

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Українська інженерно-педагогічна академія»
Кафедра маркетингу та торговельного підприємництва

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

бакалавра

на тему

«ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

(тема кваліфікаційної роботи)

Виконала: студентка 4 курсу, групи Ф-21
спеціальності: 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

_____/ Каріна ЛЕВІНА
(підпис) (ім'я та прізвище)

Керівник _____/ Юлія УС
(підпис) (ім'я та прізвище)

Рецензент _____/ Тетяна ДЕМ'ЯНЕНКО
(підпис) (ім'я та прізвище)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри _____/ Вікторія ЧОБИТОК
(підпис) (ім'я та прізвище)

Перевірка на антиплагіат _____/Сергій ГОДУНОВ
(підпис) (ім'я та прізвище)

Секретар ЕК _____/ Ірина БЛУДОВА
(підпис) (ім'я та прізвище)

Харків – 2025 рік

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Українська інженерно-педагогічна академія»
Кафедра маркетингу та торговельного підприємництва
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітньо-професійна програма «Фінанси малого та середнього бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
д.е.н., проф.
Вікторія ЧОБИТОК

(підпис)

«24» лютого 2025 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу (дипломну роботу)
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
здобувачу Каріні ЛЕВІНІЙ

1. Тема: «Фінансове забезпечення діяльності підприємства» затверджена наказом по університету № 4801-05/925 від «11» квітня 2025 р.
2. Термін здачі закінченої роботи: «10» травня 2025 р.
3. Вихідні дані до роботи: Закони України, Укази Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України, праці вітчизняних та закордонних науковців з проблем фінансів, банківської справи та страхування, звітно-статистичні дані підприємств організацій
4. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):
 1. Теоретико-методичні засади фінансового забезпечення підприємства.
 2. Організаційно-економічна характеристика ФОП «МУРАТОВ».
 3. Напрями підвищення ефективності використання фінансового забезпечення підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу (презентаційний матеріал):

Система фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства.
Організаційна структура ФОП «МУРАТОВ».
Техніко-економічні показники підприємства ФОП «МУРАТОВ» за 2021-2023 рр.
Динаміка основних показників діяльності ФОП «МУРАТОВ» за 2021-2023 рр.
Горизонтальний аналіз балансу ФОП «МУРАТОВ» за 2021-2023 рр.
Вертикальний аналіз балансу ФОП «МУРАТОВ» 2021-2023 рр.
Плановий обсяг виробництва та реалізації брендіваних аксесуарів ФОП «МУРАТОВ» (перший рік впровадження).
Схема виготовлення та реалізації продукції ФОП «МУРАТОВ» (план на 5 років).
Витрати на контроль якості та реалізацію продукції.
Інвестиційні витрати проекту підприємства

6. Консультант:

Розділ	Консультант	Підпис, дата		Оцінка (бали)
		Завдання видав	Завдання прийняв	
-	Не передбачено	-	-	-

7. Дата видачі завдання: «24» лютого 2025 р.

Керівник:

_____ Юлія УС
(підпис)

Завдання прийняла до виконання:

_____ Каріна ЛЕВІНА
(підпис)

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН-ГРАФІК
виконання кваліфікаційної роботи
(дипломної роботи)**

№ з/п	Назва етапів роботи та питань, які мають бути розроблені відповідно до завдання	Термін виконання	Позначки керівника про виконання завдань
1	Систематизація матеріалів про діяльність об'єкту дослідження	24.02.2025 р.	
2	Вивчення теоретичного матеріалу, написання першого розділу роботи	10.03.2025 р.	
3	Аналіз діяльності об'єкту дослідження, написання другого розділу	24.03.2025 р.	
4	Розробка та написання рекомендаційної частини роботи	14.04.2025 р.	
5	Завершення вступу та висновків, формування анотації, впорядкування списку літератури	28.04.2025 р.	
6	Перевірка на антиплагіат	05.05.2025 р.	
7	Оформлення дипломної роботи та представлення її на кафедрі	10.05.2025 р.	

Здобувач

_____ Каріна ЛЕВІНА
(підпис)

Перевірка на антиплагіат

_____ Сергій ГОДУНОВ

АНОТАЦІЯ

Левіна К. О. Фінансове забезпечення діяльності підприємства. – Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – Харків, 2025. – 67 с.

Бакалаврська кваліфікаційна робота присвячена вивченню теоретичних засад фінансового забезпечення діяльності підприємства. Проаналізовано особливості організації господарської діяльності ФОП «МУРАТОВ» в умовах сучасного ринку електроніки та аксесуарів. Досліджено динаміку обсягів продажу та структуру продукції, що реалізується підприємцем. Оцінено фінансовий стан підприємства. Змодельовано прогнозні показники обсягів реалізації продукції та доходів ФОП «МУРАТОВ» на середньострокову перспективу. Обґрунтовано заходи щодо розширення діяльності та оптимізації фінансування проектів.

Результати розробок можуть бути застосовані у практичній діяльності підприємств.

Ключові слова: фінансове забезпечення, діяльність, підприємство, капітал, фінансові показники, прибуток

ABSTRACT

Levina K. O. Financial support of enterprise activities. – Manuscript.

Bachelor's thesis in the specialty 072 "Finance, Banking, and Insurance." – V. N. Karazin Kharkiv National University. – Kharkiv, 2025. – 67 p.

The bachelor's thesis is devoted to the study of the theoretical foundations of financial support for enterprise activities. The peculiarities of the organization of economic activities of the individual entrepreneur "MURATOV" in the conditions of the modern electronics and accessories market are analyzed. The dynamics of sales volumes and the structure of products sold by the entrepreneur are investigated. The financial condition of the enterprise is assessed. Forecast indicators of sales volumes and revenues of the sole proprietorship "MURATOV" for the medium term are modeled. Measures to expand activities and optimize project financing are justified.

The results of the research can be applied in the practical activities of enterprises.

Keywords: financial support, activity, enterprise, capital, financial indicators, profit

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Загальні теоретичні положення фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства	8
1.2. Формування, використання та оптимізація власного і залученого капіталу підприємства.....	15
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОП «МУРАТОВ».....	30
2.1. Загальна характеристика діяльності ФОП «МУРАТОВ»	30
2.2. Аналіз фінансових показників діяльності ФОП «МУРАТОВ»	37
Висновки до розділу 2	44
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	45
3.1. Обґрунтування заходів щодо формування чистого доходу від реалізації продукції ФОП «МУРАТОВ»	45
3.2. Обґрунтування резервів зростання чистого прибутку ФОП «МУРАТОВ»	52
Висновки до розділу 3	57
ВИСНОВКИ	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62

ВСТУП

В умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та зростання попиту на інноваційні електронні пристрої, діяльність у сфері торгівлі електронікою та smart-гаджетами набуває особливої актуальності. Сучасний споживач вимагає не лише високої якості продукції, а й швидкої доставки, післяпродажного сервісу, адаптивного функціоналу пристроїв та відповідності актуальним технологічним трендам. Саме тому підприємці, які працюють у сфері роздрібної торгівлі технікою, стикаються з необхідністю постійного вдосконалення бізнес-моделей, оптимізації процесів закупівлі, збуту, технічного обслуговування та контролю якості.

Фізична особа-підприємець «МУРАТОВ» здійснює комерційну діяльність, пов'язану з продажем електроніки, брендovаних аксесуарів, а також smart-гаджетів та продукції власної збірки. Підприємець активно реагує на зміни ринку, розширює товарний асортимент та впроваджує сучасні підходи до ведення бізнесу. Водночас високий рівень конкуренції, нестабільність поставчань, зміна споживчих уподобань та вплив макроекономічних факторів вимагають впровадження стратегічних рішень для забезпечення фінансової стійкості й подальшого розвитку.

Метою цієї роботи є аналіз господарської діяльності ФОП «МУРАТОВ», оцінка його фінансового стану, визначення доцільності інвестиційних проєктів, а також обґрунтування оптимальних джерел фінансування задля підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення мети у роботі поставлено такі завдання:

- проаналізувати особливості організації господарської діяльності ФОП «МУРАТОВ» в умовах сучасного ринку електроніки та аксесуарів.
- дослідити динаміку обсягів продажу та структуру продукції, що реалізується підприємцем.

- оцінити фінансовий стан підприємства, зокрема ефективність витрат, прибутковість та рентабельність.
- змодельовати прогнозні показники обсягів реалізації продукції та доходів ФОП «МУРАТОВ» на середньострокову перспективу.
- розробити обґрунтування заходів щодо розширення діяльності та оптимізації фінансування проєктів.

Об'єкт дипломної роботи – процес організації та реалізації підприємницької діяльності у сфері роздрібної торгівлі електронікою.

Предмет дипломної роботи – фінансово-економічні механізми забезпечення ефективності діяльності ФОП «МУРАТОВ», зокрема структура продажів, витрати, прибутковість та інвестиційні рішення.

У роботі було використано сукупність загальнонаукових, економіко-статистичних та спеціальних методів дослідження, зокрема: аналіз та синтез – для вивчення структурних характеристик господарської діяльності ФОП «МУРАТОВ», оцінки ринку електроніки та аксесуарів; порівняльний аналіз – для співставлення фінансових показників за різні періоди функціонування підприємства; економіко-математичне моделювання – для побудови прогнозних обсягів реалізації продукції на п'ятирічну перспективу; метод фінансової оцінки – для визначення точки беззбитковості та рівня рентабельності; інвестиційне обґрунтування – для оцінки ефективності залучення власного й позикового капіталу у межах впровадження проєкту; графічний метод – для візуалізації результатів аналізу, побудови структурних схем і динаміки показників.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Загальні теоретичні положення фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства

Фінансове забезпечення діяльності підприємства у сфері роздрібної торгівлі електронікою та побутовою технікою передбачає створення умов для стабільного та безперервного функціонування операційних процесів за рахунок відповідного фінансування. Воно забезпечує не лише підтримку основних і оборотних фондів у робочому стані, а й сприяє розширенню господарських можливостей, зростанню продуктивності праці, зниженню витрат на реалізацію товарів, накопиченню фінансових ресурсів і загальному підвищенню ефективності роботи підприємства.

У широкому розумінні фінансове забезпечення виступає як складова частина фінансового механізму, що відповідає за здійснення процесів розподілу та перерозподілу коштів, у результаті яких формується дохідна база та грошові фонди суб'єкта господарювання. У структурі фінансового забезпечення підприємницької діяльності ФОП «МУРАТОВ» виділяють кілька взаємопов'язаних елементів: джерела фінансування, інструменти та форми, методи реалізації, кожен з яких виконує свою функціональну роль (рис. 1).

Залучення різних джерел фінансування дає можливість формувати гнучку й адаптивну ресурсну базу для зростання, що дозволяє поєднувати власні капітали підприємця з можливими державними або банківськими надходженнями. У сучасних умовах провідне місце належить приватному підприємницькому капіталу, хоча за певних обставин актуальним може бути й залучення коштів з державних фондів.



Рис. 1.1. Система фінансового забезпечення господарської діяльності підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [7-8]

У межах зазначених підходів виокремлюють кілька основних форм фінансування: самофінансування, яке ґрунтується на реінвестуванні прибутку та використанні амортизаційних надходжень для підтримки й розвитку бізнесу; кредитування, що передбачає залучення позикових коштів від банківських установ для забезпечення поточних та інвестиційних потреб; інвестування, суть якого полягає у залученні коштів від третіх осіб, зацікавлених у перспективному розвитку підприємства, зокрема у впровадженні сучасних технологій; венчурне фінансування, що

застосовується для підтримки інноваційних або ризикових проєктів із потенційно високою рентабельністю; а також державне фінансування, яке може бути спрямоване на підтримку важливих галузей економіки, зокрема через надання безповоротної допомоги з бюджету чи спеціальних фондів [9].

З урахуванням того, що в Україні доступ до фінансування суттєво обмежений – зокрема, мова йде про власні ресурси підприємців, бюджетні надходження та авансування з боку замовників – проблема пошуку ефективних форм фінансового забезпечення господарської діяльності набуває особливої актуальності. Це особливо відчутно у випадках, коли йдеться про розширення матеріально-технічної бази, модернізацію логістичних процесів або оновлення обладнання, що використовуються в онлайн-торгівлі. Для малого підприємця, такого як ФОП «МУРАТОВ», залучення зовнішнього фінансування ускладнюється відсутністю належного майнового забезпечення, а очікувані результати інвестиційних проєктів мають здебільшого імовірнісний характер. Саме тому важливим завданням є не лише пошук нових джерел фінансування, але й визначення найбільш дієвих методів та форм його реалізації з метою стимулювання економічного зростання.

Щодо форм і методів фінансового забезпечення розвитку підприємства, то йдеться про конкретні практичні інструменти, які застосовуються для фінансування комерційних ініціатив, що мають на меті забезпечення динаміки зростання та реалізацію соціально значущих завдань. Це можуть бути як безповоротні джерела фінансування, так і ті, що функціонують на принципах повернення, включаючи самофінансування, боргове або інфляційне фінансування, при цьому їх сутність полягає у створенні цільових фондів коштів, які використовуються для розвитку підприємницької діяльності.

Для досягнення ефективної взаємодії між джерелами фінансування, методами реалізації й практичними механізмами, важливо використовувати широкий спектр фінансових інструментів. До таких належать податки, пільги, штрафні санкції, приватизаційні механізми, грошова емісія, а також результати комерційної діяльності самого суб'єкта. Ці інструменти

дозволяють як мобілізувати фінансові ресурси з різних джерел, так і забезпечити їх доцільне перерозподілення з урахуванням економічної доцільності та соціальної справедливості. Ефективне використання таких підходів дає змогу створити підґрунтя для фінансування потреб підприємства, таких як оновлення асортименту, впровадження нових логістичних схем або розширення онлайн-платформ, що, у свою чергу, впливає на зростання обсягів продажів і зміцнення ринкових позицій.

Найчастіше ФОП «МУРАТОВ» покладається на механізми самофінансування, тобто фінансує свою діяльність за рахунок доходів, отриманих від реалізації товарів. Така модель базується на принципах самоокупності та прибутковості, забезпечуючи відтворення основних витрат, пов'язаних із закупівлею продукції, маркетингом, логістикою та обслуговуванням клієнтів.

Фінансова діяльність такого підприємства тісно пов'язана з його господарською активністю. Підприємець самостійно формує фінансову політику, розпоряджається наявними ресурсами й визначає, які напрями потребують інвестування відповідно до ринкової кон'юнктури. У процесі здійснення фінансових і господарських операцій ФОП «МУРАТОВ» взаємодіє з багатьма учасниками ринку. Йдеться про постачальників, із якими погоджуються умови поставки, оплати та відповідальності за недотримання зобов'язань; інвесторів або контрагентів, що можуть бути зацікавлені у розвитку співпраці; банківські структури, з якими можуть виникати відносини щодо залучення фінансових ресурсів або розміщення тимчасово вільних коштів; працівників, яким здійснюється нарахування заробітної плати та сплачуються обов'язкові внески до фондів соціального страхування; а також державні органи, з якими пов'язані податкові платежі та, за потреби, можливість участі в програмах підтримки бізнесу через бюджетне фінансування.

Очевидно, що у реальному економічному середовищі кількість взаємопов'язаних суб'єктів і типи відносин між ними набагато ширші, ніж

представлено в узагальнених моделях, проте спільним для всіх є факт постійного руху грошових коштів. Саме ці грошові потоки, які виникають у процесі первинного та вторинного розподілу створеної вартості, відображають сутність фінансів підприємства та, відповідно, фінансових відносин. Водночас не всі грошові взаємодії автоматично відносяться до сфери фінансів. Грошові відносини набувають статусу фінансових лише тоді, коли відбувається їх певне відокремлення, тобто коли формуються, розподіляються та перерозподіляються капітал, дохід, резерви, фонди – уся сукупність ресурсів, які підприємство використовує у фінансово-господарській діяльності. Саме ці ресурси й стають безпосереднім об'єктом фінансового забезпечення.

Фінансові ресурси – це сукупність грошових надходжень, які акумулюються з метою підтримки всіх видів діяльності підприємства, зокрема закупівлі товарів, реалізації логістичних процесів, просування продукції та обслуговування клієнтів [36]. Теоретично ці ресурси формуються ще на стадії створення товарної вартості – у процесі реалізації товарів та послуг. Проте фактично фінансові ресурси виникають на етапі розподілу, коли отримана виручка від продажів трансформується у фонди, які підприємство використовує для покриття витрат на закупівлі, оплату праці, сплату податків і формування прибутку. Таким чином, хоча прибуток генерується через комерційну діяльність, його реальне числове наповнення відбувається у розподільчих процесах.

Обсяг фінансових ресурсів прямо впливає на рівень фінансової стабільності та платоспроможності підприємства. Залежно від структури активів та їх ліквідності, ФОП «МУРАТОВ» може вчасно реагувати на виникнення зобов'язань перед контрагентами, працівниками та державними установами. У цьому контексті важливе значення має не лише наявність фінансів, а й джерела їх формування.

У структурі фінансових ресурсів розрізняють власні та позикові кошти. До власних ресурсів підприємця належать ті кошти, які були сформовані при започаткуванні діяльності, зокрема стартовий капітал, що перебуває у

розпорядженні протягом усього періоду функціонування. Додатковими власними джерелами можуть бути нерозподілений прибуток минулих періодів, цільові накопичувальні фонди, кошти від нових інвесторів або партнерів. До власних прирівнюються також деякі зобов'язання, наприклад, постійно наявна кредиторська заборгованість – перед постачальниками, персоналом, податковими органами тощо. У разі наявності можливості, підприємство також може отримати цільову фінансову підтримку від держави, наприклад, у рамках програм підтримки малого бізнесу.

У разі дефіциту власних фінансів ФОП «МУРАТОВ» може звертатися до джерел зовнішнього фінансування: коротко- чи довгострокових банківських кредитів, позик від інших юридичних або фізичних осіб, а також до бюджетних коштів, якщо вони передбачені відповідними програмами.

Фінансове забезпечення діяльності такого підприємства передбачає вирішення низки ключових завдань, які виникають у процесі його розвитку та функціонування. Це, передусім, формування достатнього обсягу коштів для підтримки поточної комерційної діяльності, виявлення резервів для підвищення прибутковості та загального рівня платоспроможності, виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, державою та працівниками, забезпечення розвитку матеріально-технічної бази, а також здійснення ефективного контролю над цільовим і доцільним використанням наявних фінансових ресурсів [1].

Організація фінансового забезпечення господарської діяльності у підприємницькій практиці, зокрема в умовах функціонування ФОП «МУРАТОВ», реалізується через три ключові напрямки: фінансове планування та прогнозування, аналітичну і контрольну роботу у сфері фінансів, а також виконання поточних фінансово-економічних завдань. Кожен із цих напрямів відіграє свою роль у забезпеченні стабільного функціонування онлайн-торгівлі.

На етапі прогнозування та планування визначається обсяг коштів, необхідний для забезпечення нормальної динаміки комерційної діяльності, а

також формуються сценарії можливих джерел фінансування цієї потреби [2]. Для підприємця це означає оцінку можливостей щодо закупівель товарів, фінансування рекламних кампаній або оновлення сайту інтернет-магазину з урахуванням коливань сезонного попиту.

Фінансовий аналіз і контроль виконують роль діагностичного інструменту, що дозволяє виявити слабкі місця в управлінні коштами, неефективні витрати, а також потенційні внутрішні резерви для збільшення доходів і підвищення прибутковості [4, 13]. Завдяки цьому ФОП «МУРАТОВ» може приймати більш зважені рішення, спрямовані на оптимізацію витрат і покращення фінансових результатів.

Оперативна частина фінансової діяльності охоплює безперервний процес організації платежів, закупівель, розрахунків із партнерами, своєчасного виконання зобов'язань перед податковими органами, фондами соціального страхування, працівниками, контрагентами. Цей аспект має особливе значення в електронній комерції, де оперативність транзакцій і швидкість реагування на фінансові запити прямо впливають на рівень обслуговування клієнтів і загальну конкурентоспроможність [3, 11].

Формування структури джерел фінансування залежить від цілого ряду чинників. Серед них – система оподаткування, що безпосередньо впливає на обсяг чистого прибутку, темпи реалізації товарів і стабільність обсягів продажу, особливості структури активів, стан ринку капіталу, відсоткова політика банків, рівень фінансового менеджменту, а також загальна стратегія підприємця в частині фінансового розвитку.

Покращення фінансового забезпечення ФОП «МУРАТОВ» можливе за умови застосування цілеспрямованих дій. Зокрема, необхідно мінімізувати випадки придбання товарів, які виявляються неякісними або такими, що не відповідають попиту – важливо також установити персональну відповідальність за подібні управлінські рішення. Ефективним інструментом оптимізації фінансових процесів є аналіз співвідношення витрат, доходів і обсягів реалізації, що дозволяє визначити точку беззбитковості. Використання

прибутку має бути раціональним і спрямованим на розвиток [5-6]. Також значення має впровадження ефективних форм розрахунків із клієнтами, які гарантують своєчасність надходжень – наприклад, передоплата або розрахунки за допомогою електронних платіжних систем.

Реалізація вказаних заходів дозволяє підвищити рівень фінансової організованості, зміцнити платоспроможність підприємства й створити умови для довгострокового розвитку та стійкого зростання.

1.2. Формування, використання та оптимізація власного і залученого капіталу підприємства

Функціонування підприємства у сфері роздрібної торгівлі передбачає наявність достатнього фінансового забезпечення з моменту започаткування його діяльності. Для початку господарської діяльності підприємцю необхідно сформувати стартовий капітал, що виконує роль початкової фінансової основи, необхідної для придбання товарів, оренди приміщення, створення онлайн-платформи, закупівлі обладнання або техніки для логістики. У підприємницькій практиці поняття «капітал» охоплює сукупність ресурсів, які створюються та використовуються підприємцем для ведення господарської діяльності, забезпечуючи при цьому отримання доходу за рахунок реалізації товарів і послуг.

У контексті організації діяльності ФОП, що не має статусу юридичної особи, статутний капітал у традиційному розумінні не формується, однак початкові вкладення, здійснені самим підприємцем, виступають тим самим ресурсом, що забезпечує стартову фазу розвитку. На відміну від господарських товариств, де розмір статутного капіталу регламентується законодавством і фіксується в установчих документах, для фізичних осіб-підприємців обсяг фінансових ресурсів визначається самостійно, залежно від

виду діяльності, масштабу операцій, очікуваного попиту та особистих можливостей.

Фінансування господарської діяльності здійснюється за рахунок як власного, так і позикового капіталу. Власний капітал, у випадку ФОП «МУРАТОВ», – це сума коштів, що була вкладена підприємцем у справу, а також прибуток, отриманий у результаті комерційної діяльності. Саме за рахунок цього ресурсу відбувається оновлення товарного асортименту, фінансуються маркетингові заходи, покриваються витрати на логістику й обслуговування клієнтів. Умовно до власних джерел можна також зараховувати оборотні кошти, які постійно обертаються в діяльності підприємства, наприклад, залишки на рахунках, заборгованість покупців, короткострокові відстрочення платежів постачальникам.

У випадках, коли власного ресурсу недостатньо, підприємець має змогу скористатися позиковими джерелами – банківськими кредитами, фінансовою допомогою від партнерів або сторонніх осіб, короткостроковими позиками. Проте важливо враховувати, що такі джерела формуються за умови платності, строковості та повернення, що вимагає ретельного прогнозування майбутніх грошових потоків та обґрунтованої оцінки доцільності залучення боргового фінансування [10, 12, 25].

На відміну від товариств, де формування статутного капіталу може відбуватись шляхом внесення матеріальних активів, прав користування майном або інтелектуальною власністю, для ФОП такий підхід не застосовується в юридичному розумінні, однак у практичному сенсі початковий внесок може бути представлений як грошовими коштами, так і особистим майном, що використовується у господарській діяльності – наприклад, ноутбуки, транспортні засоби, складське обладнання тощо.

Оцінка такого внеску здійснюється підприємцем самостійно, оскільки в обліку фізичної особи-підприємця немає необхідності нотаріального підтвердження вартості майна або складання установчих описів [14, 28]. Однак для внутрішнього управління й контролю над ефективністю

використання цих ресурсів доцільно вести умовний реєстр вкладених засобів. Усі ці аспекти формують фінансову основу, без якої неможливо забезпечити системність, гнучкість і розвиток у сфері онлайн-комерції, де працює ФОП «МУРАТОВ».

У підприємницькій діяльності фізичної особи – підприємця, зокрема ФОП «МУРАТОВ», не застосовуються процедури формалізованого розподілу часток статутного капіталу між засновниками, адже підприємець виступає одноосібним суб'єктом господарювання. На відміну від акціонерних товариств, де кожен засновник отримує відповідну кількість акцій, що надає йому право на частку в майні під час ліквідації, у діяльності ФОП фінансове забезпечення має більш гнучку та спрощену природу.

Поняття статутного капіталу, притаманне юридичним особам, не застосовується безпосередньо до фізичних осіб-підприємців. Проте підприємець самостійно визначає обсяг вкладених коштів та веде їх облік за власним рішенням, що важливо для управління фінансами. У юридичних особах зміна розміру статутного капіталу потребує перереєстрації установчих документів, тоді як у випадку з ФОП таких процедур не існує.

Деякі елементи, характерні для власного капіталу підприємств, можуть опосередковано проявлятися в діяльності підприємця. Наприклад, якщо підприємець вкладає у свою справу додаткові кошти – поза первинним внеском – то це можна трактувати як умовне збільшення фінансової бази бізнесу. За аналогією з емісійним доходом у товариств, така сума може утворюватися, наприклад, у разі вигідної реалізації активів, придбаних за нижчою ціною, або вкладення додаткового капіталу в онлайн-інфраструктуру.

У підприємницькій практиці ФОП також трапляється ситуація, коли вартість основних засобів або інвентарю зростає унаслідок ринкової переоцінки. Цей приріст не оформлюється як «додатковий капітал» у бухгалтерському розумінні, однак фактично він підвищує економічну вагу бізнесу. Аналогічно, безоплатно отримані ресурси – приміром, техніка,

передана за договором дарування – збільшують майнову базу підприємця, що може враховуватись у внутрішньому управлінні активами.

Що стосується прибутку, отриманого підприємцем, то вся сума, що залишається після сплати податків і обов'язкових платежів, є нерозподіленим прибутком, яким ФОП розпоряджається на власний розсуд. Ці кошти можуть бути спрямовані на розвиток бізнесу, покриття поточних витрат, оновлення асортименту, маркетинг або особисте споживання. На відміну від юридичних осіб, де прибуток розподіляється між учасниками або акціонерами, у діяльності ФОП він належить підприємцю повністю.

І хоча закон не зобов'язує фізичних осіб-підприємців формувати резервний капітал, на практиці доцільно створювати внутрішній фінансовий резерв. Він слугує джерелом покриття непередбачених витрат або втрат, допомагає стабілізувати бізнес у періоди нестабільного попиту або затримок із платежами від клієнтів. Формування такого резерву може бути реалізовано шляхом перерахування частини прибутку на окремий рахунок або через умовне резервування частини обігових коштів.

Таким чином, хоча ФОП «МУРАТОВ» функціонує у відмінному правовому полі, у порівнянні з юридичними особами, його фінансова структура також вимагає раціонального управління власними вкладеннями, прибутком і активами, що забезпечує стійкість та розвиток у сфері господарської діяльності.

Виторг, попри свою ключову роль у фінансовому забезпеченні, ще не є прибутком, однак саме він слугує базою для компенсації витрат, понесених під час закупівлі та реалізації товарів, а також джерелом формування внутрішніх резервів та грошових фондів суб'єкта підприємницької діяльності [1, 26, 27]. У процесі використання виторгу з нього виділяються окремі, за змістом різні, складові новоствореної вартості, що мають специфічне функціональне призначення.

Одним із таких напрямів є формування амортизаційного фонду. Він утворюється за рахунок амортизаційних відрахувань, які виникають лише

тоді, коли підприємцем здійснено продаж товарів, що спричиняє фактичне надходження виручки від покупців. Вартість основних засобів (приміром, обладнання, що використовується для складування, обробки замовлень, логістики) після їхнього зносу в натуральній формі трансформується в грошову форму та акумулюється в амортизаційному фонді.

Операційна діяльність ФОП «МУРАТОВ», орієнтована на роздрібну торгівлю технікою, передбачає закупівлю широкого спектру товарів: електронних пристроїв, аксесуарів, побутової техніки. Собівартість реалізованої продукції включає витрати на їхню закупівлю, логістику, складські послуги, оплату праці працівників, оренду приміщень, амортизацію обладнання тощо. До моменту отримання виручки ці витрати фінансуються з оборотних коштів підприємця, які тимчасово авансуються в товарні залишки. Після продажу продукції та надходження оплати ці ресурси відновлюються, а понесені витрати – компенсуються.

Розмежування собівартості й виручки дозволяє оцінити економічну результативність діяльності, адже лише перевищення доходу над витратами вказує на наявність прибутку. Чистий прибуток, у такому випадку, є результатом успішної підприємницької стратегії: ефективної закупівельної політики, оптимальної націнки, точного прогнозування попиту та ефективної логістики.

Весь прибуток, який залишається в розпорядженні ФОП, може бути використаний за двома основними напрямками: для розвитку бізнесу або на особисті потреби підприємця. У контексті розширення бізнесу доцільним є інвестування прибутку в оновлення обладнання, автоматизацію процесів, рекламу або розширення асортименту товарів. Співвідношення між цими напрямками визначає подальші перспективи зростання та конкурентоспроможність бізнесу.

Згідно з визначенням [1], прибуток від реалізації продукції розглядається як різниця між доходом від продажу без урахування ПДВ, акцизів, митних платежів та собівартістю продукції. У підприємницькій

практиці виручка може визнаватися або за моментом фактичного надходження коштів (готівкою або на банківський рахунок), або за фактом відвантаження товару та передання покупцю відповідних документів. Обраний метод фіксації виручки підприємцем має бути послідовним і відповідати умовам укладених договорів.

У сфері роздрібної торгівлі, зокрема в інтернет-комерції, поняття «виторг від реалізації продукції» часто ототожнюється з товарообігом. Останній охоплює економічні відносини, які виникають у процесі купівлі-продажу, тобто обміну грошових коштів споживачів на товари. В європейській та міжнародній практиці замість терміну «виторг» часто використовується поняття «валовий дохід», що відповідає загальній сумі отриманих грошових надходжень до моменту вирахування витрат на реалізацію.

Прибуток від іншої реалізації для ФОП, що здійснює торгівлю матеріальними активами, виникає в разі продажу не лише основного товарного асортименту, а й основних засобів, надлишкового обладнання, залишків техніки, відходів чи нематеріальних активів. Такий прибуток визначається як різниця між фактично отриманою виручкою від продажу майна та понесеними витратами на його реалізацію. У разі реалізації основних фондів або іншого майна враховується різниця між продажною ціною та балансовою вартістю активу. При цьому розрахунок залишкової вартості проводиться як різниця між первісною ціною придбання й сумою накопиченого зносу – це стосується як основних засобів, так і нематеріальних активів, зокрема програмного забезпечення чи веб-платформ, які могли використовуватись у підприємницькій діяльності.

Крім основної та іншої реалізації, прибуток ФОП може формуватися і за рахунок так званих позареалізаційних джерел. Йдеться про доходи, які не пов'язані безпосередньо з основною комерційною діяльністю, однак забезпечують додаткові надходження. Сюди, наприклад, відносяться надходження від оренди майна (наприклад, складських приміщень або техніки), позитивні різниці від операцій в іноземній валюті (якщо проводились

міжнародні розрахунки), суми, отримані безоплатно від інших суб'єктів господарювання, чи компенсовані збитки за рішенням суду. У деяких випадках джерелом доходу можуть стати штрафи чи пені, сплачені контрагентами за порушення договірних зобов'язань, або інші суми, що не мають прямого відношення до торговельної діяльності, проте визнаються в обліку як прибуток.

Усі ці елементи формують балансовий прибуток ФОП – суму загальних прибутків від реалізації товарів, іншої реалізації та позареалізаційних доходів за вирахуванням відповідних витрат. Водночас важливо розмежовувати доходи, які підлягають оподаткуванню за різними ставками. Наприклад, у випадку, якщо ФОП інвестував у корпоративні права, цінні папери або брав участь у прибутках інших суб'єктів господарювання, дохід від таких операцій слід відокремлювати з метою правильного визначення об'єкта оподаткування.

Щодо елементів власного капіталу, які відображаються у фінансовій звітності, до них може належати неоплачений капітал – показник, який демонструє рівень реального забезпечення заявленого капіталу підприємця [20, 22-23, 39]. Він сигналізує про ту частину зобов'язань засновників, які ще не були виконані у вигляді внесків. У звітності така сума наводиться у дужках і віднімається з загального підсумку власного капіталу. Аналогічно, вилучений капітал (наприклад, вартість викуплених раніше часток або майна у разі їх повернення) теж зменшує підсумкове значення капіталу. Це дозволяє користувачам звітності бачити реальну величину активів, що знаходяться у власності та користуванні ФОП.

У структурі фінансової звітності ФОП «МУРАТОВ» зобов'язання, які відображаються у другому розділі балансу, можуть розглядатися як джерело фінансових ресурсів, що умовно прирівнюються до власного капіталу. Йдеться про створення певних фінансових резервів, завдання яких полягає у забезпеченні стабільності витрат протягом звітного періоду. Такі забезпечення дозволяють уникнути різких коливань у фінансових показниках підприємця,

вирівнюючи щомісячні результати за рахунок поступового включення майбутніх витрат до поточних витрат діяльності.

Відповідно до положень національних стандартів бухгалтерського обліку, такі забезпечення можуть створюватися для покриття витрат, які носять повторюваний або очікуваний характер. Це, зокрема, може стосуватись резервів на оплату майбутніх відпусток персоналу, гарантійного обслуговування товару, або можливих зобов'язань за укладеними договорами, які тягнуть за собою фінансові витрати у наступні періоди.

Ще одним важливим інструментом фінансового забезпечення діяльності можуть бути цільові надходження або фінансування. ФОП «МУРАТОВ», як суб'єкт підприємництва, може отримувати фінансову підтримку у вигляді грантів, державних субсидій чи приватних інвестицій, якщо його діяльність пов'язана з реалізацією соціально значущих програм, інноваційних проєктів або державних замовлень. Такі надходження надходять на конкретні цілі та повинні витрачатися виключно відповідно до визначених умов договору або бюджетного розпису.

Залежно від форми, цільове фінансування може реалізовуватися у вигляді субсидій, коли передбачається часткове покриття витрат за програмами, або субвенцій, якщо мова йде про повне фінансування визначеної діяльності. Дотації, у свою чергу, спрямовані на компенсацію планових збитків і можуть регулярно надходити для стабілізації фінансового стану, наприклад, у періоди тимчасового зниження споживчого попиту.

Особливу форму підтримки можуть також становити гранти, які підприємець має змогу отримати, беручи участь у реалізації науково-дослідних або освітніх проєктів, зокрема у сфері цифровізації торгівлі чи автоматизації обліку. Такі кошти є безповоротними і зазвичай надаються для розвитку інновацій або підвищення кваліфікації.

Управління власним капіталом в умовах підприємницької діяльності передбачає не лише ефективне використання вже накопичених коштів, а й формування перспективної фінансової бази для розширення діяльності.

Підприємець має постійно контролювати структуру власного капіталу, обираючи оптимальне співвідношення між прибутком, інвестиціями та накопиченнями. Раціональне управління цими ресурсами дозволяє не лише підтримувати стабільність, а й забезпечує фінансову автономність та подальший розвиток ФОП «МУРАТОВ».

У разі виникнення потреби в додаткових фінансових ресурсах для підтримки або розширення підприємницької діяльності, ФОП «МУРАТОВ» має змогу звернутися до зовнішніх джерел фінансування. Таке залучення може бути як платним, так і безвідсотковим, а строки його повернення варіюються від короткострокових до довгострокових. Важливо, щоб залучені кошти були використані таким чином, аби забезпечити більшу економічну віддачу, ніж вартість обслуговування цього капіталу. Поки підприємець користується позиковими ресурсами, на ньому лежить відповідальність за виконання фінансових зобов'язань у встановлені строки.

Фінансова звітність відображає боргові зобов'язання у вигляді довгострокової або короткострокової заборгованості залежно від терміну користування позиковими коштами. Якщо такі кошти використовуються понад рік, вони класифікуються як довгострокові. Вони можуть охоплювати банківські кредити, позики під зобов'язання або інші форми залучених ресурсів, наприклад, векселі чи фінансову допомогу. У випадку, якщо кредит або позика надані на термін до одного року, такі зобов'язання відображаються як короткострокові. У цю групу включаються не лише банківські кредити, а й поточна кредиторська заборгованість перед постачальниками, державними органами, працівниками або іншими контрагентами.

Для підприємця, який керує власними фінансами, надзвичайно важливим є усвідомлення переваг і ризиків, пов'язаних як із самофінансуванням, так і з використанням позикового капіталу. Фінансування лише за рахунок власних коштів забезпечує максимальну незалежність, дозволяє уникнути відсоткових витрат і зменшує ризик фінансової нестабільності. Водночас у разі сприятливої ринкової ситуації, яка передбачає

швидке розширення діяльності, власних ресурсів може бути недостатньо. У такому випадку залучення позикового капіталу дає змогу оперативно збільшити обсяги операцій, активніше використовувати ринкові можливості та підвищити загальну рентабельність, хоча й супроводжується необхідністю обслуговування боргу і підвищеним ризиком втрати ліквідності.

Фінансова практика показує, що підприємці найчастіше користуються банківськими кредитами та комерційною відстрочкою платежу від постачальників. Кредити банків можуть набирати різних форм залежно від потреб і умов ведення діяльності. Наприклад, короткострокові ломбардні кредити забезпечуються заставою у вигляді товару або інших активів, що дозволяє оперативно вирішувати проблеми дефіциту обігових коштів. У разі потреби в більших сумах на довший термін підприємець може звернутися по іпотечне кредитування, яке забезпечується нерухомістю. Окрему категорію становлять кредити без застави, які банки можуть надати лише надійним позичальникам з підтвердженою платоспроможністю та стабільним грошовим потоком.

Для підприємців, що постійно ведуть активну торгівельну діяльність, ефективним інструментом може стати контокорентний рахунок. Він дозволяє об'єднати поточні надходження та витрати на єдиному рахунку, оперативно керувати рухом грошових коштів і покривати тимчасові касові розриви. При нестачі власних ресурсів така система дає змогу автоматично залучати кредит в межах встановленого ліміту, що істотно спрощує фінансову логістику бізнесу.

З огляду на все вищезазначене, ФОП «МУРАТОВ» повинен ретельно оцінювати співвідношення між власними та залученими ресурсами, враховуючи ринкову кон'юнктуру, можливості швидкого розширення діяльності, а також рівень фінансових ризиків. Розумне управління структурою капіталу сприяє не лише підвищенню ефективності, а й забезпеченню довготривалої фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства на ринку побутової техніки.

Підприємницька діяльність, особливо в сфері торгівлі, потребує постійного доступу до гнучких фінансових ресурсів. Одним з таких інструментів є кредитування за контокорентною формою, що передбачає відкриття спеціального рахунку, на якому одночасно ведеться облік як витрат, так і надходжень. У межах встановленого банком ліміту підприємець має право отримувати кошти понад залишок на рахунку, а максимальна сума заборгованості, термін користування нею, процентна ставка та розмір банківської комісії закріплюються в договорі. Такий кредитний інструмент, хоча й забезпечує високу оперативність, супроводжується підвищеними ризиками для банку, що відображається на дещо вищій вартості обслуговування порівняно зі звичайними короткостроковими кредитами.

Альтернативним засобом короткострокового фінансування є овердрафт – кредит, що видається виключно в разі нестачі коштів на поточному рахунку, в межах ліміту, який не перевищує 75% середньомісячного обороту за останні пів року. Його надають здебільшого підприємцям із стабільним грошовим потоком та підтвердженим позитивним фінансовим статусом, за умови надання ліквідної застави. Вартість користування овердрафтом визначається індивідуально, і банки розглядають його як форму заохочення надійних клієнтів.

Ще одним варіантом залучення короткострокових ресурсів є онкольний кредит – це форма позики «до запитання», яка погашається на першу вимогу кредитора. Його характерною рисою є гнучкість у користуванні частинами в межах погодженого ліміту. Відсотки нараховуються лише за фактично використані суми, що є вигідним у разі нерегулярної потреби в коштах. Зазвичай він надається під заставу ліквідних товарів або цінних паперів.

ФОП «МУРАТОВ» також може розглядати можливість кредитування під векселі. Такий варіант передбачає, що банк викупує вексель до настання терміну його погашення за зниженою вартістю, а підприємець отримує кошти на свій рахунок. Це дозволяє оперативно вирішувати питання поточної платоспроможності, особливо коли існує затримка в оплаті з боку покупців.

Для отримання такого кредиту важливо мати якісно оформлені векселі та погодити умови договору застави.

У тих випадках, коли умови банківського фінансування є обтяжливими або неприйнятними, підприємець може звернутися до альтернативних інструментів, таких як фінансовий лізинг. Він дозволяє використовувати майно (наприклад, торгове обладнання або автотранспорт) без значного первинного капіталовкладення, що особливо актуально для розширення торгової мережі чи покращення логістики.

Для великих підприємств, проте потенційно й для розширених форм бізнесу в майбутньому, може бути доступним ще один інструмент – випуск власних облігацій. Облігації, на відміну від акцій, не передбачають участі інвестора в управлінні компанією, але гарантують повернення коштів з фіксованим доходом. Це дозволяє залучити капітал без розмивання контролю. Проте така форма фінансування супроводжується високими адміністративними та фінансовими витратами, а також потребує ретельного дотримання юридичних процедур, тому вона більш характерна для акціонерних товариств, ніж для фізичних осіб-підприємців.

У результаті, вибір інструменту позикового фінансування для ФОП «МУРАТОВ» повинен базуватись на оцінці фінансового стану, потреб у ліквідності, строків реалізації цілей та співвідношення ризику і вартості залучених ресурсів. Грамотне використання доступних кредитних можливостей сприятиме гнучкому управлінню оборотними коштами, забезпечить стабільність торговельного циклу та дозволить ефективно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

У сфері роздрібної торгівлі, зокрема під час реалізації побутової техніки, важливо мати достатній рівень обігових коштів для підтримки товарного запасу. Одним із джерел залучення ресурсів у таких умовах є комерційний (товарний) кредит – форма відстрочки платежу постачальнику за отриману продукцію, яка дозволяє підприємцю оперативно поповнювати товарний асортимент без негайних витрат готівкових коштів.

Для ФОП «МУРАТОВ» це означає, що навіть при тимчасовій нестачі фінансів можна безперешкодно продовжувати торговельну діяльність. Така форма кредиту не передбачає застави, а самі товари після отримання одразу можуть бути реалізовані, що суттєво скорочує фінансовий цикл. До того ж, оформлення комерційного кредиту зазвичай не потребує складних процедур, як у випадку з банківським кредитуванням.

Перевагами комерційного кредиту є:

- оперативне поповнення запасів навіть за умов обмеженої ліквідності;
- відсутність необхідності погодження з банком чи оформлення застави;
- більш доступна вартість порівняно з іншими кредитними інструментами;
- простота юридичного оформлення (іноді достатньо рахунку-фактури або договору постачання);
- можливість укладення довгострокових партнерських відносин із постачальниками.

Водночас, варто враховувати і недоліки. Для постачальника, який надає такий кредит, він пов'язаний з підвищеним ризиком, оскільки не передбачає майнових гарантій. Зі свого боку, ФОП «МУРАТОВ» повинен ретельно планувати грошові потоки, адже несвоєчасна оплата може призвести до фінансових ускладнень або втрати довіри з боку контрагентів. Таким чином, за надмірної кредиторської заборгованості зростає ймовірність порушення зобов'язань, що потенційно може спричинити банкрутство.

Комерційний кредит може оформлюватися у кількох формах:

- за умовами договору з відстрочкою платежу;
- з оформленням заборгованості векселем;
- по відкритому рахунку для постійних партнерів.

У практиці ФОП «МУРАТОВ» найпоширенішим є товарний кредит по відкритому рахунку, особливо при регулярних поставках від обраних

дистриб'юторів побутової техніки. Це дозволяє підтримувати стабільність товарного портфеля без щоденних грошових витрат.

Крім цього, у підприємницькій діяльності варто враховувати роль так званої внутрішньої кредиторської заборгованості, наприклад, по виплаті заробітної плати. Оскільки заробітна плата зазвичай нараховується щомісяця, а виплачується із затримкою в кілька днів, ці тимчасово вільні кошти можуть бути використані на покриття поточних витрат. Таким чином, підприємець фактично залучає безкоштовне фінансування, що підвищує загальну ефективність використання позикових ресурсів.

Отже, комерційний кредит є важливим та зручним інструментом для забезпечення безперервної торговельної діяльності, особливо коли підприємство має сталі ділові зв'язки з постачальниками, але обмежені фінансові ресурси. Його доцільне використання дозволяє покращити гнучкість грошових потоків і забезпечити стабільну наявність продукції в торговому залі.

Висновки до розділу 1

У першому розділі було досліджено сутність та особливості формування фінансових ресурсів підприємства, їх класифікацію за джерелами походження, а також принципи управління власним і позиковим капіталом. Розглянуто, що для підприємницької діяльності у сфері роздрібної торгівлі побутовою технікою критично важливим є раціональне поєднання власних та залучених фінансових ресурсів з метою забезпечення поточної платоспроможності, достатнього рівня товарних запасів та підтримання конкурентоспроможності.

Власні кошти забезпечують фінансову незалежність, знижують ризики, пов'язані з обслуговуванням боргу, однак їх обсяг, як правило, обмежений, що ускладнює швидке розширення бізнесу. Водночас залучення позикового капіталу (через банківське кредитування, комерційний кредит або емісію

облігацій у разі наявності корпоративної форми) дозволяє підприємству оперативно реагувати на ринкові можливості, однак супроводжується додатковими фінансовими зобов'язаннями та підвищеним ризиком втрати фінансової стійкості.

Особливе значення в діяльності підприємця має комерційний (товарний) кредит, який дозволяє своєчасно поповнювати товарний асортимент навіть за умов обмежених коштів, без необхідності звертатися до банківських установ. Також було проаналізовано специфіку короткострокових кредитів, таких як овердрафт, контокорент, онкольний кредит, а також переваги і недоліки фінансового лізингу та облігаційного фінансування.

Таким чином, у результаті дослідження встановлено, що ефективне управління джерелами фінансування підприємницької діяльності повинне ґрунтуватися на оцінці співвідношення витрат, ризиків і очікуваних прибутків. Для ФОП «МУРАТОВ» оптимальним підходом є використання гнучкої структури капіталу із домінуванням внутрішніх ресурсів і ретельно контрольованим залученням позикових коштів. Такий підхід дозволяє забезпечити безперебійне функціонування торговельної діяльності та знижує ризики фінансової нестабільності.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОП «МУРАТОВ»

2.1. Загальна характеристика діяльності ФОП «МУРАТОВ»

ФОП «МУРАТОВ» розпочав свою діяльність у 2015 році в місті Харків, що виступає одним з провідних центрів промисловості, науки та культури України. Місцем реєстрації підприємства є проспект Науки – одна з головних транспортних артерій міста, що створює сприятливі умови для логістики та комунікації з клієнтами й постачальниками. Завдяки добре розвиненій інфраструктурі Харківської області, підприємство має можливість ефективно організовувати свою комерційну діяльність у галузі роздрібної торгівлі.

Протягом перших років функціонування ФОП «МУРАТОВ» зосередив зусилля на формуванні початкового товарного асортименту та налагодженні надійних зв'язків з постачальниками. Одночасно було створено зручну онлайн-платформу для приймання замовлень та впроваджено систему доставки, що забезпечувала швидке обслуговування клієнтів по всій території України.

У наступний період підприємство розширило товарні позиції, залучаючи нові категорії продукції, що відповідали актуальному попиту споживачів. Це супроводжувалося інтеграцією сучасних цифрових інструментів для автоматизації процесів управління замовленнями, контролю якості обслуговування та підтримки ефективної взаємодії з клієнтською базою.

Починаючи з 2021 року, діяльність ФОП «МУРАТОВ» характеризується стабільним зростанням. Крім економічних показників, вагомим напрямом розвитку стало посилення соціальної відповідальності. Підприємство активно долучається до благодійних ініціатив, підтримує локальні проекти та демонструє екологічну свідомість у своїй повсякденній діяльності.

Основним видом діяльності підприємства є роздрібна торгівля з використанням каналів дистанційного продажу – переважно через інтернет і поштові замовлення. Такий підхід відповідає сучасним тенденціям розвитку ринку й дозволяє підприємству обслуговувати споживачів з різних регіонів країни без необхідності у створенні фізичної мережі магазинів.

Перевагами ФОП «МУРАТОВ» залишаються гнучкість бізнес-моделі, орієнтація на якість товарів, виважена цінова політика, а також застосування інновацій для оптимізації логістичних і торговельних процесів. Компанія приділяє значну увагу вибору постачальників і підтримує партнерські зв'язки виключно з перевіреними виробниками, що дозволяє забезпечити високий рівень довіри з боку споживачів.

Перспективи розвитку підприємства виглядають позитивними завдяки зростаючому попиту на онлайн-покупки, зміні споживчої поведінки на користь дистанційного сервісу та постійній адаптації бізнес-процесів до ринкових умов. За таких обставин ФОП «МУРАТОВ» має достатній потенціал для подальшої експансії та зміцнення ринкових позицій.

Загалом діяльність ФОП «МУРАТОВ» ілюструє приклад ефективного впровадження новітніх технологій у традиційну сферу торгівлі, гармонійно поєднуючи комерційний підхід із соціальною відповідальністю, що сприяє створенню позитивного іміджу національного підприємця в умовах цифрової економіки.

Організаційна структура підприємства ФОП «МУРАТОВ» сформована з урахуванням потреб сучасного онлайн-бізнесу та орієнтована на забезпечення ефективного управління всіма ключовими бізнес-процесами, включаючи продаж, логістику, фінанси, закупівлі та обслуговування клієнтів (рис. 2.1). Головна мета такої структури – досягнення високого рівня клієнтського сервісу при збереженні оптимальних витрат і гнучкості в оперативному управлінні.



Рис. 2.1. Організаційна структура ФОП «МУРАТОВ»

Керівну функцію на підприємстві виконує директор, який відповідає за стратегічне планування та загальне управління діяльністю компанії. Він координує роботу всіх відділів, контролює реалізацію стратегічних ініціатив і забезпечує досягнення поставлених бізнес-цілей. Його рішення є визначальними в питаннях розширення асортименту, вибору технологічних рішень та організації внутрішніх процесів.

Однією з ключових ланок в структурі є відділ продажу та маркетингу, який виконує функції з управління онлайн-каналами реалізації товарів, просування бренду та залучення клієнтів. Через Інтернет-магазин здійснюється приймання замовлень, тоді як маркетингові активності зосереджуються на соціальних мережах, цифровій рекламі та аналітиці поведінки споживачів. Також відділ проводить постійний моніторинг ринку з метою виявлення конкурентних переваг та підвищення ефективності рекламних кампаній.

Не менш важливою ланкою є логістичний відділ, що відповідає за управління товарними потоками: від контролю за наявністю продукції на складах до організації пакування і доставки клієнтам. Завдяки співпраці з надійними транспортними партнерами, а також використанню систем моніторингу, підприємство вчасно реагує на зміни у замовленнях та оптимізує логістичні витрати, забезпечуючи своєчасність поставок.

Відділ закупівель виконує завдання щодо підбору постачальників, оцінювання їхньої надійності, узгодження умов поставки та контролю якості продукції. Налагоджені ділові зв'язки з виробниками дають змогу формувати конкурентоспроможний асортимент, а гнучка цінова політика – оперативно реагувати на зміну ринкових умов.

Фінансовий відділ зосереджений на забезпеченні стабільного грошового обігу, веденні бухгалтерського обліку, складанні фінансової звітності та здійсненні податкового планування. Особлива увага приділяється контролю за витратами та бюджетуванням, що дозволяє підприємству підтримувати фінансову стабільність навіть за умов економічної турбулентності.

Важливою складовою є відділ обслуговування клієнтів, який безпосередньо взаємодіє з покупцями через телефонні лінії, електронну пошту та чати. До обов'язків працівників цього напрямку входить оперативна обробка замовлень, надання консультацій, вирішення спірних питань і реагування на відгуки. Саме цей відділ формує перше враження про компанію та забезпечує лояльність клієнтів.

Організаційна структура ФОП «МУРАТОВ» побудована з урахуванням потреб ринку електронної комерції та дозволяє підприємству зберігати високу адаптивність до змін. Вона демонструє баланс між централізованим управлінням та функціональною автономією підрозділів, що сприяє досягненню стабільних результатів і розвитку бізнесу.

Для забезпечення ефективного управління бізнес-процесами ФОП «МУРАТОВ» активно застосовує сучасні технології, зокрема інтегровану систему управління підприємством (ERP). Ця система дозволяє автоматизувати значну частину рутинних операцій, забезпечує високу точність у веденні обліку, підвищує прозорість внутрішніх процесів і сприяє оперативному прийняттю управлінських рішень. ERP-рішення дає змогу об'єднати в єдиний інформаційний простір облік продажів, товарних залишків, логістики, закупівель і фінансів.

Одним із важливих елементів ефективної організації виробничо-комерційної діяльності є ведення чіткої, структурованої номенклатури продукції. Номенклатура продукції являє собою систематизований перелік усіх товарних позицій, з якими працює підприємство. Вона виконує роль каталогу, що дозволяє точно ідентифікувати кожен товар, полегшує процеси замовлення, обліку, складування, а також сприяє плануванню продажів і розробці маркетингових стратегій.

На підприємстві сформовано чітко визначену структуру товарної номенклатури, що відображає основні напрямки діяльності ФОП «МУРАТОВ». До ключових товарних категорій належить електроніка, яка охоплює смартфони, планшети та ноутбуки, представлені популярними брендами, такими як Apple, Samsung і Xiaomi. Важливе місце у цій групі займають аксесуари: від навушників і зарядних пристроїв до захисних чохлів і скла, що відповідає потребам споживачів у повному супроводі до основного продукту.

Наступною великою групою продукції є побутова техніка, яка включає як малу, так і велику побутову техніку. У категорії малої техніки представлені кавоварки, блендери та мікрохвильові печі, які користуються попитом серед побутових споживачів. У складі великої побутової техніки пропонуються пральні машини, холодильники та посудомийні машини, що формують основу асортименту для облаштування домогосподарств.

Окремо виділяється категорія аксесуарів та додаткових товарів, що включає кабелі, адаптери різних стандартів (USB, HDMI), елементи систем безпеки (відеокамери, сигналізації) та смарт-гаджети для побуту, серед яких інтелектуальні розетки і лампочки. Такий підхід до формування асортименту дозволяє підприємству не лише задовольняти актуальні потреби ринку, але й забезпечувати клієнтів комплексними рішеннями для побуту та роботи.

Підприємство активно співпрацює лише з перевіреними постачальниками, що гарантує високу якість продукції. Надійність партнерів та ретельний відбір товарів дозволяє ФОП «МУРАТОВ» утримувати довіру

клієнтів і зберігати конкурентоспроможність на динамічному ринку роздрібної електронної торгівлі. Така стратегія, поєднана з ефективним управлінням товарною номенклатурою, формує основу сталого розвитку компанії.

Діяльність підприємства ФОП «МУРАТОВ» безпосередньо залежить від низки зовнішніх чинників, що формують конкурентне середовище та впливають на загальну стабільність бізнесу. Вивчення таких факторів дозволяє своєчасно адаптувати стратегію підприємства до змін у зовнішньому середовищі, забезпечуючи його гнучкість і стійкість до ризиків.

Значну роль у формуванні умов функціонування підприємства відіграють економічні фактори. Коливання рівня інфляції, зміни обмінного курсу, зростання чи спад реального доходу населення безпосередньо впливають на купівельну спроможність споживачів. У періоди економічного підйому зазвичай фіксується підвищення попиту на товари тривалого користування, зокрема на електроніку й побутову техніку. Для ФОП «МУРАТОВ» це означає розширення можливостей для збільшення обсягів продажів і реалізації нових товарних категорій.

Політичне середовище також суттєво впливає на господарську діяльність. Зміни в законодавстві, податковій політиці, митному регулюванні або сертифікаційних вимогах можуть як створювати нові можливості, так і становити загрозу для стабільності підприємства. Тому ФОП «МУРАТОВ» постійно відслідковує оновлення нормативної бази, що регулює сферу роздрібної торгівлі та імпорту товарів, зокрема електроніки.

Соціокультурні фактори формують споживчі переваги та визначають основні тенденції попиту. Зі зростанням інтересу до технологій, комфорту та енергоефективності все більшої популярності набуває інтелектуальна побутова техніка та мобільні пристрої нового покоління. Споживачі починають звертати увагу не лише на функціональність, а й на екологічні характеристики продукції. Ці зміни зумовлюють необхідність адаптації асортименту підприємства до сучасних очікувань клієнтів.

Швидкий технологічний прогрес створює як виклики, так і нові перспективи. Для ФОП «МУРАТОВ» ключовим завданням є впровадження нових цифрових рішень, зокрема онлайн-платформ для продажу, автоматизованих систем обліку та інструментів аналізу клієнтської поведінки. Такі заходи дозволяють підвищити ефективність бізнес-процесів, знизити витрати та покращити якість обслуговування.

Екологічна складова дедалі більше впливає на імідж компанії. У контексті зростання екологічної свідомості споживачів підприємство може підвищити свою привабливість, пропонуючи продукцію з низьким рівнем енергоспоживання, виготовлену з екологічно безпечних матеріалів. Врахування цього аспекту здатне стати додатковою конкурентною перевагою.

Висока конкуренція в сегменті електронної та побутової техніки є постійним стимулом для вдосконалення бізнес-моделі. Суперництво з великими торговими мережами й невеликими онлайн-магазинами змушує ФОП «МУРАТОВ» формувати унікальні торгові пропозиції, приділяючи особливу увагу сервісу, післяпродажному обслуговуванню та гнучкості цінової політики. Успішними інструментами в цьому напрямі є запровадження програм лояльності, надання бонусів і організація короткострокових акцій.

Розвиток онлайн-торгівлі також диктує нові вимоги до організації продажів і логістики. Зручність оформлення замовлень, швидкість доставки й можливість вибору з широкого асортименту стали критичними факторами для утримання клієнтів. У зв'язку з цим підприємство активно вдосконалює логістичну інфраструктуру та використовує географічні переваги міста Харкова як важливого транспортного вузла. Налагоджені канали постачання й ефективна взаємодія з транспортними компаніями дозволяють забезпечувати безперебійне постачання продукції та своєчасне виконання замовлень.

Таким чином, зовнішнє середовище діяльності ФОП «МУРАТОВ» є складним і багатокомпонентним, однак постійний моніторинг ключових факторів і гнучкість в адаптації до змін створюють передумови для

стабільного розвитку підприємства навіть в умовах підвищеної невизначеності.

2.2. Аналіз фінансових показників діяльності ФОП «МУРАТОВ»

Для того щоб об'єктивно оцінити ефективність функціонування підприємства, необхідно регулярно здійснювати аналіз його ключових техніко-економічних показників. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити як фінансову стійкість, так і рівень прибутковості, продуктивність праці, обсяги реалізації та динаміку зміни інших важливих параметрів господарської діяльності. Саме аналіз техніко-економічних показників дає змогу своєчасно виявляти потенційні проблеми, визначати позитивні тенденції у розвитку підприємства та формувати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на вдосконалення бізнес-процесів.

У таблиці 2.1 узагальнено техніко-економічні показники діяльності ФОП «МУРАТОВ» за три останні звітні роки. Наведені дані характеризують основні результати фінансової та операційної діяльності підприємства, а також слугують базою для подальшого аналізу ефективності прийнятих управлінських рішень.

На основі даних табл.2.1. побудуємо гістограму для більш наглядного відображення динаміки даних показників.

Згідно з даними табл. 2.1 та візуалізацією на рисунку 2.1, спостерігається виражена позитивна тенденція в динаміці ключових техніко-економічних показників діяльності ФОП «МУРАТОВ» протягом останніх трьох років.

Таблиця 2.1

Техніко-економічні показники підприємства ФОП «МУРАТОВ» за
2021-2023 рр.

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік
----------	----------	----------	----------

Дохід (виручка), грн	5000000	7000000	9000000
Валовий прибуток, грн	1500000	2300000	3000000
Чистий прибуток, грн	800000	1200000	1500000
Коефіцієнт ліквідності	1.5	1.7	1.9
Рентабельність продажу, %	16%	17,5%	18%
Кількість реалізованих товарів (одиниць)	2500	3000	3500
Витрати на логістику, грн	500000	600000	700000
Інвестиції в оновлення обладнання, грн	100000	150000	200000

Джерело: складено автором на основі звітності ФОП «МУРАТОВ»

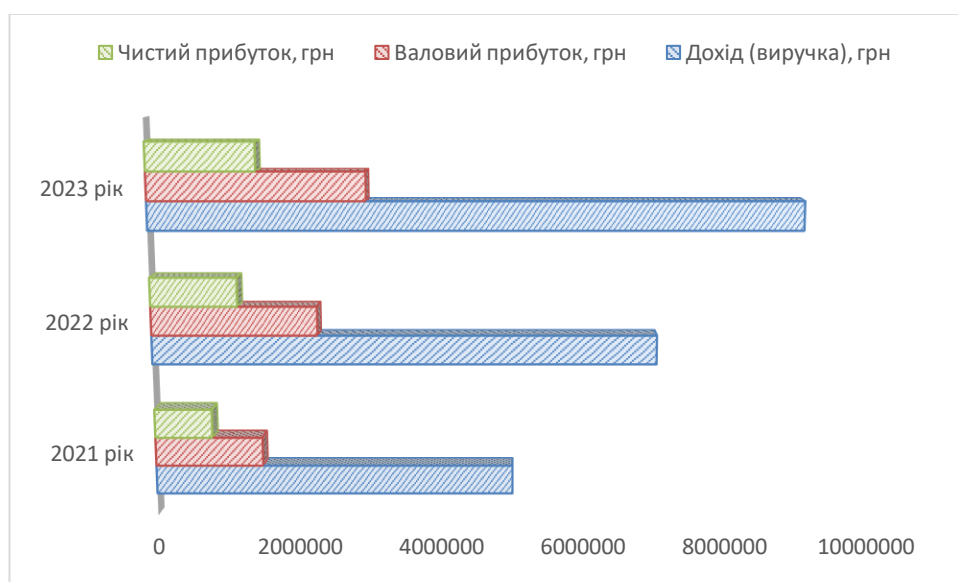


Рис. 2.1. Динаміка основних показників діяльності ФОП «МУРАТОВ» за 2021-2023 рр.

Всі основні індикатори свідчать про стабільне покращення результатів господарської діяльності.

Зростання обсягів виручки є підтвердженням розширення збутових можливостей підприємства, що, у свою чергу, свідчить про підвищення попиту на запропоновані товари та послуги, а також про результативність реалізованих маркетингових заходів. Підвищення валового прибутку вказує на

поліпшення співвідношення між доходами та витратами на реалізацію, що може бути результатом як оптимізації виробничо-збутових процесів, так і раціонального управління собівартістю або перегляду цінової політики. Зростання чистого прибутку відображає не лише розширення масштабів діяльності, а й ефективне управління ресурсами, що дозволяє підприємству формувати додатковий фінансовий результат після покриття всіх витрат.

Для комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства доцільно використовувати горизонтальний і вертикальний аналізи. Горизонтальний аналіз дозволяє дослідити зміну фінансових показників у динаміці за кілька звітних періодів, надаючи можливість виявити абсолютні й відносні відхилення за статтями фінансової звітності. Вертикальний аналіз, у свою чергу, спрямований на визначення питомої ваги окремих елементів звітності в загальному обсязі балансу або доходу, що дозволяє оцінити структуру активів і пасивів та виявити диспропорції у внутрішній фінансовій структурі.

Перевагою вертикального аналізу є його здатність нівелювати інфляційний вплив, а також можливість порівняння фінансових структур різних суб'єктів господарювання незалежно від масштабів їх діяльності. У такому аналізі кожен елемент звітності представлений у відносному вимірі, що дозволяє глибше оцінити його значущість у загальному обсязі.

Інформаційною базою для проведення горизонтального аналізу слугують статистичні дані, які подані в додатку. Результати розрахунків представлені в табл. 2.2 та табл. 2.3, що дозволяє детально оцінити тенденції змін показників за аналізований період.

Згідно із результатами горизонтального аналізу балансу ФОП «МУРАТОВ» за 2021–2023 роки, поданого в табл. 2.2, можна зробити ряд важливих висновків щодо фінансового стану підприємства, оцінюючи як динаміку зміни окремих статей активів і пасивів, так і загальні тенденції розвитку.

Таблиця 2.2

Горизонтальний аналіз балансу ФОП «МУРАТОВ» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютна зміна (2023-2021)	Відносна зміна (%)
Оборотні активи	500000	550000	600000	100000	+20%
Основні засоби	200000	210000	230000	30000	+15%
Дебіторська заборгованість	150000	140000	130000	-20000	-13,33%
Грошові кошти	50000	60000	70000	20000	+40%
Власний капітал	600000	650000	700000	100000	+16.67%
Поточні зобов'язання	200000	210000	220000	20000	+10%
Довгострокові зобов'язання	100000	90000	80000	-20000	-20%

Оборотні активи у 2023 році зросли до 600 тис. грн, що на 100 тис. грн або на 20% більше порівняно з 2021 роком. Це свідчить про підвищення фінансової гнучкості підприємства, оскільки зростання оборотних активів означає розширення ресурсної бази, яку можна швидко мобілізувати для поточної діяльності.

Основні засоби також демонструють позитивну динаміку: з 200 тис. грн у 2021 році до 230 тис. грн у 2023-му, що відповідає приросту на 15%. Це може свідчити про оновлення або розширення матеріально-технічної бази підприємства, зокрема, придбання нової техніки, обладнання або транспортних засобів, що важливо для довгострокового забезпечення стабільної роботи.

Дебіторська заборгованість, навпаки, зменшилася на 20 тис. грн або на 13,33%, що вважається позитивним фактором. Зниження цього показника може вказувати на більш ефективну політику управління дебіторами, зокрема, на пришвидшення розрахунків з клієнтами та зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з несвоєчасними платежами.

Грошові кошти зросли з 50 тис. грн до 70 тис. грн, тобто на 40%. Такий приріст свідчить про зміцнення ліквідної позиції підприємства, що забезпечує його здатність своєчасно покривати поточні витрати та зобов'язання, а також надає можливість оперативно реагувати на ринкові зміни.

З пасивів видно, що власний капітал підприємства зріс на 100 тис. грн або на 16,67%, що свідчить про загальне фінансове оздоровлення. Таке зростання може бути наслідком накопичення нерозподіленого прибутку або внесення додаткового капіталу власником, що позитивно впливає на фінансову незалежність підприємства.

Поточні зобов'язання зросли незначно – з 200 тис. грн до 220 тис. грн, тобто на 10%. Помірне зростання цього показника не викликає занепокоєння, якщо воно супроводжується зростанням активів і доходів, що, як видно з інших показників, має місце у ФОП «МУРАТОВ».

Довгострокові зобов'язання, навпаки, зменшилися на 20 тис. грн або на 20%, що є позитивним сигналом для інвесторів та партнерів. Зменшення боргового навантаження у довгостроковій перспективі свідчить про зниження залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та підвищення його фінансової стабільності.

Таким чином, ФОП «МУРАТОВ» демонструє стійку фінансову динаміку, з акцентом на розширення активів, зростання ліквідних ресурсів та капіталу. Водночас спостерігається зменшення боргового навантаження у довгостроковому розрізі, що вказує на відповідальну фінансову політику підприємства. Зниження дебіторської заборгованості й збільшення грошових коштів покращують платоспроможність і здатність підприємства виконувати зобов'язання у короткостроковому періоді.

Отже, горизонтальний аналіз підтверджує ефективність обраної стратегії розвитку підприємства, а також створює сприятливі передумови для подальшого зростання та зміцнення позицій ФОП «МУРАТОВ» на ринку.

Таблиця 2.3

Вертикальний аналіз балансу ФОП «МУРАТОВ» 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2021 (% до валюти балансу)	2022 р.	2022 (% до валюти балансу)	2023 р.	2023 (% до валюти балансу)
Оборотні активи	500000	62,5%	550000	63,9%	600000	64,5%

Основні засоби	200000	25%	210000	24,4%	230000	24,7%
Дебіторська заборгованість	150000	18,75%	140000	16,3%	130000	14%
Грошові кошти	50000	6,25%	60000	7%	70000	7,5%
Власний капітал	600000	75%	650000	75,6%	700000	75,3%
Поточні зобов'язання	200000	25%	210000	24,4%	220000	23,7%
Довгострокові зобов'язання	100000	12,5%	90000	10,5%	80000	8,6%

Згідно із результатами вертикального аналізу балансу ФОП «МУРАТОВ» за 2021–2023 роки, поданого в табл. 2.3, можна дійти наступних висновків.

Питома вага оборотних активів у загальному обсязі активів зростала протягом усього аналізованого періоду: з 62,5% у 2021 році до 64,5% у 2023 році. Це свідчить про орієнтацію підприємства на забезпечення достатнього обсягу ресурсів, які швидко конвертуються в грошові кошти. Така тенденція є позитивною для ФОП «МУРАТОВ», оскільки гарантує високу ліквідність та оперативність у покритті поточних витрат і зобов'язань.

Питома вага основних засобів залишається стабільною з незначними коливаннями: 25% у 2021 році, 24,4% у 2022 році, та 24,7% у 2023 році. Це свідчить про збереження рівня інвестування в довгострокові активи, що забезпечують безперервну господарську діяльність, але не свідчить про переорієнтацію на капіталомісткий розвиток.

Питома вага дебіторської заборгованості суттєво скоротилася: з 18,75% у 2021 році до 14% у 2023 році, що може бути результатом жорсткішого контролю за дебіторами, скорочення строків розрахунків з клієнтами, а також загального покращення платіжної дисципліни партнерів. Така тенденція свідчить про ефективне управління оборотним капіталом.

Відбулося зростання питомої ваги грошових коштів у балансі з 6,25% до 7,5%, що є додатковим свідченням зростання ліквідності підприємства. Це означає наявність вільних фінансових ресурсів для розширення діяльності або оперативного реагування на ринкові зміни.

Питома вага власного капіталу у загальному обсязі пасивів зберігається на стабільному і досить високому рівні – 75% у 2021 році, 75,6% у 2022 році, і 75,3% у 2023 році. Це свідчить про фінансову стійкість та незалежність підприємства від зовнішнього фінансування, а також про акумуляцію прибутку всередині структури.

Питома вага цих зобов'язань зменшилася з 25% до 23,7%, що вказує на зниження короткострокового боргового навантаження. Це позитивний сигнал, оскільки зменшується ризик виникнення проблем з ліквідністю.

Спостерігається чітке зниження частки довгострокових зобов'язань: з 12,5% у 2021 році до 8,6% у 2023 році. Така динаміка означає поступове зменшення боргових зобов'язань у тривалому періоді, що знижує фінансові ризики і підвищує стабільність діяльності підприємства.

Отже, ФОП «МУРАТОВ» демонструє добре збалансовану фінансову структуру, із перевагою власного капіталу та ліквідних активів. Зростання частки оборотних активів та грошових коштів свідчить про прагнення до підвищення фінансової мобільності й гнучкості у прийнятті рішень. Скорочення як поточних, так і довгострокових зобов'язань вказує на зменшення залежності від позикових коштів. Зменшення дебіторської заборгованості та стабільність у структурі основних засобів підкреслюють ефективне управління активами.

Таким чином, результати вертикального аналізу підтверджують позитивну динаміку в структурі балансу ФОП «МУРАТОВ» та свідчать про фінансову стабільність підприємства, що є сприятливим фундаментом для подальшого розвитку.

Висновки до розділу 2

У другому розділі було здійснено комплексну оцінку результатів господарської діяльності ФОП «МУРАТОВ» на основі техніко-економічних

показників, а також проведено горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності підприємства за 2021–2023 роки. Отримані результати дозволили виявити ключові тенденції в динаміці доходів, прибутку, активів і зобов'язань, що свідчать про стійкий розвиток підприємства та його здатність ефективно адаптуватися до ринкових умов.

Зокрема, аналіз показав поступове зростання виручки, валового та чистого прибутку, що є результатом ефективної маркетингової стратегії, вдосконалення логістичних процесів та орієнтації на потреби клієнтів. Горизонтальний аналіз засвідчив позитивну динаміку більшості фінансових показників, зокрема зростання обсягів оборотних активів і власного капіталу при одночасному скороченні дебіторської заборгованості та довгострокових зобов'язань. Це вказує на покращення платіжної дисципліни, раціональне управління фінансовими ресурсами та підвищення фінансової стійкості підприємства.

Вертикальний аналіз підтвердив високий рівень ліквідності ФОП «МУРАТОВ», стабільну частку власного капіталу в структурі пасивів та поступове скорочення зовнішньої заборгованості. У структурі активів спостерігається зростання питомої ваги грошових коштів і зменшення частки дебіторської заборгованості, що позитивно впливає на фінансову гнучкість підприємства.

Загалом, результати аналізу підтверджують ефективне функціонування ФОП «МУРАТОВ», наявність потенціалу для подальшого розвитку та зростання конкурентоспроможності на ринку роздрібної торгівлі електронікою та побутовою технікою.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Обґрунтування заходів щодо формування чистого доходу від реалізації продукції в умовах діяльності ФОП «МУРАТОВ»

В результаті проведеного аналізу у першому та другому розділах звіту встановлено, що ФОП «МУРАТОВ» демонструє фінансову стабільність та майже повну незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Вертикальний та горизонтальний аналізи фінансової звітності засвідчили впевнене зростання показників доходу, прибутку та обсягів обігу, що вказує на ефективне управління ресурсами та ринкову орієнтацію підприємства. Водночас аналіз конкурентного середовища на ринку роздрібної торгівлі електронікою й побутовою технікою свідчить про високу насиченість та необхідність постійного вдосконалення бізнес-моделі для збереження конкурентних позицій.

З метою підвищення рівня прибутковості, розширення ринкової присутності та зміцнення власної торговельної марки, ФОП «МУРАТОВ» доцільно впровадити низку інноваційних заходів, спрямованих, з одного боку, на нарощення результатів реалізації товарів, а з іншого – на збільшення чистого прибутку як ключового джерела самофінансування.

З урахуванням динамічного розвитку онлайн-торгівлі, доцільним напрямом інвестування може стати запуск власної лінійки брендкованої електроніки або побутових товарів під маркою «MURATOV», з подальшою реалізацією через власний інтернет-магазин. Це дозволить підприємству відмежуватись від прямої конкуренції з масовими продавцями на маркетплейсах та сформувати додану вартість.

Умови для реалізації такої ініціативи також формуються в результаті переговорів із ключовим постачальником комплектуючих, який в обмін на часткову сплату боргу запропонував безоплатну передачу партії фірмових чохлів та аксесуарів для смартфонів на загальну суму 320 000 грн. Пропонується започаткувати виробництво власного набору аксесуарів для електроніки, які включатимуть захисні екрани, чохла, бездротові зарядні пристрої, а в подальшому – Bluetooth-гарнітури та смарт-гаджети.

З урахуванням потужностей логістичної інфраструктури в Харкові, підприємство має змогу реалізовувати продукцію як через наявні онлайн-канали, так і через нові – зокрема, за рахунок співпраці з партнерами в регіонах. На початковому етапі доцільно сконцентрувати реалізацію на 3 товарних позиціях, а надалі, за умови зростання попиту, розширювати лінійку.

Передбачається, що в перший рік реалізації нової стратегії орієнтовно 60% виробленої продукції буде реалізовано через онлайн-платформу, а 40% – через партнерські точки роздрібної торгівлі. Такий підхід дозволить не лише забезпечити приріст обсягів продажу, але й зміцнити власну торгову марку як якісний та надійний бренд в секторі споживчої електроніки.

Уточнення операційної моделі та проєктна фінансова оцінка подальших етапів реалізації будуть представлені в наступному підрозділі, а стартовий обсяг виробництва аксесуарів та прогноз реалізації за місяцями подано в таблиці 3.1.

Запропоновані дані у табл. 3.1 охоплюють перший рік впровадження інноваційної ініціативи, що передбачає поступове нарощування обсягів випуску продукції, розвиток каналів збуту та активне застосування маркетингових інструментів для підвищення попиту.

Починаючи з січня, виробництво стартує з відносно невеликого обсягу – 1000 одиниць продукції. На цьому етапі відбувається тестування логістичних процесів, перевірка постачальників сировини, відлагодження лінії виготовлення, а також збір зворотного зв'язку від перших клієнтів. Реалізація здійснюється за схемою: 60% обсягу спрямовується на онлайн-продажі через

власну e-commerce платформу та маркетплейси, а 40% – через офлайн-канали, включаючи партнерські точки збуту та шоурум.

Таблиця 3.1

Плановий обсяг виробництва та реалізації брендovаних аксесуарів
ФОП «МУРАТОВ» (перший рік впровадження)

Місяць	Виробництво, од.	Реалізація онлайн, од. (60%)	Реалізація офлайн, од. (40%)	Примітки
Січень	1 000	600	400	Початковий обсяг, тестування каналів збуту
Лютий	1 200	720	480	Розширення партнерської мережі
Березень	1 400	840	560	Старт маркетингової кампанії
Квітень	1 600	960	640	Зростання попиту на весняні оновлення
Травень	1 800	1 080	720	Акції до святкових днів
Червень	2 000	1 200	800	Сезонне зростання продажів
Липень	2 200	1 320	880	Розширення асортименту
Серпень	2 400	1 440	960	Акцент на продажах гаджетів для навчання
Вересень	2 500	1 500	1 000	Пік попиту перед навчальним сезоном
Жовтень	2 600	1 560	1 040	Запуск програми лояльності
Листопад	2 800	1 680	1 120	Знижки на Black Friday
Грудень	3 000	1 800	1 200	Сезон святкових покупок
Разом за рік	26 500	15 900	10 600	

У наступні місяці спостерігається стабільне зростання виробничих потужностей: у лютому виготовляється 1200 одиниць, у березні – 1400, а з квітня щомісячне зростання пришвидшується. Це пов'язано зі стартом маркетингової кампанії та активним розширенням ринку збуту, включаючи

запуск акцій у соціальних мережах, SEO-просування, колаборації з блогерами та інші рекламні заходи.

Пік реалізації припадає на осінньо-зимовий період – вересень-грудень. У цей час очікується збільшення попиту завдяки початку навчального сезону, Чорній п'ятниці та передноворічному ажіотажу. В грудні заплановано найбільший обсяг виготовлення – 3000 одиниць продукції, з яких 1800 реалізуються через інтернет, іще 1200 – у фізичних точках продажу.

У підсумку, за перший рік реалізації проєкту ФОП «МУРАТОВ» планує виготовити 26 500 одиниць брендovaných аксесуарів. Загалом очікувана реалізація складає 15 900 одиниць через онлайн-канали і 10 600 через офлайн-продажі. Така структура збуту відповідає сучасним ринковим тенденціям, коли значна частина покупок відбувається дистанційно. Це дозволяє підприємству адаптуватися до цифрових змін та ефективно використовувати потенціал електронної комерції.

Таким чином, запропонована стратегія передбачає не лише поступове збільшення обсягів виробництва, а й диверсифікацію каналів збуту, з урахуванням сезонних коливань попиту, що забезпечує стабільний розвиток проєкту і сприяє зміцненню ринкових позицій ФОП «МУРАТОВ».

Відповідно до перспективної стратегії розвитку ФОП «МУРАТОВ», яка передбачає поетапне розширення асортименту та поступовий перехід від виключно торгової діяльності до часткового брендування й виробництва продукції, у таблиці 3.2 представлено схему реалізації товарів підприємства на найближчі п'ять років.

Згідно з обраною моделлю, у перший рік основну частину продажів складатиме готова електроніка, однак з другого року підприємство планує нарощувати обсяги реалізації брендovaných аксесуарів та smart-гаджетів власного збирання. Такий підхід дозволить ФОП «МУРАТОВ» посилити свою позицію на ринку, оптимізувати витрати, підвищити маржинальність продукції та сформувати впізнаваний бренд.

Схема в таблиці 3.2 враховує щорічне зростання продажів у натуральному вимірі, а також зміну у структурі товарообігу, що відповідає довгостроковим цілям підприємства щодо диференціації товарного портфеля та виходу на нові сегменти ринку.

Таблиця 3.2

Схема виготовлення та реалізації продукції ФОП «МУРАТОВ» (план на 5 років)

Продукція	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Структура продажу, %:					
Готова електроніка (ноутбуки, смартфони тощо)	70,00	60,00	50,00	40,00	30,00
Брендовані аксесуари (навушники, зарядки, чохли)	20,00	25,00	30,00	35,00	40,00
Власні smart-гаджети та збірка (розетки, лампи тощо)	10,00	15,00	20,00	25,00	30,00
Обсяг продажу, од./міс.:					
Готова електроніка	1400	3000	4000	4800	5000
Брендовані аксесуари	400	1250	2400	4200	6667
Smart-гаджети / збірка	200	750	1600	3000	5000

На першому році діяльності домінуюче місце займає продаж готової електроніки – її частка становить 70% у загальній структурі. В абсолютному вираженні це 1400 одиниць на місяць. Проте вже з другого року спостерігається зниження її питомої ваги: у другому році вона становить 60%, у третьому – 50%, а до п'ятого року зменшується до 30%. Незважаючи на відносне зниження частки, обсяг продажу електроніки стабільно зростає: від 1400 од./міс. до 3000 у другому році, 4000 у третьому, 4800 у четвертому і 5000 у п'ятому. Це свідчить про загальне зростання обсягів реалізації підприємства.

Брендовані аксесуари мають динаміку зворотну до електроніки: їх частка зростає з 20% у першому році до 40% у п'ятому. У першому році реалізується 400 одиниць аксесуарів на місяць, але вже в другому році цей показник зростає більш ніж утричі – до 1250 одиниць. У третьому році продажі

подвоюються – 2400 одиниць, у четвертому – 4200, а в п'ятому сягнуть 6667 одиниць. Це свідчить про переорієнтацію бізнесу на швидкооборотну, маржинальнішу продукцію.

Третій напрямок – власні smart-гаджети та збірка – демонструє найбільш інтенсивне зростання. Зі стартових 10% у структурі продажів та 200 одиниць на місяць у першому році, до 30% і 5000 одиниць у п'ятому році відповідно. Збільшення обсягів збірки відбувається поступово: 750 од./міс. у другому році, 1600 – у третьому, 3000 – у четвертому, і 5000 – у п'ятому. Це свідчить про активне впровадження власного виробництва й імпортозаміщення, що є стратегічно важливим для підвищення рентабельності та конкурентоспроможності ФОП «МУРАТОВ».

Таким чином, загальна тенденція демонструє зміщення фокусу з перепродажу імпоротної техніки на розвиток власних продуктів та аксесуарів. Це дає змогу поступово зменшувати залежність від зовнішніх постачальників і формувати унікальну торгову пропозицію.

Окремо від основних операцій, пов'язаних із закупівлею, складанням і реалізацією продукції, ФОП «МУРАТОВ» здійснює процес контролю якості кінцевих товарів. Цей процес охоплює перевірку справності електроніки, відповідність аксесуарів технічним характеристикам та тестування smart-гаджетів власного складання. Контроль якості проводиться наявними фахівцями підприємства, але його здійснення потребує додаткових витрат у межах загальної системи контролю товарів. Основною метою цієї діяльності є виявлення браку за видами продукції та оцінка пов'язаних із ним втрат, які відображено в таблиці 3.3.

Постійні витрати у щомісячному розрізі включають оплату праці працівників, які здійснюють перевірку комплектуючих і готових виробів, логістичне обслуговування, витрати на організацію реалізації товарів та вивчення споживчого попиту. Також до складу витрат входить заробітна плата адміністративного персоналу та маркетолога, який займається просуванням продукції на ринку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Витрати на контроль якості та реалізацію продукції

Статті	Значення
Витрати на контроль якості, грн./од.:	
Готова електроніка (смартфони, ноутбуки тощо)	1,6
Брендовані аксесуари (навушники, зарядки тощо)	1,6
Smart-гаджети власної збірки	1,6
Комісія маркетплейсу / продавцю (від ціни), грн./од.:	1,50%
Готова електроніка	0,08
Брендовані аксесуари	0,07
Smart-гаджети власної збірки	0,07
Втрати (брак), грн./од.:	
Готова електроніка	0,2
Брендовані аксесуари	0,02
Smart-гаджети власної збірки	0,02
Постійні витрати, грн./міс.	
Технічне обслуговування та персонал складу	1 200
Витрати на просування, рекламу, аналітику	1 287
Зарплата адміністрації, бухгалтера, логіста	9 279

У рамках забезпечення належної якості товарів, що реалізуються ФОП «МУРАТОВ», передбачено системний процес контролю якості кожної одиниці продукції, зокрема готової електроніки, брендovаних аксесуарів і smart-гаджетів власної збірки. Контроль якості здійснюється діючими працівниками підприємства перед відправленням товару клієнту або перед прийманням на склад. Таке технічне тестування та візуальний огляд вимагають окремих витрат, які становлять у середньому 1,6 грн на одиницю незалежно від категорії продукції.

Комісійні виплати маркетплейсам або стороннім продавцям, через які відбувається реалізація продукції, складають 1,5% від її вартості. У середньому це становить 0,08 грн на одиницю готової електроніки, 0,07 грн для брендovаних аксесуарів та стільки ж – для smart-гаджетів. Такі виплати є

сталими умовами участі в онлайн-платформах торгівлі та впливають на чистий прибуток підприємця.

Окрім цього, при реалізації продукції завжди існує ризик браку чи втрат – як технічних, так і логістичних. Для ФОП «МУРАТОВ» рівень втрат визначено на рівні 0,2 грн за одиницю електроніки та 0,02 грн за одиницю аксесуарів і smart-гаджетів. Це включає повернення несправної продукції, некомплектність або механічні пошкодження під час транспортування.

Постійні витрати підприємства в місячному розрізі охоплюють три основні категорії. По-перше, це виробничі витрати, зокрема зарплати персоналу, який відповідає за зберігання, пакування, перевірку техніки й загальне обслуговування складу (1 200 грн). По-друге, витрати, пов'язані з реалізацією продукції та маркетинговими активностями, включаючи оплату інтернет-реклами, SEO, контекстної реклами та аналізу конкурентного середовища (1 287 грн). По-третє, адміністративні витрати, які охоплюють заробітну плату адміністративного персоналу, логіста, бухгалтера, а також витрати на офісне забезпечення (9 279 грн).

Таким чином, загальна структура витрат ФОП «МУРАТОВ» свідчить про системний підхід до управління якістю продукції, обліком втрат і ефективним адмініструванням щомісячної діяльності. Ці показники формують важливу базу для подальшого аналізу рентабельності бізнесу та планування заходів оптимізації.

3.2. Обґрунтування заходів зростання чистого прибутку ФОП «МУРАТОВ»

З метою збільшення обсягу чистого прибутку та забезпечення стійкого фінансування господарської діяльності в довгостроковій перспективі, ФОП «МУРАТОВ» доцільно реалізувати інвестиційні заходи вже на поточному етапі функціонування.

З огляду на зростаючий попит на smart-пристрої та аксесуари, а також орієнтацію підприємства на розширення власної збірки електроніки, виникає необхідність у додаткових капіталовкладеннях. Насамперед мова йде про придбання і встановлення високотехнологічного обладнання для складання smart-гаджетів, зокрема смарт-розеток, світильників та систем дистанційного керування. Крім того, передбачається облаштування окремого виробничо-складського приміщення для зберігання комплектуючих, напівзбірок і готової продукції.

Інвестиційні витрати включають закупівлю монтажних столів, спеціалізованих інструментів і пайкувального обладнання, а також витрати на будівельно-оздоблювальні роботи, пов'язані з облаштуванням технічного простору. Наприклад, передбачається придбання комплексу обладнання вартістю близько 90 тис. грн для забезпечення щомісячної збірки до 1500 smart-пристроїв. Для їх встановлення необхідне приміщення площею 50 м², яке буде реконструйоване в межах наявної території. За оцінками підприємства, витрати на облаштування виробничої зони становлять 140 тис. грн (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Інвестиційні витрати проекту підприємства

Статті	Значення
Вартість обладнання, грн.	
Всього, в т. ч.:	230000
- монтажне та паяльне обладнання (комплект)	90000
- спеціалізовані робочі столи та інструменти	140000
Вартість споруд, грн.	
Приміщення для виробничої зони	140000

Таким чином, реалізація запропонованих інвестиційних заходів дозволить ФОП «МУРАТОВ» не лише збільшити власну виробничу базу, а й

підвищити частку продукції з високою доданою вартістю, що сприятиме зростанню прибутковості бізнесу в майбутньому.

В межах технологічного оновлення процесу реалізації smart-гаджетів власного виробництва, ФОП «МУРАТОВ» планує впровадити автоматизовану лінію пакування та комплектації продукції, що дозволить оптимізувати логістику і зменшити витрати ручної праці. За технологією, передбачається встановлення обладнання для пакування в брендovanу тару ємністю 2 літри, яке замінить ручну фасовку та дозволить підвищити продуктивність і якість. Загальна сума витрат на придбання та монтаж цього обладнання становить 50 тис. грн.

Як свідчать дані аналітичної частини дослідження, ФОП «МУРАТОВ» має достатній обсяг власних фінансових ресурсів для фінансування інвестиційних заходів. Однак при порівнянні вартості використання власного капіталу (що, за внутрішніми розрахунками підприємства, становить 25%) з умовами залучення позикових коштів (середньорічна ставка – 20% на умовах середньострокового банківського кредиту терміном на три роки), стає очевидним, що зовнішнє кредитування є економічно доцільнішим. До того ж, станом на дату планування інвестиційного проєкту, ФОП «МУРАТОВ» не має непогашених зобов'язань перед банками.

У зв'язку з цим пропонується дві альтернативні схеми фінансування проєкту, які подано в таблиці 3.5. Перша схема передбачає залучення 90% власних коштів у вигляді нерозподіленого прибутку (360 тис. грн) та 10% кредитних ресурсів (40 тис. грн). Друга схема базується на пропорції: 60% власного фінансування (240 тис. грн) та 40% банківського кредиту (160 тис. грн).

З метою забезпечення стабільності операційної діяльності у період реалізації інвестиційного проєкту, доцільним є формування оборотного резерву у розмірі 20 тис. грн. Також розробка нової упаковки, логотипів та інструкцій до smart-гаджетів вимагатиме додаткових витрат – орієнтовно 10 тис. грн.

У підсумку, загальний обсяг інвестиційної потреби підприємства становить 400 тис. грн.

Таблиця 3.5

Інвестиційні потреби проекту

Джерела фінансування	I варіант	II варіант
Частка власного капіталу	90%	60%
Вартість власного капіталу	25%	25%
Вартість позиченого капіталу	20%	20%
Термін надання кредиту	3 роки	3 роки
Додаткові інвестиції в грошові засоби, грн.	20 000	20 000
Розробка технології виготовлення, грн.	10 000	10 000
Обсяг інвестицій	400000	400000

Таблиця 3.5 відображає порівняльну характеристику двох варіантів фінансування інвестиційного проекту ФОП «МУРАТОВ», що реалізується з метою розширення діяльності підприємства та впровадження нової технології виготовлення smart-гаджетів та брендovаних аксесуарів.

У першому варіанті фінансування передбачається значна залежність від внутрішніх ресурсів: частка власного капіталу становить 90%, тоді як обсяг залучених позичених коштів – лише 10%. Вартість власного капіталу розрахована на рівні 25%, а кредитні кошти можуть бути отримані на умовах середньострокового банківського кредитування терміном на три роки під 20% річних. Така структура капіталу передбачає, що основне фінансове навантаження буде покладено на ресурси, які вже знаходяться в розпорядженні підприємства (нерозподілений прибуток або внутрішні резерви).

Другий варіант фінансування передбачає більше використання кредитних ресурсів: частка власного капіталу зменшується до 60%, тоді як 40% інвестиційного обсягу буде покрито за рахунок позикових коштів. Незважаючи на ту ж саму вартість капіталу, що й у першому варіанті (25% для власного та 20% для позиченого), така структура дозволяє зменшити загальну

вартість фінансування проєкту, що й було підтверджено під час розрахунку WACC (середньозваженої вартості капіталу).

Крім структури фінансування, таблиця також відображає додаткові витрати, які супроводжують реалізацію інвестиційного проєкту. Зокрема, передбачено виділення 20 тис. грн для забезпечення поточної ліквідності підприємства у вигляді грошового резерву на рахунку, а також 10 тис. грн на розробку нової технології виготовлення продукції, що дозволить удосконалити виробничий процес.

У підсумку, загальний обсяг інвестицій у рамках кожної з розглянутих схем становить 400 тис. грн. Проведене порівняння свідчить про те, що друга схема фінансування, яка передбачає більшу частку позикових коштів, є економічно доцільнішою в умовах поточного фінансового стану підприємства. Вона дозволяє оптимізувати структуру капіталу, зменшити вартість фінансових ресурсів і забезпечити ефективну реалізацію проєктних заходів.

Як зазначалося вище, для реалізації інвестиційних заходів ФОП «МУРАТОВ» планує частково залучити кредитні кошти на пільгових умовах, які відповідають рівню платоспроможності підприємства. Передбачається отримання середньострокового банківського кредиту строком на три роки під 20% річних. Відповідно до запропонованих схем фінансування інвестиційного проєкту, у першому варіанті підприємство залучає 40 тис. грн кредитних коштів, у другому – 160 тис. грн.

З метою визначення ефективності структури фінансування було розраховано середньозважену вартість капіталу (WACC). За першою схемою, де 90% становлять власні кошти та 10% – позикові, показник WACC розраховується за формулою:

$$WACC = 0,1 \times 20\% \times (1 - 0,21) + 0,9 \times 25\% = 0,245 \text{ (тобто 24,5\%)}$$

У другій схемі, що передбачає 60% власного капіталу та 40% позикового, розрахунок виглядає так:

$$WACC = 0,4 \times 20\% \times (1 - 0,21) + 0,6 \times 25\% = 0,21 \text{ (тобто 21,0\%)}$$

Таким чином, аналіз показує, що друга схема фінансування є більш доцільною з погляду мінімізації вартості капіталу. Зниження WACC до 21% свідчить про більшу ефективність структури фінансування, що позитивно впливає на загальну вартість проєкту та очікувану дохідність.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі було розроблено інвестиційно-економічне обґрунтування стратегічного розвитку ФОП «МУРАТОВ» із фокусом на диверсифікацію діяльності та оптимізацію структури продажів. Було здійснено моделювання перспектив виготовлення й реалізації продукції на п'ятирічний період, що дало змогу оцінити динаміку розподілу обсягів між основними товарними напрямками: готовою електронікою, брендованими аксесуарами та smart-гаджетами власного виробництва. Запропоновані напрями демонструють поступове зменшення частки готової продукції на користь товарів з вищою доданою вартістю, що свідчить про поступовий перехід підприємства до моделі глибшої спеціалізації.

Аналіз результатів реалізації товарних груп показав, що вже з другого року проєкту очікується зростання обсягів продажів і суттєве покращення прибутковості. При цьому підприємство поступово підвищує ефективність власної збірки smart-гаджетів, що забезпечує вищу маржинальність продукції. Паралельно розглянуто питання контролю якості та супутніх змінних витрат, які залишаються на оптимальному рівні, а їх вплив на фінансовий результат є прогнозованим.

Особливу увагу було приділено оцінці точки беззбитковості на початковому етапі реалізації проєкту. Проведені розрахунки свідчать, що в перший рік можлива поява операційних збитків, однак вже у наступні періоди очікується стабільне перевищення порогів рентабельності, що забезпечить позитивний грошовий потік та чистий операційний прибуток.

Інвестиційна складова охоплює закупівлю нового обладнання, зокрема техніки для розширення обсягів власної збірки, а також додаткові витрати на маркетинг, зберігання і логістику. На основі аналізу джерел фінансування розроблено два варіанти структури капіталу: із перевагою власного фінансування або з акцентом на кредитні ресурси. Розрахунки показали, що другий варіант (60% власних коштів і 40% позичених) є фінансово вигіднішим, оскільки має нижчий показник WACC (21% проти 24,5%).

Загалом, реалізація запропонованих заходів дозволить ФОП «МУРАТОВ» не лише розширити виробничу базу, а й забезпечити сталу динаміку розвитку, збільшити частку високотехнологічної продукції в структурі продажу, зміцнити фінансову стабільність та підвищити конкурентоспроможність на ринку електроніки.

ВИСНОВКИ

У ході дослідження визначено, що основною діяльністю ФОП «МУРАТОВ» є реалізація електроніки (зокрема ноутбуків і смартфонів), брендovаних аксесуарів (навушників, зарядних пристроїв, чохлів тощо), а також smart-гаджетів і комплектуючих власної збірки. Умовами стабільної роботи підприємства є співпраця з популярними інтернет-платформами (маркетплейсами) і торгівельними мережами, зокрема як у межах України, так і за її межами. При цьому спостерігається зростання конкуренції на ринку електронної техніки, проте розширення продуктової лінійки за рахунок власної збірки дозволяє зменшити залежність від зовнішніх постачальників і збільшити частку доданої вартості.

Аналіз структури та динаміки джерел фінансування підприємства показує, що ФОП «МУРАТОВ» протягом трьох років не використовував позиковий капітал, що формально свідчить про фінансову стійкість. Утім, в умовах зростання потреб у масштабуванні логістики, сервісу, технологій контролю якості та виробничої складової, залучення частини кредитних коштів може забезпечити підприємству стратегічну гнучкість і прискорити розвиток.

На основі аналізу активів підприємства встановлено, що відбувається концентрація значного обсягу товарних залишків і дебіторської заборгованості, що впливає на зниження поточної ліквідності та уповільнює обіг оборотного капіталу. Водночас зростання обсягу smart-продукції в структурі реалізації демонструє позитивну динаміку фінансових результатів підприємства.

Оцінка показників ліквідності вказує на високе співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань, що створює видимість стійкої фінансової позиції. Проте загальна швидкість обігу активів залишається уповільненою через затримки з боку покупців. Абсолютна ліквідність зростає

за рахунок збільшення грошових залишків, однак це є результатом внутрішньої реструктуризації обігових коштів.

Всі ключові показники фінансової стійкості залишаються на задовільному рівні: відсутні довгострокові зобов'язання, а обсяг кредиторської заборгованості є контрольованим і вчасно обслуговується. Це свідчить про схильність підприємця до помірного ризику, перевагу стабільності та самофінансування.

Рентабельність операційної діяльності поступово зростає, особливо за напрямом smart-продукції, що забезпечує вищий прибуток за одиницю продукції. Особливо позитивною є динаміка рентабельності реалізації, яка формується не лише через зростання обсягів продажу, а й завдяки зниженню питомих витрат.

Огляд джерел фінансування дозволяє зробити висновок, що ФОП «МУРАТОВ» доцільно впровадити заходи інвестиційного характеру для масштабування технічної бази збірки, впровадження нових smart-рішень, покращення логістики та розширення маркетингової стратегії. Запропоновано два варіанти схем фінансування – з перевагою власного або залученого капіталу. За результатами аналізу доцільнішою є друга схема, яка передбачає використання 60% власних коштів і 40% кредитного ресурсу, що дозволяє зменшити середньозважену вартість капіталу до 21% проти 24,5% у першому варіанті.

У процесі реалізації інвестиційного проєкту очікується зростання виручки від реалізації продукції внаслідок послідовного розширення обсягів продажу, зокрема smart-гаджетів і брендovаних аксесуарів. Паралельно зростатиме і собівартість реалізованої продукції, проте структура витрат буде більш оптимізованою. При незмінних постійних витратах, це забезпечить поступове збільшення чистого прибутку підприємства.

Показники фінансової результативності, зокрема ліквідність, оборотність і рентабельність, покращуються внаслідок реалізації проєктних заходів, що підтверджено динамікою прогнозних розрахунків. Очікуване

зростання власного капіталу відбудеться поступово, протягом трьох років, а максимальна фінансова віддача буде досягнута саме на третьому етапі впровадження проєкту.

Отже, впровадження проєктних заходів ФОП «МУРАТОВ» є доцільним як з точки зору підвищення прибутковості, так і з позиції довгострокової конкурентоспроможності на динамічному ринку електронної техніки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Yasinovska I., Kozak S. Problems of attracting financial resources in the small and medium business in Ukraine. *Sustainable development of economy*. 2018. № 1 (38). P. 67–73.
2. Гладких Д.М. Пріоритети активізації банківського кредитування в Україні. *Національний інститут стратегічних досліджень*. 2020. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-08/bankivske-kredytuvannya-1_0.pdf.
3. Даценко, А. (2024). ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. *Економіка та суспільство*, (61). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-61>
4. Джеджула В. В., Спіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. № 14. С. 81-86.
5. Довбня С. Б., Найдовська А. О. Економічне управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання : навчальний посібник. Дніпро : Україн. держ. ун-т науки і технол., 2023. 86 с.
6. Журавка О. С., Темченко А. В. «Гнучке бюджетування» як дієвий механізм планування на виробничих підприємствах. *Проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 5-6 грудня 2022 р.). Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 13-16.
7. Зеленюк-Джунь Л. В. Фінансове забезпечення діяльності комунальних підприємств транспортної галузі. *Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки»*. 2022. Вип. 2 (52). С. 145-153. DOI: <https://doi.org/10.33744/2308-6645-2022-2-52-145-153>

8. Ільчук В.П., Шпомер Т.О. Фінансове забезпечення сталого розвитку підприємств реального сектору економіки. *Проблеми економіки*. 2018. № 2(36). С. 310–316.
9. Карпова Т. Фінансове забезпечення підприємств у контексті механізму їх ефективного функціонування. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30. № 4. С. 132–139.
10. Ковальчук Н. О. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 368 – 371.
11. Ладунка І.С., Рибалка Т.М. Особливості економічного управління підприємством. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 562-565. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/93.pdf.
12. Макалюк І. В., Лайкова А. О. Фінансові ризики вітчизняних підприємств в умовах війни. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи* : зб. Тез доп. V Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 25 квіт. 2024 р. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2024. С. 83-84.
13. Маргасова В. Г., Сльозкіна Д. В. Інноваційні фінансові інструменти для українських бізнесів під час війни та відновлення. *Іноватика в освіті, науці та бізнесі: виклики та можливості* : матеріали V Всеукраїнської конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, м. Київ, 15 листопада 2024 року. Т. 2. Київ : КНУТД, 2024. С. 142-147. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/29301>
14. Обіцький А. А. Фінансове забезпечення підприємства в контексті механізму їх функціонування. *Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю*: Матеріали X Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 27 жовтня 2022 р., м. Мукачеве. С. 121-122. URL: [http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10744/1/Financial %20support%20_of %20the%20_enterprise %20in %20the %20context%20_of %20the%20_mechanism %20of %20their %20functioning.pdf](http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10744/1/Financial_%20support%20_of_%20the%20_enterprise_%20in_%20the_%20context%20_of_%20the%20_mechanism_%20of_%20their_%20functioning.pdf)

15. Прохорова В. В., Бабічев А. В., Янчак Ю. О. Цифровізація управління на макрорівні. *Управління розвитком економічного середовища в умовах глобальних трансформацій*: кол. мон. за заг. ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2023. С. 387-394. DOI: <https://doi.org/10.33296/ecouipa2023>
16. Прохорова В. В., Ємельянов О. Ю., Колещук О. Я. Структура джерел фінансування інвестиційної програми підприємств: теоретичний аспект. *Бізнес Інформ*. 2021. №10. С. 325–330. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-10-325-330>
17. Прохорова В. В., Юхман Я. В., Янчак Ю. О. Управління трансформацією підприємств на основі цифрової когерентності. *Бізнес Інформ*. 2024. №6. С. 104–111. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-6-104-111>
18. Прохорова В. В., Янчак Ю. О., Щербина Є. В. Інструменти цифрової економіки в контексті підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2024. №3. С. 174–182. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-3-174-182>
19. Прохорова, В., Крутова, А., & Дяченко, К. (2022). Економічна безпека підприємств України в умовах дестабілізаційного розвитку. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка, 14(28). <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/490>.
20. Прохорова, В., Мушнікова, С., & Крутова, А. (2022). Методи та засоби відновлення фінансових ресурсів промислових підприємств у сучасних умовах господарювання. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 13(26). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-13\(26\)-08](https://doi.org/10.33296/2707-0654-13(26)-08)
21. Прохорова, В., Чемчикаленко, Р., & Пікула, Г. (2023). Управління бізнесом як домінанта розвитку економіки України в трендах євроінтеграції. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 15(30). <https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/535>.

22. Румик, І., & Пилипенко, О. (2022). ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ. *Вчені записки Університету «КРОК»*, (2(66)), 44–52. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2022-66-44-52>
23. Рязанова Н. О. Фінансове забезпечення промислових підприємств на засадах державно-приватного партнерства. *Нобелівський вісник*. 2021. № 1 (14). С. 81–91. DOI: <https://doi.org/10.32342/2616-3853-2021-1-14-8>
24. Серeda О.О. Банківське кредитування як джерело розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 48. Ч. 3. С. 113–118.
25. Серeda, О., & Кушал, І. (2021). Механізм фінансово-кредитного забезпечення розвитку підприємств реального сектору економіки. *Bulletin of Sumy National Agrarian University*, (4 (90), 36-42. <https://doi.org/10.32845/bsnau.2021.4.6>
26. Талах В. І. Фінансове забезпечення підприємства: економічна сутність та види. *Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного та аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції (25 травня 2024 р).* відп. ред. О.А. Нужна. Вип. 16. Луцьк: ВІП ЛНТУ, 2024. С. 205-208. URL: https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2024-11/3бiрник%20тез_%20Луцьк_25%20травня%202024%20р..pdf#page=205
27. Управління фінансовою санацією підприємства / Н. О. Ковальчук, М. П. Федишин, А. В. Жаворонок, А. С. Абрамова. – Чернівці : ЧМУ ім. Ю. Федьковича, 2019. – 440 с.
28. Ус Ю. В. Структура механізму фінансово-інвестиційної діяльності підприємств авіабудування. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 5 (29). С. 49-57.
29. Ус Ю. В., Крулікевич В. М. Соціалізація бізнесу як фактор розвитку підприємств в умовах глобалізаційних змін. *Трансформація*

економічного середовища в умовах ентропії: кол. мон. за заг. ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2024. С. 173-180. DOI: <https://doi.org/10.33296/monograpf-2024>.

30. Ус Ю. В., Литовченко В. О. Реалізація стратегії управління енергетичною безпекою підприємств в умовах зростаючої нестабільності: організаційний аспект. *Бізнес Інформ*. 2024. №9. С. 313–320. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-9-313-320>

31. Ус Ю. В., Литовченко В. О. Управління ресурсним потенціалом підприємства в умовах невизначеності. *Бізнес Інформ*. 2024. №6. С. 278–284. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-6-278-284>

32. Ус Ю. В., Токарев В. В. Становлення моделі економічного розвитку України у повоєнний час: теоретико-прикладний аспект. *Управління розвитком економічного середовища в умовах глобальних трансформацій*: кол. мон. за заг. ред. д.е.н., проф. Прохорової В. В. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2023. С. 87-94. DOI: <https://doi.org/10.33296/ecouipa2023>

33. Ус, Ю., & Ус, В. (2023). Розвиток підприємств машинобудування на основі реалізації принципів циклової економіки. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 15(30). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-15\(30\)-16](https://doi.org/10.33296/2707-0654-15(30)-16)

34. Ус, Ю., Бабічев, А., Сластьяникова, К., & Янчак, Ю. (2023). Інституціональні домінанти економічного розвитку України. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 16(32). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-16\(32\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-16(32)-02)

35. Ус, Ю., Терлецький, І., & Князев, А. (2024). Економічне управління суб'єктами господарювання: сучасні тенденції. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка*, 19(38). [https://doi.org/10.33296/2707-0654-19\(38\)-17](https://doi.org/10.33296/2707-0654-19(38)-17)

36. Фінанси бізнесу / [Ситник Н. С., Сташишин А. В., Попович Д.В., Сич О.А. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 432 с.

37. Череп А. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / А. В. Череп, О. В. Гамова, І. А. Козачок. – Київ : Кондор, 2020. – 268 с.
38. Черьомухіна, О., Чалюк, Ю. (2022). Ринок праці під час війни: стан та перспективи. *Економіка та суспільство*, (46). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-24>.
39. Ясіновська, І., & Нечитайло, О. (2022). ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ. *Молодий вчений*, 12 (112), 134-137. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-12-112-24>
40. Чобіток В., Мацишин, М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Development Service Industry Management*, (3), 24–34. URL: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(4\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(4))
41. Chobitok V., Mnykh O., Brytskyi R., Us Yu. Adhocratic mechanisms of formation of innovative and creative directions for business entities development in conditions of transparency of economics // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2023. Vol. 1150, No. 1. P. 012002.
42. Дикань В. Формування бізнес-моделі збалансованого розвитку підприємств в умовах цифровізації економіки [Електронний ресурс] / В. Дикань, Г. Обруч // Адаптивне управління: теорія і практика. Серія : Економіка. 2021. Вип. 11 (22). С. 1-21.