

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ У КОНТЕКСТІ ВІДНОВЛЕННЯ

DOI <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-573-0-6>

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Юрків Р. Р., Ємельянов О. Ю.

ВСТУП

Серед 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 підприємництва¹. Однак в Україні потенціал такого розвитку реалізовано недостатньо повно, при цьому до причин, які це зумовлюють, необхідно віднести низьку інвестиційну активність багатьох вітчизняних суб'єктів малого бізнесу, що суттєвою мірою викликано недостатністю обсягів фінансових ресурсів, потрібних для започаткування інвестиційних програм та старту нових проєктів². Водночас, 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 все ще не справляє достатньо вагомого впливу на перелічені соціально-економічні індикатори.

¹ Ванькович Д., Кульчицький М. Стратегічні орієнтири фінансового забезпечення розвитку малого інноваційного підприємництва в Україні. *Світ фінансів*. 2019. Вип. 3 (60). С. 53–64.

² Ванькович Д. В., Демчишак Н. Б., Луковська Ю. М. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 11–18.

Необхідно відзначити, що перешкоди, які постають при здійсненні фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств України, пов'язані як із об'єктивними чинниками, зокрема із складністю отримання фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності³, так і з суб'єктивними обставинами, зокрема із недостатньою компетентністю власників малих підприємств. У цьому контексті зростає необхідність підвищення ефективності нагромадження й використання фінансових ресурсів⁴, що, своєю чергою, актуалізує проблему обґрунтування теоретичних та прикладних засад формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, яку провадять малі підприємства України.

На теперішній час вченими досліджено особливості функціонування суб'єктів підприємництва, розроблено методи оцінювання та механізми утворення їх інвестиційних можливостей⁵, запропоновано низку науково обґрунтованих підходів до формування інвестиційних програм суб'єктів господарювання та фінансового забезпечення реалізації цих програм⁶. Проте, невирішеними залишаються питання виділення видів та головних чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств, а також встановлення впливу показників, які характеризують зазначені чинники, на рівень інвестиційної активності суб'єктів малого бізнесу.

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

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 появу окремих досліджень, присвячених групуванню цих підходів.

Зокрема, у науковій літературі виділяють чотири сутнісні концепції фінансового потенціалу, а саме: ресурсну, функціональну, комплексну, а також ту, яка базується на ефективності отримуваних фінансових

³ Смельянов О., Цейтлін І., Зіланов Ю. Чинники формування та показники оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. 2024. Т. 19. № 38.

⁴ Дропа Я., Петик М. Про особливості мобілізації фінансових ресурсів аграрними підприємствами України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2020. Вип. 59. С. 152–162.

⁵ Гурей І. І. Роль інструментів державного регулювання економіки у формуванні інвестиційного потенціалу підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 6. С. 256–261.

⁶ Гончар М. Ф., Смельянов О. Ю. Вдосконалення механізму прийняття управлінських рішень щодо раціоналізації структури джерел фінансування інвестиційних проєктів розвитку підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 24. С. 3–6.

результатів⁷. Також зазначається, що систематизація наукових публікацій стосовно визначення сутності фінансового потенціалу дала можливість виділити його ключові характеристики за трьома підходами: ресурсним, з позиції здатності (можливості) та комплексним⁸.

Проведене нами аналізування існуючих у сучасній науковій літературі підходів до тлумачення поняття «фінансовий потенціал» дало змогу виділити чотири групи таких підходів, а саме: ресурсний (базується на розгляді фінансових ресурсів), ресурсно-цільовий (враховує також і цілі формування та реалізації фінансового потенціалу), результатно-цільовий (розглядає також і конкретизовані результати формування та використання фінансового потенціалу), реалізаційний (розглядає фінансовий потенціал як певний інструмент провадження господарської діяльності).

Загалом, варто підкреслити такі характерні риси категорії «фінансовий потенціал»:

- 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 варто відзначити, що потенціал фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва має низку різновидів.

Зокрема, за ознакою часу, необхідного для досягнення певної величини фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів

⁷ Назарова Т. Ю. Синергетичний підхід як інструмент зростання фінансового потенціалу промислового підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 17. С. 74–79.

⁸ Трусова Н.В. Моделювання середовища фінансового ризику в системі фінансового потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 826–829.

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 є його здатністю 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. Зокрема, за ступенем реалізації зазначеного потенціалу доцільно виділити два головні його види, а саме: реалізований потенціал, що є частиною фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта малого господарювання, який цей суб'єкт зміг втілити у процесі провадження цієї діяльності, та нереалізований потенціал, що є частиною фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, який даний суб'єкт на даний час ще не зміг втілити у процесі провадження цієї діяльності.

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.

Особливо велику роль у забезпеченні інвестиційного процесу на малих підприємствах відіграє позиковий потенціал, 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. Таке оцінювання потребує реалізації наступних етапів дій:

- 1) формування блоку вхідної інформації (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 прогнозної 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 у сучасних умовах господарювання.

2. Чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств

Рівень інвестиційної активності суб'єктів підприємництва, зокрема – суб'єктів малого бізнесу, залежить, серед іншого, від величини існуючого у них фінансового потенціалу інвестиційної діяльності⁹, а також і від рівня реалізації цього потенціалу¹⁰. Своєю чергою, величина фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання перебуває під впливом багатьох чинників, які можливо поділити на такі групи:

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 їхньої оборотності;

- чинники формування потенціалу фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок позикового 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;

⁹ Брюховецька Н. Ю., Булєєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 129–135.

¹⁰ Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільної економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29–35.

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 утворення:

- 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 є 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 взяття позик, мінімально припустимий рівень дивідендів з точки зору потенційних інвесторів;

6) 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 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 впродовж 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'єктах 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 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.

Таким чином, існує значна кількість чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, які можуть бути поділені на групи за різними класифікаційними ознаками.

3. Вплив чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств на рівень їх інвестиційної активності

Оцінювання комплексних чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання потребує 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 середньої сукупної величини активів даного суб'єкта за певний проміжок часу;

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

– 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 позикових 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 вкладється 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 статутного 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.

З метою кількісного оцінювання показників, що характеризують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, нами було оброблено дані про низку малих підприємств західного регіону України, які належать до трьох видів економічної діяльності, а саме – виробництво хлібо-булочних 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.

Потрібно 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 2023 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).

Відповідно, було отримано такі результати розподілу досліджуваних малих підприємств за рівнем інвестиційної активності:

1) для підприємств, які здійснюють виробництво хлібобулочних та кондитерських виробів, дуже низький рівень інвестиційної активності виявився притаманним для 17 підприємств, низький рівень – для 9 підприємств, середній рівень – для 11 підприємств, високий рівень –

для 7 підприємств, а дуже високий рівень інвестиційної активності – для 3 підприємств, що належать до цього виду економічної діяльності;

2) для підприємств, які здійснюють виконання будівельно-ремонтних робіт, дуже низький рівень інвестиційної активності виявився притаманним для 13 підприємств, низький рівень – для 14 підприємств, середній рівень – для 8 підприємств, високий рівень – для 9 підприємств, а дуже високий рівень інвестиційної активності – для 4 підприємств, що належать до цього виду економічної діяльності;

3) для підприємств, які здійснюють деревообробку, дуже низький рівень інвестиційної активності виявився притаманним для 18 підприємств, низький рівень – для 13 підприємств, середній рівень – для 12 підприємств, високий рівень – для 6 підприємств, а дуже високий рівень інвестиційної активності – для 3 підприємств, що належать до цього виду економічної діяльності.

Отже, 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. 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.

При цьому для більшості досліджуваних малих підприємств 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 слід відзначити, 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 їхньої діяльності. Це ж стосується, зокрема, коефіцієнта автономії, середньої прибутковості інвестицій та деяких інших індикаторів. Більш точну оцінку цієї закономірності було отримано завдяки проведенню дисперсійного аналізу. Результати виконання такого аналізу показали, що для значної кількості показників, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва, між їхніми значеннями за усіма видами економічної діяльності та рівнем інвестиційної активності цих суб'єктів існує статистично значима залежність. Зокрема, це стосується і вказаних показників прибутковості діяльності підприємств та ефективності інвестиційних проектів, які ними реалізуються. Отже, існує достатньо тісний зв'язок між процесом формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних малих підприємств та їхньою інвестиційною активністю. Інакше кажучи, рівень цієї активності частково закладається ще на стадії формування зазначеного потенціалу.

ВИСНОВКИ

Як показало проведене дослідження, 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 потенціал фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва 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.

Також існує значна кількість чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, які можуть бути поділені на групи за різними класифікаційними ознаками, зокрема, за: складниками фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, видами цього потенціалу, керованістю, рівнем утворення, економічним змістом, рівнем детермінованості, характером впливу тощо.

З метою кількісного оцінювання показників, що характеризують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, було оброблено дані про низку малих підприємств західного регіону України. Зокрема, було 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. Водночас, для низки індикаторів, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва, є характерним взаємозв'язок між значеннями цих індикаторів та рівнем інвестиційної активності відповідних малих підприємств. Отже, рівень цієї активності частково закладається ще на стадії формування зазначеного потенціалу.

АНОТАЦІЯ

Одним з головних інструментів забезпечення зростання економіки є розвиток малого підприємництва. Однак в Україні потенціал такого розвитку реалізовано на теперішній час недостатньо повно. До причин, які це зумовлюють, необхідно віднести низьку інвестиційну активність багатьох вітчизняних суб'єктів малого бізнесу, що суттєвою мірою викликано недостатністю обсягів фінансових ресурсів. Тому постає потреба в обґрунтуванні теоретичних та прикладних засад формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, яку провадять малі підприємства України. Проведене дослідження показало, зокрема, що фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого бізнесу варто ототожнювати із його здатністю ефективно залучати фінансові ресурси з метою забезпечення цієї діяльності. При цьому потенціал фінансовий потенціал інвестиційної діяльності суб'єкта малого підприємництва 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. Також

існує значна кількість чинників формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, які можуть бути поділені на групи за різними класифікаційними ознаками, зокрема, за: складниками фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, видами цього потенціалу, керованістю, рівнем утворення, економічним змістом, рівнем детермінованості, характером впливу тощо. Проведений емпіричний аналіз показав, що для низки індикаторів, які описують комплексні чинники формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності досліджуваних суб'єктів малого підприємництва, є характерним взаємозв'язок між значеннями цих індикаторів та рівнем інвестиційної активності відповідних малих підприємств.

Література

1. Брюховецька Н. Ю., Булєєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 129–135. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-129-135>.
2. Ванькович Д. В., Демчишак Н. Б., Луковська Ю. М. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 11–18. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5860&i=1>.
3. Ванькович Д., Кульчицький М. Стратегічні орієнтири фінансового забезпечення розвитку малого інноваційного підприємництва в Україні. *Світ фінансів*. 2019. Вип. 3 (60). С. 53–64.
4. Гончар М. Ф., Смельянов 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. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=352&i=0>.
5. Гурей І. І. Роль інструментів державного регулювання економіки у формуванні інвестиційного потенціалу підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 6. С. 256–261. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/3291/3327>
6. Дропа Я., Петик М. Про особливості мобілізації фінансових ресурсів аграрними підприємствами України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2020. Вип. 59. С. 152–162.
7. Смельянов О., Цейтлін І., Зіланов Ю. Чинники формування та показники оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*. 2024. Т. 19. № 38. URL: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-19\(38\)-03](https://doi.org/10.33296/2707-0654-19(38)-03).

8. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільної економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2017_1_6.

9. Назарова Т. Ю. Синергетичний підхід як інструмент зростання фінансового потенціалу промислового підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 17. С. 74–79. URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=5152&i=11>.

10. Трусова Н.В. Моделювання середовища фінансового ризику в системі фінансового потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 826–829. URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/168.pdf>.

Information about the authors:

Yurkiv Ruslan Ruslanovych,

Doctor of Philosophy,

Associate Professor at the Department of Economics
and Public Administration

Ivan Franko National University of Lviv
1 Universitetska Str., Lviv, 79000, Ukraine

Yemelyanov Olexandr Yuriyovych,

Doctor of Economics, Professor,

Professor at the Department of Business Economics and Investment

Lviv Polytechnic National University
5, Metropolian Andrey Str., Building 4, Lviv, 79005, Ukraine