
3. Деревообробка	18	13	12	6	3

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Як засвідчують дані, представлені у табл. 2.11, переважна більшість досліджуваних малих підприємств належить до груп суб'єктів господарювання з дуже низьким, низьким та середнім рівнем інвестиційної активності. Кількість таких підприємств перевищує 75% від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва, що розглядалися. При цьому цей висновок є справедливим для усіх видів економічної діяльності, які досліджувалися.

Необхідно відмітити, що середні за відповідними групами підприємств значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності, є доволі близькими між собою за усіма досліджуваними видами економічної діяльності. Це впливає з числової інформації, наведеної у табл. Б.1 – Б.3 додатку Б. Для прикладу, рівень прибутковості сукупних активів суб'єктів господарювання для малих підприємств, яким притаманний дуже низький рівень інвестиційної активності (ця група підприємств є найчисленніша), становить: для суб'єктів, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів – 0,012; для суб'єктів, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт – 0,014, а для суб'єктів, які здійснюють деревообробку – 0,015. Така ж подібність обчислених значень є характерною і низці інших показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва. Так, значення коефіцієнта автономії та загального коефіцієнта покриття для малих підприємств, яким притаманний дуже низький рівень інвестиційної активності, становлять відповідно: для суб'єктів, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів – 0,071 та 0,875; для суб'єктів, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт – 0,079 та 1,014 а для суб'єктів, які здійснюють деревообробку – 0,089 та 1,050.

Загалом, необхідно відзначити, що серед досліджуваних малих підприємств для більшості є притаманними низькі рівні прибутковості та частки власного капіталу у сукупному їх капіталі. Отже, можна стверджувати, що такі підприємства перебувають у стані фінансово-економічної кризи.

Також вивчення інформації, представленої у табл. Б.1 – Б.3, показує, що для низки індикаторів, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва, є характерним певний взаємозв'язок між значеннями цих індикаторів та рівнем інвестиційної активності відповідних малих підприємств. Для прикладу, підприємства, що характеризуються більш високим ступенем інвестиційної активності, мають у середньому більш високу прибутковість їх діяльності. Це ж стосується, зокрема, коефіцієнта автономії, середньої прибутковості інвестицій та деяких інших індикаторів. Більш точну оцінку цієї закономірності можна отримати завдяки проведенню дисперсійного аналізу, результати якого представлено у табл. 2.12. Як свідчать дані цієї таблиці, для значної кількості показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва, значення F -критерію за видами економічної діяльності перевищує критичне з рівнем значущості 0,95. Зокрема, це стосується і вказаних показників прибутковості діяльності підприємств та ефективності інвестиційних проектів, які ними реалізуються. Отже, між цими показниками та рівнем інвестиційної активності досліджуваних підприємств дійсно існує достатньо тісний зв'язок.

До головної особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу можна віднести те, що цей різновид сукупного економічного потенціалу підприємств знаходиться на перетині двох інших видів їхніх економічних можливостей, а саме – інвестиційного потенціалу та потенціалу надходження фінансових ресурсів для фінансування інвестиційної діяльності фірм (рис. 2.3).

При цьому під інвестиційним потенціалом підприємств варто розуміти їх здатність провадити ефективну інвестиційну діяльність упродовж певного проміжку часу.

Таблиця 2.12

Результати дисперсійного аналізу взаємозв'язку між чинниками формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання та рівнем їх інвестиційної активності за 2020 рік

Комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Назви показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Значення F -критерію за видами діяльності			Існування (+) або відсутність взаємозв'язку		
		Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів	Виконання будівельно-ремонтних робіт	Деревообробка	Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів	Виконання будівельно-ремонтних робіт	Деревообробка
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Прибутковість господарської діяльності	1.1. Прибутковість сукупних активів суб'єктів господарювання	5,67	6,13	6,44	+	+	+
	1.2. Прибутковість власного капіталу суб'єктів господарювання	4,99	5,53	6,08	+	+	+
	1.3. Прибутковість продукції суб'єктів господарювання	4,65	4,39	5,07	+	+	+
2. Ризикованість господарської діяльності	2.1. Коефіцієнт автономії суб'єктів господарювання	3,87	3,56	4,11	+	+	+
	2.2. Загальний коефіцієнт покриття суб'єктів господарювання	4,33	5,09	4,89	+	+	+
	2.3. Частка вартості продукції, для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції	1,15	1,37	1,54	-	-	-
	2.4. Частка вартості матеріальних ресурсів, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими, у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів	1,43	1,32	1,65	-	-	-

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Інвестиційна привабливість проєктів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва	3.1. Прибутковість інвестицій у реалізацію певного проєкту (проєктів)	5,03	5,87	5,54	+	+	+
	3.2. Індекс дохідності проєкту (проєктів)	4,87	4,70	5,32	+	+	+
	3.3. Частка власних джерел коштів у структурі капіталу, який вкладається суб'єктами господарювання у реалізацію певного проєкту (проєктів)	1,68	1,91	1,44	-	-	-
	3.4. Частка вартості продукції за проєктом (проєктами) для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції за проєктом (проєктами)	2,02	1,65	1,31	-	-	-
	3.5. Частка вартості матеріальних ресурсів для виробництва та (або) реалізації продукції за інвестиційним проєктом (проєктами) у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів за цим проєктом (проєктами)	1,83	1,74	1,59	-	-	-
4. Уподобання власників суб'єктів господарської діяльності	4.1. Мінімумально припустимий з точки зору власників суб'єктів господарювання рівень коефіцієнта автономії	1,35	1,87	1,54	-	-	-
	4.2. Максимально припустима з точки зору власників суб'єктів господарювання частка нових власників (інвесторів) у величині пайового капіталу	1,53	1,76	1,68	-	-	-
	4.3. Мінімумально припустимий рівень прибутковості інвестицій у здійснення проєкту (проєктів)	1,44	1,62	1,70	-	-	-
Доступність зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності	5.1. Рівень річної ставки кредитного відсотка	4,54	4,32	4,10	+	+	+
	5.2. Максимальний термін (у роках), на який суб'єкти господарювання можуть взяття позику	4,22	4,16	4,08	+	+	+
	5.3. Мінімумально припустимий рівень дивідендних виплат з точки зору потенційних інвесторів	1,64	1,77	1,52	-	-	-

Джерело: розраховано автором



Рис. 2.3. Структурно-логічна модель формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств

Джерело: розроблено автором

Ця здатність вимірюватиметься оптимальним за певним критерієм (максимуму прибутку, максимуму ринкової вартості підприємств тощо) обсягом інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва, тобто оптимальною величиною інвестицій, які доцільно вкласти у їх розвиток.

Стосовно потенціалу надходження на підприємство фінансових ресурсів для фінансування його інвестиційної діяльності, то цей різновид економічного потенціалу доцільно тлумачити як здатність підприємства впродовж деякого проміжку часу отримувати певний обсяг фінансових ресурсів з усіх можливих їх джерел для забезпечення провадження інвестиційної діяльності. Ця здатність вимірюватиметься оптимальним за певним критерієм обсягом надходження фінансових ресурсів для фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

За таких умов величина фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання визначатиметься як мінімальна з величин двох описаних вище різновидів їх економічного потенціалу, а саме: інвестиційного потенціалу та потенціалу надходження на підприємства фінансових ресурсів для фінансування їх інвестиційної діяльності.

Також важливо відзначити ту обставину, що процеси оптимізації обсягів інвестиційної діяльності підприємства та величини фінансових ресурсів, яку підприємство отримує з метою провадження цієї діяльності, можуть відбуватися у певному взаємозв'язку. Дійсно, на величину оптимальних обсягів інвестицій у розвиток підприємства серед інших чинників справляє вплив і ціна залучення цих інвестицій з тих чи інших джерел коштів. З іншого боку, ціна такого залучення може зростати із збільшенням потреб в інвестиціях.

Окрім перелічених вище, до особливостей формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу можна віднести наявність у цього різновиду економічного потенціалу підприємств доволі складної структури, її ієрархічну побудову та існування значної кількості чинників, які прямо чи опосередковано впливають на величину фінансового потенціалу інвестиційної діяльності фірм.

Зокрема, як інвестиційний потенціал, так і потенціал надходження на підприємство фінансових ресурсів для фінансування його інвестиційної діяльності мають декілька складників та різновидів в сучасних умовах розвитку економіки України до головних складників інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання доцільно віднести потенціал інвестування в: оновлення техніко-технологічної бази підприємства, розширення виробництва існуючих видів його продукції, розроблення і виробництво нових видів продукції, підвищення кваліфікації персоналу, поповнення обігових коштів, науковий та культурний потенціал суспільства тощо.

Стосовно потенціалу надходження на підприємство фінансових ресурсів для фінансування його інвестиційної діяльності, то доцільно виділити три основні складники цього потенціалу, а саме – потенціал залучення внутрішніх фінансових ресурсів підприємства, потенціал поповнення власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел та позичковий потенціал підприємства.

У процесі розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання важливо врахувати усі основні чинники, що впливають на процес такого формування. З цією метою може бути застосовано модель, зображену на рис. 2.4.

Основна ідея, яка лежить в основі цієї моделі полягає у тому, що стратегічний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання подається як сума наявного такого потенціалу (за видами джерел фінансування) та його очікуваного зростання.

Своєю чергою, таке зростання зумовлюватиметься підвищенням рівня компетентності управлінських працівників суб'єктів господарювання та покращення рівня інформаційного забезпечення діяльності цих працівників у сфері формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності.

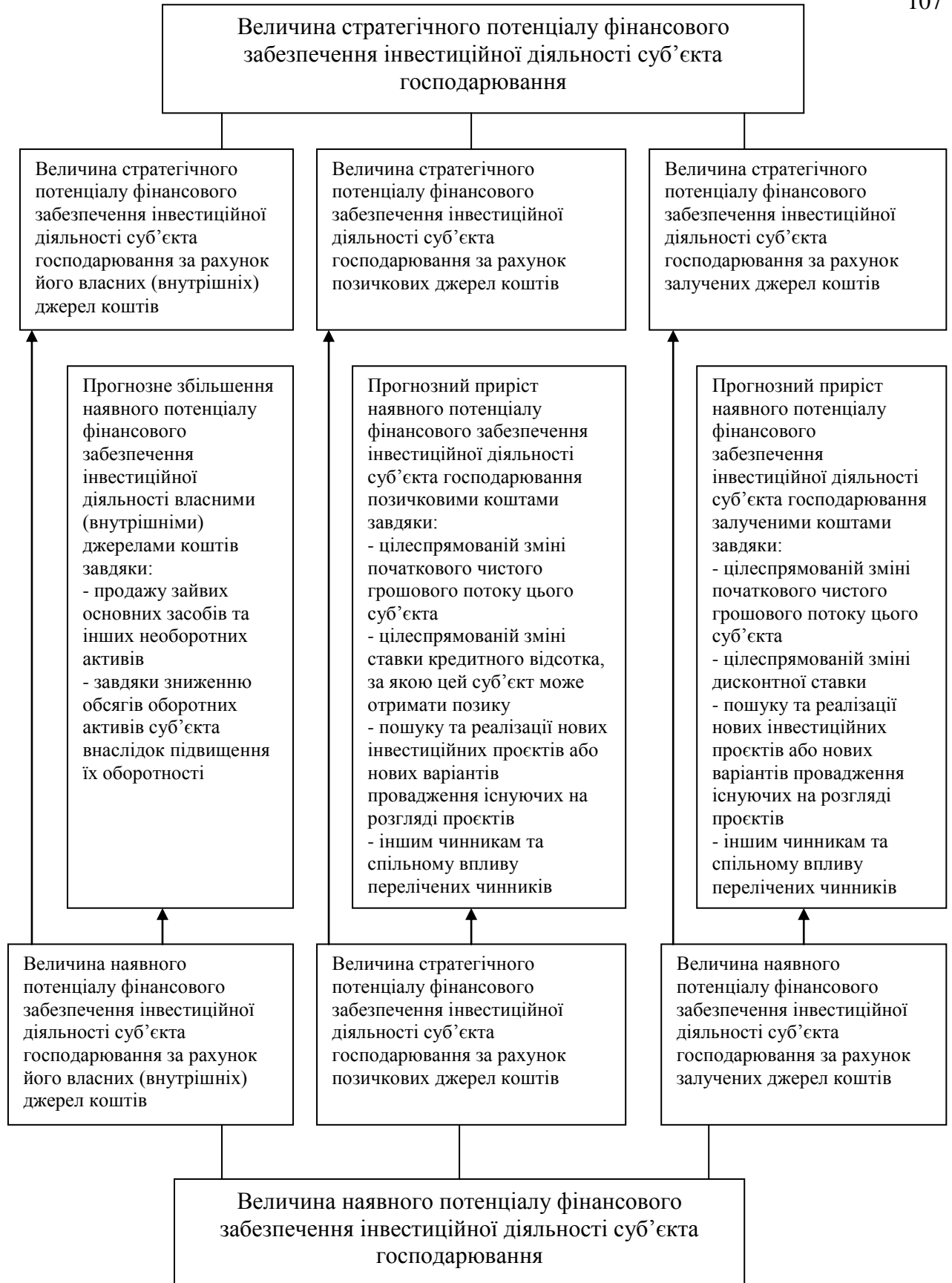


Рис. 2.4. Структурно-логічна модель формування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором

Відзначимо, що належним чином організована послідовність розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання є запорукою того, що її реалізація дасть змогу підвищити ефективності його діяльності у довгостроковій перспективі. Це особливо важливом в умовах певної фінансово-економічної нестабільності, спричиненої пандемією коронавірусу в останні два роки, що суттєво позначається на роботі багатьох підприємств, зумовлюючи додаткові труднощі у процесі залучення фінансових ресурсів.

2.2. Оцінювання реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в контексті зміцнення фінансово-економічної безпеки підприємств

Під час дослідження закономірностей інвестиційного процесу на рівні суб'єктів господарювання доцільним є їх групування за певними ознаками і вивчення специфіки інвестування у кожній групі. Водночас акцентуємо увагу на необхідності оцінки процесу реалізації фінансового потенціалу крізь призму зміцнення фінансово-економічної безпеки підприємств, гарантування належного рівня якої є практично неможливим в умовах відсутності оптимальної динаміки фінансування інвестиційної діяльності бізнес-структур.

Зокрема, одним з можливих поділів суб'єктів господарювання є їх розділення за галузевою ознакою, оскільки у різних галузях та підгалузях економіки існують певні відмінності у провадженні інвестиційної діяльності. Також можливою ознакою поділу суб'єктів ведення бізнесу є їхній розмір, що зумовлює виділення суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. В Україні кожна з цих груп суттєво впливає на загальні макроекономічні показники держави, однак, цей вплив не є однаковим. Як можна побачити з даних, представлених у табл. 2.13, за досліджуваний період (2010-2019 рр.) частки обсягу реалізованої продукції суб'єктами великого та середнього

підприємництва України коливалися за роками відповідно від 34,5% до 39,1% та 38,9% до 39,9%.

Таблиця 2.13

Частка великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, робіт й послуг) суб'єктів господарювання

Роки	Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт й послуг) суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктів господарювання, %			
	Суб'єкти великого підприємництва	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти малого підприємництва	З них суб'єкти мікропідприємництва
2010	39,0	39,3	21,7	10,3
2014	39,1	38,9	22,0	10,9
2015	37,0	39,3	23,7	12,0
2016	35,6	39,9	24,5	12,1
2017	35,2	39,9	24,9	12,7
2018	35,3	39,7	25,0	13,0
2019	34,5	39,9	25,6	13,6

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України.

Водночас, на суб'єкти малого та мікропідприємництва припадало сумарно за різні роки від 21,7% до 25,6% обсягів реалізованої продукції. При цьому, однак, простежується тенденція до певного зростання частки обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт й послуг) суб'єктами господарювання, які провадять мале та мікропідприємство, у загальному обсязі реалізованої продукції усіма суб'єктами господарської діяльності.

Щодо здійснення інвестиційної діяльності суб'єктами господарювання, то ця діяльність характеризується, насамперед, обсягами капітальних інвестицій у матеріальні активи. Як впливає з даних, представлених у табл. 2.14, за більшістю груп підприємств (окрім мікропідприємств) за досліджувані роки обсяги інвестицій зростали (хоча це зростання частково містить інфляційну складову). Щодо частки, яку займають різні групи підприємств, поділені за їхніми розмірами, у загальному обсязі вкладених капітальних інвестицій у матеріальні активи, то її динаміка впродовж досліджуваного періоду характеризувалася зменшенням у великих та середніх підприємств, зокрема в 2010-2017 рр. з подальшим збільшенням упродовж 2018-2019 рр. (табл. 2.15).

Таблиця 2.14

Капітальні інвестиції підприємств за їх розмірами

Роки	Капітальні інвестиції у матеріальні активи, млн. грн.			
	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства	З них мікропідприємства
2010	55884,4	48240,0	20846,3	6419,8
2014	84502,6	60237,4	27448,9	8604,0
2015	85813,0	75364,3	35222,9	9607,8
2016	103408,4	109196,9	59195,6	15822,7
2017	131162,4	134760,5	78925,9	21848,6
2018	191374,7	163593,5	82459,8	22923,1
2019	227933,8	193458,7	83070,8	15781,3

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України.

Таблиця 2.15

Частка великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальному обсязі капітальних інвестицій

Роки	Частка капітальних інвестицій підприємств за їх розміром у загальному обсязі інвестицій, %			
	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства	З них мікропідприємства
2010	44,7	38,6	16,7	5,1
2014	49,1	35,0	15,9	5,0
2015	43,7	38,4	17,9	4,9
2016	38,0	40,2	21,8	5,8
2017	38,0	39,1	22,9	6,3
2018	43,7	37,4	18,9	5,2
2019	45,2	38,3	16,5	3,1

Джерело: розраховано автором за даними табл. 1.4

Щодо малих та мікропідприємств, то їх частці у загальному обсязі вкладених капітальних інвестицій у матеріальні активи є притаманною зворотна тенденція. При цьому ця частка у 2019 році є суттєво меншою за частку, яку займали суб'єкти малого та мікропідприємництва у загальному обсязі реалізованої продукції усіма суб'єктами господарської діяльності України.

Аналізуючи розподіл капітальних інвестицій малих підприємств за видами економічної діяльності та напрямками інвестування, можна побачити тенденцію до зростання цих обсягів за більшістю галузей впродовж 2014-2018 рр. (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Капітальні інвестиції малих підприємств за видами економічної діяльності
у 2014-2019 рр., млн. грн.

	Роки	Показники			
		Капітальні інвестиції у матеріальні активи	з них у машини і обладнання	Капітальні інвестиції у нематеріальні активи	з них у патенти, ліцензії, торгові марки й інші права та у концесії
Усього	2014	27448,9	11519,2	484,9	107,3
	2015	35222,9	18300,3	683,6	192,9
	2016	59195,6	35216,4	742,1	189,3
	2017	78925,9	48327,2	1571,8	489,5
	2018	82459,8	49460,1	1505,4	377,2
	2019	83070,8	41114,2	1366,5	372,4
Сільське, лісове та рибне господарство	2014	5845,1	4671,5	5,0	0,2
	2015	10842,2	8685,0	16,4	0,2
	2016	21976,6	19683,9	16,6	0,5
	2017	27106,9	23728,8	132,5	9,4
	2018	24535,4	20808,0	207,4	1,4
	2019	19133,2	15146,6	187,3	0,9
Промисловість	2014	3053,7	1456,0	59,8	19,4
	2015	3849,2	2220,6	161,7	20,8
	2016	6240,6	3560,2	126,0	17,5
	2017	11329,4	6040,0	355,5	58,2
	2018	16544,0	8018,5	174,2	38,7
	2019	17726,0	9244,2	319,6	214,8
Оптова та роздрібна торгівля	2014	3274,0	1954,5	53,8	23,3
	2015	3172,8	2099,8	76,0	40,4
	2016	6667,0	4091,5	140,1	42,5
	2017	7773,8	5101,2	136,6	33,6
	2018	7469,1	5079,7	162,0	40,4
	2019	5022,5	3018,6	91,1	20,9
Інформація та телекомунікації	2014	422,8	307,7	91,7	47,0
	2015	740,3	500,5	198,9	70,3
	2016	1643,3	716,1	151,3	34,6
	2017	1652,0	1226,8	590,6	224,1
	2018	1381,4	964,6	619,0	184,0
	2019	1324,7	750,5	475,5	65,0
Фінансова та страхова діяльність	2014	84,4	42,1	175,9	1,5
	2015	282,5	184,5	59,0	4,5
	2016	412,2	337,7	12,4	1,9
	2017	423,8	387,0	49,5	5,9
	2018	628,3	468,1	46,8	5,7
	2019	191,9	84,4	26,2	1,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	2014	970,4	206,8	41,2	4,7
	2015	1758,5	452,6	56,6	15,1
	2016	2143,3	636,9	154,7	68,9
	2017	3003,7	880,3	41,8	10,4
	2018	3199,9	1172,3	89,0	34,0
	2019	3533,7	706,8	49,8	19,4

Джерело: складено автором на основі інформації Державної служби статистики України

Однак, за багатьма видами економічної діяльності (зокрема, такими, як сільське, лісове та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля; інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність) обсяг інвестицій малих підприємств у 2019 порівняно із попереднім роком зменшився.

Виконане дослідження окремих тенденцій провадження інвестиційної діяльності малих підприємств України показує, що інвестиційна активність цих підприємств не є достатньо високою, що є негативним фактором з огляду на необхідність забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки. Однією з причин цього явища може бути неповне врахування суб'єктами малого підприємництва наявного у них економічного потенціалу і, зокрема, потенціалу їх інвестиційної діяльності.

Для суб'єктів господарювання важливо не лише сформувати певний обсяг фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, але й і у повній мірі реалізувати цей потенціал, що важливо враховуючи необхідність забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки у довгостроковій перспективі. При цьому вкрай необхідно враховувати кризовий стан, в якому на даний час перебуває значна кількість вітчизняних суб'єктів малого підприємництва. Для того, щоб дослідити ступінь реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в умовах фінансово-економічної кризи, потрібно спочатку оцінити наявну величину цього потенціалу.

Загалом, величина наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання може бути оціненою за такою формулою:

$$P_{нфi} = P_{нефi} + P_{нпфi} + P_{нзфi}, \quad (2.1)$$

де $P_{нфi}$ – величина наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, грошових одиниць;

$P_{нефi}$ – величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів, грошових одиниць;

$P_{нпfi}$ – величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, грошових одиниць;

$P_{нзfi}$ – величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, грошових одиниць.

Своєю чергою, величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів може бути обчисленою за допомогою такого виразу:

$$P_{нвfi} = Z_2 + A_L, \quad (2.2)$$

де Z_2 – величина наявних у суб'єкта підприємництва на даний момент часу грошових засобів, які можуть бути вкладені у реалізацію цим суб'єктом інвестиційного проєкту (проєктів), грошових одиниць;

A_L – величина наявних у суб'єкта підприємництва на даний момент часу високоліквідних активів, що можуть бути перетворені у грошові засоби, які, своєю чергою, можуть бути вкладені у реалізацію цим суб'єктом інвестиційного проєкту (проєктів), грошових одиниць.

Оцінювання величини наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів потребує попереднього обрахунку потенційного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узяті для фінансування реалізації інвестиційного проєкту (проєктів). З цією метою можна спочатку розрахувати базову величину цього потоку, тобто таку, яка формується незалежно від того буде або ні реалізовано суб'єктом підприємництва запланований інвестиційний проєкт (проєкти). Для здійснення цього розрахунку варто скористатися такою формулою:

$$P_{z\delta t} = D_{ot} + D_{it} + H_{it} + B_{at} - B_{nt} - B_{it} - P_{kt} - P_{nt} - P_{\delta t} - I_{nt}, \quad (2.3)$$

де $P_{z\delta t}$ – базова прогностна величина потенційного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узяті для

фінансування реалізації інвестиційного проєкту (проєктів), у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

D_{ot} – базова прогнозна величина доходу суб'єкта господарювання від здійснення ним операційної діяльності у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

D_{it} – базова прогнозна величина доходу суб'єкта господарювання від здійснення ним інших видів господарської діяльності у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

H_{it} – базова прогнозна величина інших видів грошових надходжень до суб'єкта господарювання, зокрема, узятих ним позик у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

B_{at} – базова прогнозна величина амортизаційних відрахувань на реновацію необоротних активів суб'єкта господарювання у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

B_{nt} – базова прогнозна величина поточних витрат суб'єкта господарювання (у тому числі – фінансових) у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

B_{it} – базова прогнозна величина інвестиційних витрат суб'єкта господарювання у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

P_{kt} – базова прогнозна величина погашення основної суми узятих кредитів та інших позичкових зобов'язань суб'єкта підприємництва у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

P_{nt} – базова прогнозна величина сплати податків з прибутку, отриманого суб'єктом підприємництва, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

P_{ot} – базова прогнозна величина дивідендних платежів з чистого прибутку суб'єкта підприємництва, грошових одиниць;

I_{nt} – базова прогнозна величина інших платежів суб'єкта підприємництва, зокрема накладених на нього фінансових санкцій, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць.

Якщо суб'єкт підприємництва започатковує певний інвестиційний проєкт, то внаслідок цього величина потенційного чистого грошового потоку, який суб'єкт

господарювання може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування реалізації цього проєкту, повинна, загалом, зрости. Величина цього зростання може бути обчисленою за такою формулою:

$$P_{zit} = D_{it} + B_{ait} - B_{nit} - B_{pit} - P_{nit} - P_{oit} - I_{nit}, \quad (2.4)$$

де P_{zit} – прогнозна величина потенційного чистого грошового потоку від експлуатації i -того інвестиційного проєкту у разі реалізації його суб'єктом господарювання, яку цей суб'єкт може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування здійснення цього проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

D_{it} – прогнозна величина приросту сукупного доходу суб'єкта господарювання від здійснення ним i -того інвестиційного проєкту у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

B_{ait} – прогнозна величина амортизаційних відрахувань на реновацію необоротних активів суб'єкта господарювання, придбаних у процесі започаткування i -того інвестиційного проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

B_{nit} – прогнозна величина поточних витрат суб'єкта господарювання (у тому числі – фінансових), пов'язаних з експлуатацією i -того інвестиційного проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

B_{pit} – прогнозна величина інвестиційних витрат суб'єкта господарювання, пов'язаних із оновленням наявних у нього необоротних активів, що здійснюватиметься за рахунок доходів, отриманих від експлуатації i -того інвестиційного проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

P_{nit} – прогнозна величина сплати податків з прибутку, отриманого суб'єктом підприємництва від експлуатації i -того інвестиційного проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

P_{oit} – прогнозна величина дивідендних платежів з прибутку, отриманого суб'єктом підприємництва від експлуатації i -того інвестиційного проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

I_{nit} – прогнозна величина інших платежів суб'єкта підприємництва, зокрема накладених на нього фінансових санкцій, пов'язаних із експлуатацією i -того інвестиційного проєкту, у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць.

Тоді сукупну величину потенційного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування реалізації запланованих інвестиційних проєктів, можна обчислити, скориставшись таким виразом:

$$P_{2t} = P_{20t} + \sum_{i=1}^n P_{2it}, \quad (2.5)$$

де P_{2t} – прогнозна сукупна величина потенційного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування реалізації запланованих інвестиційних проєктів у t -ому проміжку часу (році), грошових одиниць;

n – кількість інвестиційних проєктів, які передбачає реалізувати суб'єкт підприємництва на даний момент часу.

Необхідно відмітити той факт, що серед параметрів процесу одержання позики з метою фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання найважливішими є два – рівень кредитного відсотка та граничний (максимально можливий) термін, на який можна отримати позику. З урахуванням цих міркувань величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів може бути обчислена шляхом дисконтування потоку платежів за позику за ставкою кредитного відсотка:

$$P_{nphi} = \sum_{t=1}^T \left(\frac{P_{2t}}{(1 + \kappa)^t} \right), \quad (2.6)$$

де T – граничний (максимально можливий) термін, на який суб'єкт підприємництва може отримати позику з метою фінансування запланованих до реалізації інвестиційних проєктів, років;

κ – річна ставка кредитного відсотка, за якою суб'єкт підприємництва може отримати позику з метою фінансування запланованих до реалізації інвестиційних проєктів, частки одиниці.

Таким чином, величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів може вважатися достатньою для започаткування усіх запланованих цим суб'єктом інвестиційних проєктів, якщо буде виконуватися така нерівність:

$$\sum_{t=1}^T \left(\frac{P_{zt}}{(1+\kappa)^t} \right) \geq \sum_{i=1}^n I_i, \quad (2.7)$$

де I_i – величина потрібних інвестицій у реалізацію суб'єктом підприємництва i -того інвестиційного проєкту, грошових одиниць.

Припустимо тепер, що нерівність (2.7) не виконується, а у суб'єкта підприємницької діяльності відсутні інші можливості отримання необхідних інвестиційних ресурсів окрім взяття позик. За таких умов необхідним є відбір тих інвестиційних проєктів із загальної сукупності запланованих до реалізації проєктів, які потребують першочергової реалізації за рахунок позичкових джерел фінансування. З цією метою необхідно виконати таку послідовність дій:

1) перевірити усі заплановані проєкти на предмет їх економічної ефективності. Зокрема, з цією метою можна порівняти прогнозу середньорічну прибутковість інвестицій у започаткування кожного інвестиційного проєкту, який передбачає реалізувати суб'єкт підприємництва, із ставкою кредитного відсотка. За таких умов реалізувати доцільно лише ті проєкти, за якими розраховано прибутковість інвестицій перевищує ставку кредитного відсотка;

2) для кожного з проєктів, реалізація яких у принципі виявилася доцільною, обчислити результат співвідношення між середньорічною прогнозу величиною потенційного чистого грошового потоку, яку суб'єкт підприємництва може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування здійснення цього проєкту, та величиною інвестицій, необхідних для здійснення цього проєкту:

$$K_{pi} = \frac{\sum_{t=1}^T \Pi_{eit}}{T \cdot I_i}, \quad (2.8)$$

де K_{pi} – значення критеріального показника ранжування інвестиційних проєктів, які передбачає здійснити суб'єкт підприємництва, за ступенем привабливості їх позичкового фінансування для i -того інвестиційного проєкту;

3) розташувати проєкти, які розглядаються суб'єктом підприємництва на предмет можливості їх фінансування за рахунок позичкових коштів, у порядку спадання значень показника (2.8);

4) включати проєкти у встановленому на попередньому етапі дій порядку у склад інвестиційної програми суб'єкта підприємництва доти, доки виконуватиметься нерівність (2.7).

Стосовно наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, то оцінювання величини цього потенціалу потребує попереднього встановлення тих мотивів, які зумовлюють дії інвесторів, що прагнуть вкласти кошти у збільшення пайового капіталу суб'єктів підприємництва. Ці мотиви полягають, насамперед, в отриманні такої частки у цьому капіталі, щоб її ринкова вартість була, принаймні, не меншою від вкладених коштів у цей капітал. Для того, щоб це бажання задовольнилося, повинні виконуватися, передовсім, такі дві головні вимоги:

- ринкова величина власного капіталу суб'єкта підприємництва повинна бути достатньо великою;

- частка нових власників у пайовому капіталі суб'єкта господарської діяльності повинна бути суттєвою.

Стосовно оцінювання ринкової величини власного капіталу суб'єкта підприємництва, то, як відомо з теорії та практики оціночної діяльності, з цією метою можуть бути застосовано три головні підходи – дохідний, порівняльний та витратний [103; 105; 114; 163]. Серед перелічених підходів до оцінювання вартості бізнесу саме дохідний підхід можна вважати найбільш обґрунтованим та

точним, оскільки він базується на прогнозних оцінках майбутнього потоку чистого прибутку суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому розрахунок ринкової величини власного капіталу суб'єкта підприємництва за дохідним підходом до оцінювання цієї величини передбачає виконання процедури дисконтування за такою загальновідомою формулою:

$$B_{pвк} = \sum_{t=1}^{T_{прог}} \frac{\Pi_{чt}}{(1 + \delta)^t}, \quad (2.9)$$

де $B_{pвк}$ – ринкова величина власного капіталу суб'єкта підприємництва за дохідним підходом до оцінювання цієї величини, грошових одиниць;

$T_{прог}$ – прогнозний період, протягом якого здійснюється передбачення майбутньої величини чистого прибутку суб'єкта підприємництва, років;

$\Pi_{чt}$ – річна прогнозна величина чистого прибутку суб'єкта підприємництва у t -ому році, грошових одиниць;

δ – річна ставка дисконту, частки одиниці.

Важливо відмітити, що прогнозний період $T_{прог}$ повинен бути достатньо довгим для того, щоб результати розрахунку за формулою (2.9) мали достатній рівень точності. З іншого боку, у зв'язку із збільшенням величини, що знаходиться у знаменнику виразу у (2.9), із зростанням t , значення $\Pi_{чt}$ у віддалені проміжки часу мало впливають на кінцевий числовий результат, отримуваний за допомогою цього виразу.

Припустимо тепер, що суб'єкт господарювання має лише один можливий спосіб фінансування інвестиційних проєктів, а саме – внески сторонніх осіб у його пайовий капітал. Реалізація кожного з проєктів, взагалі кажучи, повинна забезпечити певне зростання ринкової вартості суб'єкта підприємництва. Величину цього зростання можна оцінити приблизно з використанням методу капіталізації прибутку. За цим методом приріст ринкової величини власного капіталу суб'єкта підприємництва внаслідок реалізації певного інвестиційного проєкту визначається з використанням такого виразу:

$$\Delta B_{pвкi} = \frac{П_{чci}}{\partial}, \quad (2.10)$$

де $\Delta B_{pвкi}$ – очікуваний приріст ринкової величини власного капіталу суб'єкта підприємництва внаслідок реалізації ним i -того інвестиційного проєкту, грошових одиниць;

$П_{чci}$ – середньорічний чистий прибуток, який передбачається отримати від реалізації суб'єктом підприємництва i -того інвестиційного проєкту, грошових одиниць.

При цьому, для того щоб відбулося фінансування певного інвестиційного проєкту за рахунок залучених коштів, і теперішні власники суб'єкта господарської діяльності і його нові співвласники повинні отримати певний економічний зиск. Загалом, для теперішніх власників суб'єкта підприємництва цей зиск відобразиться у зростанні ринкової вартості належної ним частини пайового капіталу цього суб'єкта. Таке зростання може бути описаним такою формулою:

$$\Delta B_{pвктi} = \frac{П_{чci} - Д_{ни}}{\partial}, \quad (2.11)$$

де $\Delta B_{pвктi}$ – очікуваний приріст ринкової величини власного капіталу, яка належатиме теперішнім власникам суб'єкта підприємництва внаслідок фінансування реалізації ним i -того інвестиційного проєкту за рахунок залучених коштів, грошових одиниць;

$Д_{ни}$ – середньорічна очікувана величина дивідендних виплат новим співвласникам суб'єкта господарювання, грошових одиниць.

Таким чином, реалізація i -того інвестиційного проєкту за рахунок залучених коштів буде економічно вигідною з точки зору теперішніх власників суб'єкта підприємництва, якщо виконуватиметься така умова:

$$\frac{П_{чci} - Д_{ни}}{\partial} > 0. \quad (2.11)$$

Щодо нових співвласників суб'єкта господарювання, тобто інвесторів, які здійснюють внески у його пайовий капітал, то для них вкладення інвестицій буде

привабливим, якщо капіталізована величина дивідендних виплат на внески буде не меншою за обсяг цих внесків. Інакше кажучи, здійснення внесків у пайовий капітал суб'єкта підприємництва з точки зору інвесторів, які ці внески провадять, буде економічно доцільним за умови виконання такої нерівності:

$$\frac{D_{ni}}{\delta} > I_i. \quad (2.12)$$

Відзначимо, що нерівності (2.11) та (2.12) можна об'єднати в один ланцюжок нерівностей, який матиме такий вигляд:

$$\frac{P_{csi}}{\delta} > \frac{D_{ni}}{\delta} > I_i. \quad (2.13)$$

Відповідно, якщо виконується така нерівність

$$P_{csi} > I_i \cdot \delta, \quad (2.14)$$

то завжди можна підібрати таке значення дивідендних виплат новим співвласникам суб'єкта підприємництва D_{ni} , за якого ланцюжок нерівностей (2.13) виконуватиметься.

З урахуванням викладеного послідовність оцінювання наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва, враховуючи необхідність забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки, за рахунок залучених коштів включатиме такі етапи дій:

1) формування масиву інформації про інвестиційні проєкти, які суб'єкт господарювання передбачає реалізувати. Зокрема, до цього масиву належатимуть дані про потрібні інвестиції у кожен проєкт та про очікуваний чистий прибуток від його здійснення;

2) обґрунтування величини дисконтної ставки. Таке обґрунтування може відбуватися шляхом додавання до безризикової ставки дисконту певних надбавок, зокрема, за ризик та ліквідність;

3) вибір тих інвестиційних проєктів, які планує реалізувати суб'єкт підприємництва, для яких виконуватиметься нерівність (2.14);

4) сумування обсягів інвестицій за відібраними на попередньому етапі послідовності інвестиційними проєктами. Отримана сума буде являти величину

наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва за рахунок залучених коштів.

Загалом, як у випадку використання позичкових коштів, так і у разі використання залучених коштів з метою фінансування інвестиційних проєктів суб'єкта підприємництва можуть поставати додаткові обмеження на обсяги такого фінансування з боку теперішніх власників цього суб'єкта. Зокрема, у випадку використання позичкових коштів таке обмеження може бути зумовлене прагненням уникнути стану банкрутства. З цією метою необхідно встановити величину ринкової вартості суб'єкта господарювання за помірно песимістичної оцінки потоку очікуваного чистого прибутку. Тоді суб'єкт господарювання з великою імовірністю уникне стану банкрутства, якщо наявна у нього величина позичкового капіталу не перевищить ринкову величину його власного капіталу, розраховану з використанням дохідного підходу за помірно песимістичної оцінки потоку очікуваного чистого прибутку.

Щодо використання залучених джерел коштів з метою фінансування інвестиційних проєктів, які планує реалізувати суб'єкт господарювання, то обмеження на обсяг цих коштів може бути зумовлено прагненням теперішніх власників не втратити контроль над діяльністю даного суб'єкта. З цією метою частка нових його співвласників у пайовому капіталі суб'єкта господарювання не повинна перевищувати певної наперед встановленої величини.

Спробуємо тепер розглянути узагальнюючий випадок, коли суб'єкт господарювання розглядає можливість одночасного використання усіх трьох видів джерел коштів для фінансування інвестиційної програми – власних, позичкових та залучених.

Нехай існує множина інвестиційних проєктів, які розглядаються на предмет доцільності та можливості реалізації їх суб'єктом підприємництва:

$$B_i = (I_1, \dots, I_i, \dots, I_l), \quad (2.15)$$

де B_i – вектор обсягів інвестицій, необхідних у започаткування проєктів, які належать до їх множини;

I_i – обсяги інвестицій, необхідні для започаткування i -того проєкту, який належить до множини проєктів, грошових одиниць;

I – загальна кількість інвестиційних проєктів, які входять до їхньої множини.

Серед характеристик проєктів, що входять до множини проєктів, слід, насамперед, назвати частки їх фінансування за рахунок тих чи інших джерел коштів. У зв'язку з цим можна ввести у розгляд ще три вектори значень, які характеризують інвестиційні проєкти, що можуть бути реалізовані суб'єктом підприємництва. Ці вектори матимуть такий вигляд:

$$B_{\beta_1} = (\beta_{11}, \dots, \beta_{1i}, \dots, \beta_{1n_a}), \quad (2.16)$$

$$B_{\beta_2} = (\beta_{21}, \dots, \beta_{2i}, \dots, \beta_{2n_a}), \quad (2.17)$$

$$B_{\beta_3} = (\beta_{31}, \dots, \beta_{3i}, \dots, \beta_{3n_a}), \quad (2.18)$$

де B_{β_1} – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів за рахунок власних (внутрішніх) джерел коштів;

β_{1i} – раціональна частка фінансування i -того проєкту за рахунок власних (внутрішніх) джерел коштів;

B_{β_2} – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів за рахунок позичкових джерел коштів;

β_{2i} – раціональна частка фінансування i -того проєкту за рахунок позичкових джерел коштів;

B_{β_3} – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів за рахунок залучених джерел коштів;

β_{3i} – раціональна частка фінансування i -того проєкту за рахунок залучених джерел коштів.

З урахуванням викладеного вище завдання оцінювання наявного фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва можна сформулювати таким чином. Нехай існує множина інвестиційних проєктів, які характеризуються обсягами потрібних інвестицій у їх започаткування, прогнозним розподілом чистого грошового потоку за роками їх експлуатації тощо. Також відомими є базові (тобто до реалізації проєктів) значення прогнозного прибутку, ринкової вартості власного

капіталу, наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності та інших характеристик суб'єкта підприємницької діяльності. Необхідно визначити раціональні значення елементів векторів (2.16)–(2.18), щоб забезпечити максимально можливий приріст ринкової величини тієї частини власного капіталу суб'єкта, яка залишиться у розпорядженні теперішніх його власників після реалізації запланованої інвестиційної програми (з урахуванням можливого застосування залучених джерел коштів для її фінансування). При цьому повинні виконуватися такі додаткові умови, зокрема:

- 1) невід'ємності шуканих значень елементів векторів (2.16)–(2.18);
- 2) рівності суми трьох відповідних (тобто таких, які характеризують відповідний інвестиційний проєкт) значень елементів векторів (2.16)–(2.18) або одиниці або нулю;
- 3) неперевищення величини позичкового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності величини його власного капіталу, обчисленого з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку, при цьому цей прибуток береться згідно помірно песимістичної його оцінки;
- 4) неперевищення частки внесків нових співвласників суб'єкта підприємництва (якщо відбудеться використання залучених джерел коштів з метою фінансування інвестиційної програми цього суб'єкта) певної наперед встановленої теперішніми його власниками величини.

Вирішення поставленого завдання дає змогу одночасно оцінити величину наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності певного суб'єкта підприємництва. При цьому необхідним є здійснення таких етапів дій:

1. Ранжування запланованих інвестиційних проєктів у порядку зниження співвідношення між сподіваним прибутком від їх провадження та сумою інвестицій у таке провадження.
2. Включення в остаточну інвестиційну програму найбільш прибуткових проєктів з урахуванням можливості їх фінансування за рахунок наявних у

суб'єкта господарювання вільних грошових засобів. При цьому слід враховувати обмеження на величину цих засобів.

3. Ранжування проєктів, які ще не було реалізовано, у порядку спадання показника (2.8).

4. Включення в остаточну інвестиційну програму проєктів з найбільшими значеннями показника (2.8) з урахуванням можливості їх фінансування за рахунок позичкових коштів. При цьому слід враховувати два обмеження: 1) те, що задається виразом (2.7); 2) умову неперевикнення величини позичкового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності величини його власного капіталу, обчисленого з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку.

5. Ранжування проєктів, які ще не було реалізовано, у порядку спадання різниці між лівою та правою частиною нерівності (2.14).

6. Включення в остаточну інвестиційну програму проєктів з найбільшими значеннями різниці між лівою та правою частиною нерівності (2.14) з урахуванням можливості їх фінансування за рахунок залучених коштів. При цьому слід враховувати два обмеження: 1) те, що задається нерівністю (2.14); 2) умову неперевикнення частки нових співвласників суб'єкта підприємництва певної наперед встановленої теперішніми його власниками величини.

7. Повернення до першого етапу, оскільки можливим є випадок, що після реалізації усіх шести етапів виявиться, що деякі раніше нереалізовані проєкти доцільно реалізувати з використанням одного з трьох видів джерел фінансування (або їхньої комбінації). Якщо ж цього випадку не трапиться, то інвестиційна програма вважатиметься сформованою.

З урахуванням наведеної послідовності дій було оцінено середню сукупну величину наявного фінансового потенціалу досліджуваної у цій роботі групи малих підприємств, які представляють три види економічної діяльності. Оскільки на даний час багато вітчизняних підприємств знаходяться у стані фінансово-економічної кризи, то було здійснено їх поділ за рівнем прибутковості сукупного капіталу на п'ять груп, а саме: з дуже низьким рівнем прибутковості (до 0,01), із

низьким рівнем прибутковості (від 0,01 до 0,03), із середнім рівнем прибутковості (від 0,03 до 0,09), із високим рівнем прибутковості (від 0,09 до 0,12), із дуже високим рівнем прибутковості (вище 0,12).

Зіставивши середній фактичний обсяг вкладених інвестицій із середньою розрахунковою величиною фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств за їх групами можна оцінити рівень використання цього потенціалу. Відповідні результати представлено у табл. Б.4 – Б.6 додатку Б. Як випливає з даних цих таблиць, рівень використання сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних малих підприємств для більшості їх груп є невеликим і коливається у межах від 0,3 до 0,5.

Що стосується відносної величини сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва (ця величина визначалася як відношення абсолютного розміру цього потенціалу до обсягу сукупних активів підприємств), то ця величина досить сильно коливається за групами підприємств. Для прикладу, для малих підприємств, що здійснюють виготовлення хлібобулочних та кондитерських виробів, відносна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності коливається від 0,012 (для підприємств з найнижчим рівнем прибутковості) до 0,249 (для підприємств з найвищим рівнем прибутковості). Взагалі, як свідчать дані, представлені у табл. 2.17, для низки показників, розрахованих у попередніх таблицях, існує статистично значущий взаємозв'язок між рівнем прибутковості досліджуваних підприємств та значеннями цих показників. Зокрема, це стосується індикаторів абсолютної та відносної величин сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва: чим вищим є рівень їх прибутковості, тим більшими є ці величини. Отже, малі підприємства, які знаходяться у стані фінансово-економічної кризи, характеризуються меншими значеннями абсолютної та відносної величин сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, ніж підприємства, що не перебувають у кризовому стані.

Отже, величина наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств доволі часто є меншою за величину їх інвестиційного потенціалу. Це зумовлено, зокрема, обмеженістю внутрішніх джерел коштів та труднощами, з якими пов'язане отримання підприємствами банківських кредитів. За таких умов показники оцінювання рівня використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств можуть бути поділені на дві групи: загальні та часткові. До загальних показників необхідно віднести такі, як частку:

1) фактичного обсягу реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств у величині цього потенціалу;

2) наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств у величині їх інвестиційного потенціалу;

3) фактичного обсягу реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств у величині їх інвестиційного потенціалу.

При цьому цей показник являє собою добуток двох попередніх.

Стосовно часткових показників оцінювання рівня використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств, то ці індикатори за своєю конструкцією є подібними із загальними показниками, однак розраховуються за окремими напрямками інвестування або за джерелами фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Зокрема, можливо виділити частки: 1) фактичного обсягу реалізації наявного потенціалу залучення внутрішніх фінансових ресурсів підприємства для провадження його інвестиційної діяльності у загальній величині цього потенціалу; 2) фактичного обсягу реалізації наявного потенціалу поповнення власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел фінансування для провадження його інвестиційної діяльності у загальній величині цього потенціалу; 3) фактичного обсягу реалізації наявного потенціалу отримання підприємством позик з метою провадження його інвестиційної діяльності у загальній величині цього потенціалу. Також до часткових показників оцінювання рівня використання потенціалу малих підприємств доцільно віднести індикатори впливу такого рівня за кожним зі складників цього потенціалу на загальний рівень його використання.

Таблиця 2.17

Результати дисперсійного аналізу взаємозв'язку між окремими показниками фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання та рівнем їх прибутковості за 2020 рік

Назви показників фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Значення F -критерію за видами діяльності			Існування (+) або відсутність взаємозв'язку		
	Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів	Виконання будівельно-ремонтних робіт	Деревообробка	Виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів	Виконання будівельно-ремонтних робіт	Деревообробка
1. Абсолютна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	6,18	6,68	7,02	+	+	+
у тому числі						
1.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	5,07	4,79	5,53	+	+	+
1.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	4,22	3,88	4,48	+	+	+
2. Відносна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	4,72	5,55	5,33	+	+	+
у тому числі						
2.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	3,92	4,67	5,25	+	+	+
2.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	4,88	4,50	5,63	+	+	+

Отже, оцінювання реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва потребує застосування різноманітних індикаторів, які не лише можуть надати необхідну інформацію щодо рівня такої реалізації, але й забезпечити можливість виявлення резервів підвищення цього рівня у майбутньому, враховуючи необхідність забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки у довготривалій перспективі.

2.3. Кредитні важелі регулювання процесів формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Найважливішими інструментами фінансового регулювання формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва є на даний час в Україні кредитні важелі. Важливість цих важелів зумовлена низкою обставин, а саме:

- по-перше, впродовж останнього десятиріччя для економіки України були притаманними надзвичайно високі позичкові відсотки. Це вкрай негативно позначалося на інвестиційній активності вітчизняних суб'єктів господарювання, оскільки їм було економічно не вигідно використовувати позичкові джерела коштів з метою фінансування більшості інвестиційних проєктів. Лише протягом 2019-2020 рр. почалося відчутне зниження середнього рівня кредитного відсотка, значною мірою завдяки зниженню облікової ставки Національного банку України;

- по-друге, зміна рівня кредитного відсотка є одним з відносно небагатьох напрямів державного фінансового регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва, яке може бути використано з метою підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання. Це зумовлено, насамперед, можливостями Національного банку України цілеспрямовано змінювати облікову ставку.

Водночас, доречно зважати на те, що ці можливості, тим не менш, є обмеженими, зокрема, масштабністю перебігу інфляційних процесів;

- по-третє, існують способи вибіркового зниження рівня кредитного відсотка, передусім, на засадах пільгового кредитування окремих груп суб'єктів господарювання. Зокрема, до таких груп можуть належати суб'єкти малого підприємництва. При цьому існуючі в Україні на даний час програми пільгового кредитування суб'єктів господарської діяльності виявилися достатньо популярними серед підприємців і можуть бути вдосконалені щодо обґрунтування встановлених згідно цих програм пільгових режимів.

Окрім, кредитного відсотка, об'єктами фінансового регулювання процесів формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання можуть та повинні виступати і інші умови кредитування. Зокрема, до таких умов можна віднести максимальні терміни, на які суб'єкти підприємництва можуть узяти позику з метою фінансування реалізації запланованих ними інвестиційних проєктів. Зростання таких термінів повинно сприяти підвищенню привабливості позичкового фінансування таких проєктів, оскільки у цьому випадку підвищуватимуться фінансові можливості щодо формування необхідних обсягів грошових засобів для повернення основних сум узятих підприємцями позик.

Слід відзначити, що стосовно суб'єктів малого бізнесу України в останні роки обсяги їх кредитування не мають тенденцію до їх зростання. Як видно з даних, представлених у табл. 2.18, якщо на кінець 2017 року загальний обсяг наданих кредитів цим суб'єктам складав 111 054 млн. грн., то на кінець липня 2021 року цей обсяг зменшився до 84 890 млн. грн.

Для моделювання впливу умов кредитування на обсяги інвестиційної діяльності певного суб'єкта підприємництва припустимо, що існує низка запланованих інвестиційних проєктів, можливість реалізації яких за рахунок позичкового фінансування розглядає певний суб'єкт господарювання.

Таблиця 2.18

Динаміка обсягів кредитування суб'єктів малого підприємництва України, млн. грн.

Періоди часу	Суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)			У тому числі фізичні особи – підприємці		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		національна валюта	національна валюта		національна валюта	національна валюта
2017	111 054	52 745	58 309	364	165	199
2018	94 485	49 302	45 183	316	186	130
2019	73 807	39 753	34 054	290	208	82
2020						
жовтень	70 949	38 405	32 544	286	211	75
листопад	71 123	39 317	31 806	288	215	73
грудень	70 135	38 806	31 330	286	214	72
2021						
січень	69 712	39 175	30 537	279	208	70
лютий	75 273	43 261	32 012	287	222	66
березень	78 338	44 822	33 516	242	214	28
квітень	79 804	46 716	33 088	268	242	26
травень	82 259	47 948	34 312	263	241	22
червень	83 883	50 571	33 313	265	244	21
липень	84 890	51 438	33 452	275	255	21

Джерело: складено за даними Національного банку України

Цей суб'єкт може володіти базовою величиною свого потенціалу позичкового фінансування, яка формується за рахунок сподіваного прогнозного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узяті з метою фінансування реалізації інвестиційного проєктів. Величина цього потоку обчислюється за формулою (2.3), а базова величина позичкового потенціалу суб'єкта підприємництва визначатиметься за такою формулою:

$$P_{nb} = \sum_{t=1}^T \left(\frac{P_{zbt}}{(1 + \kappa)^t} \right), \quad (2.19)$$

де P_{nb} – базова величина потенціалу позичкового фінансування, що формується за рахунок сподіваного прогнозного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узяті для фінансування реалізації інвестиційного проєктів, грошових одиниць.

Аналогічним чином, для кожного інвестиційного проєкту, який планує започаткувати суб'єкт підприємництва, можна оцінити потенціал його позичкового фінансування за рахунок майбутніх сподіваних надходжень від експлуатації цього проєкту. Для здійснення такого оцінювання потрібно, передовсім, розрахувати з використанням виразу (2.4) прогностичну величину потенційного чистого грошового потоку від експлуатації певного інвестиційного проєкту у разі реалізації його суб'єктом господарювання, яку цей суб'єкт може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування здійснення цього проєкту. Тоді розмір потенціалу позичкового фінансування певного інвестиційного проєкту суб'єктом підприємництва можна обчислити за такою формулою:

$$P_{ni} = \sum_{t=1}^T \left(\frac{P_{cit}}{(1 + \kappa)^t} \right), \quad (2.20)$$

де P_{ni} – величина потенціалу позичкового фінансування суб'єктом підприємництва i -того інвестиційного проєкту за рахунок майбутніх сподіваних надходжень від експлуатації цього проєкту, грошових одиниць.

Отже, як величина базового потенціалу позичкового фінансування інвестиційних проєктів, так і розмір потенціалу позичкового фінансування суб'єктом підприємництва певного інвестиційного проєкту за рахунок майбутніх сподіваних надходжень від експлуатації цього проєкту залежать від двох основних параметрів позичкового фінансування – рівня кредитного відсотка та максимальної тривалості використання позичкових засобів. Відповідно, становить інтерес оцінювання впливу змін цих параметрів на потенційний рівень інвестиційної активності суб'єктів господарювання. З цією метою є доцільним встановити спрогнозувати обсяги інвестиційної діяльності цих суб'єктів за різних значень вказаних параметрів. Для вирішення цього завдання варто запропонувати здійснити таку послідовність дій:

1) сформулювати вибірку суб'єктів господарювання. Ця вибірка повинна бути не лише достатньо великою, але й підбраною за близькістю окремих

характеристик господарської діяльності, насамперед, за видом цієї діяльності (галузевою ознакою) та її розміром. Інакше кажучи, відібрані суб'єкти господарювання повинні належати до одного і того самого виду економічної діяльності та характеризуватися приблизно однаковими обсягами своєї діяльності (зокрема, можуть належати до групи суб'єктів малого підприємництва);

2) за кожним суб'єктом господарювання зібрати дані про основні показники його діяльності, зокрема про доходи, прибутки та наявні активи. Для збирання такої інформації бажано комбіноване використання двох методів: аналізу фінансової звітності та проведення опитування респондентів за допомогою анкет. Також потрібним здійснення прогнозу сподіваного прогнозного чистого грошового потоку, який суб'єкт господарювання може використати з метою погашення позики, узятій з метою фінансування реалізації інвестиційного проєктів;

3) зібрати дані за кожним суб'єктом господарювання про інвестиційні проєкти, які ними реалізуються або розглядаються на предмет можливої реалізації. З цією метою можуть бути використані, зокрема, і ретроспективні відомості, тобто дані про ті інвестиційні проєкти, які розглядалися суб'єктами господарювання у звітному періоді. При цьому у подальших розрахунках потрібно брати до уваги усереднені умови кредитування інвестиційної діяльності (рівень кредитних ставок та гранична тривалість взяття позики) у цьому періоді. Серед головних показників, що характеризують інвестиційні проєкти, які розглядалися суб'єктами господарювання у звітному періоді, доцільно виділити потрібні інвестиції у їх реалізацію та прогноз чистого грошового потоку за роками експлуатації цих проєктів;

4) оцінити за кожним інвестиційним проєктом прогнозну величину потенційного чистого грошового потоку від експлуатації певного інвестиційного проєкту у разі реалізації його суб'єктом господарювання, яку цей суб'єкт може використати з метою погашення позики, узятій для фінансування здійснення цього проєкту;

5) зафіксувати рівень кредитного відсотка та максимальний термін взяття позики за усередненими даними звітного періоду та встановити кількість проєктів, які економічно доцільно реалізувати за рахунок позичкових коштів, та величину потрібних для їх започаткування інвестицій. Для вирішення цього проміжного завдання слід виконати таку послідовність дій:

- для кожного інвестиційного проєкту, який розглядався певним суб'єктом господарювання на предмет можливої його реалізації, оцінити економічну доцільність його здійснення за рахунок використання позичкових джерел фінансування. З цією метою слід розрахувати прибутковість інвестицій у кожен проєкт за прибутком до сплати процентів та податків й зіставити результат розрахунку з рівнем кредитного відсотка;

- відсіяти для кожного суб'єкта господарювання проєкти, які відповідному суб'єкту недоцільно за фіксованих значень умов кредитування фінансувати за рахунок позичкових коштів;

- сформувати множину для кожного суб'єкта господарювання тих інвестиційних проєктів, реалізація яких є у принципі достатньо ефективною. Усі подальші дії будуть виконуватися лише за цією множиною проєктів;

- розрахувати для кожного суб'єкта господарювання за кожним відібраним інвестиційним проєктом значення критеріального показника ранжування інвестиційних проєктів, що розглядаються за рівнем привабливості їх позичкового фінансування. З цією метою потрібно використати формулу (2.8);

- розташувати для кожного суб'єкта господарювання відібрані інвестиційні проєкти у порядку зменшення значень критеріального показника (2.8);

- здійснювати для кожного суб'єкта господарювання послідовне додавання до значення показника, що обчислюється за формулою (2.19), значення показників за проєктами, які обчислюються за виразом (2.20), зберігаючи попередньо встановлену послідовність включення проєктів до складу інвестиційної програми;

- для кожного суб'єкта господарювання здійснювати послідовне сумування потрібних обсягів інвестицій у реалізацію відібраних проєктів, зберігаючи при цьому попередньо встановлену послідовність включення проєктів до складу інвестиційної програми;

- припинити для кожного суб'єкта господарювання включення проєктів до складу інвестиційної програми, починаючи з того проєкту, за яким сумарна величина потенціалу позичкового потенціалу перевищує сумарну потребу в інвестиціях у здійснення проєктів;

- просумувати потрібний обсяг інвестицій у здійснення інвестиційних проєктів, які включено до складу інвестиційної програми, за кожним суб'єктом господарювання та за усіма суб'єктами загалом;

б) здійснити розрахунки, подібні до тих, які виконано згідно п'ятого етапу послідовності дій, також і для інших можливих наборів значень параметрів кредитування суб'єктів підприємництва.

Результати проведених згідно описаної послідовності дій розрахунків для досліджуваних у даній роботі малих підприємств, які репрезентують три види економічної діяльності, представлені у табл. Д.1 – Д.6 додатку Д. Зокрема, у табл. Д.1, Д.3 та Д.5 наведено значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва. Водночас, у табл. Д.2, Д.4 та Д.6 представлено відносні значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва. При цьому ці відносні значення обчислювалися як відношення фактичних значень обсягів інвестицій до максимально можливих їх обсягів, які відповідають найбільш привабливим умовам кредитування (тобто найнижчим кредитним ставкам та найдовшим термінам, на які можна узяти кредити). Порівняння фактичних значень наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання у частині фінансування цієї діяльності

за рахунок позичкових коштів (ці значення обчислено у підрозділі 2.2) з максимально можливими значеннями цього потенціалу (відповідно до найбільш привабливих умов кредитування) показує, що другі значення приблизно удвічі більші за перші. Отже, за досліджуваними підприємствами існує можливість суттєвого підвищення рівня їх інвестиційної активності за умови покращення умов кредитування цих підприємств. При цьому цей висновок є справедливим за усіма видами економічної діяльності, що розглядалися.

Розглянемо тепер процес регулювання фінансовим потенціалом інвестиційної діяльності на рівні окремих суб'єктів господарювання. Необхідно відзначити, що однією з основних причин виникнення фінансової кризи на підприємстві, яка в кінцевому рахунку може призвести до його банкрутства, є наявність у складі пасивів підприємства значних обсягів позичкових коштів, зокрема банківського кредиту. У зв'язку з цим, беручи банківський кредит для фінансування своєї діяльності, фірма повинна ретельно оцінити наслідки такого отримання й пильно стежити за процесом його повернення, своєчасно встановлюючи та нейтралізуючи можливі причини відхилення обсягів повернення позики від запланованих у кожен проміжок часу.

Загалом, якщо підприємство повертає отриманий кредит рівними частинами, то термін його повернення можна визначити з такого рівняння [80]:

$$\frac{P}{En} \times \left[1 - \frac{1}{(1 + En)^{Tn}} \right] = K_0, \quad (2.21)$$

де P — розмір повернення основної суми боргу за одиницю часу (рік, квартал, місяць тощо) ;

En — ставка банківського процента за користування кредитом у частках одиниці;

Tn — повний термін повернення позики;

K_0 — початкова величина кредиту (тобто його основна сума), грошових одиниць.

У термінах математичного аналізу (використання цих термінів спрощує математичні обрахунки і перетворення) рівняння (2.21) можна записати так [80]:

$$\frac{\Pi}{E_n} \times \left(1 - \frac{1}{e^{E_n T_n}} \right) = K_0, \quad (2.22)$$

де e — основа натуральних логарифмів.

З рівняння (2.22) можна отримати формулу для визначення терміну повернення банківського кредиту у випадку рівномірної організації його повернення [80]:

$$T_n = \frac{1}{E_n} \times \ln \left[\frac{\Pi}{\Pi - K_0 \times E_n} \right], \quad (2.23)$$

де \ln — позначення натурального логарифму.

Слід відзначити, що у реальних умовах графік повернення кредиту, взятого підприємством, може суттєво відрізнитися від рівномірного. Однією з причин цього може бути коливання розміру повернення, пов'язане із нестабільністю фінансових результатів підприємства, зокрема величини його прибутку.

Припустимо, що термін повернення взятого підприємством кредиту (точніше його маржинальна гранична величина) є встановлений заздалегідь, а графік повернення, підприємство може обрати самостійно. Будемо вважати також що існує інформація щодо прогнозних меж коливання фінансових результатів діяльності підприємства і відповідно, відомі межі коливання розміру повернення кредиту. Введемо такі позначення :

Π_{min} — мінімально можлива величина повернення кредиту в одиницю часу;

Π_{max} — максимально можлива величина повернення кредиту в одиницю часу;

$K(t)$ — заборгованість підприємства за позикою у момент часу t ($K(0)=K_0$).

Тоді, як випливає з формули (3.23), підприємство гарантовано встигне повернути отриманий кредит у встановлений термін, якщо заборгованість за ним у момент часу t буде задовільняти нерівності:

$$T_n - t \leq \frac{1}{E_n} \ln \left[\frac{\Pi_{min}}{\Pi_{min} - K(t) \times E_n} \right]. \quad (2.24)$$

З виразу (2.22) отримуємо :

$$K(t) \leq \frac{\Pi \min}{E_n} \times \left(1 - \frac{1}{e^{E_n \times (T_n - t)}} \right). \quad (2.25)$$

З іншого боку, як впливає з формули (2.23), підприємство не зможе своєчасно повернути узятую позику у встановлений період (не використовуючи якихось додаткових заходів, спрямованих на збільшення суми повернення), якщо заборгованість за кредитом у момент часу t буде задовільняти нерівності :

$$T_n - t > \frac{1}{E_n} \ln \left[\frac{\Pi \max}{\Pi \max - E \times K(t)} \right]. \quad (2.26)$$

З виразу (2.26) отримуємо :

$$K(t) > \frac{\Pi \max}{E_n} \times \left(1 - \frac{1}{e^{E_n \times (T_n - t)}} \right). \quad (2.27)$$

Таким чином, маючи оперативну інформацію про фактичне повернення взятого кредиту, можна у певній мірі оцінювати імовірність його повернення у встановлений термін. При цьому необхідно враховувати, що величина заборгованості $K(t)$ у кожен момент часу не може приймати будь-яке довільне значення.

Зокрема, як впливає з формули (2.22), розмір заборгованості у момент часу t не може бути більшим за величину, що визначається за формулою :

$$K(t) = \left(K - \frac{\Pi \min}{E_n} \times \left(1 - \frac{1}{e^{E_n \times t}} \right) \right) \times e^{E_n \times t}. \quad (2.28)$$

З іншого боку, розмір заборгованості у момент часу t не може бути меншим, за величину, що визначається за формулою :

$$K(t) = \left(K - \frac{\Pi \max}{E_n} \times \left(1 - \frac{1}{e^{E_n \times t}} \right) \right) \times e^{E_n \times t}. \quad (2.29)$$

На підставі отримання залежностей можна виділити три основні зони, куди може потрапити графік повернення банківського кредиту, взятого підприємством для фінансування своєї діяльності (рис. 2.5).

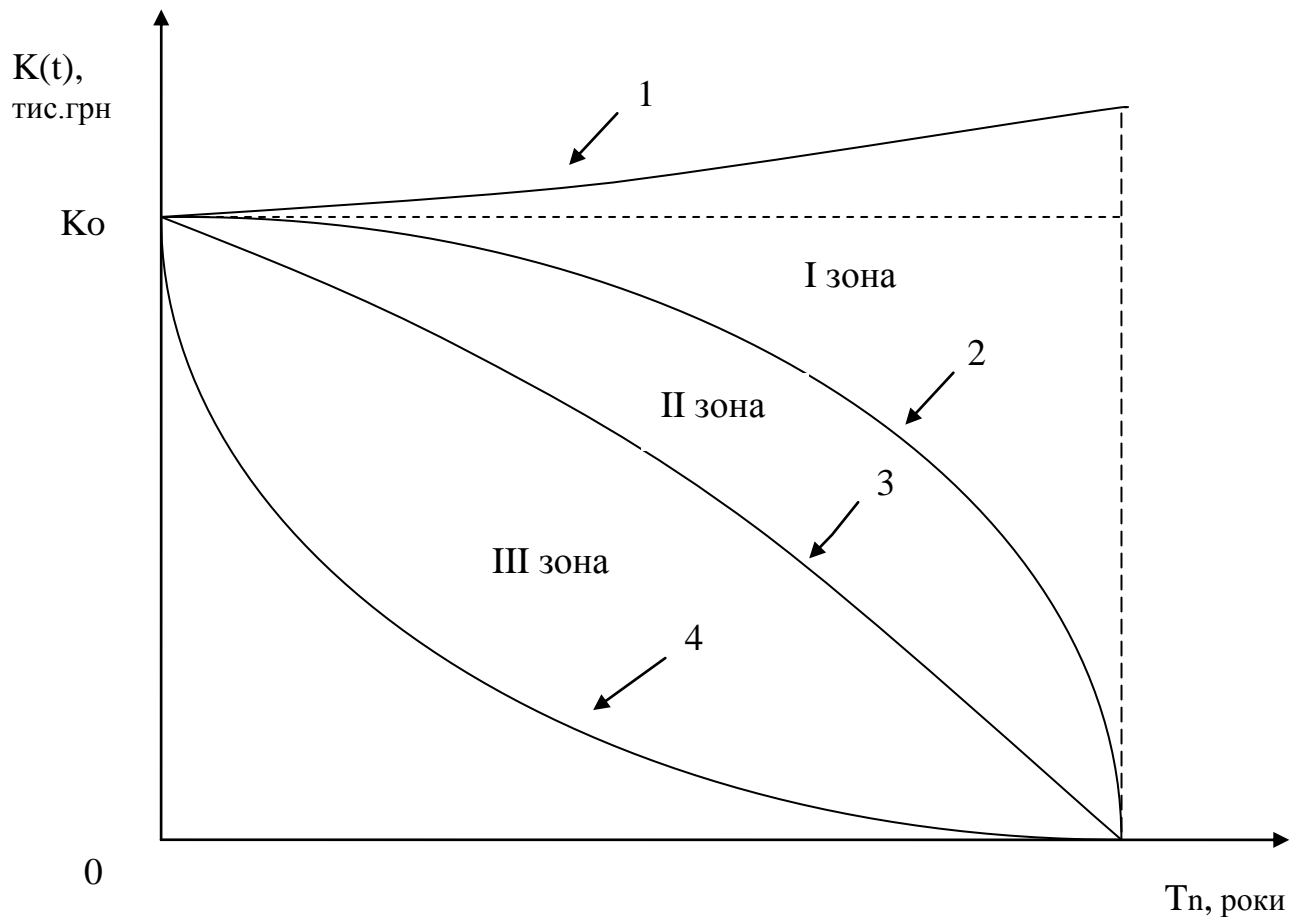


Рис. 2.5. Схематичне зображення зон, у які може потрапити графік повернення банківського кредиту:

I – зона високого ризику неповернення кредиту;

II – зона середнього ризику неповернення кредиту;

III – зона гарантованого ризику неповернення кредиту,

де 1 – верхня межа зони I (описується формулою (2.28)),

2 – нижня межа зони I (описується формулою (2.27)),

3 – нижня межа зони II (описується формулою (2.25)),

4 – нижня межа зони III (описується формулою (2.29)).

Джерело: сформовано автором

Використаємо тепер запропонований і описаний вище підхід щодо регулювання процесу повернення отриманого суб'єктом малого підприємництва ПП «Арігал», який нами досліджувався, довготермінового банківського кредиту. Вхідна інформація для цього розрахунку наведена у табл. 2.19.

Таблиця 2.19

Вхідна інформація для обчислення показників, на підставі яких регулюється процес повернення банківського кредиту суб'єктом господарювання*

№ з/п	Назва показника	Одиниця виміру	Значення показника
1	Розмір отриманого кредиту	тис.грн	2050
2	Повний термін погашення кредиту згідно умов договору	років	5
3	Максимально можлива величина річного погашення банківського кредиту та процентів за ним	тис.грн/рік	650
4	Мінімально можлива величина річного погашення банківського кредиту та процентів за ним	тис.грн/рік	250
5	Річна ставка проценту за користування банківським кредитом	частка одиниці	0,18

*Примітка: розрахунки проведено на прикладі ПП «Арігал»

Джерело: сформовано автором

Розрахунки показників повернення банківського кредиту, взятого ПП «Арігал» з метою фінансування своєї господарської діяльності, за наведеними раніше формулами зводимо у табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Показники повернення банківського кредиту суб'єктом господарювання*

Назва показника	Роки повернення кредиту									
	0,5	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5
Максимально можливий розмір заборгованості, тис.грн	2098,3	2193,4	2248,9	2335,6	2433,5	2522,7	2626,7	2750,5	2849,7	3027
Мінімально можливий розмір заборгованості, за якого підприємство не поверне кредит, тис.грн.	2004,6	1853,4	1687,9	1506,7	1308,6	1091,7	854,5	594,9	310,8	0
Максимально можливий розмір заборгованості, за якого підприємство гарантовано поверне кредит, тис.грн.	1919,6	1751,9	1585,3	1403,9	1170	968,6	830	427,1	143	-106,6
Мінімально можливий розмір заборгованості, тис.грн	1920	1530,4	1341,5	1101,2	1101,2	616,7	402,6	210,04	96,5	0

*Примітка: розрахунки проведено на прикладі ПП «Арігал»

Джерело: розраховано автором

Графічну інтерпретацію даних, наведених у табл. 2.20, подано на рис.2.6.

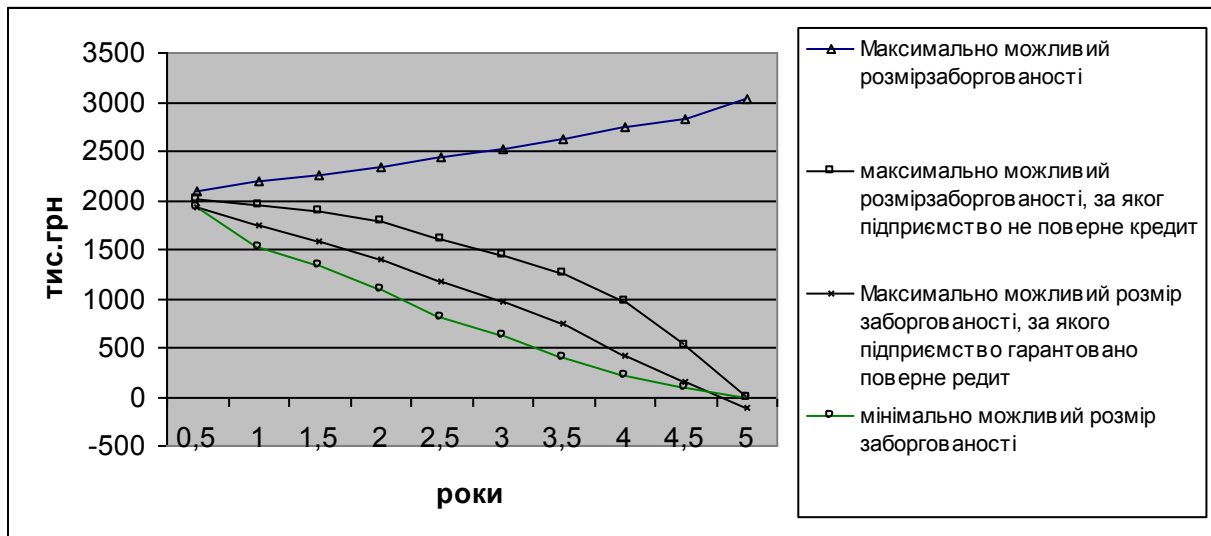


Рис. 2.6. Графік повернення банківського кредиту суб'єктом господарювання*

*Примітка: розрахунки проведено на прикладі ПП «Арігал»

Джерело: сформовано автором

Використання запропонованого підходу щодо регулювання процесу повернення банківського кредиту дасть змогу ПП «Арігал» оперативно реагувати на можливі загрози неповернення взятого кредиту у встановлені терміни й вживати потрібні заходи з метою своєчасного усунення цих загроз. Водночас запропонований підхід може застосовуватись практично будь-яким суб'єктом малого підприємництва в Україні.

Висновки до розділу 2

За підсумками проведеного у другому розділі дослідження сформульовано такі висновки і рекомендації.

Здійснений аналіз діяльності суб'єктів малого бізнесу України дав змогу виявити, що рівень платоспроможності та фінансової стійкості малих підприємств України є невисоким і має тенденцію до зниження. Зокрема, значення загального коефіцієнта покриття (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань) у

2020 році становило лише 0,972, а коефіцієнта автономії – 0,172. Щодо ділової активності малих підприємств України упродовж 2013 – 2020 рр., то оборотність їх сукупних активів упродовж цього проміжку часу зросла, а оборотність оборотних активів – зменшилася. При цьому, враховуючи, що значна частина малих підприємств здійснює роздрібну торгівлю, рівень показників оборотності можна визнати помірним. Стосовно прибутковості активів і власного капіталу малих підприємств України, то за усіма показниками та усіма роками, вона від’ємна, що пояснюється їх збитковістю. Водночас, за абсолютним значенням показники прибутковості мають тенденцію до зменшення.

Встановлено, що переважна більшість досліджуваних малих підприємств належить до груп суб’єктів господарювання з дуже низьким, низьким та середнім рівнем інвестиційної активності. Кількість таких підприємств перевищує 75% від загальної кількості суб’єктів малого підприємництва, що розглядалися. При цьому цей висновок є справедливим для усіх видів економічної діяльності, які досліджувалися. Середні за відповідними групами підприємств значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності, є доволі близькими між собою за усіма досліджуваними видами економічної діяльності. Також для низки індикаторів, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб’єктів малого підприємництва, характерним є певний взаємозв’язок між значеннями цих індикаторів та рівнем інвестиційної активності відповідних малих підприємств. Для прикладу, підприємства, що характеризується більш високим ступенем інвестиційної активності, мають у середньому більш високу прибутковість їх діяльності. Це ж стосується, зокрема, коефіцієнта автономії, середньої прибутковості інвестицій й деяких інших індикаторів.

Аргументовано, що головною особливістю формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів малого бізнесу є те, що цей різновид сукупного економічного потенціалу підприємств знаходиться на перетині двох інших видів їхніх економічних можливостей, а саме – інвестиційного

потенціалу та потенціалу надходження фінансових ресурсів для фінансування інвестиційної діяльності фірм. Також важливо відзначити, що процеси оптимізації обсягів інвестиційної діяльності підприємства та величини фінансових ресурсів, яку підприємство отримує з метою провадження цієї діяльності, можуть відбуватися у певному взаємозв'язку. Дійсно, на величину оптимальних обсягів інвестицій у розвиток підприємства серед інших чинників справляє вплив і ціна залучення цих інвестицій з тих чи інших джерел коштів. З іншого боку, ціна такого залучення може зростати із збільшенням потреб в інвестиціях.

Проведене дослідження дало змогу підтвердити, що для суб'єктів господарювання важливо не лише сформулювати певний обсяг фінансового потенціалу для власної інвестиційної діяльності, але й і у повній мірі реалізувати цей потенціал. При цьому доцільно враховувати кризовий стан, в якому на даний час перебуває значна кількість вітчизняних суб'єктів малого підприємництва, що спричинено, з-поміж іншого, наслідками пандемії. Проте для того, щоб дослідити рівень реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в умовах фінансово-економічної кризи, потрібно спочатку оцінити наявну величину цього потенціалу. З урахуванням запропонованої послідовності дій було оцінено середню сукупну величину наявного фінансового потенціалу досліджуваної у роботі групи малих підприємств, які представляють три види економічної діяльності. Оскільки на даний час багато вітчизняних підприємств знаходяться у стані фінансово-економічної кризи, то було здійснено їх поділ за рівнем прибутковості сукупного капіталу на п'ять груп, а саме: з дуже низьким рівнем прибутковості (до 0,01), із низьким рівнем прибутковості (від 0,01 до 0,03), із середнім рівнем прибутковості (від 0,03 до 0,09), із високим рівнем прибутковості (від 0,09 до 0,12), із дуже високим рівнем прибутковості (вище 0,12). Було встановлено, що рівень використання сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних малих підприємств для більшості їх груп є невеликим і коливається у межах від 0,3 до 0,5. Що стосується відносної величини сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності

досліджуваних суб'єктів малого підприємництва (ця величина визначалася як відношення абсолютного розміру цього потенціалу до обсягу сукупних активів підприємств), то ця величина досить сильно коливається за групами підприємств.

Здійснено порівняння фактичних значень наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання у частині фінансування цієї діяльності за рахунок позикових коштів з максимально можливими значеннями цього потенціалу (відповідно до найбільш привабливих умов кредитування). Це порівняння показало, що другі значення приблизно удвічі більші за перші. Отже, за досліджуваними підприємствами існує можливість суттєвого підвищення рівня їх інвестиційної активності у випадку покращення умов кредитування цих підприємств. При цьому цей висновок є справедливим за усіма видами економічної діяльності, що розглядалися.

Розроблено підхід щодо регулювання процесу повернення банківського кредиту, використання якого дасть змогу суб'єктам господарювання оперативно реагувати на можливі загрози неповернення узятого кредиту у встановлені терміни й вживати потрібні заходи з метою своєчасного усунення цих загроз. Цей підхід базується на врахуванні тієї обставини, що однією з основних причин виникнення фінансової кризи на підприємстві, яка в кінцевому рахунку може призвести до його банкрутства, є наявність у складі пасивів підприємства значних обсягів позикових коштів, зокрема банківського кредиту. У зв'язку з цим, беручи банківський кредит для фінансування своєї діяльності, фірма повинна ретельно оцінити наслідки такого отримання й пильно стежити за процесом його повернення, своєчасно встановлюючи та нейтралізуючи можливі причини відхилення обсягів повернення позики від запланованих у кожен проміжок часу. Водночас акцентовано увагу на необхідності зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, що безпосередньо пов'язано із ефективністю використання фінансового потенціалу у інвестиційних цілях.

Основні результати, викладені у цьому розділі, опубліковано у наукових працях автора [130; 172; 176; 180; 181; 182; 183; 187; 188; 189].

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

3.1. Прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Розроблення управлінських рішень щодо регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва як на макрорівні, так і на рівні цих суб'єктів потребує, серед іншого, прогнозування величини фінансового потенціалу цієї діяльності. Своєю чергою, таке прогнозування пов'язане з оцінюванням стратегічного фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

За аналогією з наявним фінансовим потенціалом величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання може бути оціненою за такою формулою:

$$P_{сфi} = P_{свфi} + P_{снфi} + P_{сзфi}, \quad (3.1)$$

де $P_{сфi}$ – величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, грошових одиниць;

$P_{свфi}$ – величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів, грошових одиниць;

$P_{снфi}$ – величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, грошових одиниць;

$P_{сзфi}$ – величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, грошових одиниць.

Проте, щодо стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів, то його величина, зазвичай, повинна перевищувати величину наявного такого потенціалу та обчислюватися за формулою:

$$P_{свfi} = P_{невfi} + \Delta P_{нз} + \Delta P_{зо}, \quad (3.2)$$

де $P_{невfi}$ – величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів (обчислюється за формулою (2.2)), грошових одиниць;

$\Delta P_{нз}$ – прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки продажу зайвих основних засобів та інших необоротних активів, грошових одиниць;

$\Delta P_{зо}$ – прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки зниженню обсягів оборотних активів суб'єкта внаслідок підвищення їх оборотності, грошових одиниць.

Важливо відзначити, що зниження обсягів оборотних активів суб'єкта підприємництва внаслідок підвищення їх оборотності може вимагати від цього суб'єкта понесення додаткових видатків або зниження рівня цін на продукцію (товари, роботи й послуги), якщо, наприклад, таке зниження розглядається як інструмент пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості. За таких умов може скоротитися величина прибутку суб'єкта господарювання, а це, своєю чергою, може негативно вплинути на фінансовий потенціал його інвестиційної діяльності у частині позичкових та залучених джерел її фінансування.

З іншого боку, у разі неефективної політики управління обіговими засобами прибуток суб'єкта господарювання може зрости одночасно зі скороченням обсягів окремих видів його оборотних активів. Зокрема, це може відбутися завдяки зменшенню видатків на утримання виробничих запасів, якщо у суб'єкта підприємництва величина цих запасів була надмірною.

Стосовно стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, то для визначення його величини необхідно спочатку оцінити наявний такий потенціал та спрогнозувати його зміну за рахунок відповідних чинників. З цією метою можна використати таку формулу:

$$P_{снфi} = P_{ннфi} + \Delta P_{нфi1} + \Delta P_{нфi2} + \Delta P_{нфi3} + \Delta P_{нфi4}, \quad (3.3)$$

$P_{ннфi}$ – величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, грошових одиниць;

$\Delta P_{нфi1}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проектів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, грошових одиниць;

$\Delta P_{нфi2}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні ставки кредитного відсотка, за якою цей суб'єкт може отримати позику, грошових одиниць;

$\Delta P_{нфi3}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проектів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проектів, грошових одиниць;

$\Delta P_{нфi4}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, грошових одиниць.

Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового чистого грошового потоку цього суб'єкта можна обчислити за такою формулою

$$\Delta P_{n\phi i1} = \sum_{t=1}^{T_1} \left(\frac{\Delta P_z}{(1 + \kappa_1)^t} \right) = \frac{\Delta P_z}{\kappa_1} \cdot \left(1 - \frac{1}{(1 + \kappa_1)^{T_1}} \right), \quad (3.4)$$

де T_1 – базовий (тобто відповідний наявному фінансовому потенціалу інвестиційної діяльності) граничний (максимально можливий) термін, на який суб'єкт підприємництва може отримати позику з метою фінансування запланованих до реалізації інвестиційних проєктів, років;

ΔP_z – прогнозний приріст річного чистого грошового потоку суб'єкта підприємництва, грошових одиниць;

κ_1 – базова (тобто відповідна наявному фінансовому потенціалу інвестиційної діяльності) річна ставка кредитного відсотка, за якою суб'єкт підприємництва може отримати позику з метою фінансування запланованих до реалізації інвестиційних проєктів, частки одиниці.

Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні ставки кредитного відсотка, за якою цей суб'єкт може отримати позику можна обчислити за такою формулою:

$$\Delta P_{n\phi i2} = \sum_{t=1}^{T_1} \left(\frac{P_{z1t}}{(1 + \kappa_2)^t} \right) - \sum_{t=1}^{T_1} \left(\frac{P_{z1t}}{(1 + \kappa_1)^t} \right), \quad (3.5)$$

де P_{z1t} – базова (тобто відповідна наявному фінансовому потенціалу інвестиційної діяльності) величина чистого грошового потоку суб'єкта господарювання у t -ому році, яку планується використати з метою погашення позики, узятій для фінансування реалізації інвестиційних проєктів, відібраних при оцінюванні величини наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цього суб'єкта, грошових одиниць;

κ_2 – змінена (тобто відповідна стратегічному фінансовому потенціалу інвестиційної діяльності) річна ставка кредитного відсотка, за якою суб'єкт підприємництва може отримати позику з метою фінансування запланованих до реалізації інвестиційних проєктів, частки одиниці.

Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів може бути обчислений із використанням такої формули:

$$\Delta\Pi_{n\phi i3} = \sum_{t=1}^{T_1} \left(\frac{\Pi_{z1t} + \Delta\Pi_{z1t}}{(1 + \kappa_1)^t} \right) - \sum_{t=1}^{T_1} \left(\frac{\Pi_{z1t}}{(1 + \kappa_1)^t} \right), \quad (3.5)$$

де $\Delta\Pi_{z1t}$ – приріст завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів базової величини чистого грошового потоку суб'єкта господарювання у t -ому році, яку планується використати з метою погашення позики, узятій для фінансування реалізації інвестиційних проєктів, відібраних при оцінюванні величини наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цього суб'єкта, грошових одиниць.

Зрештою, стосовно прогнозного приросту наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, то оцінювання значення цього приросту потребує попереднього розрахунку загальної величини стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності цього суб'єкта позичковими коштами. Тоді значення вказаного приросту наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання обчислюватиметься за такою формулою:

$$\Delta\Pi_{n\phi i4} = \Pi_{cn\phi i} - \Delta\Pi_{n\phi i1} - \Delta\Pi_{n\phi i2} - \Delta\Pi_{n\phi i3}. \quad (3.6)$$

Стосовно стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, то, як і у випадку позичкових джерел, для визначення величини цього потенціалу варто спочатку оцінити наявний такий потенціал та спрогнозувати його зміну за рахунок відповідних чинників. З цією метою можна використати таку формулу:

$$P_{сзфи} = P_{нзфи} + \Delta P_{зфи1} + \Delta P_{зфи2} + \Delta P_{зфи3} + \Delta P_{зфи4}, \quad (3.7)$$

$P_{нзфи}$ – величина наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, грошових одиниць;

$\Delta P_{зфи1}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проектів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, грошових одиниць;

$\Delta P_{зфи2}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні дисконтної ставки, грошових одиниць;

$\Delta P_{зфи3}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проектів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проектів, грошових одиниць;

$\Delta P_{зфи4}$ – прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, грошових одиниць.

Перейдемо тепер до постановки загального завдання прогнозування величини стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. При цьому вважатимемо, що наявний фінансовий потенціал цієї діяльності вже оцінено і існує потреба у визначенні можливостей його нарощування за рахунок певних цілеспрямованих дій.

Нехай існують дві множини інвестиційних проектів, які розглядаються на предмет доцільності та можливості реалізації їх суб'єктом підприємництва, а саме:

- множина А, яка включає ті проекти, що були відхилені при встановленні наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта

господарювання. Кожен елемент цієї множини описується певними характеристиками. Зокрема, до цих характеристик належать прогнозний розподіл чистого грошового потоку у кожному році експлуатації проєкту та обсяги інвестицій у його започаткування. Стосовно останньої характеристики, то вона може відобразитися у відповідному векторі значень, який має такий вигляд:

$$B_{ai} = (I_{a1}, \dots, I_{ai}, \dots, I_{an_a}), \quad (3.8)$$

де B_{ai} – вектор обсягів інвестицій, необхідних у започаткування проєктів, які належать до множини А;

I_{ai} – обсяги інвестицій, необхідні для започаткування i -того проєкту, який належить до множини А, грошових одиниць;

n_a – загальна кількість інвестиційних проєктів, які входять до множини А;

- множина Б, яка включає ті проєкти, що можуть бути додатково розглянуті при встановленні стратегічного потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. Інакше кажучи, ця множина включає додаткові проєкти, які не розглядалися при оцінюванні наявного потенціалу цієї діяльності. Ці проєкти треба спочатку розробити, визначивши їх основні характеристики, зокрема, такі, як прогнозний розподіл чистого грошового потоку у кожному році експлуатації проєкту та обсяги інвестицій у його започаткування. Стосовно останньої характеристики, то вона може відобразитися у відповідному векторі значень, який має такий вигляд:

$$B_{bi} = (I_{b1}, \dots, I_{bi}, \dots, I_{bn_b}), \quad (3.9)$$

де B_{bi} – вектор обсягів інвестицій, необхідних у започаткування проєктів, які належать до множини Б;

I_{bi} – обсяги інвестицій, необхідні для започаткування i -того проєкту, який належить до множини Б, грошових одиниць;

n_b – загальна кількість інвестиційних проєктів, які входять до множини Б.

Серед характеристик проєктів, що входять до множин А та Б, можна назвати також частки їх фінансування за рахунок тих чи інших джерел коштів. У зв'язку з цим можна ввести у розгляд ще три вектори значень, які характеризують

інвестиційні проєкти, що можуть бути реалізовані суб'єктом підприємництва. Зокрема, для множини А ці вектори матимуть такий вигляд:

$$B_{a\beta_1} = (\beta_{1a1}, \dots, \beta_{1ai}, \dots, \beta_{1an_a}), \quad (3.10)$$

$$B_{a\beta_2} = (\beta_{2a1}, \dots, \beta_{2ai}, \dots, \beta_{2an_a}), \quad (3.11)$$

$$B_{a\beta_3} = (\beta_{3a1}, \dots, \beta_{3ai}, \dots, \beta_{3an_a}), \quad (3.12)$$

де $B_{a\beta_1}$ – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів множини А за рахунок власних (внутрішніх) джерел коштів;

β_{1ai} – раціональна частка фінансування i -того проєкту з множини А за рахунок власних (внутрішніх) джерел коштів;

$B_{a\beta_2}$ – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів множини А за рахунок позичкових джерел коштів;

β_{2ai} – раціональна частка фінансування i -того проєкту з множини А за рахунок позичкових джерел коштів;

$B_{a\beta_3}$ – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів множини А за рахунок залучених джерел коштів;

β_{3ai} – раціональна частка фінансування i -того проєкту з множини А за рахунок залучених джерел коштів.

Подібні вектори можна ввести і для множини Б:

$$B_{\bar{b}\beta_1} = (\beta_{1\bar{b}1}, \dots, \beta_{1\bar{b}i}, \dots, \beta_{1\bar{b}n_a}), \quad (3.13)$$

$$B_{\bar{b}\beta_2} = (\beta_{2\bar{b}1}, \dots, \beta_{2\bar{b}i}, \dots, \beta_{2\bar{b}n_a}), \quad (3.14)$$

$$B_{\bar{b}\beta_3} = (\beta_{3\bar{b}1}, \dots, \beta_{3\bar{b}i}, \dots, \beta_{3\bar{b}n_a}), \quad (3.15)$$

де $B_{\bar{b}\beta_1}$ – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів множини Б за рахунок власних (внутрішніх) джерел коштів;

$\beta_{1\bar{b}i}$ – раціональна частка фінансування i -того проєкту з множини Б за рахунок власних (внутрішніх) джерел коштів;

$B_{\bar{b}\beta_2}$ – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів множини Б за рахунок позичкових джерел коштів;

β_{26i} – раціональна частка фінансування i -того проєкту з множини Б за рахунок позичкових джерел коштів;

$V_{6\beta3}$ – вектор часток фінансування інвестиційних проєктів множини Б за рахунок залучених джерел коштів;

β_{36i} – раціональна частка фінансування i -того проєкту з множини Б за рахунок залучених джерел коштів.

Доречно відзначити, що можливі два варіанти значень сум відповідних часток фінансування кожного з проєкту множин А та Б: або сума цих трьох показників дорівнює одиниці, що означає доцільність реалізації певного інвестиційного проєкту, або сума цих трьох параметрів дорівнює нулю, що означає недоцільність реалізації певного інвестиційного проєкту. При цьому за наявності достатньо значної кількості проєктів, які можуть бути реалізовані суб'єктом підприємництва з урахуванням існуючого у нього стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, цілком може трапитися ситуація, за якої більшість проєктів характеризуватиметься рівністю одиниці однієї з трьох часток джерел фінансування, тобто фінансувати проєкт буде доцільно лише за допомогою одного з трьох видів джерел коштів.

З урахуванням викладеного вище, завдання прогнозування стратегічного фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва можна сформулювати таким чином. Нехай існують множини А та Б інвестиційних проєктів, які характеризуються обсягами потрібних інвестицій у їх започаткування, прогнозним розподілом чистого грошового потоку за роками їх експлуатації тощо. Також відомими є базові (тобто до реалізації проєктів) значення прогнозного прибутку, ринкової вартості власного капіталу, наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності та інших характеристик суб'єкта підприємницької діяльності. Необхідно: 1) розробити комплекс науково обґрунтованих заходів, спрямованих на збільшення наявних у суб'єкта вільних грошових коштів та зростання величини його чистого грошового потоку, а також, можливо, на зниження ставок кредитного відсотка та дисконту; 2) сформулювати

множину Б інвестиційних проєктів; 3) визначити раціональні значення елементів векторів (3.10)–(3.15), щоб забезпечити максимально можливий приріст ринкової величини тієї частини власного капіталу суб'єкта, яка залишиться у розпорядженні теперішніх його власників після реалізації запланованої інвестиційної програми (з урахуванням можливого застосування залучених джерел коштів для її фінансування). При цьому повинні виконуватися такі додаткові умови:

- 1) умова невід'ємності шуканих значень елементів векторів (3.10)–(3.15);
- 2) умова рівності суми трьох відповідних (тобто таких, які характеризують відповідний інвестиційний проєкт) значень елементів векторів (3.10)–(3.12) та значень елементів векторів (3.13)–(3.15) або одиниці або нулю;
- 3) умова неперевищення величини позичкового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності величини його власного капіталу, обчисленого з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку, при цьому цей прибуток береться згідно помірної песимістичної його оцінки;
- 4) умова неперевищення частки нових співвласників суб'єкта підприємництва (якщо відбудеться використання залучених джерел коштів з метою фінансування інвестиційної програми цього суб'єкта) певної наперед встановленої теперішніми його власниками величини.

Вирішення поставленого завдання дає змогу одночасно оцінити прогнозу величину стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності певного суб'єкта підприємництва. Така оцінка повинна виконуватися за формулою (3.1), а складники цієї формули розраховуватимуться за допомогою таких виразів:

$$P_{cvfi} = P_{nevfi} + \sum_{i=1}^{n_a} (I_{ai} \cdot \beta_{1ai}) + \sum_{i=1}^{n_b} (I_{bi} \cdot \beta_{1bi}); \quad (3.16)$$

$$P_{cnfi} = P_{nnfi} + \sum_{i=1}^{n_a} (I_{ai} \cdot \beta_{2ai}) + \sum_{i=1}^{n_b} (I_{bi} \cdot \beta_{2bi}); \quad (3.17)$$

$$P_{czfi} = P_{nzfi} + \sum_{i=1}^{n_a} (I_{ai} \cdot \beta_{3ai}) + \sum_{i=1}^{n_b} (I_{bi} \cdot \beta_{3bi}). \quad (3.18)$$

Стосовно послідовності дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання прогнозування величини стратегічного фінансового потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності, то ця послідовність значною мірою співпадає із основними етапами дій, що необхідні для здійснення оцінювання наявної величини цього потенціалу, зазначеними вище у підрозділі 2.2 цієї роботи. Водночас, вирішення завдання прогнозування величини стратегічного фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва потребує попереднього розроблення програми заходів, спрямованих на збільшення наявних у суб'єкта вільних грошових коштів та зростання величини його чистого грошового потоку.

Відзначимо також, що описане формулювання завдання прогнозування величини стратегічного фінансового потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності не враховує можливість наявності кількох варіантів реалізації деяких проектів, що відносяться до множин А та (або) Б. Ці варіанти можуть відрізнятися, насамперед, обсягами потрібних інвестицій та величиною чистого грошового потоку. У цьому випадку прогнозування величини стратегічного фінансового потенціалу суб'єкта підприємництва потребуватиме також і вибору найкращого варіанту реалізації відповідних інвестиційних проектів.

Базуючись на даних статистичної та бухгалтерської звітності досліджуваних у цій роботі малих підприємств, які представляють три види економічної діяльності, а також на результатах опитування їх власників та менеджерів та користуючись методом, запропонованим у цьому підрозділі роботи, було здійснено оцінювання стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, які розглядаються. Результати такого оцінювання зведено у табл. В.1 – В.3 додатку В.

Як свідчать дані, наведені у табл. В.1 – В.3, величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних малих підприємств суттєво відрізняється за групами цих підприємств, диференційованих залежно від рівня прибутковості їх сукупного капіталу. При цьому із зростанням цієї прибутковості зростає і величина потенціалу, що прогнозується.

Отже, підприємства з більш високим рівнем прибутковості характеризуються у середньому більш високою величиною стратегічного фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності. Цей висновок є справедливим для усіх видів економічної діяльності, що вивчалися, і для усіх різновидів фінансового потенціалу, тобто для стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок: власних (внутрішніх) позичкових та залучених джерел коштів.

Окрім цього, з даних, наведених у табл. В.1 – В.3, видно, що співвідношення між величинами стратегічного та наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання для усіх груп таких суб'єктів, перевищує одиницю. Тобто для усіх груп досліджуваних малих підприємств існують резерви зростання наявної величини фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності. Однак, у цілому простежується тенденція до зменшення величини цього співвідношення із зростанням рівня прибутковості суб'єктів малого бізнесу, які розглядалися. Це явище пояснюється тим, що у малих підприємств з низькою прибутковістю наявний фінансовий потенціал інвестиційної діяльності є дуже малим і навіть відносно невеликі його абсолютні зміни можуть призводити до суттєвих відносних змін величини цього потенціалу.

Одним з найбільш пріоритетних напрямів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання є підвищення величини їх ринкової вартості. Таке підвищення одночасно зумовлює збільшення потенціалу використання суб'єктами підприємництва позичкових та залучених грошових засобів з метою фінансування їх інвестиційних проєктів. Тому оцінювання ринкової вартості суб'єкта бізнесу можна розглядати як один з інструментів прогнозування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цього суб'єкта. З метою оцінювання ринкової вартості суб'єкта господарювання доцільно скористатися такою формулою, що ґрунтується на загально відомому методі дисконтування грошових потоків:

$$B_e = \left(\sum_{t=1}^{T_{np}} \frac{\Pi_{unt}}{(1+E)^t} + \frac{\Pi_{nocm}}{E \cdot (1+E)^{T_{np}}} \right) \cdot P, \quad (3.19)$$

де B_e – ринкова величина власного капіталу суб'єкта бізнесу, грошових одиниць;

T_{np} – тривалість прогнозного періоду, років;

Π_{unt} – чистий прибуток суб'єкта господарювання у t -ому році прогнозного періоду, грошових одиниць;

E – річна дисконтна ставка, частки одиниці;

Π_{nocm} – середньорічний чистий прибуток суб'єкта господарювання у пост прогнозного періоді, грошових одиниць;

P – темп росту очікуваного потоку чистого прибутку суб'єкта, разів.

При цьому ставку дисконту пропонується обчислювати за такою формулою:

$$E = c_0 + c_1 \times (1 - \kappa_a) + c_2 \times (2 - \kappa_e), \quad (3.20)$$

де c_0, c_1, c_2 – числові параметри моделі;

κ_a – коефіцієнт автономії (частка власного капіталу суб'єкта), частки одиниці;

κ_e – коефіцієнт покриття (відношення наявних оборотних активів до поточних зобов'язань суб'єкта господарювання), частки одиниці.

Використовуючи наведені формули, було побудовано модель ринкової величини власного капіталу на прикладі суб'єкта малого бізнесу ПП «Автотехнобудсервіс». Ця модель має такий вигляд:

$$B_e = \left(\frac{1054}{1+E(\kappa_a, \kappa_e)} + \frac{1467}{(1+E(\kappa_a, \kappa_e))^2} + \frac{1957}{(1+E(\kappa_a, \kappa_e))^3} + \frac{2538}{(1+E(\kappa_a, \kappa_e))^4} + \frac{2538}{E(\kappa_a, \kappa_e) \times (1+E(\kappa_a, \kappa_e))^4} \right) \times P; \quad (3.21)$$

$$E(\kappa_a, \kappa_e) = 0,178 + 0,04 \times (1 - \kappa_a) + 0,03 \times (2 - \kappa_e). \quad (3.22)$$

Якщо підставляти у формулу (3.21) різні величини параметрів P , κ_a та κ_e , то можливо здійснити прогнозування очікуваної величини власного капіталу досліджуваної компанії ПП «Автотехнобудсервіс» за різних комбінацій значень цих параметрів. Результати виконаних розрахунків зводимо у табл. 3.1.

На основі даних, представлених у табл. 3.1, можливо передбачити очікувані змін величини ринкової вартості власного капіталу досліджуваного нами ПП «Автотехнобудсервіс» за умови зміни значень показників-факторів, які визначають цю вартість.

Таблиця 3.1

Ринкова величина власного капіталу суб'єкта господарювання залежно від значень основних показників-чинників, що її визначають

Темп зміни величини очікуваного потоку чистого прибутку компанії, разів	Коефіцієнт автономії, частки одиниці	Коефіцієнт поточної ліквідності майна компанії, частки одиниці	Розрахункова дисконтна ставка, частки одиниці	Розрахункова ринкова вартість власного капіталу компанії, тис. грн.
1	2	3	4	5
0,75	0,0	0,0	0,278	5682,47
0,75	0,0	0,5	0,263	6170,36
0,75	0,0	1,5	0,233	6737,49
0,75	0,0	2,0	0,218	4775,19
0,75	0,0	2,5	0,203	5130,09
0,75	0,25	0,0	0,268	5999,74
0,75	0,25	0,5	0,253	6538,55
0,75	0,25	1,5	0,223	7169,04
0,75	0,25	2,0	0,208	5006,70
0,75	0,25	2,5	0,193	5393,75
0,75	0,5	0,0	0,258	6349,75
0,75	0,5	0,5	0,243	6947,36
0,75	0,5	1,5	0,213	7651,77
0,75	0,5	2,0	0,198	5258,99
0,75	0,5	2,5	0,183	5682,47
0,75	0,75	0,0	0,248	6737,49
0,75	0,75	0,5	0,233	7403,48
0,75	0,75	1,5	0,203	8194,82
0,75	0,75	2,0	0,188	5534,77
0,75	0,75	2,5	0,173	5999,74
0,75	1,00	0,0	0,238	7169,04
0,75	1,00	0,5	0,223	7915,10
0,75	1,00	1,5	0,193	8809,54
0,75	1,00	2,0	0,178	6082,82
0,75	1,00	2,5	0,163	6518,01
1,00	0,0	0,0	0,278	7576,62
1,00	0,0	0,5	0,263	8227,15
1,00	0,0	1,5	0,233	8983,32
1,00	0,0	2,0	0,218	5682,47
1,00	0,0	2,5	0,203	6170,36

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5
1,00	0,25	0,0	0,268	6366,92
1,00	0,25	0,5	0,253	6840,12
1,00	0,25	1,5	0,223	7999,65
1,00	0,25	2,0	0,208	8718,07
1,00	0,25	2,5	0,193	9558,71
1,00	0,5	0,0	0,258	6675,60
1,00	0,5	0,5	0,243	7191,67
1,00	0,5	1,5	0,213	8466,33
1,00	0,5	2,0	0,198	9263,15
1,00	0,5	2,5	0,183	10202,36
1,00	0,75	0,0	0,248	7011,98
1,00	0,75	0,5	0,233	7576,62
1,00	0,75	1,5	0,203	8983,32
1,00	0,75	2,0	0,188	9871,31
1,00	0,75	2,5	0,173	10926,42
1,00	1,00	0,0	0,238	7379,70
1,00	1,00	0,5	0,223	7999,65
1,00	1,00	1,5	0,193	9558,71
1,00	1,00	2,0	0,178	10553,47
1,00	1,00	2,5	0,163	11746,06
1,25	0,0	0,0	0,278	7603,52
1,25	0,0	0,5	0,263	8147,51
1,25	0,0	1,5	0,233	9470,78
1,25	0,0	2,0	0,218	10283,93
1,25	0,0	2,5	0,203	11229,15
1,25	0,25	0,0	0,268	7958,65
1,25	0,25	0,5	0,253	8550,15
1,25	0,25	1,5	0,223	9999,57
1,25	0,25	2,0	0,208	10897,58
1,25	0,25	2,5	0,193	11948,39
1,25	0,5	0,0	0,258	8344,50
1,25	0,5	0,5	0,243	8989,59
1,25	0,5	1,5	0,213	10582,91
1,25	0,5	2,0	0,198	11578,94
1,25	0,5	2,5	0,183	12752,95
1,25	0,75	0,0	0,248	8764,98

Джерело: розраховано автором на основі показників діяльності ПП «Автотехнобудсервіс»

Проведений аналіз фінансового стану ПП «Автотехнобудсервіс» показав, що у цього підприємства рівень платоспроможності та фінансової надійності є недостатньо високим. Зокрема, це проявляється в тому, що величина коефіцієнта покриття є меншою, ніж 2. З іншого боку, коефіцієнт автономії має достатньо

високе значення. Щоб покращити значення коефіцієнта покриття, варто зменшити величину поточних зобов'язань досліджуваної компанії. Своєю чергою, це потребує зменшення її оборотних активів за рахунок прискорення їхньої оборотності.

Якщо б тривалість обороту обігових коштів ПП «Автотехнобудсервіс» зменшилася принаймні до 55 днів, то при чистому доході у розмірі 15676 тис. грн. (дані за 2020 рік) величина вивільнення обігових коштів склала б:

$$\Delta OK = \frac{15676}{360} \times (66,5 - 55) = 500,8 \text{ тис. грн.}$$

Враховуючи існуючі нормативи фінансового аналізу підприємств, поставимо за мету досягнення у ПП «Автотехнобудсервіс» відношення оборотних активів до поточних зобов'язань, тобто коефіцієнта покриття (поточної ліквідності) на рівні не менше 2, а коефіцієнта автономії на рівні не менше 0,5. Тоді послідовність вирішення цього завдання може бути такою (рис. 3.1):



Рис. 3.1. Послідовність вирішення завдання підвищення рівня платоспроможності та фінансової надійності суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором для ПП «Автотехнобудсервіс»

Використовуючи схему, наведену на рис. 3.31 розглянемо спочатку можливість досягнення запланованої мети покращення платоспроможності та фінансової стійкості ПП «Автотехнобудсервіс» внаслідок зменшення величини його оборотних активів на 501 тис. грн. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Прогнозний агрегований баланс до і після зменшення величини оборотних активів суб'єкта господарювання, тис. грн.

Назви статей балансу	До реалізації запропонованих заходів	Після реалізації запропонованих заходів	Зміна
Активи			
1. Необоротні активи	7816	7816	0
2. Оборотні активи	3209	2708	-501
Баланс	11025	10524	-501
Пасиви			0
1. Власний капітал	8437	8437	0
2. Довгострокові зобов'язання	295	295	0
2. Поточні зобов'язання	2293	1792	-501
Баланс	11025	10524	-501

Джерело: розраховано автором на основі показників діяльності ПП «Автотехнобудсервіс»

Як випливає з даних табл. 3.2, лише зменшення величини оборотних активів досліджуваного ПП «Автотехнобудсервіс» не може призвести до досягнення запланованих значень фінансових коефіцієнтів (оскільки $2708:1792=1,5$, тобто менше двох).

Розглянемо тепер можливість досягнення запланованої мети покращення платоспроможності та фінансової стійкості ПП «Автотехнобудсервіс» внаслідок як зменшення величини його оборотних активів на 501 тис. грн., так і заміщення частини його поточних зобов'язань довгостроковими у сумі 438 тис. грн. (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Прогнозний агрегований баланс до і після реалізації заходів зі зменшення величини оборотних активів суб'єкта господарювання та заміщення частини його поточних зобов'язань довгостроковими (тис. грн.)

Назви статей балансу	До реалізації запропонованих заходів	Після реалізації запропонованих заходів	Зміна
Активи			
1. Необоротні активи	7816	7816	0
2. Оборотні активи	3209	2708	-501
Баланс	11025	10524	-501
Пасиви			
1. Власний капітал	8437	8437	0
2. Довгострокові зобов'язання	295	733	438
2. Поточні зобов'язання	2293	1354	-939
Баланс	11025	10524	-501

Джерело: розраховано автором на основі показників діяльності

ПП «Автотехнобудсервіс»

Як видно з даних табл. 3.3, після реалізації зазначених організаційно-економічних заходів величина коефіцієнта покриття буде становити $2708:1354 = 2$, а величина коефіцієнта автономії складе $8437:10524 = 0,8$. Отже, досягнуто бажаних результатів.

Проведені розрахунки показали, що внаслідок реалізації комплексу організаційно-економічних заходів річний прибуток ПП «Автотехнобудсервіс» після оподаткування зросте з 709 тис. грн. до 1132 тис. грн., на 423 тис. грн., тобто на 59,7% або у 1,597 разів. Екстраполюючи цю зміну, на усі роки прогнозного та постпрогнозного періоду, можна вважати, що увесь потік планового чистого прибутку компанії теж зросте у 1,597 разів.

Також необхідно відмітити, що після реалізації запропонованих заходів з підвищення рівня платоспроможності й фінансової стійкості досліджуваної компанії значення коефіцієнта автономії складе 0,8, а величина коефіцієнта поточної ліквідності буде становити 2.

Відповідно, після впровадження запропонованих заходів дисконтна ставка для досліджуваної компанії «Автотехнобудсервіс» зменшиться і буде згідно формули (3.20) становити:

$$E(\kappa_a, \kappa_g) = 0,178 + 0,04 \times (1 - \kappa_a) + 0,03 \times (2 - \kappa_g) = \\ 0,178 + 0,04 \times 0,2 + 0,03 \times 0,0 = 0,186.$$

Отримані результати обчислень вартості власного капіталу досліджуваного підприємства узагальнюємо у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Значення показників-чинників, які впливають на ринкову вартість власного капіталу суб'єкта господарювання, до та після впровадження заходів щодо управління нею

Назви показників, одиниці виміру	Значення показників до реалізації заходів	Значення показників після реалізації заходів
1. Річна величина фінансового результату після оподаткування, тис. грн.	709,0	1132,0
2. Коефіцієнт автономії, частки одиниці	0,784	0,8
3. Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності), частки одиниці	1,54	2,0
4. Дисконтна ставка, частка одиниці	0,20	0,186

Джерело: розраховано автором на основі показників діяльності ПП «Автотехнобудсервіс»

Після впровадження запропонованих заходів з удосконалення управління вартістю ПП «Автотехнобудсервіс» ринкова величина його власного капіталу буде складати:

$$B_e = \left(\frac{1054}{1+0,186} + \frac{1467}{(1+0,186)^2} + \frac{1957}{(1+0,186)^3} + \frac{2538}{(1+0,186)^4} + \frac{2538}{0,186 \times (1+0,186)^4} \right) \times 1,597 \\ = 15972 \text{ тис. грн.}$$

Отже, внаслідок впровадження запропонованих пропозицій вартість власного капіталу ПП «Автотехнобудсервіс» зросте на 5599 тис. грн., тобто більше ніж у півтора рази. Оскільки при цьому величина позикового капіталу

цього підприємства не збільшиться, то за таких умов відбудеться зростання його кредитоспроможності та, як наслідок, збільшення величини фінансового потенціалу інвестиційної діяльності ПП «Автотехнобудсервіс».

Пропоновані підходи можуть бути використані й іншими суб'єктами малого підприємництва в Україні, при цьому повинна враховуватись специфіка залежно від виду економічної діяльності.

3.2. Удосконалення інституційного регулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств

Постпандемічне відновлення національних економік країн світу і сучасні тренди у глобальному фінансовому просторі дають підстави стверджувати про зростання ролі інституційного регулювання бізнес-процесів при одночасному забезпеченні з боку держави конкурентних засад підприємництва. Водночас в Україні ці проблеми особливо актуальні з огляду на деструктивні чинники формування й реалізації фінансового потенціалу власне у частині проблем його спрямування на інвестиційні цілі. Упродовж років незалежності органами державної влади й управління ухвалювалась значна кількість нормативних документів, якими було затверджено програми та стратегії, спрямовані на підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств. Втім більшість з них не вдалося реалізувати, що і зумовило спад інноваційної активності у бізнес-секторі через дефіцит інвестицій у високі технології й проривні рішення. Це зумовлює необхідність активізації наукових пошуків в частині нагромадження й реалізації відповідного фінансового потенціалу бізнес-структур.

На наш погляд, інституційні основи формування й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності складають формальні та неформальні інститути. Однак, вважаємо за доцільне розглянути при цьому характер впливу й особливості безпосередньої дії цих інститутів у процесі реалізації фінансового потенціалу з акцентом на суб'єктах малого бізнесу.

З-поміж формальних інститутів в Україні будемо виділяти:

- законодавство України та нормативно-правова база в цілому у цій сфері;
- інститути регулювання, тобто органи державної влади і управління, які тою чи іншою мірою впливають на інвестиційні процеси та їхнє фінансове забезпечення, зважаючи на специфіку малого підприємництва.

Так, сукупність формальних інститутів в частині органів регулювання складають зокрема: Міністерство економіки України; Міністерство фінансів України; Міністерство інфраструктури України; Міністерство цифрової трансформації України; Офіс підтримки і супроводу інвестицій.

У контексті створення й роботи формальних інститутів (інститутів регулювання, що діяли та діють зараз, як підпорядкованих профільним міністерствам так і самостійних, а також нормативно-правової бази) було допущено низку прорахунків:

- неузгодженість й неналежний рівень нормативно-правової бази, що певною мірою підривало правовий фундамент функціонування усєї системи та порушувало її цілісність, а відтак, обмежувало дієвість;
- формальний характер створення та функціонування інститутів регулювання у зв'язку із нечіткістю функцій та завдань, що знижувало ефективність;
- дисбаланси у використанні інструментів організації роботи та обмеженість повноважень органів регулювання;
- відсутність єдиної стратегічної візії напрямів вирішення проблем стимулювання формування фінансового потенціалу й інвестиційної активності малого бізнесу.

У свою чергу неформальними інститутами, які мають суттєвий вплив на процес реалізації фінансового потенціалу суб'єктів малого підприємництва в Україні, є:

- рівень сприйняття й підтримки інновацій та інвестицій як основи розвитку підприємницьких ініціатив та вирішення поточних проблем й покращення якості послуг серед громадян і бізнесу;
- цифрова культура, психологія, інноваційне мислення;
- досвід, традиції організації інвестиційної діяльності;
- можливості поширення інформації у суспільстві та рівень його інтегрованості у використання інновацій;
- готовність до цифровізації продуктів і послуг, зокрема у період пандемії та необхідності забезпечення фінансуванням інвестиційних процесів на етапі постпандемічного відновлення на основі диверсифікації та з використанням нових можливостей цифровізованого фінансового простору.

Міністерством цифрової трансформації, попри утворення лише два роки тому, було реалізовано й сьогодні реалізуються ініціативи, орієнтовані на формування цифрової грамотності та розвиток цифрових компетентностей, що необхідно для малого бізнесу у нинішніх реаліях. Тому підходи до удосконалення інституційних основ в частині інтенсифікації використання регулюючого потенціалу неформальних інститутів повинні передбачати наступне:

- формування суспільної думки щодо безальтернативності побудови в Україні інноваційної моделі розвитку, позитивного іміджу інвесторів та інновацій серед громадян і бізнесу, зокрема, якщо йдеться про зовнішні інвестиції та іноземний капітал, який може стати вагомим джерелом формування фінансового потенціалу;
- інтеграція регіонів й їхнього інноваційного потенціалу у єдину інноваційну систему з національною самобутністю й чіткою визначеністю пріоритетів розвитку;
- проведення заходів з популяризації наукової та винахідницької діяльності серед молоді, виховання творчого мислення та позитивного ставлення до інвестицій;
- сприяння поширенню інформації у суспільстві щодо використання інновацій, появи найсучасніших розробок тощо;

- удосконалення нормативно-правової бази у напрямі регламентації механізмів впливу на неформальні інститути, зокрема в епоху цифровізації економіки та суспільства;

- врахування проблем впливу інноваційної та інвестиційної культури, інноваційного мислення громадян, цифрової грамотності, ділових навичок на успішність реалізації фінансового потенціалу малого бізнесу у напрямі інвестицій у пріоритетні напрями для конкретної фірми;

- адаптація специфіки культури, психології й традицій бізнесу задля одержання певних конкурентних переваг України у процесі імплементації Угоди про асоціацію із ЄС.

Водночас вважаємо за доцільне акцентувати особливу увагу на аспектах цифровізації бізнесу, а також на нових трендах формування фінансового потенціалу інвестування малих підприємств в умовах діджиталізованої економіки та суспільства. При цьому зазначене має відношення як до формальних (адже органи державної влади мають стимулювати цифровізаційні процеси й модернізувати нормативно-правову базу), так і до неформальних інститутів (цифрова культура, нова бізнес-ментальність тощо, про що було зазначено детально вище).

Цифрова економіка й діджиталізація фінансових сервісів відкривають нові можливості для малого бізнесу в частині розширення джерел формування фінансового потенціалу за рахунок кредитування онлайн, краудфандингу, краудлендингу, краудінвестингу, здешевлення ресурсів, залучення інвесторів у межах стартапів тощо. Зокрема, стартапами, які створюються суб'єктами малого бізнесу мають змогу продемонструвати власний потенціал на різних платформах акселерації та інкубації, що було неможливо ще десятиліття назад. Водночас потрібно розуміти, що для України ці тренди є відносно новими, відтак зростає роль інституційної підтримки державою як в частині прямих, так і непрямих стимулів, а також в контексті формування в країні цифрової культури. Тобто

йдеться про важливість ролі формальних і неформальних інститутів, що розглянемо детальніше.

На наш погляд, особливий інтерес для України становить розвиток фінтех-компаній у межах ринку фінтех, розвиток якого декларується НБУ як пріоритет до 2025 р. Основним джерелом фінансування на ринку фінансових технологій в Україні залишаються власні кошти – 60%, майже такі ж тенденції в світі, а відмінності головним чином зумовлені невеликою кількістю фінтех-компаній. Як видно з рис. 3.2, компанії готові і планують залучати кошти з інших джерел фінансування, зокрема в умовах постпандемічного відновлення ділової активності.

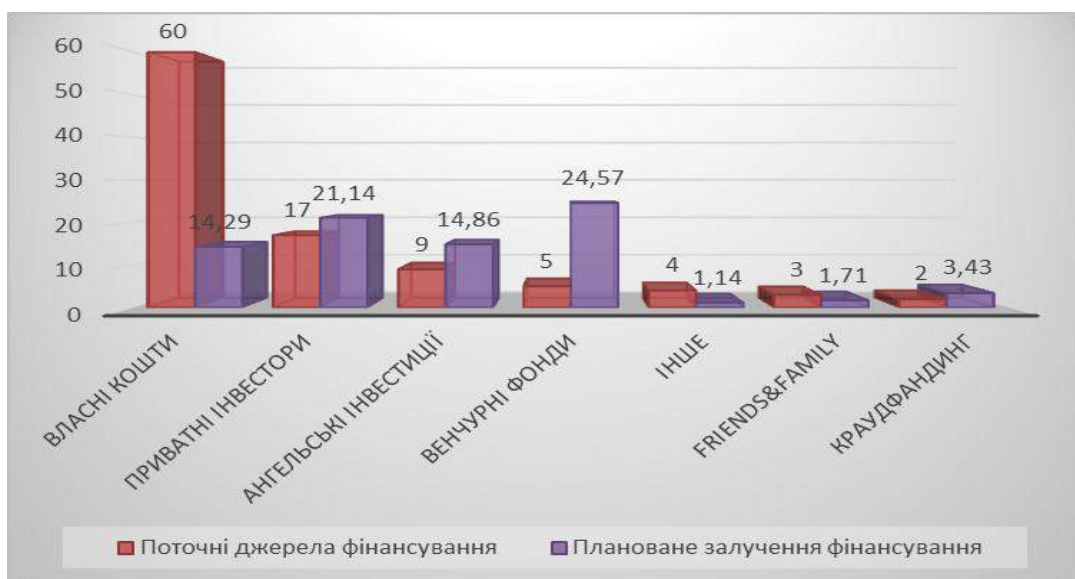


Рис. 3.2. Джерела фінансування фінтех компаній у 2020 році, у %

Джерело: побудовано на основі [995]

Із даних на рис. 3.2 очевидно, що на українському ринку має місце суттєва проблема з венчурними інвестиціями та інвестиціями в цілому. Дуже незначною є роль ангельських інвесторів (лише 9%), які за кордоном інвестують значно активніше у перспективні стартапи. З огляду на ці та інші стримуючі чинники власне в розрізі дефіциту інвестицій в Україні, можна стверджувати, що кількість стартапів є недостатньою. Це є своєрідним негативним індикатором для малого бізнесу.

Доцільно відзначити в контексті аналізу інституційних зусиль уряду й ініціативи Міністерства цифрової трансформації та інших міністерств і відомств, що стартували у 2020 році:

- запуск Українського фонду стартапів (USF) (уже відбувся): уряд України розпочав нову програму фінансування українських технологічних підприємців на 18 мільйонів доларів. Упродовж 2020 року USF провів 19 Pitch Days, отримав більш як 2500 заявок, 80 українських стартапів вже залучили інвестиції від 25 до 50 тис дол. США, загальна сума грантів більше 70 млн. грн.;

- Міністерство цифрової трансформації оголосило 100 досягнень 2020 року. Ключові проекти: програма та портал “Дія”, широкий спектр електронних послуг, відкриті дані, загальнодержавна програма цифрової освіти, електронна резиденція, Дія.City, програма ІТ-нації, тощо;

- Міністерство цифрової трансформації запустило унікальну платформу 360 Tech Ecosystem Overview - онлайн-портал для пошуку бізнес-інформації про ІТ-компанії, людей, інвесторів та загалом всю технологічну екосистему України;

- Україна підвищує квоти на імміграцію для ІТ-спеціалістів до 5000. Після заворушень у Білорусі десятки білоруських ІТ-компаній та щонайменше 2000 білоруських робітників переїхали в Україну. Серед компаній, які організують переїзд працівників, — PandaDoc, Viber та Gismart;

- запуск Дія.City та формування відповідної інституційної бази, зокрема зареєстровано законопроекти щодо розвитку українського ІТ-сектору – №4303 «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» та №4305 «Про внесення змін до кримінального законодавства щодо особливого порядку здійснення розслідування кримінальних правопорушень з метою забезпечення належних умов для розвитку цифрової економіки». Згідно прогнозів після запуску Дія.City до кінця 2025 р. кількість робочих місць в ІТ-галузі зросте до 450 тис.;

- GIG-співробітники — нові гравці на українському ІТ-полі. Відповідно до законопроекту №4303, нова форма зайнятості все більше інтегрується в українське законодавство, що дає змогу ІТ-компаніям отримати гнучкі умови праці.

На наше переконання, в контексті інституційної підтримки особливе значення має створення Українського фонду стартапів, який пропонує грантову

підтримку (гранти 25 і 50 тис дол. США) для найперспективніших стартапів. Ці кошти можуть стати вагомим джерелом формування фінансового потенціалу суб'єктів малого бізнесу у випадку успіху стартапу і перетворення його на повноцінне мале підприємство тощо.

Інституційні зусилля з боку держави, орієнтовані на підтримку стартапів в Україні, що реалізовані протягом 2019-2020 рр., є значними, однак недостатніми, зважаючи на швидке зростання рівня конкуренції на глобальних ринках товарів і послуг. Втім закладені інституційні основи, враховуючи заплановані зміни у законодавстві, повинні дати змогу вирішити проблеми інституційної підтримки розвитку стартап-культури й відповідної бізнес-ментальності серед представників малого підприємництва. При цьому у вітчизняних умовах важливою є робота над підвищенням рівня цифрової грамотності серед громадян і бізнесу, формуванням цифрових компетентностей, що актуально для молодих поколінь зокрема, щоб не допустити відставання в цьому контексті від конкурентів, зважаючи на посилення інтеграції у ЄС та його єдиний цифровий простір. Зазначене важливо саме для малого бізнесу з огляду на його особливу чутливість до можливостей залучати альтернативні джерела фінансових ресурсів для потреб інвестування й інших цілей. Своєю чергою, без забезпечення інвестиційних потреб розвиток малого підприємництва апріорі неможливий. Це актуалізує необхідність вивчення потенціалу краудтехнологій, зокрема краудфандингу.

Так, краудфандинг (від англ. crowdfunding, crowd – “натовп”, funding – “фінансування”) – це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, зазвичай, через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції – допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення і багато іншого [48, с. 93]. Особливий інтерес становить застосування краудфандингу власне для фінансування стартапів, що в

основному мають інноваційний характер, а також загалом для диверсифікації джерел формування фінансового потенціалу малих бізнес-структур (рис. 3.3).

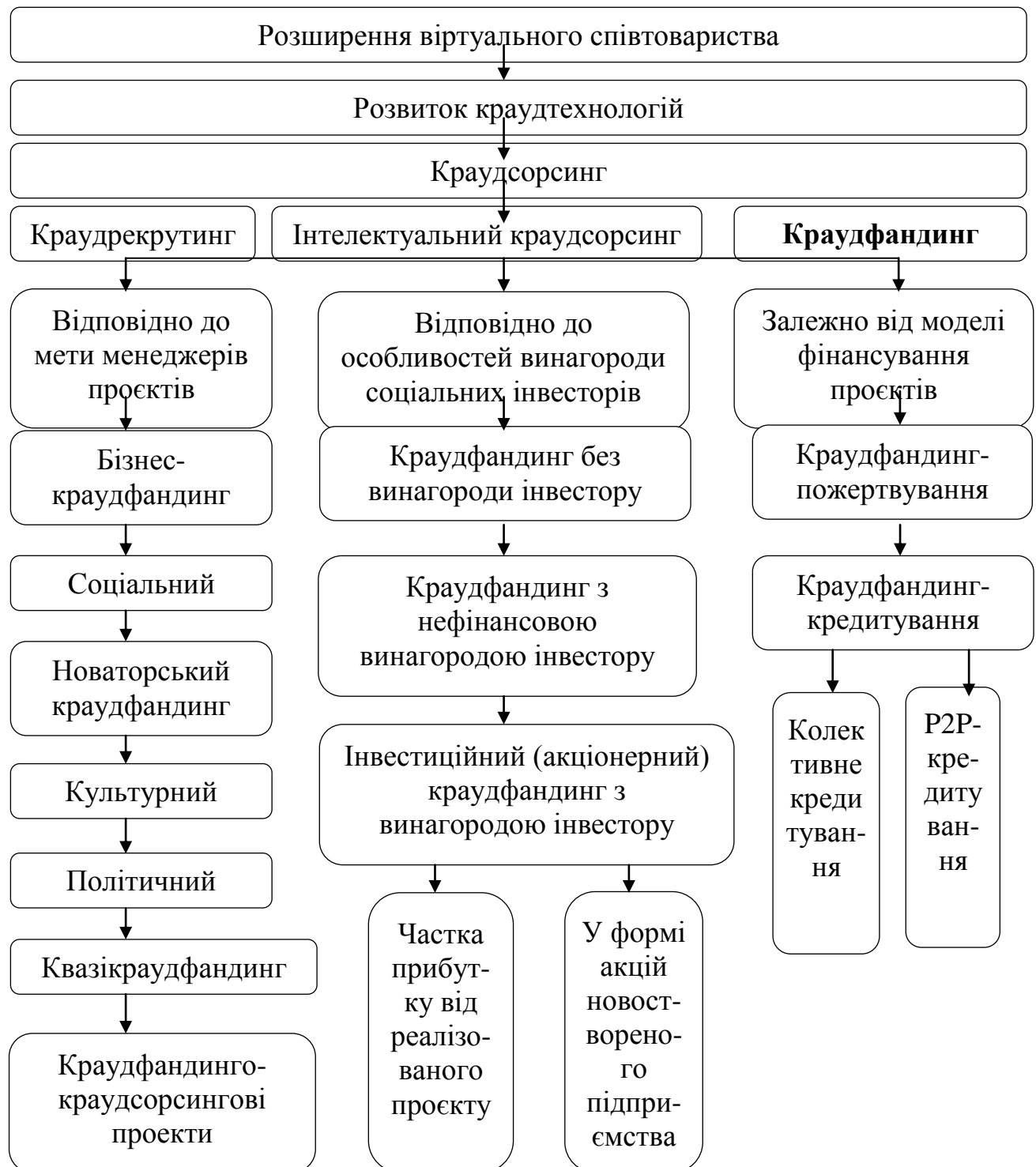


Рис. 3.3. Краудтехнології та їх використання

Джерело: побудовано на основі [48]

Загалом вважається, що краудфіндинговий бізнес виник у Великій Британії у 2007 році та згодом швидкими темпами поширився у США та Китаї. Китай ефективно адаптував підхід із залучення коштів на основі використання краудтехнологій до реалій власної економіки, як наслідок значна частина технологічних стартапів сьогодні фінансується саме на основі цього інструмента.

Згідно з дослідженням аналітичних компаній вартість здійснених транзакцій на глобальному ринку краудлендингу, під яким розуміють позики, що можна одержати на цифрових платформах, в бізнес-сегменті (рис. 3.4) становила 181 млрд. дол. США у 2019 році, що на 27,3% більше порівняно із попереднім роком.

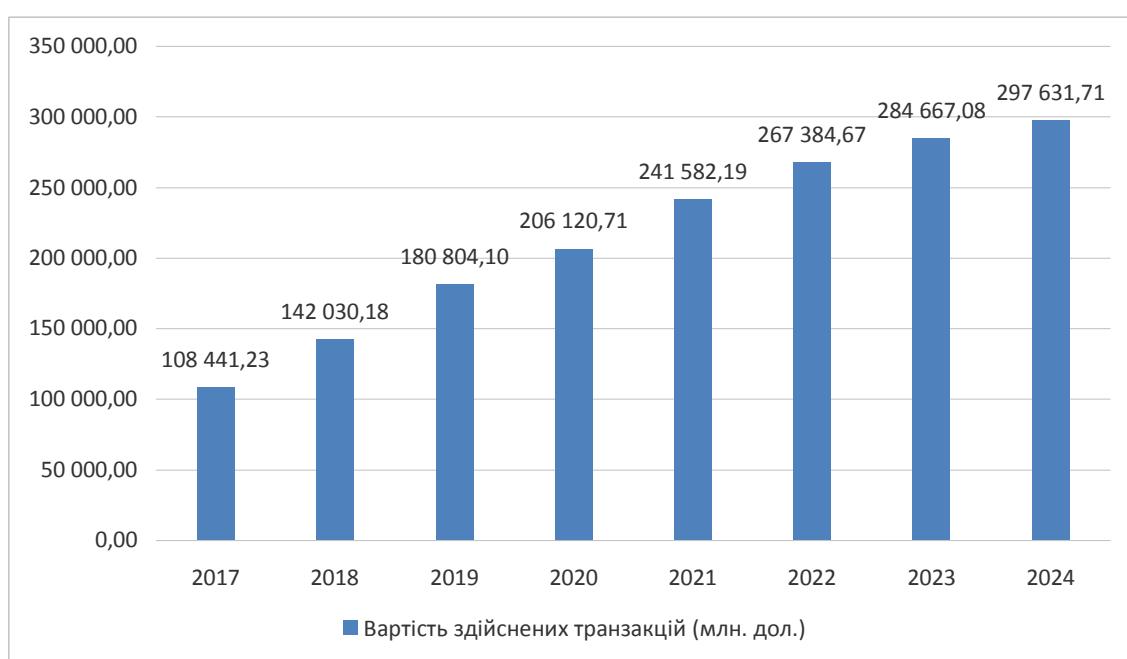


Рис. 3.4. Обсяги транзакцій на світовому ринку краудлендингу у 2017-2024 роках*

*Примітка. Дані за 2020-2024 рр. прогнозні.

Джерело: побудовано на основі: Statista. Crowdfunding worldwide / Statista. 2020. URL: <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide>

Незважаючи на вплив пандемії, спричиненої коронавірусом, прогнозується, що даний ринок продемонструє зростання на 14 % у 2021 р. та досягне показника у 206 млрд. дол. США. Загалом очікується, що середньорічний темп приросту вартості транзакцій впродовж 2020-2024 років становитиме 9,6%, ланцюговою

реакцією чого буде зростання ринку краудлендингу до 298 млрд. дол. США у 2024 р. (рис. 3.4). Однак, назагал потрібно зауважити, що інструменти краудфандингу і краудлендингу українськими підприємцями використовуються рідко, хоча для малого бізнесу за кордоном вони становлять значний інтерес.

Краудлендинг може дати змогу суб'єктам малого підприємництва в Україні здешевити фінансові ресурси, формуючи потенціал інвестиційної діяльності та загалом диверсифікуючи джерела фінансування, однак при цьому необхідні інституційні зусилля в контексті формування відповідної цифрової культури у бізнес-секторі, водночас потрібен час для адаптації консервативних підприємців до змін. Однак, малий бізнес, що прагнучиме залишитись конкурентоспроможним, повинен швидко пристосуватись до реалій цифровізованої глобальної економіки та якомога ефективніше користуватись новими можливостями формування власного фінансового потенціалу.

На наш погляд, аналізуючи інституційні аспекти формування і реалізації фінансового потенціалу малого бізнесу вплив формальних і неформальних інститутів необхідно розглядати у комплексі. Ці підходи повинні застосовуватись як на загальнодержавному рівні під час ухвалення нормативних актів, стратегій та концепцій, так і на рівні менеджменту підприємницьких структур як запоруки успіху бізнесу та розуміння сучасних трендів його розвитку.

Розглянемо більш детально такий інститут інституційного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних малих суб'єктів господарювання як законодавство України та нормативно-правова база в цілому, враховуючи, зокрема, окреслені у першому розділі основи законодавчого регулювання. Їхнє призначення – регламентувати умови провадження інвестиційної діяльності, права та обов'язки суб'єктів малого бізнесу у сфері інвестування тощо.

Однією з основних стратегічних цілей нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва є створення сприятливих умов для її активізації та, як наслідок, покращення фінансових результатів господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу. За таких умов

актуалізується роль малих підприємств та інших суб'єктів малого підприємництва у економічному зростанні на державному та регіональному рівнях. Також важливого значення набуває стимулювання інвестиційної активності у тих галузях та сферах економіки держави та регіонів, розвиток яких може надавати поштовх для зростання інших галузей та сфер, тобто являти драйвер загальноекономічного зростання. Зрештою, нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва повинно, серед іншого, сприяти збільшенню обсягів їх інноваційної діяльності, оскільки саме суб'єкти малого бізнесу з огляду на їх підвищені гнучкість та адаптованість мають значний інноваційний потенціал.

Розглядаючи питання нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва у контексті зростання їх інвестиційної активності, доцільно виділити такі основні завдання:

1) підвищення ефективності інвестиційної діяльності, тобто зростання співвідношення між очікуваними результатами від цієї діяльності та величиною інвестиційних витрат. Можна відзначити, що серед різновидів цих результатів у більшості випадків найбільш значущими для інвесторів є фінансово-економічні результати, передовсім, чистий прибуток та чистий грошовий потік (окрім чистого прибутку, він містить також і величину амортизаційних відрахувань на реновацію основних засобів та інших необоротних активів) від здійснення інвестиційних проєктів. Отже, саме забезпечення зростання фінансово-економічних результатів від провадження суб'єктами малого підприємництва інвестиційної діяльності є головною метою нормативно-правового регулювання цієї діяльності;

2) зниження ризикованості інвестиційної діяльності, тобто зменшення загрози неотримання або недоотримання результатів реалізації інвестиційних проєктів та програм суб'єктами малого підприємництва. Необхідно відзначити, що ризикованість інвестиційної діяльності значною мірою пов'язана, з одного боку, із загальним економічним станом економіки держави, регіонів та окремих

галузей (зокрема, це стосується рівня стабільності та передбачуваності цін на продукцію та ресурси, попиту на продукцію, яку передбачатиметься виготовляти за інвестиційними проектами) [47]. З іншого боку, ризикованість інвестиційної діяльності суттєво визначається правовими гарантіями, які надаються бізнесу, зокрема щодо відсутності корупції на усіх етапах здійснення підприємницької діяльності (у тому числі на етапах започаткування та ліквідації бізнесу), недоторканості об'єктів приватної власності тощо;

3) збільшення рівня можливості провадження інвестиційної діяльності суб'єктами малого підприємництва. Цей рівень може відображатися часткою інвестиційних проектів, які виявилися доцільно реалізувати, у загальній кількості проектів, які розглядалися на предмет доцільності їх здійснення суб'єктами малого бізнесу. Також можливим є інший підхід до вимірювання рівня можливості провадження інвестиційної діяльності суб'єктами малого підприємництва, коли цей рівень визначається часткою обсягів інвестицій у проекти, реалізація яких виявилася доцільною, у загальному обсязі інвестицій в усі проекти, які розглядалися на предмет доцільності їх здійснення суб'єктами малого бізнесу. Варто відмітити, що рівень можливості провадження інвестиційної діяльності суб'єктами малого підприємництва безпосередньо визначається двома попередніми параметрами цієї діяльності, а саме – її ефективністю та ризикованістю. Проте, цей рівень залежить і від значень певних нормативів, які прямо або опосередковано використовуються при застосуванні процедур оцінювання доцільності реалізації інвестиційних програм та проектів. Зокрема, прямими нормативами виступають мінімально припустимий рівень прибутковості інвестицій у здійснення інвестиційних проектів або максимально припустимий термін окупності цих інвестицій.

Щодо непрямих нормативів, які використовуються при застосуванні процедур оцінювання доцільності реалізації інвестиційних програм та проектів, можна назвати, насамперед, дисконтну ставку. Ця ставка за своєю природою являє мінімально припустимий рівень прибутковості інвестицій у проекти, проте,

вона враховується опосередковано у процесі дисконтування чистих грошових потоків за проєктами та визначення величин чистої теперішньої вартості та індексу дохідності за ними. Важливо звернути увагу і на те, що кількісні значення нормативів, за допомогою яких визначається доцільність реалізації тих чи інших інвестиційних проєктів, залежать, серед іншого, і від рівня їх ризикованості;

4) збільшення рівня доступності фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва. На практиці досить часто трапляється ситуація, за якої певний проєкт виявляється достатньо ефективним для того, щоб бути реалізованим, однак, внаслідок нестачі потрібних обсягів фінансових ресурсів ця реалізація не відбувається. При цьому рівень доступності фінансових ресурсів може бути оцінений як відношення фактично отриманих обсягів цих ресурсів, необхідних для реалізації суб'єктами малого бізнесу інвестиційних проєктів, до загальної потреби у таких ресурсах для здійснення цими суб'єктами усіх проєктів, реалізація яких виявилася доцільною. З урахуванням того, що фінансові ресурси суб'єктів підприємництва поділяються на власні, позичкові та залучені, можливо виокремити три різновиди доступності фінансових ресурсів для провадження інвестиційної діяльності, а саме – доступність власних фінансових ресурсів, доступність позичкових фінансових ресурсів та доступність залучених фінансових ресурсів. При цьому рівень доступності фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, значною мірою залежить від ефективності та ризикованості цих проєктів. Для прикладу, можна навести достатньо очевидне твердження про те, що із збільшенням прибутковості та зниженням ризикованості проєктів підвищується можливість одержання кредитів з метою їх фінансування.

Отже, можна стверджувати про наявність взаємозв'язків між переліченими вище завданнями нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва у контексті досягнення високого рівня їх інвестиційної активності. Ці взаємозв'язки схематично представлені на рис. 3.5.

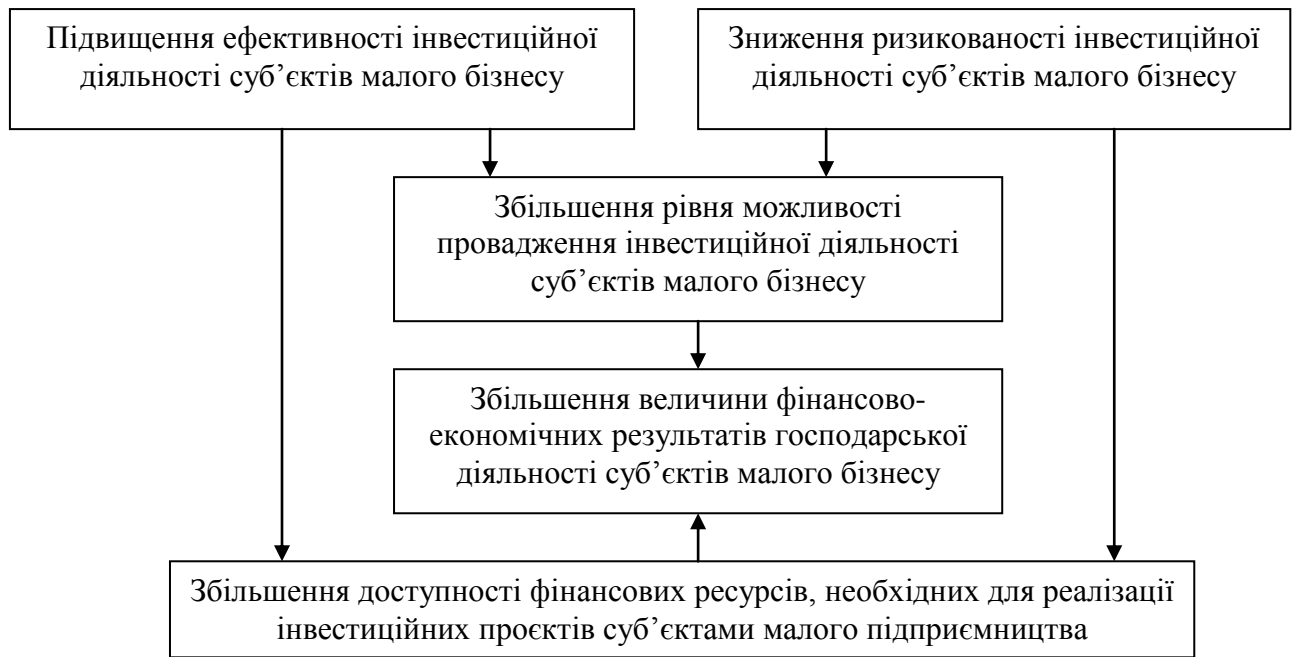


Рис. 3.5. Взаємозв'язок між завданнями та цілями нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Джерело: розроблено автором

Відповідно до перелічених вище завдань нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва можна виділити напрями такого забезпечення. Зокрема, вирішення завдання підвищення ефективності інвестиційної діяльності вимагає таких основних напрямів нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва:

- забезпечення належного рівня платоспроможного попиту на продукцію (товари, роботи й послуги), яка виробляється та реалізується суб'єктами малого бізнесу;

- підтримання достатньо низького рівня цін на ті виробничі та фінансові ресурси, які застосовують суб'єкти малого бізнесу у процесі їх діяльності;

- забезпечення низького рівня податкового навантаження на діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Стосовно вирішення завдання зниження ризикованості інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, то воно вимагає таких основних

напрямів нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва:

- забезпечення стабільного рівня платоспроможного попиту на продукцію (товари, роботи й послуги), яка виробляється та реалізується суб'єктами малого бізнесу;

- забезпечення стабільного рівня цін на ті виробничі та фінансові ресурси, які застосовують суб'єкти малого бізнесу у процесі їх господарській діяльності;

- підтримання стабільності податкового та іншого законодавства, яке регулює діяльність суб'єктів малого підприємництва;

- усунення загроз корупційних проявів у взаємовідносинах суб'єктів малого підприємництва з контролюючими органами;

- забезпечення гарантій прав власності на об'єкти інвестиційної діяльності.

Стосовно вирішення збільшення рівня доцільності провадження інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, то воно, насамперед, вимагає реалізації усіх перелічених вище основних напрямів нормативно-правового забезпечення такого провадження. Крім того, необхідним є забезпечення зниження нормативів ефективності інвестування, а це, своєю чергою, потребує зменшення ставок кредитного відсотка.

Зрештою, щодо вирішення завдання збільшення рівня доступності фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційних проектів суб'єктами малого підприємництва, то воно вимагає, передусім, вирішення трьох попередніх завдань. Крім того, необхідним є впровадження пільгових режимів оподаткування та кредитування тих суб'єктів малого бізнесу, які активно займаються інвестиційною діяльністю.

Важливим напрямом підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання є також встановлення податкових пільг щодо тієї частини прибутку, яка реінвестується у розвиток виробництва. Зокрема, доцільно відносити на витрати (тобто не оподатковувати податком на прибуток) витрати на здійснення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення

основних засобів у розмірі, що не перевищує за рік 10 % сукупної балансової вартості основних засобів суб'єктів господарювання на початок звітного року. Для обґрунтування доцільності встановлення такої пільги та можливості збільшення вказаного обмеження побудуємо модель, що містить такі показники:

Π – річний прибуток підприємства до оподаткування, що спрямовується у його розвиток;

a – ставка податку на прибуток у частках одиниці;

Φ – фондвіддача основних засобів (відношення обсягу виробництва у вартісному виразі включно з податком на додану вартість (ПДВ) до вартості основних засобів, що беруть участь у виробництві певної продукції);

E – ставка дисконту;

v – частка податків у вартості виробленої продукції.

Якщо прибуток Π взагалі не оподатковується податком на прибуток, то річний обсяг виготовленої продукції від інвестування цього прибутку в основні засоби буде становити $\Phi\Pi$, а річна величина податків, отриманих від виробництва цієї продукції буде складати $\Phi\Pi v$. Для того, щоб отримати теперішню вартість потоку податків, цей потік потрібно капіталізувати, тобто річну величину податків $\Phi\Pi v$ поділити на ставку дисконту E .

Якщо ж прибуток Π повністю оподатковується податком на прибуток, то надходження податків буде складатися з двох частин: одноразового надходження в розмірі Πa та щорічного надходження в розмірі $\Phi\Pi(1-a)v$.

Таким чином, оподаткування прибутку, що реінвестується у розвиток суб'єкта господарювання, є недоцільним, якщо виконується нерівність

$$\Pi a + \Phi\Pi(1-a)v:E < \Phi\Pi v:E. \quad (3.23)$$

Ця нерівність є еквівалентною такій:

$$1 < \Phi v:E. \quad (3.24)$$

Враховуючи те, що у більшості підприємств фондвіддача перевищує одиницю, частка податків у структурі ціни продукції (включаючи ПДВ, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок тощо) на

теперішній час в Україні є не меншою 40 %, а ставка дисконту, навіть якщо її прийняти на рівні ставки кредитного відсотка, є меншою 40 %, можна зробити висновок про те, що нерівність (3.24) у більшості випадків виконується. Отже, ці міркування можуть слугувати обґрунтуванням необхідності повного звільнення від оподаткування податком на прибуток тієї частини прибутку підприємств, що спрямовується в інвестування його розвитку.

Важливим напрямом підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання на теперішньому етапі розвитку економіки України є державне фінансова допомога тим суб'єктам малого підприємництва, які прагнуть здійснити прогресивні технологічні зміни, зокрема, енергозберігаючі. Щодо форми цієї фінансової допомоги, то вона може відбуватися шляхом часткової або повної компенсації узятій суб'єктом господарювання позики з метою фінансування проєкту енергозбереження та відшкодування відсотків за користування цією позикою. Зокрема, пропонується така послідовність дій стосовно компенсації державою кредитів, узятих з метою фінансування суб'єктами господарювання енергозберігаючих проєктів:

1) вибір тих видів енергоресурсів, для яких відбуватиметься компенсація державою кредитів, узятих з метою фінансування суб'єктами господарювання енергозберігаючих проєктів. Зокрема, до таких енергоресурсів варто віднести ті, які імпортуються, зокрема, природний газ;

2) визначається гранична (мінімально можлива) величина ефективності енергозберігаючого проєкту, за якої держава здійснить компенсаційні виплати. Ця величина (визначається як відношення очікуваної фізичної економії енергоресурсу до інвестицій у забезпечення такої економії) може братися як результат певного усереднення з урахуванням обмежених фінансових можливостей держави;

3) обчислюється очікувана ефективність впровадження певного енергозберігаючого проєкту. Якщо ця рівень цієї ефективності є не нижчим за мінімально припустимий і збережеться у процесі реалізації проєкту, то

відбувається повна компенсація державою обсягів кредитування даного проєкту та пов'язаних із цим фінансових витрат суб'єкта господарювання – позичальника. Якщо ж очікувана ефективність впровадження енергозберігаючого проєкту є нижчою за граничну, то обсяг компенсації буде стосуватися лише тієї частини інвестицій, які забезпечують цю граничну ефективність, тобто

$$I_k = I_\phi \cdot \frac{E_\phi}{E_m}, \quad (3.25)$$

де I_k – розрахункова величина частини основної суми позики, узятій суб'єктом господарювання з метою фінансування реалізації енергозберігаючого проєкту, яку буде компенсовано за рахунок коштів держави, грошових одиниць;

I_ϕ – фактична потреба в інвестиціях для реалізації енергозберігаючого проєкту, грошових одиниць;

E_ϕ, E_m – відповідно фактична та мінімально припустима ефективність інвестування коштів у започаткування енергозберігаючого проєкту, одиниць фізичної економії енергетичного ресурсу у розрахунку на одну грошовому одиницю;

4) оцінювання економічної доцільності отримання кредиту з точки зору суб'єкта господарювання та ухвалення ним остаточного рішення стосовно такого отримання (рис. 3.6).

За аналогією можна оцінити і величину державної фінансової підтримки інших важливих з точки зору суспільства інвестиційних проєктів, які прагнутимуть започаткувати суб'єкти малого підприємництва. Зокрема, це стосується проєктів, здійснення яких забезпечить збільшення кількості робочих місць. Однак, у цьому випадку показник соціальної ефективності таких проєктів визначатиметься як відношення додаткової кількості робочих місць внаслідок реалізації певного проєкту до обсягів інвестицій у нього. Відповідно, доцільним є встановлення певного мінімально припустимого рівня цього показника.

Удосконалення інституційного, зокрема нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва, на наш погляд, повинно здійснюватись у межах розроблення й реалізації концепції стимулювання



Рис. 3.6. Алгоритм компенсації державою кредитів, узятих з метою фінансування суб'єктами господарювання енергозберігаючих проєктів

Джерело: розроблено автором

процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні, а також надання їм податкових пільг для стимулювання процесу реінвестування прибутку. Водночас важливе значення для удосконалення нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності має розроблення прозорих процедур державної підтримки екологічно і соціально значущих інвестиційних проєктів, зокрема, тих, які передбачають підвищення енергоефективності та створення нових робочих місць, що відповідає загальносвітовим трендам.

3.3. Стратегічні пріоритети формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні

У процесі формування інвестиційних ресурсів господарюючого суб'єкта важливо намагатися зробити його інвестиційну діяльність більш досконалою. Відзначимо, що напрямів покращення інвестиційної діяльності підприємств загалом існує досить багато, однак, їх можна певним чином згрупувати, як це представлено нижче у табл. 3.5, у три групи, а саме: визначення пріоритетних та найбільш ефективних напрямів інвестування коштів (передбачає оцінку доцільності вкладення інвестицій у розширення виготовлення наявних видів продукції та інших напрямів інвестування), вибір найкращих варіантів здійснення інвестиційних заходів (зокрема, вибір найкращих технологій виготовлення продукції), вибір оптимальної стратегії фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання (передбачає обґрунтування доцільності застосування для фінансування інвестиційних проєктів суб'єкта господарювання власних, позикових та залучених джерел коштів, а також встановлення раціональної структури джерел фінансування інвестиційних проєктів).

Саме за переліченими у наведеній вище табл. 3.5 напрямками власники та менеджери суб'єктів підприємництва повинні визначати майбутні перспективи вкладення інвестицій у їхній розвиток.

Враховуючи викладене, можливо запропонувати такі принципи, на яких повинен ґрунтуватися процес розроблення стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва:

- розгляд суб'єкта підприємництва як відкритої системи, що здатна при цьому до самоорганізації. Інакше кажучи слід враховувати той факт, що суб'єкт підприємництва є відкритим для активної взаємодії із чинниками його зовнішнього середовища;

Таблиця 3.5

Напрями вдосконалення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання

Назви напрямів вдосконалення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання	Заходи з вдосконалення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання
1	2
Визначення пріоритетних та найбільш ефективних напрямів інвестування коштів	Оцінка доцільності вкладення інвестицій у розширення виготовлення наявних видів продукції
	Оцінка доцільності вкладення інвестицій у виготовлення нових видів продукції
	Оцінка доцільності вкладення інвестицій у поповнення власних обігових засобів суб'єкта господарювання
	Оцінка доцільності вкладення інвестицій у поповнення у реконструкцію й технічне переозброєння суб'єкта господарювання
Вибір найкращих варіантів здійснення інвестиційних заходів	Вибір найкращих технологій виготовлення продукції
	Вибір найліпших видів устаткування
	Вибір тих видів продукції, розширення виготовлення яких необхідно здійснювати
	Відбір нових видів продукції, у виробництво якої доцільно інвестувати кошти
Вибір оптимальної стратегії фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання	Обґрунтування доцільності застосування для фінансування інвестиційних проєктів суб'єкта господарювання власних джерел коштів
	Обґрунтування доцільності застосування для фінансування інвестиційних проєктів суб'єкта господарювання банківського кредиту й інших джерел позичкового фінансування
	Обґрунтування доцільності застосування для фінансування інвестиційних проєктів суб'єкта господарювання залучених джерел коштів
	Встановлення раціональної структури джерел фінансування інвестиційних проєктів суб'єкта господарювання

Джерело: сформовано автором

- урахування обраної стратегії операційної діяльності суб'єкта підприємства. Оскільки для переважної більшості економічних суб'єктів операційна діяльність є одночасно і основною, потрібно враховувати зміну обсягів та структури цієї діяльності. Тоді можна виокремити чотири основні типи стратегій операційної діяльності, а саме: обмежене (або

концентроване) зростання; прискорене (інтегроване або диференційоване) зростання; скорочення (або стискання) та сполучення (або комбінування);

- переважна орієнтація на так званий підприємницький стиль управління. Цей стиль полягає в активному пошуку найкращих управлінських рішень за усіма напрямками діяльності суб'єкта господарської діяльності;
- виділення головних сфер стратегічного економічного розвитку;
- забезпечення гнучкості стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності. Цей принцип полягає у необхідності забезпечення можливостей коригування обраної стратегії у процесі її реалізації;
- формування альтернативності стратегічного вибору. Інакше кажучи, менеджери підприємства повинні мати декілька альтернативних стратегій, з яких вони можуть зробити остаточний вибір;
- своєчасно забезпечення постійного застосування результатів технічного прогресу у діяльності суб'єкта господарювання. Цей принцип полягає у тому, що суб'єкт повинно стежити за тими змінами, що відбуваються у техніці та технологіях, щоб своєчасно здійснювати їхнє оновлення та модернізацію виробництва;
- врахування фактору ризику в процесі ухвалення стратегічних рішень. Практично усі управлінські рішення довгострокового характеру характеризуються тим, що існує загроза недосягнення їх результатів або досягнення їх у неповному обсязі;
- забезпечення розробленої стратегії підприємства відповідними організаційною структурою і організаційною культурою.

Важливе значення також має послідовність розроблення та реалізації стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. Основними етапами цієї послідовності є (рис. 3.7):

1. Визначення мети, цілі та місії суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим слід відзначити, що різні суб'єкти можуть мати різні цілі діяльності. Вважається, що більшість суб'єктів підприємництва прагнуть максимізувати свій прибуток.



Рис. 3.7. Алгоритм розроблення й реалізації стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання

Джерело: розроблено автором

Проте, цілями можуть виступати і недопущення погіршення існуючого фінансового стану, отримання певних соціальних результатів, розширення частки ринків збуту продукції. Зрештою, метою діяльності суб'єкта підприємництва може виступати і максимізація величини його власного капіталу, зокрема, цін на акції (якщо суб'єкт є акціонерним товариством).

2. Аналізування господарської діяльності та фінансового стану суб'єкта підприємництва. Саме це дає можливість з'ясувати наскільки ефективно працював суб'єкт впродовж останніх років та чи є він достатньо платоспроможним і фінансово стійким. Результати аналізування дають змогу виявити резерви покращання існуючого економічного становища суб'єкта.

3. Збір вихідних даних для оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності. У процесі такого збору слід детально дослідити як внутрішнє, так і зовнішнє середовище господарюючого суб'єкта.

4. Оцінювання наявного рівня економічного розвитку досліджуваного суб'єкта. Результати цього оцінювання дають змогу з'ясувати, за якими напрямками та сферами діяльності, а також ланками даного суб'єкта існують можливості економічного розвитку.

5. Обґрунтування стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності. Цей етап є надзвичайно важливим, оскільки на ньому обирається конкретний різновид такої стратегії (або комбінації стратегій), розробляються й оцінюються конкретні заходи із забезпечення економічного розвитку суб'єкта господарювання.

6. Впровадження заходів, що спрямовані на реалізацію стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, яка розроблена.

7. Моніторинг процесу реалізації стратегії й оцінка необхідності її коригування.

8. Оцінювання фінансово-економічних результатів реалізації стратегії та урахування виявлених недоліків при розробленні наступної стратегії або зміні існуючої.

За умов ринкової трансформації вітчизняної економіки, коли інвестиційна криза супроводжується структурними диспропорціями, розладом платіжної та бюджетної систем, незавершеністю організаційних перетворень, потрібною є державна підтримка інвестиційних процесів задля пожвавлення підприємництва й подолання в економіці кризових явищ.

Інвестиційна криза, що сталася в Україні, пов'язана із неефективним вирішенням таких головних завдань: прямого державного інвестування; раціонального використання наявних бюджетних коштів; розвитку інфраструктури інвестування й підвищення ефективності функціонування

фондового ринку; впровадженням системи стимулювання інвестиційної діяльності (зокрема, на засадах утворення вільних економічних зон).

В Україні до головних причин недостатності обсягів інвестиційних витрат держави належать такі:

- неефективність інвестиційної політики, яка провадилася в минулому;
- наявність фінансово-економічної кризи та нераціональність структури витрат бюджету держави;
- відсутність належно сформованої системи взяття прямої участі держави в здійсненні інвестиційних процесах.

При проведенні реструктуризації економіки за умов обмежених фінансових ресурсів й низької інвестиційної активності суб'єктів господарювання та населення пріоритетними напрямками державного інвестування можна назвати ті, які дають змогу гарантовано досягти швидкої окупності здійснених вкладень та одночасно зумовлюють виникнення відчутних потреб у розвитку певних суміжних виробництв (зокрема, таких як виготовлення будматеріалів, технологічного обладнання, металоконструкцій тощо). Державі доречно сконцентрувати обмежені обсяги фінансових ресурсів в тих галузях, які створюють кінцеву продукцію, мають суттєвий експортний потенціал, забезпечують достатньо швидкий обіг капіталу й стабільні бюджетні надходження. Такими галузями є легка та харчова промисловість (частка капітальних вкладень у ці види економічної діяльності за останні роки суттєво скоротилась), житлове будівництво, військово-промисловий комплекс, літакобудування та сільськогосподарське машинобудування, а також найприбутковіші об'єкти соціальної та виробничої інфраструктури.

Важливо наголосити, що у Бюджетному кодексі України передбачено здійснення прямих державних інвестицій. При цьому під бюджетними інвестиціями маємо розуміти форму участі держави (або органу місцевої влади) у пайових капіталах суб'єктів господарювання, яким ці інвестиції надаються.

Бюджетні інвестиції виділяють під надзвичайно прибуткові проєкти, а також під проєкти, здійснення яких є важливим для державної та (або) місцевої влади.

Одним з напрямів поживлення інвестиційних процесів у деяких галузях економіки може стати організаційне поєднання здійснюваних державою прямих інвестицій із приватними інвестиціями з метою утворення високоефективних виробництв, надання різних видів пільгових державних кредитів та гарантій для реалізації тих інвестиційних проєктів, провадження яких забезпечить структурну реформу та (або) підвищення експортного потенціалу економіки країни. Однак, здійснення таких заходів вимагає належного нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва.

Сьогодні для зростання рівня ефективності використання бюджетних коштів необхідним є вдосконалення нормативного забезпечення провадження таких організаційних заходів:

- перегляд й оцінювання виконання ухвалених раніше державних програм;
- припинення провадження тих державних програм, що втратили свою актуальність чи не забезпечені джерелами фінансування;
- встановлення переліку пріоритетних напрямів інвестування;
- визначення обсягів державних гарантій за окремими інвестиційними проєктами;
- окреслення напрямів здійснення прямих державних інвестицій.

Варто відмітити, що в Україні на даний час є відсутньою чітка організаційна система здійснення контролю за витрачанням державних інвестиційних коштів. Механізм використання цих коштів є непрозорим й організаційно складним, що не створює належних умов для відбору найбільш ефективних проєктів. Також відсутня система відповідальності за ухвалені рішення.

Також не створені належні інституційні засади для розвитку в Україні фондового ринку як інструменту акумулювання інвестиційних капіталів. Для ефективного функціонування цього ринку необхідними є такі заходи:

- установлення єдиних правил діяльності на фондовому ринку для усіх його учасників;
- належне інформаційне забезпечення інвесторів;
- поживлення розвитку інфраструктури фондового ринку.

Водночас держава також повинна розробити інструментарій стимулювання надходження інвестицій у виробничу сферу економіки, зокрема:

- зняття податку на додану вартість та акцизного податку з імпорту устаткування, комплектуючих і матеріалів, використовуваних для власного виробництва;
- зростання ставок оподаткування та ввізного мита для імпортованих товарів першої необхідності тощо.

Окрім цього, для стабілізації становища на вітчизняних інвестиційних ринках необхідне зниження політичних ризиків. З цією метою держава повинна:

- гарантувати інвесторам повернення вкладень;
- забезпечити конвертування й повернення отримуваних інвесторами доходів;
- встановлення стабільного рівня імпорто-митних зборів;
- недопущення анулювання без попередження ліцензій тощо.

Із введенням у дію перелічених вище заходів державного регулювання інвестицій Україна зможе досягти суттєвого поживлення інвестиційних процесів. При цьому стратегія державної підтримки інвестиційних процесів повинна охоплювати таку систему організаційних заходів та їх відповідного нормативно-правового забезпечення:

- збільшення обсягів прямого державного інвестування зі спрямування їх у високоприбуткові виробництва, а також ті, які стимулюють розвиток суміжних виробництв, здійснення інвестицій в соціальну сферу (освіту, медицину, науку, культуру);

- забезпечення належного рівня прозорості процесів формування та використання бюджетів, здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів;
- утворення й вдосконалення елементів інфраструктури інвестиційного ринку (державних фінансових установ, системи інформаційного забезпечення інвесторів та ін.);
- поживлення функціонування фондового ринку України завдяки випуску державних цінних паперів з метою довгострокового інвестування, здійснення акціонування державно-приватних інвестиційних проєктів, формування дієвих механізмів інтеграції в міжнародні фінансові ринки;
- створення умов для залучення іноземних інвестицій завдяки стабілізації політичної ситуації й започаткування дієвих механізмів стимулювання вкладень;
- сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, особливо в будівельній сфері, сфері послуг, а також у харчовій промисловості й сільському господарстві;
- реструктуризація нерентабельних державних підприємств;
- цільове використання тих зовнішніх кредитів, які розподіляються державою, та подальший перехід до безпосереднього кредитування іноземними інституціями конкретних об'єктів чи окремих інвесторів;
- відмова від існуючого на даний час політично-популіського регулювання вітчизняної економіки, впровадження державно-цільового методу управління економічними процесами.

Загалом, поєднання політичної волі керівництва держави із системою організаційних заходів та відповідних економічних механізмів можливо розглядати як один з найбільш пріоритетний шлях виходу зі стану економічної та політичної кризи в Україні.

Важливе значення для підвищення ефективності інституційного регулювання інвестиційної діяльності в Україні є врахування передового

вітчизняного досвіду. При цьому важливим є розуміння того, що у вітчизняних реаліях має місце дещо спотворене бізнес-середовище, у якому переважають великі підприємства за показниками рентабельності, обсягом виробництва, виручкою тощо. Це є прямо протилежною ситуацією тій, що спостерігається за кордоном, де власне малий бізнес є основою прогресу національних економік. У розвинених країнах визначальну роль з-поміж інноваційно активних підприємств відіграють саме суб'єкти малого бізнесу, частка яких становить близько 70 % в окремих країнах Євросони (Німеччина, Бельгія тощо). Дещо інша ситуація простежується у постсоціалістичних країнах, де аналізований показник складає 55-60 % (наприклад Болгарія, Польща). Водночас у колишніх пострадянських республіках Естонії і Литві, що упродовж останніх двадцяти років активно впроваджують інновації на основі інвестування у передові технології, роль малих інноваційних підприємств майже така ж як у Німеччині чи у Великій Британії (остання із 2021 р. уже не є членом ЄС).

Зазначене дає підстави стверджувати, що в Україні необхідно працювати над стимулюванням реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності власне з акцентом на малому бізнесу. При цьому роль середнього й великого підприємництва аж ніяк не заперечується, оскільки без нього неможливе якісне структурне переформатування української економіки. Врахування іноземного досвіду повинно здійснюватись на основі чітких принципів. Необхідно обґрунтовувати потребу використання тих чи інших аспектів досвіду, не допускаючи копіювання та нерационального застосування. Доцільно прогнозувати перспективи адаптації цих здобутків в Україні з точки зору практичної можливості. При цьому необхідно враховувати роль формальних та неформальних інститутів, передусім, законодавчої бази, а також певної ділової культури серед підприємців тощо. Важливим принципом використання іноземного досвіду є геополітична близькість, структурна схожість економік країн з Україною. Врахування цього дасть можливість досягти максимального ефекту від впровадження заходів. У цьому контексті, для України актуальним може бути

досвід, перш за все, успішних країн колишнього Радянського Союзу та центральної і східної Європи. Втім не заперечуємо необхідність врахування і досвіду високорозвинених держав, особливо зважаючи на інтеграцію у європейське співтовариство, тобто доцільно враховувати саме досвід країн ЄС. Однак при цьому важливо на інституційному рівні одночасно вирішувати питання гарантування фінансової безпеки країни й збереження її конкурентного потенціалу (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Окремі аспекти іноземного досвіду формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Групи держав	Держави	Елементи досвіду
1	2	3
Пострадянські країни	Естонія	Стратегічна взаємодія між науковим і промисловим сектором економіки з апробацією інноваційних технологій; інвестування на основі чіткої програмно-цільової орієнтації на певні галузі чи сфери (цільові інвестиції); створення спеціальної Служби з питань іноземних інвестицій.
	Литва	Зосередження уваги на вирішенні проблем, в першу чергу пов'язаних із політико-правовими факторами фінансового потенціалу: досягнення політичної стабільності, максимальна консолідація гілок влади, формування стабільної і передбачуваної правової бази.
Країни центральної і східної Європи	Польща	Підтримка достатнього рівня фінансової безпеки у процесі використання зовнішніх фінансових ресурсів та їх залучення в окремі сектори економіки; чітка регламентація пільг і преференцій на законодавчому рівні; розбудова системи місцевого оподаткування з активним використання коштів місцевих бюджетів у інвестиційних цілях.
	Угорщина	Стимулювання інноваційної моделі розвитку із застосуванням системи пільг фінансового і податкового характеру; подолання регіональних дисбалансів та браку фінансового потенціалу територій з використанням механізму технопарків.
	Чехія	Створення ефективних спеціалізованих інституцій щодо сприяння залученню інвестицій та оптимального використання потенційних фінансових можливостей, зокрема успішний досвід діяльності агенції прямих іноземних інвестицій "ЧехІнвест".
	Словенія	Акцент на партнерстві державного і приватного секторів економіки; сприяння розвитку інфраструктури; співпраця із зовнішніми інвесторами з використанням механізму консорціумів і транснаціональних компаній.

Продовження табл. 3.6

1	2	3
Розвинені країни Європи	Німеччина	Базування політики сприяння інвестуванню на основі розвитку людських ресурсів, наукової та інноваційної сфери; використання системи інвестиційних пільг.
	Австрія Швейцарія	Утворення спеціалізованих інституцій щодо стимулювання інвестиційної діяльності, які довели свою практичну придатність та ефективність у роботі (Австрійська бізнес-агенція та Швейцарська організація сприяння інвестиціям).
Інші країни світу	Республіка Корея	Функціонування окремого правового інституту – Офіс інвестиційного омбудсмана, завданням якого є реагування на звернення інвесторів стосовно порушення їхніх прав у процесі організації і здійснення інвестиційної діяльності.
	Австралія	Реалізація ефективної регіональної інвестиційної політики з метою вирішення проблеми відставання окремих територій на основі врахування їх конкурентних переваг та стимулювання використання мезорівневого фінансового потенціалу.
	Китай, Сінгапур	Формулювання концепції економічного розвитку з визначенням пріоритетів останнього на базі створення максимально сприятливих умов для інвестування і оптимального використання наявних фінансових можливостей, внутрішніх і зовнішніх резервів, наукового потенціалу країни і регіонів.
	Туреччина	Ефективна зонна політика, що передбачає, зокрема, створення вільних економічних зон з метою сприяння розвитку пріоритетних галузей і виробництв; утворення комітету з питань поліпшення інвестиційного клімату.

Джерело: систематизовано автором на основі [175; 216]

На підставі результатів проведеного аналізу зарубіжного досвіду провадження інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва пропонуємо концепцію стимулювання формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності вітчизняних малих підприємств (рис. 3.8).

Наголошуємо, що фінансовий потенціал інвестиційної діяльності характеризує лише спроможність до забезпечення інвестування, однак аж ніяк не гарантує його обов'язкового здійснення. На останнє впливає рівень та ефективність використання такого потенціалу для відповідних цілей. Відповідно, ймовірною може бути ситуація, за якої наявний значний потенціал, який не забезпечує інвестиційних потреб в силу дії низки тих чи інших стримуючих факторів.



Рис. 3.8. Концептуальна схема стимулювання формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні

Джерело: розроблено автором

Саме цим обґрунтовується доцільність запропонованої концепції, оскільки без державного втручання і підтримки, вважаємо неможливо оптимізувати формування потенціалу власне малих підприємств, адже їм достатньо складно конкурувати з великими бізнесом. Наголошуємо, що фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання характеризує лише здатність до забезпечення інвестування, однак аж ніяк не гарантує його обов'язкового

здійснення. На останнє впливає рівень та ефективність використання такого потенціалу для відповідних цілей. Відповідно, ймовірною може бути ситуація, за якої наявний значний потенціал, який не забезпечує інвестиційних потреб в силу дії низки тих чи інших стримуючих факторів. Саме цим обґрунтовується доцільність пропонованої концепції, оскільки без державного втручання і підтримки, вважаємо неможливо оптимізувати формування потенціалу власне малих підприємств, адже їм достатньо складно конкурувати з великими бізнесом. Як видно із схеми на рис. 3.8 реалізацію концепції, передбачається, інституційно мають супроводжувати органи державної влади, зокрема окремо нами виділено Міністерство цифрової трансформації України. Водночас передбачено набір інструментів стимулювання, окремі з яких мають характер прямого впливу (бюджетні), а інші непрямого, через формування сприятливого інвестиційного середовища (податкові). Таке поєднання інструментів важливе з огляду на необхідність збалансованого їх використання для досягнення поставлених цілей й кінцевої мети – формування і підвищення ефективності використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств.

Так, з-поміж стратегічних цілей виділено формування фінансового потенціалу на основі диверсифікації джерел, що має особливе значення для забезпечення фінансової стійкості і конкурентоспроможності. Також акцентовано на необхідності розширення фінансування за рахунок використання краудтехнологій, особливу роль у стимулюванні чого може відіграти уже згадане міністерство. Переконані, що формування власних чи позикових ресурсів за рахунок краудфандингу чи краудлендингу є суттєвою альтернативою власне для малих підприємств.

Для малого бізнесу також актуальним є орієнтація інститутів регулювання в Україні та розвиток стартап-індустрії як основи прогресу і найефективнішого використання фінансових ресурсів шляхом інвестування у інноваційні технології та стартап-проекти. Врешті, невід'ємною ціллю є підвищення ефективності використання фінансового потенціалу, адже не просто його наявність, а лише реалізація є запорукою успіху бізнес-структур.

Висновки до розділу 3

За підсумками проведеного у третьому розділі дослідження сформульовано такі висновки й рекомендації.

На основі показників діяльності та даних фінансової звітності досліджуваних у роботі малих підприємств, які представляють три види економічної діяльності, а також на базі результатів опитування їх власників і менеджерів та користуючись запропонованими підходами було здійснено оцінювання стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств, які розглядалися. За результатами аналізу виявлено, що величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних малих підприємств суттєво відрізняється за групами цих підприємств, диференційованих залежно від рівня прибутковості їх сукупного капіталу. При цьому із зростанням цієї прибутковості зростає і величина потенціалу, що прогнозується. Отже, підприємства з більш високим рівнем прибутковості характеризуються у середньому більш високою величиною стратегічного фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності. Цей висновок є справедливим для усіх видів економічної діяльності, що вивчалися, і для усіх різновидів фінансового потенціалу, тобто для стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок: власних (внутрішніх), позикових та залучених джерел коштів.

З'ясовано, що співвідношення між величинами стратегічного та наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності для усіх груп таких суб'єктів, які досліджувалися, перевищує одиницю. Тобто для усіх груп досліджуваних малих підприємств існують резерви зростання наявної величини фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності. Однак, у цілому простежується тенденція до зменшення величини цього співвідношення із зростанням рівня прибутковості суб'єктів малого бізнесу, які розглядалися. Це явище пояснюється тим, що у малих підприємств з низькою прибутковістю наявний фінансовий потенціал

інвестиційної діяльності є дуже малим і навіть відносно невеликі його абсолютні зміни можуть призводити до суттєвих відносних змін величини цього потенціалу.

Обґрунтовано, що стратегія державної підтримки інвестиційних процесів повинна охоплювати таку систему організаційних заходів та їх відповідного нормативно-правового забезпечення: збільшення обсягів прямого державного інвестування зі спрямування їх у високоприбуткові виробництва, а також ті, які стимулюють розвиток суміжних виробництв, здійснення інвестицій в соціальну сферу (освіту, медицину, науку, культуру); забезпечення належного рівня прозорості процесів формування та використання бюджетів, здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів; вдосконалення елементів інфраструктури інвестиційного ринку (державних фінансових установ, системи інформаційного забезпечення інвесторів та ін.); поживлення функціонування фондового ринку України завдяки випуску державних цінних паперів з метою довгострокового інвестування, здійснення акціонування державно-приватних інвестиційних проєктів, формування дієвих механізмів інтеграції в міжнародний фінансовий ринок; створення умов для залучення іноземних інвестицій завдяки стабілізації політичної ситуації й започаткування дієвих механізмів стимулювання вкладень; сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, особливо в будівельній сфері, сфері послуг, а також у харчовій промисловості й сільському господарстві; реструктуризація нерентабельних державних підприємств; цільове використання тих зовнішніх кредитів, які розподіляються державою, та подальший перехід до безпосереднього кредитування іноземними інституціями конкретних об'єктів чи окремих інвесторів.

Доведено, що інституційно-правове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва повинно, серед іншого, сприяти збільшенню обсягів їх інноваційної діяльності, оскільки саме суб'єкти малого бізнесу з огляду на їх підвищену гнучкість та адаптованість мають значний інноваційний потенціал. Нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні характеризується значною кількістю законів та

інших нормативних актів, які регулюють процес такого забезпечення. Однак, рівень інвестиційної активності малих підприємств та інших вітчизняних суб'єктів господарювання залишається недостатньо високим. Однією з причин є неефективність та несистемність регулювання на загальнодержавному та місцевому рівнях процесів формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Запропоновано напрями удосконалення інституційно-правового регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва на засадах реалізації сформульованої концепції стимулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні, а також надання цим підприємствам податкових пільг в частині стимулювання реінвестування їхнього прибутку. Також важливе значення для удосконалення нормативно-правового регулювання інвестиційної діяльності має розроблення прозорих процедур державної підтримки екологічно й соціально значущих інвестиційних проєктів, зокрема, тих, які передбачають підвищення енергоефективності та створення нових робочих місць.

Основні результати, викладені у цьому розділі, опубліковано у наукових працях автора [89; 175; 177; 185; 186; 194].

ВИСНОВКИ

У роботі розроблено теоретико-методологічні та нові науково-прикладні засади формування, оцінювання й реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні в умовах постковідного відновлення. Проведене дослідження дало змогу зробити такі висновки і обґрунтувати наступні рекомендації:

1. Визначено сутність понять потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання та фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва на основі дослідження концептуальних засад провадження інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Це дало можливість ототожнити фінансовий потенціал суб'єкта малого підприємництва зі здатністю ефективно залучати фінансові ресурси з метою забезпечення свого функціонування. Також було обґрунтовано концептуальні основи стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, враховуючи необхідність моделювання його параметрів, як суми наявного фінансового потенціалу та його очікуваного зростання (за видами джерел фінансування), яке може бути досягнуто на засадах підвищення рівня компетентності менеджменту суб'єктів господарювання та оптимізації інформаційного забезпечення у процесі формування їх фінансового потенціалу. Запропонований підхід, порівняно із існуючими, дає змогу інтегрувати традиційні підходи та врахувати нові реалії функціонування малих підприємств в умовах цифровізації бізнес-процесів, при цьому він може бути корисним при складанні фінансових планів для власників та менеджерів суб'єктів малого бізнесу.

2. Здійснено групування видів фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва за такими ознаками: етапами процесу провадження інвестиційної діяльності; ступенем реалізації; наявністю у суб'єкта ведення бізнесу необхідних обсягів ресурсів для формування потенціалу інвестиційної діяльності; кількістю індикаторів оцінювання; формою

представлення результатів оцінювання; способом обчислення показників оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва; одиницями вимірювання індикаторів, які характеризують потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва; способом отримання відомостей, необхідних для оцінювання потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва. Використовуючи це групування, власники та менеджери суб'єктів підприємництва зможуть виявити додаткові резерви зростання фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності.

3. Встановлено, що управління процесом формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу доцільно здійснювати, враховуючи відповідні теоретичні засади та сучасні підходи у контексті цифровізації бізнес-процесів в Україні. Відтак, аргументовано доцільність застосування пропонованого у роботі визначення поняття стратегії формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу, яке ототожнює його із сукупністю орієнтирів, принципів та правил, що втілюються у програму відповідних організаційно-економічних, технічних та інших заходів, завдяки яким відбувається перехід від наявної до стратегічної величини цього потенціалу.

4. Систематизовано й доповнено класифікацію чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за такими критеріями, як за: складовими фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання (чинники формування потенціалу за рахунок їх власних (внутрішніх) джерел інвестицій; за рахунок позикового фінансування; за рахунок залучених джерел); видами фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання (чинники формування наявного фінансового потенціалу; чинники формування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання); керованістю (чинники, які піддаються управлінню з боку власників та менеджерів суб'єктів господарювання; чинники, які не піддаються такому управлінню); рівнем

формування (первинні; вторинні); економічним змістом (чинники, які мають вплив на величину прибутків суб'єктів господарювання; чинники, які мають вплив на ризикованість діяльності суб'єктів господарювання; чинники, що впливають на інвестиційну привабливість проєктів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва; чинники, які впливають на параметри стратегій формування фінансового потенціалу; чинники, які визначають доступність використання зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності); рівнем детермінованості (детерміновані; недетерміновані); характером впливу на формування фінансового потенціалу (позитивні; негативні); місцем виникнення (чинники внутрішнього середовища суб'єкта господарської діяльності; чинники зовнішнього середовища); стабільністю протягом певного проміжку часу (статичні; динамічні); проміжком часу, необхідним для здійснення результативного управлінського впливу (короткотермінові; середньотермінові; довготермінові); ступенем узагальненості (елементарні; комплексні).

5. Проаналізовано закономірності здійснення інвестиційної діяльності суб'єктами малого підприємництва, при цьому аргументовано необхідність проведення такого аналізу на базі найбільш доцільних, з огляду на ефективність застосування, та адекватних моделей. Доведено, що у зазначених цілях доречно застосовувати розвинуту у роботі модель інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, яка передбачає врахування принципів успішності цієї діяльності (ефективності, оптимальності, нормативності, методологічного забезпечення, ресурсного забезпечення) та її головних параметрів (результативності, масштабності, часових параметрів інвестування, ризикованості, доцільності) на кожному етапі та стадії провадження інвестиційної діяльності для досягнення її мети та вирішення поставлених завдань. Застосування цієї моделі дасть змогу підвищити рівень обґрунтованості інвестиційних проєктів розвитку суб'єктів малого бізнесу та збалансувати й диверсифікувати джерела їх фінансування.

6. Запропоновано науково-методичні підходи до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва,

згідно якого цей потенціал вимірюється обсягами фінансових ресурсів, які суб'єкт здатний отримати з внутрішніх та зовнішніх джерел з метою фінансування інвестиційної діяльності, забезпечивши при цьому максимальний приріст ринкової величини власного капіталу суб'єкта господарювання. Обґрунтовані підходи можуть бути корисними для менеджменту суб'єктів малого підприємництва під час розроблення фінансово-інвестиційних стратегій. Водночас акцентовано увагу на необхідності зміцнення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання, що безпосередньо пов'язано із ефективністю використання фінансового потенціалу у інвестиційних цілях.

7. Сформульовано пріоритети застосування кредитних важелів регулювання процесів формування і реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні, що мають за мету встановлення впливу рівня кредитних ставок на частку тих інвестиційних проєктів, реалізація яких виявляється доцільною, у загальній сукупності проєктів, які розглядаються стосовно доцільності їх здійснення суб'єктами господарювання (при цьому повинна враховуватись специфіка підприємства в частині видів економічної діяльності, її прибутковості та інших параметрів). Обґрунтовані підходи можуть бути використані органами державної влади та місцевого самоврядування при формуванні програм пільгового кредитування суб'єктів малого бізнесу, зокрема, в частині пропозицій величини кредитних ставок, за якими ці суб'єкти можуть отримати необхідні фінансові ресурси для реалізації проєктів розвитку.

8. Поглиблено науково-методичні підходи до прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, що передбачають визначення очікуваної величини приросту наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності цих суб'єктів з урахуванням умови неперевищення величини позикового капіталу суб'єкта підприємницької діяльності над величиною його власного капіталу, обчисленого з використанням методу капіталізації прогнозного чистого прибутку. Ці підходи можуть бути застосовані під час розроблення програм та планів інвестиційної діяльності

органами державної влади і місцевого самоврядування, а також власниками та менеджерами суб'єктів малого бізнесу.

9. Удосконалено концепцію стимулювання процесів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні, що передбачає обґрунтування доцільності надання цим підприємствам податкових пільг та встановлення кредитних ставок та інших ефективних параметрів державних програм пільгового кредитування тих інвестиційних проектів, які мають за мету скорочення споживання окремих видів енергетичних ресурсів та створення нових робочих місць. Пропоновані концептуальні засади можуть бути імплементовані органами державної та місцевої влади при складанні програм підтримання малого бізнесу в Україні.

Використання одержаних в цій роботі результатів у практиці діяльності органів державної та місцевої влади, малих підприємств та фізичних осіб – інвесторів надасть можливість підвищити рівень обґрунтованості управлінських рішень в частині формування, оцінювання та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Отримані результати дослідження можуть бути застосовані у практиці діяльності зазначених суб'єктів, які належать до будь-якої галузі та підгалузі національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша А. И., Саломатина Л. Н. Инновационное развитие промышленных предприятий в регионах: проблемы и перспективы. *Экономика Украины*. 2017. № 3. С. 20-34.
2. Ареф'єва О. В., Андрієнко М. М., Кравченко О. Р. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. № 18. С. 252–257.
3. Анісімова О. М., Анісімов Д. О. Рівень використання інформаційних систем як важлива складова потенціалу у корпоративному управлінні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 4. С. 146-149.
4. Анісімова О. М., Щербіна О. С. Використання інформаційної діяльності для формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 280-284.
5. Ареф'єва О. В., Харчук Т. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 7 (85). С. 71-76.
6. Бандура Т. І. Інвестиційний потенціал регіону: сутність та основні підходи до його визначення. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2017. № 5. С. 60-63.
7. Баранович А. М. Теоретико-методичні засади формування стратегій розвитку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 2. С. 77-81.
8. Батова Т. Н., Крылова В. А. Маркетинговый потенциал предприятия: [монография]. М.: Академия естествознания, 2016. 234 с.
9. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О.. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посібник]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
10. Белый А. Состояние и перспективы инвестиционной деятельности в угольной промышленности Донецкой области. Проблемы развития

внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. Донецк : ДонНУ, 2002. Ч. 1. С. 9–11.

11. Бикова В. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління. *Фінанси України*. 2005. № 6. С. 56-61.

12. Боронос В.Г. Фінансовий потенціал території у державній фінансовій політиці: методологія і практика управління: дисертація... дра. економ. наук, спец.: 08. 00. 08 — гроші, фінанси і кредит. Суми: УАБС НБУ, 2012. 449 с.

13. Боронос В.Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 3, Т. 1. С. 154-166.

14. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. К.: МП “Итем Лтд”, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 2005. 518 с.

15. Бондар О. А., Куліков П. М., Капінос О. М. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Економічний вісник*. 2017. № 4. С. 161–165.

16. Боровік Л. В. Методологічні аспекти побудови системи економічної безпеки формування інвестиційного потенціалу аграрного підприємства. *Фінансовий простір*. 2020. №3. С. 94-100.

17. Брюховецька Н. Ю., Булєєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 129–135.

18. Будяєв М. О. Портфель інвестиційних проектів як базова складова в процесі забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 9-12.

19. Бульбах Н. В. Форми державного регулювання інвестиційної діяльності. *Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво*. 2005. № 1. С. 41–45.

20. Буряченко А.Є. Економічна природа фінансового потенціалу регіону. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка"*. 2016. № 3 (31). С. 96-102.

21. Ванькович Д. В., Демчишак Н. Б.. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні. *Фінанси України*. 2007. № 7. С. 72–85.
22. Ванькович Д., Кульчицький М. Стратегічні орієнтири фінансового забезпечення розвитку малого інноваційного підприємництва в Україні. *Світ фінансів*. 2019. Вип. 3 (60). С. 53-64.
23. Ванькович Д. В., Демчишак Н. Б., Луковська Ю. М. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 11-18.
24. Васильківський Д. М. 2014. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення. *Наука й економіка*. № 2(34). С. 115-120.
25. Величко О. В. Сутність економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9 (171). С. 15-20.
26. Верхоглядова Н. І., Русинко М. І. Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства. *Інноваційна економіка*. 2013. № 4. С. 37-40.
27. Висоцький А. Л. Сутність та особливості збутового потенціалу як складової частини сукупного економічного потенціалу підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць*. 2014. № 24.8. С. 225–233.
28. Висоцький А. Л.. Види, чинники та об'єкти управління збутовим потенціалом машинобудівного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць*. 2014. № 24.7. С. 315-323.
29. Власенко В. А. Розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства в умовах трансформації ринкових відносин: принципові підходи та інструменти. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2014. № 26(1). С. 32-41.
30. Возняк Г. В., Кузнєцова А. Я. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: [монографія]. К.: УБС НБУ. 2007, 183 с.
31. Войцехівська В. В., Войцехівська Ю. В., Висоцький А. Л. Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств. *Вісник*

Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління», 2012. Вип. 25. С. 42-48.

32. Волощук Л. О. Методичні засади та проблеми оцінювання інтелектуальної складової інноваційного розвитку промислового підприємства. *Економічний аналіз*. 2014. № 18 (2). С. 87-94.

33. Гарафонов О. І. Стратегічне управління: принципи та підходи до класифікацій стратегій розвитку. *Чернігівський науковий часопис*. 2013. № 1. С. 49-58.

34. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 4- 25.

35. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України. *Економіка України*. 2014. № 12. С. 4-19.

36. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління. *Наука молода*. 2005. № 3. С. 109-115.

37. Глібчук В. М. Моделювання і оптимізація інвестиційних ризиків на підприємствах в умовах невизначеності. *Вісник Інституту менеджменту та економіки «Галицька академія», 2010. № 1. С. 263-269.*

38. Гнатушенко В. В. Управління конкурентним потенціалом підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.01 / В. В. Донецьк, Донец. нац. ун-т. 2006. 38 с.

39. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : [монографія]. Запоріжжя: Класич. приват. ун-т, 2009. 340 с.

40. Гончар М. Ф., Ємельянов О. Ю. Вдосконалення механізму прийняття управлінських рішень щодо раціоналізації структури джерел фінансування інвестиційних проектів розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 24. С. 3-6.

41. Гончар О. І. Оптимізація економічного оцінювання потенціалу підприємства. *Торгівля. Комерція. Підприємництво: збірник наукових праць*. 2015. № 19. С. 49-53.
42. Гончар О. І. Оцінювання динаміки розвитку потенціалу машинобудівних підприємств України у контексті інтеграційних процесів. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 1(83). С. 25-35.
43. Гринчуцький В. І., Блищак Б. Я. Теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 3 (20). С. 177–182.
44. Гришко В. А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2011, 25 с.
45. Гришко В. А., Ємельянов О. Ю., Крет І. З. Оцінювання поточного та стратегічного рівня інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Проблеми економіки та управління*. 2010. Вип. 683. С. 210-215.
46. Дериземля К.В. Фінансовий потенціал підприємства: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра; спец.: 072 - фінанси, банківська справа та страхування. Суми: СумДУ, 2020. 56 с.
47. Дашко І. М., Ємельянов О. Ю., Крет І. З. Сутність інвестиційного ризику та його врахування при обґрунтуванні напрямів інвестиційної діяльності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*, 2011. Вип. 698. С. 28-34.
48. Диба М.І., Гернего Ю.О. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку краудфандингу в Україні. *Економіка України*. 2020. № 2. С. 66–77.
49. Демчишак Н. Б., Гриб В. М. Структурний аналіз інноваційної діяльності підприємств в Україні у контексті формування пріоритетів фінансового регулювання. *Світ фінансів*. 2019. № 3. С. 37-52.

50. Диха М. В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2011. 207 с.
51. Докієнко Л. М., Клименко В.В., Акімова Л.М. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник. Київ : Академвидав, 2011. 408 с.
52. Дропа Я., Петик М. Про особливості мобілізації фінансових ресурсів аграрними підприємствами України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2020. Вип. 59. С. 152–162.
53. Дропа Я. Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України: монографія. Львів: ЛНУ імені Іван Франка, 2017. 426 с.
54. Дунська А. Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку. *Вісник НТУ "ХПІ"*. 2013. № 44 (1017). С. 48-58.
55. Єгорова О.М. Теоретичні аспекти сутності інвестицій та інвестиційної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 2. С. 89-94.
56. Ємельянов О. Ю. Модель оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2019. № 7(27). С. 22-30.
57. Ємельянов О. Ю. Інструментарій оцінювання економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2019. № 5(25). С. 15-23.
58. Єфіменко Н. А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. № 9. С. 17-21.
59. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 96. С. 33-37.
60. Захарченко Н. В. Оцінка рівня високотехнологічного розвитку виробничого підприємства. *Економічний вісник університету: зб. наук. пр.* 2015. № 26.1. С. 73-80.

61. Исаев Э. А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования). М.: Экономика, 2007. 206 с.
62. Ігнатова Ю.В., Доценко Н.В., Поліщук Є.А. Моделивання потенціалу малих інноваційних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №1. С. 23-28.
63. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 48-56.
64. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія]. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 272 с.
65. Кальєніна Н. В. Сутність категорії «трудовий потенціал» підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2008. № 3. С. 111-115.
66. Карачина Н. П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний простір*. 2014. Вип. 86. С. 164-172.
67. Касич А. О. Модернізація як стратегічне завдання розвитку промисловості України. *БІЗНЕС-ІНФОРМ*. 2016. № 7. С. 67-72.
68. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер . с англ.; общ. ред . и предисл. А.Г. Милейковский , И.М. Осадчая. Москва : Прогресс , 1978. 494 с.
69. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Макроекономіка. Ч. 1. Пер. з англ. Львів.: Просвіта, 1997. 672 с.
70. Кеннет Ф., Пети Б. Оценка стоимости компаний: как избежать ошибок при приобретении.: Пер. с англ. М.: Издательский дом „Вильямс”, 2003. 256 с.
71. Кизим М. О., Шпілевський В. В., Мілютін Г. В. Обґрунтування пріоритетних напрямів структурно-технологічної модернізації сектору електрогенерації. *Проблеми економіки*. 2018. № 1. С. 69-86.

72. Клименко С. М. Формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням ризиків. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 8. С. 343-347.
73. Князь С. В., Георгіаді Н. Г., Федорчак О. Є. Метод аналізування рівня інвестиційної привабливості підприємства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні»*, 2014. Вип. 794. С. 255-262.
74. Кобеля З. І., Кутаренко Н. Я., Рудько К. І. Інвестиційний потенціал України в умовах фінансово-економічної кризи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 22. С. 32-37.
75. Кобелєв В. М., Захарченко Ю. В. Теоретичні та методологічні основи формування стратегії розвитку підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2020. Вип. 42. С. 297 – 303.
76. Коваленко О. В., Калита В. І. Стратегія діяльності підприємства як генеральна програма розвитку. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2016. Вип. 54. С. 35-39.
77. Коваль В. В., Башинська М. І., Редьква О. З. Розвиток машинобудівного комплексу в контексті забезпечення його економічної безпеки. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 7. С. 117-120.
78. Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Лесик Л. І. Система показників оцінювання поточного рівня ендогенного економічного потенціалу підприємств. *Економічний простір*. 2014. Вип. 86. С. 173-184.
79. Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Гришко В. А. Методологічні засади оцінювання інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24 (5). С. 256-263.
80. Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Загорецька О. Я. Економіка підприємства: навч. посібник. Львів: Простір – М, 2017. 406 с.
81. Коновал В. В. Оцінювання потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 6 (2). С. 206-209.

82. Корнійчук Г. В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної характеристики. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 44-49.
83. Косіюк О. М., Батик А. Ю. Потенціал підприємства: формування і оцінка. *Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету*. 2007. № 2 (6). С. 57-64.
84. Костирко Р. О. Розвиток методології контролю економічного потенціалу підприємств в ринкових умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 9. С. 145-153.
85. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: [монографія]. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.
86. Крикавський Є. В., Леонова С. В. Людський потенціал машинобудівного підприємства : аспекти ідентифікації та оцінювання. *Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка»*. Серія «Логістика», 2010. Вип. 669. С. 275-282.
87. Крупка М. І., Демчишак Н. Б. Сучасна парадигма фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 11. С. 47-64.
88. Крупка М., Дропа Я., Макаренко У. Інвестиційна поведінка домашніх господарств на фінансовому ринку України. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2018. Вип. 40, Ч. 1. С. 265 – 276.
89. Крупка М.І., Юрків Р.Р. Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // IV міжнародна науково-практична конференція "Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні". ЛНУ Франка, 17-18 жовтня 2019 р. С. 63-65.
90. Крупка Я. Д. Облік інвестицій: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 302 с.
91. Кубрак Н. Р., Крикавський Є. В., Косар Н.С. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств: [монографія]. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. 204 с.

92. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Діагностика потенціалу підприємства. *Маркетинг та менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 155-166.
93. Кукош М. С. Концепція формування інвестиційного потенціалу регіону. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. №19. С. 66-70.
94. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільної економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29–35.
95. Курченко О.О. Державна підтримка стартапів: досвід Польщі, уроки для України. *Проблеми науки*. 2015. № 12. С. 25–32.
96. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7(37). С. 123-130.
97. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: [монография]. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. 360 с.
98. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та довід*. 2012. № 2. С. 114–117.
99. Лесик Л. І. Показники та методи оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та упр. п-вами (за видами економічної діяльності)". Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2015. 25 с.
100. Лимич Ю. В. Механізми формування та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та упр. п-вами (за видами економічної діяльності)". Одеса, 2015. 20 с.
101. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
102. Македон В. В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. Теоретичні і прикладні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. № 1(1). С. 369-373.

103. Максименко І. О., Бокій В. І. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2008. № 3 (1). С. 192-221.

104. Мала Н. Т., Грабельська О. В. Економічний розвиток підприємства: планування та моделювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні». 2012. Вип. 739. С. 22-28.

105. Мамонтова Н. А. Побудова системи управління вартістю компанії. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 1(103). С. 21–26.

106. Маринич І. А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.1. С. 105–108.

107. Марків І. А., Сьомич М. І., Дячков Д. В. Організаційно-економічний механізм управління інформаційним потенціалом підприємства. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 175-181.

108. Маслак О. І., Гришко Н. Є., Безручко О. О. Инновационный потенциал устойчивого развития. Heskova M.A. kol. Konkurenceschopnost region a firem ve sjenocujici se Evrope, Ceske Budejovice: Vysoka skola evropskych a regionalnich studii. 2015. С.51-60.

109. Маслак О. І., Коноваленко О. Д., Безручко О. О. Зовнішнє середовище економічного потенціалу підприємства. *Технологический аудит и резервы производства*. 2014. № 3(17). С. 35-42.

110. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. 2012. № 9 (34), ч. 1. С. 201-210.

111. Мельник Л. Г. Економіка розвитку: підручник. Суми: ІТД «Університетська книга», 2016. 662 с.

112. Мельник С. І. Основні чинники впливу на фінансову стабільність в контексті управління фінансовою безпекою підприємства. *Проблеми системного*

підходу в економіці: зб. наук. праць Національного авіаційного університету. 2019. Вип. 5/73. Ч. 2. С. 92–97.

113. Мельник С. І. Формування організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою промислових підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 48. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/48_2020.pdf

114. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: [монографія]. К.: КНЕУ, 2002. 272 с.

115. Меркулов М. М. Побудова стратегії розвитку підприємства на основі сформованої системи збалансованих показників. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2015. № 2 (1). С. 47-54.

116. Мігай Н. Б. Управління виробничим потенціалом машинобудівних підприємств в умовах макроекономічної нестабільності. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7. С. 121-128.

117. Міценко Н. Г., Кумечко О. І. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання. *Науковий вісник НЛТУУ: зб. наук.-техн. праць*. Львів: НЛТУУ, 2010. Вип. 20.9. С. 193-198.

118. Міценко Н. Г., Міщук А. І. Розвиток підприємства на основі інформаційного та інноваційного потенціалу. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 4(236). С. 191-204.

119. Мних О. Б., Давидович І. М. Дослідження ринкової влади учасників ринку та ефективності маркетингової діяльності у контексті формування ринкової вартості машинобудівного підприємства. *Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка». Серія «Логістика»*. 2009. Вип. 649. С. 466-474.

120. Модильяни Ф., Миллер М. Скільки стоить Фирма? Теорема ММ: пер. с англ. М.: Дело, 1999. 272 с.

121. Мороз Ю. Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація : [монографія]. Житомир: Житомир. нац. агрокол. ун-т, 2010. 328 с.

122. Нагорнюк О. В. Класифікації видів фінансового потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. 2018. № 1. С. 104–109.

123. Назарова Т. Ю. Синергетичний підхід як інструмент зростання фінансового потенціалу промислового підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 17. С. 74-79.

124. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства». *Економіка, фінанси і право*. 2009. № 8. С. 22-29.

125. Нонік В. В., Полчанов А. Ю. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 5–9.

126. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки. *Фінанси України*. 2003. № 6. С. 67-74.

127. Паенко Т.В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала на предприятии. *Бизнес-информ*. 2009. № 9. С. 96-98

128. Петрушка Т. О., Ємельянов О. Ю., Симака А. В. Ресурсозбереження як чинник економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2019. № 5(25). С. 34-41.

129. Петрушка Т. О. Оцінювання економічної ефективності ресурсозберігаючого розвитку промислових підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2013. 25 с.

130. Петрушка Т. О., Юрків Р. Р., Петрушка К. І. Методологічні засади оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств у сфері технологічного оновлення виробництва. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки»*. 2021. № 5 (49), С. 90–97.

131. Пирог О. В. Технологічний розвиток промисловості України. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник*. 2011. № 2 (7). С. 248-252.

132. Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: поняття та види. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 88. С. 75-81.

133. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1561-ХІІ від 18.09.1991 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

134. Поліщук Є.А., Онікієнко С.В. Вплив ризиків на інвестиційний потенціал будівельної галузі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2020. № 4. С. 103 – 112.
135. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» : положення Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 0391.
136. П'ятницька Г. Т., Найдюк В. С. Фінансова стійкість як базис для визначення стратегічного вектору інноваційного розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 4. С. 7–16.
137. Редько Л. І. Використання фінансових ресурсів як джерел фінансування інноваційної діяльності та проблема їх застосування. *Держава і регіони*. 2007. № 2. С. 214-217.
138. Родіонова І. В. Методи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств. *Економіка розвитку*. 2013. № 4 (68). С. 96-99.
139. Саух І.В. Стратегічний аналіз фінансового потенціалу туристичних підприємств: теорія, методологія, організація : монографія. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2017. 420 с.
140. Свірський В.С. Фінансовий потенціал: теорети коконцептуальні засади. *Світ фінансів*. 2007. № 4. С. 43-51.
141. Сердюк-Копчекчи Ю. В. Особенности управления финансовым потенциалом промышленного предприятия. *Вісник Донецького університету*. 2007. Вип. 1. С. 415-423.
142. Сич Є. М., Сугоняко Д. О. Структура механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком підприємств туристичного транспорту. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць*. 2011. № 32. С. 166-170.
143. Смолій Л. В., Загороднюк О. В., Малюга Л. М. Моделювання прийняття інвестиційних рішень щодо технічного забезпечення аграрних підприємств. *Економічний часопис-XXI*. 2017. Вип. 163. С. 79-84.

144. Смолій Л. В. Формування інвестиційного механізму інноваційного розвитку буряківництва. *Інноваційна економіка*. 2010. № 17. С. 168-171.
145. Соколов Г. Активизация инвестиционной деятельности на предприятиях угольного машиностроения. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов*. Донецк: ДонНУ, 2002. Ч. 1. С. 129–133.
146. Станасюк Н. С. Стратегічні орієнтири державного управління розвитком промислового потенціалу в Україні. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 17. С. 66–70.
147. Стояненко І. В., Зубко Т. Л., Терещенко А. М. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 6/2. С. 20–25.
148. Трусова Н.В. Моделювання середовища фінансового ризику в системі фінансового потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 826-829.
149. Тищенко Т. І. Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ*. 2015. № 2. С. 65- 71.
150. Толпежніков Р. Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму. *Фінанси України*. 2012. № 6 (120), С. 81-85.
151. Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2014. № 3. С. 65-71.
152. Турило А. М., Богачевська К. В. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види. *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 259-263.
153. Турило А. М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2009. № 5. С. 95-100.
154. Турчак В. В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. № 8(11). С. 49–52.

155. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України. *Економіка України*. 2013. № 4. С. 15-23.
156. Фещур Р. Управління соціально-економічним розвитком підприємства: методологія та інструментарій: монографія. Львів: Растр-7, 2016. 226 с.
157. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. 2-го изд. Москва : Дело ЛТД, 1993. 864 с.
158. Фінансово-управлінські аспекти інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва в національній економіці: монографія. Синчак В.П., Сибірянська Ю.В., Свириденко О.О., Поліщук Є.А. та ін. Хмельницький: ХУУП, 2017. 373 с.
159. Харченко В. А. Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства. *Економіка промисловості*. 2014. № 4 (68). С. 97-104.
160. Хацер М. В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 3. С. 109-112.
161. Хворостов В. А. Исследование методов оценки потенциала предприятия. *Сборник научных трудов НГТУ*. 2011. № 1. С. 107-113.
162. Хрущ Н. А., Шевчишина Н. В. Формирование инвестиционной стратегии в системе перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов*. Донецк: ДонНУ, 2006. С. 574–580.
163. Хіміон О. О. Теоретичні і методичні засади оцінки управління вартістю компанії. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5(107). С. 150–158.
164. Черненко В. П. Економічний розвиток підприємства: сутність та види. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2010. Вип. 23. С. 116-126.
165. Чечин О. П. Механизм формирования стратегии развития промышленного предприятия. *Вестник Самарского гос. тех. ун-та. Серия: экон. Науки*. 2014. № 1 (11). С. 46-49.

166. Чимшит С. І., Чалапко Л. Д., Окуневич І. Л. Методологічні основи аналізу потенціалу підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 1. С. 169-175.
167. Чубай В. М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 8. С. 183-190.
168. Шавшин О. С. Стратегія інноваційного розвитку підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Сер.: Економічні науки*. 2017. №3(25). С. 167-171.
169. Шаманська О. І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 6. С. 166-172.
170. Шишковський С. В., Фещур Р. В., Самуляк В. Ю. Непрямий метод оцінювання рівня розвитку підприємств. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*, 2012. Вип. 727. С. 286-291.
171. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2007. № 5. С. 55-64.
172. Юрків Р.Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності малих підприємств в Україні. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2017. Вип. 54. С. 275–282.
173. Юрків Р.Р. Власні джерела інвестиційних ресурсів суб'єктів малого підприємництва в Україні: проблеми формування, оцінки й управління. *Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць*. 2018. Вип. 40, ч. 2. С. 254–264.
174. Юрків Р.Р. Сучасні тенденції та напрями інвестиційної діяльності малих підприємств. *Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць*. 2019. Вип. 41. С. 496–503.

175. Юрків Р.Р. Адаптація іноземного досвіду формування і використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №10. С. 96–102.

176. Юрків Р.Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Агросвіт*. 2021. № 13-14. С. 45–52.

177. Юрків Р.Р. Інституційні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С.101–106.

178. Юрків Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування та оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки»*. 2021. № 8 (52). С. 81–88.

179. Юрків Р.Р. Сутність, складники та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. І Міжнародна науково-практична конференція «Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences», 19 березня 2021 р., Кембридж, Великобританія. С. 46-48.

180. Юрків Р.Р. Сутність та послідовність оцінювання позичкового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. І International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Sectoral research XXI: characteristics and features», 26 березня 2021 р. Чикаго, США: European Scientific Platform. С. 49-51.

181. Юрків Р.Р. Показники оцінювання рівня використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. І International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Advanced discoveries of modern science: experience, approaches and innovations» (Vol. 1), 9 квітня 2021 р. Амстердам, Нідерланди: European Scientific Platform. С. 31-33.

182. Юрків Р.Р. Використання результатного підходу при оцінюванні фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. І Міжнародна

науково-практична конференція «Theoretical and practical aspects of modern scientific research», 30 квітня 2021 р., м. Сеул, Республіка Корея, С. 35-37.

183. Юрків Р.Р., Крупка М.І. Особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу. XXVIII Міжнародна наукова конференція «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України», м. Львів, ЛНУ Франка, 14-15 травня 2021р. Режим доступу: https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/05/Program_XXVIII_MNKSAMU_2021.pdf.

184. Юрків Р. Р. Теоретичні аспекти дослідження фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Науково-практична конференція «Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку», м. Запоріжжя, 14-15 травня 2021 р. С. 66-70.

185. Юрків Р.Р. Роль формальних і неформальних інститутів у реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Міжнародна науково-практична конференція «Модернізація економіки та фінансової системи: досвід європейських країн та перспективи України», м. Запоріжжя, 28-29 травня 2021 р. С. 69-74.

186. Юрків Р.Р. Проблеми та перспективи підвищення інвестиційної активності в економіці як основа розвитку малого підприємництва в Україні. Міжнародна науково-практична конференція “Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування та розвиток економіки”, м. Запоріжжя, 10 липня 2021 року. Східноукраїнський інститут економіки та управління. С.46-51.

187. Юрків Р.Р. Чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва. II Міжнародна наукова конференція: “Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень”. Київ, Україна, МЦНД, 27 серпня 2021 р. С.35-37.

188. Юрків Р.Р. Складники фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. II Міжнародна науково-практична конференція

«Theoretical and practical scientific achievements: research and results of their implementation». м. Піза, Італія, 3 вересня 2021 р. С.16-18.

189. Юрків Р.Р. Постановка завдання та послідовність оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. II Міжнародна наукова конференція «Традиційні та інноваційні підходи до наукових досліджень». Одеса, 10 вересня 2021 р. С. 27-29.

190. Юрків Р.Р. Сутність та складники потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. I Міжнародна науково-практична конференція «Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung». м. Цюрих, Швейцарія, 10 вересня 2021 р. С. 47-49.

191. Якименко Н. В. Управління інноваційною сприйнятливістю як складова адаптивного управління інноваційним розвитком підприємств залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 40. С. 286-289.

192. Янковська Л. А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 9. С. 200-203.

193. Ярема Я. Р., Свинороєв Ю. О. Потенціал ресурсозбереження: теоретичні аспекти та практичне застосування. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. Вип. 214. С. 85-87.

194. Яремик М.М., Юрків Р.Р. Розвиток системи фінансового інструментарію забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності України. V міжнародна науково-практична інтернет-конференція: "Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку". Острозька академія, 11-12 жовтня 2018 р. С. 419-422.

196. Adenugba A. A., Ige A. A., Kesinro O. R. Financial leverage and firms' value: A study of selected firms in Nigeria. *Eur. J. Res. Reflect. Manag. Sci.* 2016. Vol. 4. Pp. 14–32.

197. Akinleye G. T., Olarewaju O. O. Credit Management and Profitability Growth in Nigerian Manufacturing Firms. *Acta Univ. Danub. Oecon.* 2019. Vol. 15. Pp. 445–456.

198. Bhalli M., Hashmi S., Majeed A. Impact of Credit Constraints on Firms Growth: A Case Study of Manufacturing Sector of Pakistan. *J. Quant. Method.* 2017. Vol. 1. Pp. 4–40.

199. Bondinuba F. Exploring the Challenges and Barriers in Accessing Financial Facilities by Small and Medium Construction Firms in Ghana. *Civ. Environ. Res.* 2012. Vol. 2. Pp. 25–35.

200. Franchuk V., Omelchuk O., Melnyk S., Kelman M., Mykytyuk O. Identification the ways of counteraction of the threats to the financial security of high-tech enterprises (Визначення шляхів протидії загрозам фінансовій безпеці високотехнологічних підприємств). *Business: Theory and Practice.* 2020. Vol. 21. No. 1. Pp. 1–9.

201. Hoque M. A. Impact of financial leverage on financial performance: Evidence from textile sector of Bangladesh. *IJUC Bus. Rev.* 2017. Vol. 6. Pp. 75–84.

202. Iqbal U., Usman M. Impact of Financial Leverage on Firm Performance: Textile Composite Companies of Pakistan. *SEISENSE J. Manag.* 2018. Vol. 1. Pp. 70–78.

203. Jaramillo J., Sossa J. W. Z., Mendoza J. L. O. Barriers to sustainability for small and medium enterprises in the framework of sustainable development—Literature review. *Bus. Strategy Environ.* 2019. Vol. 28. Pp. 512–524.

204. Javed Z. H., Rao H. H., Akram B., Nazir M. F. Effect of Financial Leverage on Performance of the Firms: Empirical Evidence from Pakistan. *SPOUDAI J. Econ. Bus.* 2015. Vol. 65. Pp. 87–95.

205. Kobushko I., Jula O., Kolesnyk M. Improvement of the mechanism of innovative development of small and medium-sized enterprises. *SocioEconomic Challenges.* 2017. №1. С. 60-67.

206. Krasniqi B. A. Are small firms really credit constrained? Empirical evidence from Kosovo. *Int. Entrep. Manag. J.* 2010. Vol. 6. Pp. 459–479.
207. Olugbenga S., Mashigo P. The impact of microfinance on microenterprises. *Invest. Manag. Financ. Innov.* 2017. Vol. 14. Pp. 82–92.
208. Polishchuk Ye., Kornyluk A. SMEs debt financing in the EU: on the eve of the coronacrisis. *Banks and Bank Systems.* 2020. Vol. 15(3). Pp. 81-94.
209. Polishchuk Y., Kornyluk A., Ivashchenko A. Investor relations tools for business in smart specialization strategy. *Baltic Journal of Economic Studies.* 2020. Vol. 6(4). Pp. 133-140.
210. Rostamkalaei A., Freel M. S. The cost of growth: Small firms and the pricing of bank loans. *Small Bus. Econ.* 2016. Vol. 46. Pp. 255–272.
211. Sherifi I., Andrushchenko H., Vankovych D, Solokha D., Malyshenko I. Strategic Management of Industrial Enterprise Innovation Potential Development. (Стратегічне управління інноваційним потенціалом промислового підприємства). *Academy of Strategic Management Journal.* 2020. Vol. 19 Issue 6. Pp. 1-8.
212. Tambunan T. Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *J. Glob. Entrep. Res.* 2019. Vol. 9 (18). Pp. 1–15.
213. Upadhyaya A. S. Micro Finance in Sustainable Development: A Descriptive Study on Indian Experience. *J. Econ. Dev.* 2011. Vol. 13. Pp. 72–88.
214. Yang W. Empirical Study on Effect of Credit Constraints on Productivity of Firms in Growth Enterprise Market of China. *J. Financ. Econ.* 2018. Vol. 6. Pp. 173–177.
215. Yemelyanov O., Kurylo O., Petrushka T. Methodological principles of evaluating economic potential of industrial enterprise sustainable development. *Scientific Bulletin of Polissia.* 2018. Vol. 2 (14). Pp.141–149.
216. Yemelyanov O., Symak A., Zarytska O. Modeling the process of forming the potential of economic development of an industrial enterprise. *Periodyk naukowy Akademii Polonijnej, Czestochowa, Akademia Polonijna w Czestochowie.* 2016. Vol. 3. Pp. 128–137.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Групування нормативно-правових актів, які виконують функції забезпечення формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні

Групи та підгрупи нормативно-правових актів	Назви нормативно-правових актів	Призначення нормативно-правових актів
1	2	3
1. Нормативно-правові акти, що регулюють перебіг господарської діяльності		
1.1. Нормативно-правові акти, що регулюють загальні засади перебігу господарської діяльності	Господарський кодекс України	Встановлює засади провадження господарської діяльності в Україні, зокрема, умови створення, функціонування та ліквідації суб'єктів малого підприємництва
	Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців»	Регулює відносини у сфері державної реєстрації юридичних осіб, громадських формувань, які не набувають статусу юридичної особи, а також фізичних осіб-підприємців
	Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»	Визначає організаційно-правові засади дозвільної системи в діяльності суб'єктів господарювання, які формують малий і середній бізнес, а також затверджує порядок провадження діяльності дозвільних органів, що здійснюють видачу документів дозвільного характеру
	Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»	Надає характеристику організаційно-правових основ, загальних принципів та порядку проведення державного контролю господарської діяльності, повноважень органів державного контролю, а також прав та обов'язків, відповідальності суб'єктів малого та середнього бізнесу під час виконання державного контролю
1.2. Нормативно-правові акти, що регулюють окремі аспекти перебігу господарської діяльності	Податковий Кодекс України	Здійснює регламентацію відносин щодо податків та інших обов'язкових платежів, зокрема, встановлює перелік податків та інших обов'язкових платежів в Україні та визначає порядок їхньої сплати, права й обов'язки платників, права й обов'язки контролюючих органів, а також і відповідальність за порушення податкового законодавства
	Національні стандарти бухгалтерського обліку і звітності	Визначають принципи та методи проведення бухгалтерського обліку й укладання фінансової звітності суб'єктами підприємництва

Продовження табл. А.1

1	2	3
	Інші законодавчо-нормативні акти	Регулюють окремі аспекти перебігу господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва
2. Нормативно-правові акти, що регулюють перебіг інвестиційної діяльності		
2.1. Нормативно-правові акти, що регулюють загальні умови провадження інвестиційної діяльності	Закон України “Про інвестиційну діяльність”	Визначає загальні правові, а також економічні і соціальні умови провадження інвестиційної діяльності
	Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проєктів за принципом “єдиного вікна”»	Регулює процес отримання документів, потрібних для підготовки й подальшої реалізації інвестиційних проєктів
2.2. Нормативно-правові акти, що формують правовий режим іноземного інвестування	Закони України: «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій на Україні», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» тощо	Визначають умови та порядок провадження іноземного інвестування в Україні
2.3. Нормативно-правові акти, що регулюють процеси інвестування інноваційних програм та проєктів	Закони України: «Про інноваційну діяльність», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукові парки» тощо	Визначають умови та порядок провадження інноваційної діяльності в Україні, зокрема напрями такої діяльності та її фінансове забезпечення, а також пільги щодо її здійснення
2.4. Нормативно-правові акти, що регулюють фінансове забезпечення та інші аспекти інвестиційної діяльності	Закони України: «Про банки і банківську діяльність», «Про лізинг», «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про індустриальні парки», «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про державне	Законодавство щодо: фінансування інвестиційних програм та проєктів; здійснення інвестиційної діяльності на окремих територіях, що мають спеціальний режим інвестиційної діяльності; підтримки й стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; регулювання фінансових інвестицій (ринку цінних паперів); регулювання державно-приватного партнерства; регулювання діяльності

Продовження табл. А.1

1	2	3
	регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про державно-приватне партнерство», «Про концесії», «Про угоди про розподіл продукції», «Про основи містобудування», «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про засади державної регіональної політики», «Про стимулювання розвитку регіонів»	проектних і будівельних підприємств; регулювання інвестиційного розвитку регіонів
3. Нормативно-правові акти, що сприяють господарській діяльності суб'єктів малого підприємництва	Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)»	Регулює процес приватизації невеликих державних підприємств (малої приватизації)
	Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»	Встановлює економіко-правові основи провадження державної політики стосовно діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу
	Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»	Регулює державну підтримку розвитку малого підприємництва в Україні, забезпечення належних умов для такого розвитку, допомогу суб'єктам малого підприємництва щодо створення ними нових робочих місць, виділяє шляхи активізації інвестиційної активності й кредитної підтримки, залучення різних верств населення до провадження підприємницької діяльності
	Постанова Кабінету Міністрів України «Про надання фінансової державної підтримки» № 28 від 24 січня 2020 р.	Регулює умови надання фінансової державної підтримки суб'єктам малого та середнього підприємництва

Джерело: узагальнено автором

Додаток Б
Таблиця Б.1

Комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Назви показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, за групами малих підприємств залежно від рівня їх інвестиційної активності у 2020 році				
		Дуже низький рівень інвестиційної активності	Низький рівень інвестиційної активності	Середній рівень інвестиційної активності	Високий рівень інвестиційної активності	Дуже високий рівень інвестиційної активності
1	2	3	4	5	6	7
1. Прибутковість господарської діяльності	1.1. Прибутковість сукупних активів суб'єктів господарювання	0,012	0,021	0,045	0,089	0,119
	1.2. Прибутковість власного капіталу суб'єктів господарювання	0,169	0,183	0,176	0,283	0,292
	1.3. Прибутковість продукції суб'єктів господарювання	0,009	0,022	0,052	0,099	0,109
2. Ризикованість господарської діяльності	2.1. Коефіцієнт автономії суб'єктів господарювання	0,071	0,115	0,256	0,314	0,408
	2.2. Загальний коефіцієнт покриття суб'єктів господарювання	0,875	0,964	1,269	1,453	1,675
	2.3. Частка вартості продукції, для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції	0,243	0,187	0,212	0,230	0,197
	2.4. Частка вартості матеріальних ресурсів, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими, у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів	0,459	0,512	0,376	0,408	0,448

Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7
3. Інвестиційна привабливість проектів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва	3.1. Прибутковість інвестицій у реалізацію певного проекту (проектів)	0,162	0,155	0,171	0,174	0,188
	3.2. Індекс дохідності проекту (проектів)	1,061	1,043	1,138	1,213	1,306
	3.3. Частка власних джерел коштів у структурі капіталу, який вкладається суб'єктами господарювання у реалізацію певного проекту (проектів)	0,332	0,297	0,376	0,324	0,357
	3.4. Частка вартості продукції за проектом (проектами) для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції за проектом (проектами)	0,202	0,231	0,197	0,243	0,218
	3.5. Частка вартості матеріальних ресурсів для виробництва та (або) реалізації продукції за інвестиційним проектом (проектами) у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів за цим проектом (проектами)	0,417	0,379	0,401	0,412	0,364
4. Уподобання власників суб'єктів господарської діяльності	4.1. Мінімально припустимий з точки зору власників суб'єктів господарювання рівень коефіцієнта автономії	0,355	0,332	0,415	0,387	0,422
	4.2. Максимально припустима з точки зору власників суб'єктів господарювання частка нових власників (інвесторів) у величині пайового капіталу	0,227	0,249	0,206	0,253	0,274
	4.3. Мінімально припустимий рівень прибутковості інвестицій у здійснення проекту (проектів)	0,141	0,143	0,164	0,159	0,162
Доступність зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності	5.1. Рівень річної ставки кредитного відсотка	0,118	0,123	0,116	0,117	0,113
	5.2. Максимальний термін (у роках), на який суб'єкти господарювання можуть взяття позику	4,203	4,365	4,657	4,876	4,914
	5.3. Мінімально припустимий рівень дивідендних виплат з точки зору потенційних інвесторів	0,115	0,119	0,123	0,116	0,127

Таблиця Б.2

Середні значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, що здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт, за 2020 рік

Комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Назви показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, за групами малих підприємств залежно від рівня їх інвестиційної активності у 2020 році				
		Дуже низький рівень інвестиційної активності	Низький рівень інвестиційної активності	Середній рівень інвестиційної активності	Високий рівень інвестиційної активності	Дуже високий рівень інвестиційної активності
1	2	3	4	5	6	7
1. Прибутковість господарської діяльності	1.1. Прибутковість сукупних активів суб'єктів господарювання	0,014	0,038	0,049	0,101	0,163
	1.2. Прибутковість власного капіталу суб'єктів господарювання	0,177	0,287	0,154	0,254	0,309
	1.3. Прибутковість продукції суб'єктів господарювання	0,010	0,024	0,057	0,113	0,156
2. Ризикованість господарської діяльності	2.1. Коефіцієнт автономії суб'єктів господарювання	0,079	0,132	0,318	0,397	0,527
	2.2. Загальний коефіцієнт покриття суб'єктів господарювання	1,014	1,046	1,899	1,569	1,135
	2.3. Частка вартості продукції, для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції	0,300	0,225	0,258	0,282	0,238
	2.4. Частка вартості матеріальних ресурсів, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими, у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів	0,596	0,666	0,483	0,527	0,581

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4	5	6	7
3. Інвестиційна привабливість проектів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва	3.1. Прибутковість інвестицій у реалізацію певного проекту (проектів)	0,192	0,183	0,204	0,208	0,226
	3.2. Індекс дохідності проекту (проектів)	1,145	1,348	1,516	1,565	1,649
	3.3. Частка власних джерел коштів у структурі капіталу, який вкладається суб'єктами господарювання у реалізацію певного проекту (проектів)	0,422	0,374	0,483	0,411	0,457
	3.4. Частка вартості продукції за проектом (проектами) для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції за проектом (проектами)	0,245	0,284	0,238	0,300	0,266
	3.5. Частка вартості матеріальних ресурсів для виробництва та (або) реалізації продукції за інвестиційним проектом (проектами) у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів за цим проектом (проектами)	0,539	0,487	0,517	0,532	0,466
4. Уподобання власників суб'єктів господарської діяльності	4.1. Мінімально припустимий з точки зору власників суб'єктів господарювання рівень коефіцієнта автономії	0,454	0,422	0,537	0,498	0,546
	4.2. Максимально припустима з точки зору власників суб'єктів господарювання частка нових власників (інвесторів) у величині пайового капіталу	0,278	0,308	0,250	0,313	0,342
	4.3. Мінімально припустимий рівень прибутковості інвестицій у здійснення проекту (проектів)	0,165	0,168	0,195	0,188	0,192
Доступність зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності	5.1. Рівень річної ставки кредитного відсотка	0,136	0,142	0,134	0,135	0,130
	5.2. Максимальний термін (у роках), на який суб'єкти господарювання можуть взяття позику	4,221	4,531	4,422	5,034	5,353
	5.3. Мінімально припустимий рівень дивідендних виплат з точки зору потенційних інвесторів	0,132	0,137	0,142	0,134	0,147

Таблиця Б.3

Середні значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють деревообробку, за 2020 рік

Комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Назви показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, за групами малих підприємств залежно від рівня їх інвестиційної активності у 2020 році				
		Дуже низький рівень інвестиційної активності	Низький рівень інвестиційної активності	Середній рівень інвестиційної активності	Високий рівень інвестиційної активності	Дуже високий рівень інвестиційної активності
1	2	3	4	5	6	7
1. Прибутковість господарської діяльності	1.1. Прибутковість сукупних активів суб'єктів господарювання	0,015	0,024	0,054	0,115	0,182
	1.2. Прибутковість власного капіталу суб'єктів господарювання	0,168	0,156	0,134	0,224	0,265
	1.3. Прибутковість продукції суб'єктів господарювання	0,011	0,025	0,063	0,130	0,173
2. Ризикованість господарської діяльності	2.1. Коефіцієнт автономії суб'єктів господарювання	0,089	0,154	0,402	0,412	0,485
	2.2. Загальний коефіцієнт покриття суб'єктів господарювання	1,050	1,048	1,026	0,737	1,121
	2.3. Частка вартості продукції, для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції	0,378	0,275	0,320	0,354	0,293
	2.4. Частка вартості матеріальних ресурсів, ціни на які є нестабільними та важко прогнозованими, у загальній вартості використовуваних матеріальних ресурсів	0,769	0,847	0,628	0,685	0,752

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6	7
3. Інвестиційна привабливість проектів, які передбачають реалізувати суб'єкти підприємництва	3.1. Прибутковість інвестицій у реалізацію певного проекту (проектів)	0,231	0,220	0,247	0,252	0,277
	3.2. Індекс дохідності проекту (проектів)	1,312	1,248	1,550	1,645	1,801
	3.3. Частка власних джерел коштів у структурі капіталу, який вкладається суб'єктами господарювання у реалізацію певного проекту (проектів)	0,346	0,280	0,428	0,431	0,393
	3.4. Частка вартості продукції за проектом (проектами) для якої є характерним нестабільний попит на неї, у загальному обсязі продукції за проектом (проектами)	0,303	0,355	0,293	0,378	0,331
	3.5. Частка вартості матеріальних ресурсів для виробництва та (або) реалізації продукції за інвестиційним проектом (проектами) у загальній вартості використуваних матеріальних ресурсів за цим проектом (проектами)	0,700	0,633	0,672	0,692	0,606
4. Уподобання власників суб'єктів господарської діяльності	4.1. Мінімумально припустимий з точки зору власників суб'єктів господарювання рівень коефіцієнта автономії	0,489	0,446	0,397	0,448	0,409
	4.2. Максимально припустима з точки зору власників суб'єктів господарювання частка нових власників (інвесторів) у величині пайового капіталу	0,348	0,289	0,309	0,297	0,336
	4.3. Мінімумально припустимий рівень прибутковості інвестицій у здійснення проекту (проектів)	0,166	0,159	0,135	0,166	0,172
Доступність зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності	5.1. Рівень річної ставки кредитного відсотка	0,129	0,127	0,126	0,127	0,119
	5.2. Максимальний термін (у роках), на який суб'єкти господарювання можуть взяття позику	3,956	4,320	4,657	4,989	5,213
	5.3. Мінімумально припустимий рівень дивідендних виплат з точки зору потенційних інвесторів	0,154	0,161	0,167	0,156	0,173

Таблиця Б.4

Середні значення показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів, за 2020 рік

Назви показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, у розрахунку на одного суб'єкта за групами малих підприємств залежно від рівня прибутковості їх сукупних активів у 2020 році				
	Дуже низький рівень прибутковості	Низький рівень прибутковості	Середній рівень прибутковості	Високий рівень прибутковості	Дуже високий рівень прибутковості
1	2	3	4	5	6
1. Абсолютна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	122	235	674	1808	3651
у тому числі					
1.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	34	123	327	454	787
1.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	88	112	347	1205	2301
1.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0	0	0	149	563
2. Величина сукупних активів суб'єкта малого підприємництва на початок звітної періоду, тис. грн.	9807	10765	11876	13876	14653
3. Величина грошових засобів та інших високоліквідних активів суб'єкта малого підприємництва на початок звітної періоду, тис. грн.	34	123	327	454	787

Продовження табл. Б.4

1	2	3	4	5	6
4. Величина власного капіталу суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	696	1238	3040	4357	5978
5. Величина позичкового капіталу суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	9111	9527	8836	9519	8675
6. Відносна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	0,012	0,022	0,057	0,130	0,249
у тому числі					
6.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	0,049	0,099	0,108	0,104	0,132
6.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	0,010	0,012	0,039	0,127	0,265
6.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,034	0,094
7. Фактичний обсяг інвестицій, вкладених протягом звітного періоду суб'єктом малого підприємництва, тис. грн.	67	120	312	654	1798
У тому числі					
7.1. За рахунок власних коштів, тис. грн.	21	43	127	198	324
7.2. За рахунок позичкових коштів, тис. грн.	46	77	185	456	1474
7.3. За рахунок залучених коштів, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
8. Рівень використання сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва	0,549	0,511	0,463	0,362	0,492
У тому числі:					
8.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	0,618	0,350	0,388	0,436	0,412
8.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	0,523	0,688	0,533	0,378	0,641
8.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Таблиця Б.5

Середні значення показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт, за 2020 рік

Назви показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, у розрахунку на одного суб'єкта за групами малих підприємств залежно від рівня прибутковості їх сукупних активів у 2020 році				
	Дуже низький рівень прибутковості	Низький рівень прибутковості	Середній рівень прибутковості	Високий рівень прибутковості	Дуже високий рівень прибутковості
1	2	3	4	5	6
1. Абсолютна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	178	299	587	1624	4032
у тому числі					
1.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	55	167	291	476	919
1.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	123	132	231	968	2501
1.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0	0	65	180	612
2. Величина сукупних активів суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	10087	11467	12489	15422	18659
3. Величина грошових засобів та інших високоліквідних активів суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	55	167	291	476	919

Продовження табл. Б.5

1	2	3	4	5	6
4. Величина власного капіталу суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	797	1514	3972	6123	9833
5. Величина позичкового капіталу суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	9290	9953	8517	9299	8826
6. Відносна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	0,018	0,026	0,047	0,105	0,216
у тому числі					
6.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	0,069	0,110	0,073	0,078	0,093
6.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	0,013	0,013	0,027	0,104	0,283
6.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0,000	0,000	0,016	0,029	0,062
7. Фактичний обсяг інвестицій, вкладених протягом звітного періоду суб'єктом малого підприємництва, тис. грн.	81	133	298	702	2468
У тому числі					
7.1. За рахунок власних коштів, тис. грн.	27	51	115	213	361
7.2. За рахунок позичкових коштів, тис. грн.	54	82	183	489	2107
7.3. За рахунок залучених коштів, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
8. Рівень використання сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва	0,455	0,445	0,508	0,432	0,612
У тому числі:					
8.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	0,491	0,305	0,395	0,447	0,393
8.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	0,439	0,621	0,792	0,505	0,842
8.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Таблиця Б.6

Середні значення показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють деревообробку, за 2020 рік

Назви показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які визначають рівень фактичної реалізації наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, у розрахунку на одного суб'єкта за групами малих підприємств залежно від рівня прибутковості їх сукупних активів у 2020 році				
	Дуже низький рівень прибутковості	Низький рівень прибутковості	Середній рівень прибутковості	Високий рівень прибутковості	Дуже високий рівень прибутковості
1	2	3	4	5	6
1. Абсолютна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємства, тис. грн.	213	348	504	1468	5108
у тому числі					
1.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємства за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	73	140	215	456	1088
1.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємства за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	140	208	224	832	3408
1.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємства за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0	0	65	180	612
2. Величина сукупних активів суб'єкта малого підприємства на початок звітного періоду, тис. грн.	8765	10877	13790	16542	19865
3. Величина грошових засобів та інших високоліквідних активів суб'єкта малого підприємства на початок звітного періоду, тис. грн.	73	140	215	456	1088

Продовження табл. Б.6

1	2	3	4	5	6
4. Величина власного капіталу суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	780	1675	5544	6815	9635
5. Величина позичкового капіталу суб'єкта малого підприємництва на початок звітного періоду, тис. грн.	7985	9202	8246	9727	10230
6. Відносна величина сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва, тис. грн.	0,024	0,032	0,037	0,089	0,257
у тому числі					
6.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	0,094	0,084	0,039	0,067	0,113
6.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	0,018	0,023	0,027	0,086	0,333
6.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0,000	0,000	0,012	0,026	0,064
7. Фактичний обсяг інвестицій, вкладених протягом звітного періоду суб'єктом малого підприємництва, тис. грн.	88	125	317	764	1982
У тому числі					
7.1. За рахунок власних коштів, тис. грн.	31	55	107	198	402
7.2. За рахунок позичкових коштів, тис. грн.	57	70	210	566	1580
7.3. За рахунок залучених коштів, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
8. Рівень використання сукупного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва	0,413	0,359	0,629	0,520	0,388
У тому числі:					
8.1. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, тис. грн.	0,425	0,393	0,498	0,434	0,369
8.2. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, тис. грн.	0,407	0,337	0,938	0,680	0,464
8.3. Потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, тис. грн.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Джерело: сформовано на основі офіційних статистичних даних

Додаток В
Таблиця В.1

Середні значення показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів, за 2020 рік

Назви показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, у розрахунку на одного суб'єкта за групами малих підприємств залежно від рівня прибутковості їх сукупних активів у 2020 році				
	Дуже низький рівень прибутковості	Низький рівень прибутковості	Середній рівень прибутковості	Високий рівень прибутковості	Дуже високий рівень прибутковості
1	2	3	4	5	6
1. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів, тис. грн.	218,5	287	470,5	782	1689
У тому числі					
1.1. Прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки продажу зайвих основних засобів та інших необоротних активів, тис. грн.	47,5	135	337,5	478	853
1.2. Прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки зниженню обсягів оборотних активів суб'єкта внаслідок підвищення їх оборотності, тис. грн.	171	152	133	304	836
2. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, тис. грн.	173,5	188	413,5	1357	2719

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6
У тому числі:					
2.1. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проєктів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, тис. грн.	56,5	78	310,5	1191	2357
2.2. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні ставки кредитного відсотка, за якою цей суб'єкт може отримати позику, тис. грн.	31,5	28	24,5	56	154
2.3. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів, тис. грн.	34,5	32	29,5	52	122
2.4. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, тис. грн.	51	50	49	58	86
3. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, тис. грн.	18	16	14	181	651
У тому числі					
3.1. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проєктів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, тис. грн.	4,95	4,1	3,25	159,9	597,7
3.2. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні дисконтної ставки, тис. грн.	3,25	3	2,75	5	12
3.3. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів, тис. грн.	5,5	5	4,5	9	23

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6
3.4. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, тис. грн.	4,3	3,9	3,5	7,1	18,3
4. Сукупна величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, тис. грн.	410	491	898	2320	5059
5. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, разів	6,43	2,33	1,44	1,72	2,15
6. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, разів	1,97	1,68	1,19	1,13	1,18
7. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, разів				1,21	1,16
8. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, разів	3,36	2,09	1,33	1,28	1,39

Таблиця В.2

Середні значення показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт, за 2020 рік

Назви показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, у розрахунку на одного суб'єкта за групами малих підприємств залежно від рівня прибутковості їх сукупних активів у 2020 році				
	Дуже низький рівень прибутковості	Низький рівень прибутковості	Середній рівень прибутковості	Високий рівень прибутковості	Дуже високий рівень прибутковості
1	2	3	4	5	6
1. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів, тис. грн.	198,5	433,5	496	886	1862
У тому числі					
1.1. Прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки продажу зайвих основних засобів та інших необоротних активів, тис. грн.	65,5	186,5	306	506	988
1.2. Прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки зниженню обсягів оборотних активів суб'єкта внаслідок підвищення їх оборотності, тис. грн.	133	247	190	380	874
2. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, тис. грн.	189,5	255,5	326	1158	2938

Продовження табл. В.2

1	2	3	4	5	6
У тому числі:					
2.1. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проєктів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, тис. грн.	86,5	110,5	202	964	2562
2.2. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні ставки кредитного відсотка, за якою цей суб'єкт може отримати позику, тис. грн.	24,5	45,5	35	70	161
2.3. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів, тис. грн.	29,5	44,5	37	62	127
2.4. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, тис. грн.	49	55	52	62	88
3. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, тис. грн.	14	26	85	220	704
У тому числі					
3.1. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проєктів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, тис. грн.	3,25	8,35	70,8	194,3	648,4
3.2. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні дисконтної ставки, тис. грн.	2,75	4,25	3,5	6	12,5
3.3. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів, тис. грн.	4,5	7,5	6	11	24

Продовження табл. В.2

1	2	3	4	5	6
3.4. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, тис. грн.	3,5	5,9	4,7	8,7	19,1
4. Сукупна величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, тис. грн.	402	715	907	2264	5504
5. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, разів	3,61	2,60	1,70	1,86	2,03
6. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, разів	1,54	1,94	1,41	1,20	1,17
7. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, разів			1,31	1,22	1,15
8. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, разів	2,26	2,39	1,55	1,39	1,37

Таблиця В.3

Середні значення показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, для вибірки таких суб'єктів, які здійснюють деревообробку, за 2020 рік

Назви показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання	Середні значення показників, які характеризують результати прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих суб'єктів господарювання, у розрахунку на одного суб'єкта за групами малих підприємств залежно від рівня прибутковості їх сукупних активів у 2020 році				
	Дуже низький рівень прибутковості	Низький рівень прибутковості	Середній рівень прибутковості	Високий рівень прибутковості	Дуже високий рівень прибутковості
1	2	3	4	5	6
1. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок його власних (внутрішніх) джерел коштів, тис. грн.	196	427	420	907	2072
У тому числі					
1.1. Прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки продажу зайвих основних засобів та інших необоротних активів, тис. грн.	82	161	230	489	1160
1.2. Прогнозне збільшення наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання власними (внутрішніми) джерелами коштів завдяки зниженню обсягів оборотних активів суб'єкта внаслідок підвищення їх оборотності, тис. грн.	114	266	190	418	912
2. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок позичкових джерел коштів, тис. грн.	197	341	319	1041	3864

Продовження табл. В.3

1	2	3	4	5	6
У тому числі:					
2.1. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проєктів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, тис. грн.	101	189	195	833	3474
2.2. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки цілеспрямованій зміні ставки кредитного відсотка, за якою цей суб'єкт може отримати позику, тис. грн.	21	49	35	77	168
2.3. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів, тис. грн.	27	47	37	67	132
2.4. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання позичковими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, тис. грн.	48	56	52	64	90
3. Величина стратегічного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання за рахунок залучених джерел коштів, тис. грн.	12	28	85	224	708
У тому числі					
3.1. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні початкового (тобто до реалізації нових інвестиційних проєктів) чистого грошового потоку цього суб'єкта, тис. грн.	2,4	9,2	70,8	196	650,1
3.2. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки цілеспрямованій зміні дисконтної ставки, тис. грн.	2,5	4,5	3,5	6,5	13
3.3. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки пошуку та реалізації нових інвестиційних проєктів або нових варіантів провадження існуючих на розгляді проєктів, тис. грн.	4	8	6	12	25

Продовження табл. В.3

1	2	3	4	5	6
3.4. Прогнозний приріст наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання залученими коштами завдяки іншим чинникам та спільному впливу перелічених вище чинників, тис. грн.	3,1	6,3	4,7	9,5	19,9
4. Сукупна величина стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, тис. грн.	405	796	824	2172	6644
5. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок власних джерел інвестицій, разів	2,68	3,05	1,95	1,99	1,90
6. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок позичкових джерел інвестицій, разів	1,41	1,64	1,42	1,25	1,13
7. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва за рахунок залучених джерел інвестицій, разів			1,31	1,24	1,16
8. Співвідношення між величинами стратегічного та наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, разів	1,90	2,29	1,63	1,48	1,30

Джерело: сформовано на основі офіційних статистичних даних

Значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів

Рівень ставки кредитного відсотка, %	Значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, тис. грн., якщо максимальний термін, на який можна узяти позики становить, років:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1609	2722	3960	5073	6187	7301	8291	8909
2	1558	2637	3836	4914	5993	7072	8031	8630
3	1742	2948	4287	5493	6699	7905	8977	9647
4	1665	2818	4099	5252	6405	7558	8583	9223
5	1589	2689	3911	5011	6111	7211	8189	8800
6	1512	2559	3723	4770	5817	6864	7795	8376
7	1436	2430	3535	4529	5523	6517	7401	7953
8	1360	2301	3347	4288	5229	6170	7007	7530
9	1283	2171	3158	4047	4935	5823	6613	7106
10	1207	2042	2970	3806	4641	5476	6219	6683
11	1130	1913	2782	3565	4347	5129	5825	6260
12	1054	1783	2594	3323	4053	4783	5431	5836
13	977	1654	2406	3082	3759	4436	5037	5413
14	901	1525	2218	2841	3465	4089	4643	4990
15	824	1395	2029	2600	3171	3742	4249	4566
16	748	1266	1841	2359	2877	3395	3855	4143
17	672	1137	1653	2118	2583	3048	3461	3720
18	595	1007	1465	1877	2289	2701	3067	3296
19	519	878	1277	1636	1995	2354	2673	2873
20	442	748	1089	1395	1701	2007	2279	2449
21	366	619	900	1154	1407	1660	1885	2026
22	289	490	712	913	1113	1313	1491	1603
23	213	360	524	672	819	966	1097	1179
24	137	231	336	431	525	620	704	756
25	60	102	148	189	231	273	310	333

Джерело: розраховано автором

Таблиця Д.2

Відносне значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів

Рівень ставки кредитного відсотка, %	Відносне значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, тис. грн., якщо максимальний термін, на який можна узяти позики становить, років:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,181	0,306	0,444	0,569	0,694	0,819	0,931	1,000
2	0,175	0,296	0,431	0,552	0,673	0,794	0,901	0,969
3	0,196	0,331	0,481	0,617	0,752	0,887	1,008	1,083
4	0,187	0,316	0,460	0,590	0,719	0,848	0,963	1,035
5	0,178	0,302	0,439	0,562	0,686	0,809	0,919	0,988
6	0,170	0,287	0,418	0,535	0,653	0,770	0,875	0,940
7	0,161	0,273	0,397	0,508	0,620	0,732	0,831	0,893
8	0,153	0,258	0,376	0,481	0,587	0,693	0,786	0,845
9	0,144	0,244	0,355	0,454	0,554	0,654	0,742	0,798
10	0,135	0,229	0,333	0,427	0,521	0,615	0,698	0,750
11	0,127	0,215	0,312	0,400	0,488	0,576	0,654	0,703
12	0,118	0,200	0,291	0,373	0,455	0,537	0,610	0,655
13	0,110	0,186	0,270	0,346	0,422	0,498	0,565	0,608
14	0,101	0,171	0,249	0,319	0,389	0,459	0,521	0,560
15	0,093	0,157	0,228	0,292	0,356	0,420	0,477	0,513
16	0,084	0,142	0,207	0,265	0,323	0,381	0,433	0,465
17	0,075	0,128	0,186	0,238	0,290	0,342	0,389	0,418
18	0,067	0,113	0,164	0,211	0,257	0,303	0,344	0,370
19	0,058	0,099	0,143	0,184	0,224	0,264	0,300	0,322
20	0,050	0,084	0,122	0,157	0,191	0,225	0,256	0,275
21	0,041	0,069	0,101	0,130	0,158	0,186	0,212	0,227
22	0,032	0,055	0,080	0,102	0,125	0,147	0,167	0,180
23	0,024	0,040	0,059	0,075	0,092	0,108	0,123	0,132
24	0,015	0,026	0,038	0,048	0,059	0,070	0,079	0,085
25	0,007	0,011	0,017	0,021	0,026	0,031	0,035	0,037

Джерело: розраховано автором

Таблиця Д.3

Значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт

Рівень ставки кредитного відсотка, %	Значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, тис. грн., якщо максимальний термін, на який можна узяти позики становить, років:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1815	3071	4467	5724	6980	8236	9353	10051
2	1743	2950	4291	5498	6705	7912	8985	9655
3	1672	2829	4115	5273	6430	7587	8616	9259
4	1600	2708	3939	5047	6155	7263	8248	8863
5	1529	2587	3763	4822	5880	6938	7879	8467
6	1457	2466	3587	4596	5605	6614	7511	8071
7	1386	2345	3411	4371	5330	6289	7142	7675
8	1314	2224	3235	4145	5055	5965	6774	7279
9	1243	2103	3059	3920	4780	5640	6405	6883
10	1171	1982	2883	3694	4505	5316	6037	6487
11	1100	1861	2707	3469	4230	4991	5668	6091
12	1028	1740	2531	3243	3955	4667	5300	5695
13	957	1619	2355	3018	3680	4342	4931	5299
14	885	1498	2179	2792	3405	4018	4563	4903
15	814	1377	2003	2567	3130	3693	4194	4507
16	742	1256	1827	2341	2855	3369	3826	4111
17	671	1135	1651	2116	2580	3044	3457	3715
18	599	1014	1475	1890	2305	2720	3089	3319
19	528	893	1299	1665	2030	2395	2720	2923
20	456	772	1123	1439	1755	2071	2352	2527
21	385	651	947	1214	1480	1746	1983	2131
22	313	530	771	988	1205	1422	1615	1735
23	242	409	595	763	930	1097	1246	1339
24	170	288	419	537	655	773	878	943
25	99	167	243	312	380	448	509	547

Джерело: розраховано автором

Таблиця Д.4

Відносне значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт

Рівень ставки кредитного відсотка, %	Відносне значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, тис. грн., якщо максимальний термін, на який можна узяти позики становить, років:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,178	0,301	0,438	0,561	0,684	0,807	0,917	1,000
2	0,171	0,289	0,421	0,539	0,657	0,775	0,881	0,946
3	0,164	0,277	0,403	0,517	0,630	0,744	0,844	0,907
4	0,157	0,265	0,386	0,495	0,603	0,712	0,808	0,869
5	0,150	0,254	0,369	0,473	0,576	0,680	0,772	0,830
6	0,143	0,242	0,352	0,450	0,549	0,648	0,736	0,791
7	0,136	0,230	0,334	0,428	0,522	0,616	0,700	0,752
8	0,129	0,218	0,317	0,406	0,495	0,585	0,664	0,713
9	0,122	0,206	0,300	0,384	0,468	0,553	0,628	0,675
10	0,115	0,194	0,283	0,362	0,441	0,521	0,592	0,636
11	0,108	0,182	0,265	0,340	0,415	0,489	0,555	0,597
12	0,101	0,171	0,248	0,318	0,388	0,457	0,519	0,558
13	0,094	0,159	0,231	0,296	0,361	0,426	0,483	0,519
14	0,087	0,147	0,214	0,274	0,334	0,394	0,447	0,481
15	0,080	0,135	0,196	0,252	0,307	0,362	0,411	0,442
16	0,073	0,123	0,179	0,229	0,280	0,330	0,375	0,403
17	0,066	0,111	0,162	0,207	0,253	0,298	0,339	0,364
18	0,059	0,099	0,145	0,185	0,226	0,267	0,303	0,325
19	0,052	0,088	0,127	0,163	0,199	0,235	0,267	0,286
20	0,045	0,076	0,110	0,141	0,172	0,203	0,230	0,248
21	0,038	0,064	0,093	0,119	0,145	0,171	0,194	0,209
22	0,031	0,052	0,076	0,097	0,118	0,139	0,158	0,170
23	0,024	0,040	0,058	0,075	0,091	0,108	0,122	0,131
24	0,017	0,028	0,041	0,053	0,064	0,076	0,086	0,092
25	0,010	0,016	0,024	0,031	0,037	0,044	0,050	0,054

Джерело: розраховано автором

Таблиця Д.5

Значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють деревообробку

Рівень ставки кредитного відсотка, %	Значення обсягів інвестицій, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, тис. грн., якщо максимальний термін, на який можна узяти позики становить, років:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2232	3777	5494	7040	8585	10130	11504	12656
2	2143	3626	5275	6758	8242	9726	11044	11868
3	2054	3476	5055	6477	7899	9321	10585	11375
4	1965	3325	4836	6196	7556	8916	10125	10881
5	1875	3174	4616	5915	7213	8511	9665	10387
6	1786	3023	4397	5633	6870	8107	9206	9893
7	1697	2872	4177	5352	6527	7702	8746	9399
8	1608	2721	3958	5071	6184	7297	8287	8905
9	1519	2570	3738	4790	5841	6892	7827	8411
10	1429	2419	3519	4508	5498	6488	7367	7917
11	1340	2268	3299	4227	5155	6083	6908	7423
12	1251	2117	3080	3946	4812	5678	6448	6929
13	1162	1966	2860	3665	4469	5273	5988	6435
14	1073	1815	2641	3383	4126	4869	5529	5941
15	984	1665	2421	3102	3783	4464	5069	5448
16	894	1514	2202	2821	3440	4059	4610	4954
17	805	1363	1982	2540	3097	3654	4150	4460
18	716	1212	1763	2258	2754	3250	3690	3966
19	627	1061	1543	1977	2411	2845	3231	3472
20	538	910	1324	1696	2068	2440	2771	2978
21	449	759	1104	1415	1725	2036	2312	2484
22	359	608	884	1133	1382	1631	1852	1990
23	270	457	665	852	1039	1226	1392	1496
24	181	306	445	571	696	821	933	1002
25	92	155	226	289	353	417	473	508

Джерело: розраховано автором

Таблиця Д.6

Відносне значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів, залежно від умов кредитування за вибіркою суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють деревообробку

Рівень ставки кредитного відсотка, %	Відносне значення обсягів інвестування, які доцільно профінансувати за рахунок позик з метою реалізації інвестиційних проєктів суб'єктами малого підприємництва, тис. грн., якщо максимальний термін, на який можна узяти позики становить, років:							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	0,176	0,298	0,434	0,556	0,678	0,800	0,909	1,000
2	0,169	0,287	0,417	0,534	0,651	0,768	0,873	0,938
3	0,162	0,275	0,399	0,512	0,624	0,736	0,836	0,899
4	0,155	0,263	0,382	0,490	0,597	0,704	0,800	0,860
5	0,148	0,251	0,365	0,467	0,570	0,673	0,764	0,821
6	0,141	0,239	0,347	0,445	0,543	0,641	0,727	0,782
7	0,134	0,227	0,330	0,423	0,516	0,609	0,691	0,743
8	0,127	0,215	0,313	0,401	0,489	0,577	0,655	0,704
9	0,120	0,203	0,295	0,378	0,462	0,545	0,618	0,665
10	0,113	0,191	0,278	0,356	0,434	0,513	0,582	0,626
11	0,106	0,179	0,261	0,334	0,407	0,481	0,546	0,587
12	0,099	0,167	0,243	0,312	0,380	0,449	0,509	0,548
13	0,092	0,155	0,226	0,290	0,353	0,417	0,473	0,508
14	0,085	0,143	0,209	0,267	0,326	0,385	0,437	0,469
15	0,078	0,132	0,191	0,245	0,299	0,353	0,401	0,430
16	0,071	0,120	0,174	0,223	0,272	0,321	0,364	0,391
17	0,064	0,108	0,157	0,201	0,245	0,289	0,328	0,352
18	0,057	0,096	0,139	0,178	0,218	0,257	0,292	0,313
19	0,050	0,084	0,122	0,156	0,191	0,225	0,255	0,274
20	0,042	0,072	0,105	0,134	0,163	0,193	0,219	0,235
21	0,035	0,060	0,087	0,112	0,136	0,161	0,183	0,196
22	0,028	0,048	0,070	0,090	0,109	0,129	0,146	0,157
23	0,021	0,036	0,053	0,067	0,082	0,097	0,110	0,118
24	0,014	0,024	0,035	0,045	0,055	0,065	0,074	0,079
25	0,007	0,012	0,018	0,023	0,028	0,033	0,037	0,040

Джерело: розраховано автором

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА**Наукові праці, у яких опубліковано основні наукові
результати дисертації:**

1. Юрків Р.Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності малих підприємств в Україні // *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2017. Вип. 54. С. 275–282. – 0,5 д.а.
2. Юрків Р.Р. Власні джерела інвестиційних ресурсів суб'єктів малого підприємництва в Україні: проблеми формування, оцінки й управління // *Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць*. 2018. Вип. 40, ч. 2. С. 254–264. – 0,6 д.а.
3. Юрків Р.Р. Сучасні тенденції та напрями інвестиційної діяльності малих підприємств // *Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць*. 2019. Вип. 41. С. 496–503. – 0,5 д.а.
4. Петрушка Т. О., Юрків Р. Р., Петрушка К. І. Методологічні засади оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств у сфері технологічного оновлення виробництва // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки»*. 2021. № 5 (49), С. 90–97. – 0,6 д.а. (Особистий внесок автора – 0,2 д.а.: розроблено методологічні засади оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств).
5. Юрків Р.Р. Адаптація іноземного досвіду формування і використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 10. С. 96–102. – 0,5 д.а.
6. Юрків Р.Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *Агросвіт*. 2021. № 13-14. С. 45–52. – 0,6 д.а.

7. Юрків Р.Р. Інституційні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *Економіка та держава*. 2021. № 7. С.101–106. – 0,5 д.а.

8. Юрків Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування та оцінювання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки»*. 2021. № 8 (52). С. 81–88. – 0,6 д.а.

9. Yurkiv R. Formation and use of financial potential of investment activity of small enterprises (Формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств) // *Three Seas Journal*. 2021. Vol. 2. № 1. С. 104–109. – 0,6 д.а.

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

10. Яремик М.М., Юрків Р.Р. Розвиток системи фінансового інструментарію забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності України // *V Міжнародна науково-практична інтернет-конференція: "Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку"*, м. Острого, 11-12 жовтня 2018 р. Острого: Острозька академія. С. 419-422. – 0,16 д.а. (Особистий внесок автора – 0,08 д.а.: обґрунтовано пріоритети розвитку системи фінансового інструментарію забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності України).

11. Крупка М.І., Юрків Р.Р. Активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні // *IV Міжнародна науково-практична конференція "Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні"*, м. Львів, 17-18 жовтня 2019 р. Львів: ЛНУ ім. І.Франка. С. 63-65. – 0,15 д.а. (Особистий внесок автора – 0,08 д.а.: запропоновано напрями активізація інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні).

12. Юрків Р.Р. Сутність, складники та види фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств // *I Міжнародна науково-практична*

конференція «*Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences*», м. Кембридж, Великобританія, 19 березня 2021 р. С.46-48. – 0,1 д.а.

13. Юрків Р.Р. Сутність та послідовність оцінювання позичкового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Sectoral research XXI: characteristics and features*», м. Чикаго, США, 26 березня 2021 р. European Scientific Platform. С. 49-51. – 0,12 д.а.

14. Юрків Р.Р. Показники оцінювання рівня використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // *I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Advanced discoveries of modern science: experience, approaches and innovations» (Vol. 1)*, м. Амстердам, Нідерланди, 9 квітня 2021 р. European Scientific Platform. С.31-33. – 0,1 д.а.

15. Юрків Р.Р. Використання результатного підходу при оцінюванні фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств // *I Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical aspects of modern scientific research*», м. Сеул, Республіка Корея, 30 квітня 2021 р. С. 35-37. – 0,14 д.а.

16. Юрків Р.Р., Крупка М.І. Особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу // *XXVIII Міжнародна наукова конференція «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України*», м. Львів, 14-15 травня 2021 р. Львів: Львівський національний університет ім. Івана Франка. С. 145-147. – 0,16 д.а. (Особистий внесок автора – 0,08 д.а.: визначено особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу).

17. Юрків Р. Р. Теоретичні аспекти дослідження фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва // *Науково-практична конференція «Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку*», м. Запоріжжя, 14-15 травня 2021 р. С. 66-70. – 0,1 д.а.

18. Юрків Р.Р. Роль формальних і неформальних інститутів у реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва

// Міжнародна науково-практична конференція «Модернізація економіки та фінансової системи: досвід європейських країн та перспективи України», м. Запоріжжя, 28-29 травня 2021 р. Запоріжжя: Класичний приватний університет С. 69-74. – 0,1 д.а.

19. Юрків Р.Р. Проблеми та перспективи підвищення інвестиційної активності в економіці як основа розвитку малого підприємництва в Україні // Міжнародна науково-практична конференція “Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування та розвиток економіки”, м. Запоріжжя, 10 липня 2021 р. Запоріжжя: Східноукраїнський інститут економіки та управління. С. 46-51. – 0,12 д.а.

20. Юрків Р.Р. Чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів малого підприємництва // II Міжнародна наукова конференція: “Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень”. м. Київ, 27 серпня 2021 р. С. 35-37. – 0,11 д.а.

21. Юрків Р.Р. Складники фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // II Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical scientific achievements: research and results of their implementation». м. Піза, Італія, 3 вересня 2021 р. С. 16-18. – 0,1 д.а.

22. Юрків Р.Р. Постановка завдання та послідовність оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб’єктів господарювання // II Міжнародна наукова конференція «Традиційні та інноваційні підходи до наукових досліджень», м. Одеса, 10 вересня 2021 р. С. 27-29. – 0,12 д.а.

23. Юрків Р.Р. Сутність та складники потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств // I Міжнародна науково-практична конференція «Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung», м. Цюрих, Швейцарія, 10 вересня 2021 р. С. 47-49. – 0,1 д.а.

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

1. V міжнародна науково-практична інтернет-конференція: "Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку" (м. Острог, 11-12 жовтня 2018 р., очна форма участі).

2. IV міжнародна науково-практична конференція "Проблеми становлення інформаційної економіки в Україні" (м. Львів, 17-18 жовтня 2019 р., очна форма участі).

3. I Міжнародна науково-практична конференція «Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences» (м. Кембридж, Великобританія, 19 березня 2021 р., заочна форма участі).

4. I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Sectoral research XXI: characteristics and features» (м. Чикаго, США, 6 березня 2021 р., заочна форма участі).

5. I International Multidisciplinary Scientific and Theoretical Conference «Advanced discoveries of modern science: experience, approaches and innovations» (м. Амстердам, Нідерланди, 9 квітня 2021 р. заочна форма участі).

6. I Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical aspects of modern scientific research (м. Сеул, Республіка Корея, 30 квітня 2021 р., заочна форма участі).

7. XXVIII Міжнародна наукова конференція «Актуальні проблеми функціонування господарської системи України» (м. Львів, 14-15 травня 2021р., очна форма участі).

8. Науково-практична конференція «Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку» (м. Запоріжжя, 14-15 травня 2021р., заочна форма участі).

9. Міжнародна науково-практична конференція «Модернізація економіки та фінансової системи: досвід європейських країн та перспективи України», (м. Запоріжжя, 28-29 травня 2021 р., заочна форма участі).

10. Міжнародна науково-практична конференція “Зовнішні та внутрішні фактори впливу на формування та розвиток економіки” (м. Запоріжжя, 10 липня 2021 року, заочна форма участі).

11. II Міжнародна наукова конференція: “Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень” (м. Київ, 27 серпня 2021 року, заочна форма участі).

12. II Міжнародна науково-практична конференція «Theoretical and practical scientific achievements: research and results of their implementation» (м. Піза, Італія, 3 вересня 2021 р., заочна форма участі).

13. II Міжнародна наукова конференція «Традиційні та інноваційні підходи до наукових досліджень» (м. Одеса, 10 вересня 2021 р., заочна форма участі)

14. I Міжнародна науково-практична конференція «Grundlagen der modernen wissenschaftlichen Forschung» (м. Цюрих, Швейцарія, 10 вересня 2021 року, заочна форма участі).

Приватне підприємство "АРІГАЛ"

Україна, 79044, Львівська обл., місто Львів, вул. В. ЖУКОВСЬКОГО, 10/12

Код ЄДРПОУ 32127122

Вих. № 96

від 2 вересня 2021 р.

ДОВІДКА

Видана Юрківу Руслану Руслановичу про те, що результати його дисертаційної роботи на тему "Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні", зокрема, розроблені автором науково-практичні аспекти прогнозування стратегічного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва використано у *ПП «Арігал»*. Це дало змогу з належним рівнем точності визначити очікувану величину приросту наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства та, відповідно, оцінити його стратегічні фінансові можливості стосовно реалізації нових інвестиційних програм та проєктів.

Директор ПП «Арігал»



Довгополюк А.Д.

ПП «АВТОТЕХНОБУДСЕРВІС»

Україна, 80383, Львівська обл., Жовківський р-н, село Малехів,

вул. Київська, будинок 20

Код ЄДРПОУ 25544244

№ 07/09-01

від «07» вересня 2021 р.

Довідка

Ця довідка засвідчує те, що результати дисертаційної роботи Юрківа Руслана Руслановича на тему «Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні», зокрема, запропонований дисертантом науково-методичний підхід до оцінювання наявного фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу було успішно застосовано у практиці діяльності ПП «Автотехнобудсервіс». Внаслідок цього було виявлено невикористані можливості щодо фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства, реалізація яких мала позитивний вплив на зростання фінансово-економічних результатів та ефективності господарювання.

Директор



Лозовий С.І.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF LVIV

вул. Університетська-1, м. Львів, 79000, Україна
тел./факс: +38 0322 261 64 48; 261 34 02

МРЧ: 500010646/000-0-99011040/000-0-99011040

Код ЄДРПОУ 02070987 Державне Підприємство «Трибуна Українки»

МРФО 020772 у.р. У.А. 468261725141101002200001040

№ свідоцтва 17701483, (д. код) № 020709830229

Відкритий рахунок У.А. 118201720141001002100001040

І.А. 030001720145691001100001040 в Українському

Н.Б. 020772

№ 020772-Н від 29.09.2021

1, University St., Lviv, 79000, Ukraine

Phone/Fax: +38 0322 261 64 48; 261 34 02

MRCH: 500010646/000-0-99011040/000-0-99011040

Code ЄДРПОУ 02070987 State Treasury Service of Ukraine

MRFO 020772 u.r. U.A. 468261725141101002200001040

Certificate No. 17701483, (d. code) No. 020709830229

Foreign Currency Acc.No. U.A. 118201720141001002100001040

U.A. 030001720145691001100001040

U.А. 020772

№ 020772-Н

ДОВІДКА

Видана Юркіну Руслану Руслановичу про те, що результати дисертаційної роботи на тему «Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні» використано у навчальному процесі під час викладання дисциплін «Фінанси», «Фінанси підприємства», «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання», «Фінансування інноваційної діяльності підприємств» на економічному факультеті Львівського національного університету імені Івана Франка

Проректор з наукової роботи
Львівського національного університету
імені Івана Франка



Доктор Гладішевський Р.С.