

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Кафедра економіки та підприємництва
імені професора І.М. Брюховецького**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній ступінь – «Магістр»

**на тему: «Обґрунтування напрямів розвитку підприємницької
діяльності суб'єктів малого бізнесу»**

Виконав:

Наумов Сергій Ігорович

здобувач вищої освіти за спеціальністю
076 «Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність»

Керівник:

Ковбаса Олександр Миколайович

к.е.н., доцент кафедри економіки та
підприємництва імені професора
І.М. Брюховецького

Рецензент:

Суми - 2023

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет	Економіки і менеджменту
Кафедра	Кафедра економіки та підприємництва
Освітній ступінь	імені професора І.М. Брюховецького
Спеціальність	«Магістр»
	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Затверджую:

Завідувач кафедри _____
(посада, ПІБ)

«_____» «_____» 20____ р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Наумову Сергію Ігоровичу

- Тема роботи:** Обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу
- База практичного дослідження:** ФОП Наумов Сергій Іванович м. Суми

керівник роботи Ковбаса Олександр Миколайович, кандидат економічних наук, доцент

затверджена наказом по університету від «_____» _____ 20____ р. № _____

3. Строк подання студентом закінченого проекту (роботи) «_____» _____ 202____ р.

4. Вихідні дані до проекту (роботи):

первинні та зведені документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліку, статутні та установчі документи, фінансова, статистична звітність досліджуваного підприємства, законодавчо - нормативні акти з питань діяльності суб'єктів господарювання, монографії, фахові наукові статті та доповіді на міжнародних науково-практичних конференціях з питань розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу.

5. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

- дослідити теоретичну складову поняття «малий бізнес» та «підприємницька діяльність», а також аспекти розвитку підприємницької діяльності малого бізнесу;
- надати загальну характеристику ФОП Наумов С. І. та його підприємницької діяльності;
- провести дослідження результативності підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.;
- провести аналіз фінансової результативності та стійкості підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.;
- розробити перспективні напрям розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу та визначити їх фінансовий ефект.
- сформулювати висновки.

6. Дата видачі завдання: «_____» _____ 20____ р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту(роботи)	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Обґрунтування теми дослідження, визначення об'єкту, предмету дослідження,	<i>Вересень 2022 р.</i>	виконано
2	Формулювання мети та завдань дипломної роботи, складання плану-графіку роботи.	<i>Жовтень 2022 р.</i>	виконано
3	Вивчення та узагальнення літературних джерел з теми дослідження, опрацювання законодавчої та нормативної бази	<i>Листопад – Грудень 2022 р.</i>	виконано
4	Узагальнення теоретичного матеріалу з обраної теми дослідження, характеристика методичних підходів дослідження питання.	<i>Січень – Лютий 2023 р.</i>	виконано
5	Оформлення теоретичної частини дипломної роботи, постановка завдання для аналітичної частини, проектування можливостей вдосконалення досліджуваної проблеми	<i>Березень – Квітень 2023 р.</i>	виконано
6	Збір та обробка фактичного матеріалу, узагальнення результатів аналізу застосування досліджуваного питання в об'єкті практики	<i>Травень – Серпень 2023 р.</i>	виконано
7	Визначення шляхів вдосконалення досліджуваної проблеми, економічне обґрунтування пропозицій	<i>Вересень – Жовтень 2023 р.</i>	виконано
8	Завершення проектної частини дипломної роботи, формулювання висновків та узгодження з керівником	<i>Листопад- Грудень 2023 р.</i>	виконано
9	Підготовка доповіді, презентації до дипломної роботи та її попередній захист	<i>Листопад 2023 р</i>	виконано
10	Перевірка на автентичність. Оформлення супровідних документів	<i>Листопад 2023 р</i>	виконано
11	Представлення дипломної роботи на кафедрі, в деканат	<i>Листопад 2023р.</i>	виконано
12	Захист дипломної роботи в ЕК	<i>Грудень 2023 р.</i>	виконано

Здобувач

(підпис)

С.І. Наумов

Керівник роботи

(підпис)

О.М. Ковбаса

Перевірку на автентичність проведено.

Н.М. Баранік

Дипломна робота допущена до захисту

(підпис)

М.О. Лишенко

АНОТАЦІЯ

Наумов С. І. Обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу

Кваліфікаційна робота зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», СНАУ, Суми-2023 р. – Рукопис.

В кваліфікаційній роботі розглянуто питання напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу. Досліджено теоретико-методичні аспекти розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу; досліджено результати розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.; запропоновані перспективні напрями розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу.

У роботі детально розглянуті ключові моменти розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу. Подана загальна характеристика Наумов С.І. та його підприємницької діяльності; проведено дослідження результативності підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І.; проведений аналіз фінансової результативності та стійкості підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.; розроблені перспективні напрями розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу та визначена їх фінансова результативність. Досліджувався механізм переведення підприємницької діяльності малого підприємства, яке торгує запасними частинами до автомобілів, на цифрову модель ведення бізнесу.

Доведено, що для ФОП Наумов С.І. запровадження розвитку підприємницької діяльності на цифровій основі дозволить значно підвищити результативність власного бізнесу за рахунок наявних переваг інтернет-торгівлі. Це і залучення клієнтів не лише з локального регіону, але й з будь-якого місця країни, що в свою чергу розширює аудиторію клієнтів та збільшує потенційний обсяг продажів. Іншим важливим аспектом є зменшення витрат на оренду та утримання торгової площі, що також може дозволити ФОП Наумов С.І. пропонувати більш конкурентоспроможні ціни та збільшувати прибутковість власного бізнесу. Онлайн-платформа легко дозволяє розміщати широкий асортимент товарів та створювати зручні каталоги для клієнтів що також може привертати різноманітний споживчий запит та збільшувати середній чек продажу. Інтернет-магазин може більш ефективно використовувати цифрові маркетингові стратегії, такі як соціальні мережі, контент-маркетинг та реклама в Інтернеті, що допомагає привертати більше клієнтів, впроваджувати різні програми лояльності, надавати знижки та розсилки для клієнтів. Такі заходи допомагають створити стабільну базу постійних покупців та підтримують повторні продажі. І найбільш затребуваною опцією є та, що клієнти можуть здійснювати покупки у будь-який час, не обмежуючись годинами роботи магазину, що робить процес зручнішим для них.

Ключові слова: розвиток, підприємництво, бізнес, підприємницька діяльність, фінансове забезпечення, цифрова економіка, малий бізнес, інтернет-торгівля, інтернет-магазин, ефективність, окупність інвестицій.

SUMMARY

Naumov S. I. Substantiation of directions of development of entrepreneurial activity of small business entities

Qualification work in the specialty 076 Entrepreneurship, trade and exchange activities, SNAU, Sumy-2023 - Manuscript.

The qualification work deals with the issue of directions of development of entrepreneurial activity of small business entities. The theoretical and methodological aspects of the development of entrepreneurial activity of small business entities are investigated; the results of the development of entrepreneurial activity of the individual entrepreneur S. I. Naumov are studied; promising directions for the development of entrepreneurial activity of small business entities are proposed.

The key points of the development of entrepreneurial activity of small business entities are considered in detail. A general description of S. I. Naumov and his entrepreneurial activity is given; a study of the effectiveness of entrepreneurial activity of S. I. Naumov is carried out; an analysis of the financial performance and sustainability of entrepreneurial activity of S. I. Naumov is carried out; promising directions for the development of entrepreneurial activity of small business entities are developed and their financial performance is determined. The mechanism of transferring the entrepreneurial activity of a small enterprise that sells spare parts for cars to a digital business model was studied.

It is proved that for the individual entrepreneur S. I. Naumov, the introduction of digital business development will significantly increase the efficiency of his own business due to the existing advantages of e-commerce. This includes attracting customers not only from the local region, but also from anywhere in the country, which in turn expands the audience of customers and increases potential sales. Another important aspect is the reduction in the cost of renting and maintaining retail space, which can also allow Naumov to offer more competitive prices and increase the profitability of his business. The online platform makes it easy to place a wide range of products and create convenient catalogs for customers, which can also attract a diverse consumer demand and increase the average sales check. An online store can make better use of digital marketing strategies such as social media, content marketing, and online advertising, which helps to attract more customers, implement various loyalty programs, and provide discounts and newsletters to customers. Such measures help to create a stable base of regular customers and support repeat sales. And the most popular option is that customers can make purchases at any time, not limited to store hours, which makes the process more convenient for them.

Keywords: development, entrepreneurship, business, entrepreneurial activity, financial support, digital economy, small business, online commerce, online store, efficiency, return on investment.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 Теоретико-методичні аспекти розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу	10
РОЗДІЛ 2 Дослідження результатів розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.	20
2.1 Загальна характеристика ФОП Наумов С. І. та його підприємницької діяльності	20
2.2 Дослідження результативності підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.	28
2.3 Аналіз фінансової результативності та стійкості підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.	37
РОЗДІЛ 3 Розробка перспективних напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу	42
3.1 Обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.	42
3.2 Розробка практичних заходів для збільшення фінансових надходжень для забезпечення розвитку малого бізнесу	49
3.3 Результативність напряму розвитку підприємницької діяльності суб'єкта малого бізнесу	53
ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66
ДОДАТКИ	69
Додаток Д Апробація результатів дослідження	
Додаток Е Апробація результатів дослідження	

ВСТУП

Актуальність теми. Малий та середній бізнес є невід'ємною частиною національної економічної системи України. Дедалі ширше визнання отримує здатність малих підприємств робити істотний внесок у вирішення проблем зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць, розвитку та підвищення конкурентоспроможності цілих галузей, збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, забезпечення соціального захисту населення, підвищення його добробуту та соціально-економічної активності.

Слід також наголосити, що також існує проблема фінансового забезпечення малого бізнесу, яка виражається у дефіциті коштів для інвестицій та ведення поточної діяльності. Доказом є той факт, що, на думку більшості керівників малих підприємств, індивідуальних підприємців та голів фермерських господарств, брак коштів вважають одним з основних факторів, що обмежують зростання виробництва. Тому суб'єкти малого бізнесу активно намагаються використовувати залучені фінансові ресурси. При цьому доступ до залучених джерел фінансування, насамперед до банківських кредитів, обмежений. На сьогодні питання фінансового забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу є вкрай актуальними.

Вагомий внесок у дослідження питань фінансового забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу викладено у працях зарубіжних і вітчизняних учених таких як: Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. [1], Straeten D. V. [3], Yaroshevych N. B., Cherkasova S. V., Kalaitan T. V. [4], Дикань О. В. [8], Другов О. О. [11], Загорський В. С., Ліпенцев А. В., Юристовська Н. Я., Мазій Н. Г., Акімов О. О. [12], Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. [13], Ситник Н. С., Козак С. І. [22] та ін.

Разом з тим окремі питання потребують деталізації й конкретизації для адаптування класичних процесів обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу в сучасних умовах господарювання в Україні.

Мета і завдання дослідження. Мета полягає в оцінці ефективності та розробці напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Для досягнення зазначеної мети потрібно виконати наступні **завдання**:

- дослідити теоретичну складову поняття «малий бізнес» та «підприємницька діяльність», а також аспекти розвитку підприємницької діяльності малого бізнесу;
- надати загальну характеристику ФОП ФОП Наумов С. І. та його підприємницької діяльності;
- провести дослідження результативності підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.;
- провести аналіз фінансової результативності та стійкості підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.;
- розробити перспективні напрям розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу та визначити їх фінансовий ефект.

Об'єктом дослідження є процес управління розвитком підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Предмет дослідження - особливості розвитку підприємницької діяльності суб'єкта малого бізнесу ФОП Наумов С. І.

Елементами наукової новизни одержаних результатів роботи є наукове обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу шляхом створення єдиної інформаційної системи; набуло подальшого розвитку: розроблений алгоритм переведення підприємницької діяльності на цифрову модель ведення бізнесу є динамічним та може варіюватися залежно від ринкової кон'юнктури та специфіки підприємства.

Практичне значення одержаних результатів визначається обґрунтованими науково-практичними пропозиціями по створенню та введенню в експлуатацію інтернет-магазину для підприємства, що займається торгівлею запасними частинами до автомобілів, оскільки він не лише полегшує процес

замовлення та доставки, але і надає можливість більш широкого проникнення на ринок та залучення нових клієнтів.

При написанні кваліфікаційної роботи використовувались такі **методи дослідження** індукція і дедукція (висновки про ефективність запровадження інтернет-магазину для підприємства, що займається торгівлею запасними частинами до автомобілів; висновки робилися на підставі знання загальних властивостей інтернет-торгівлі); абстрактно-логічний (узагальнення результатів аналізу і формування висновків за кожним розділом та загальних); аналізу та синтезу (систематизація тенденцій) та інші загальноприйняті статистичні методи.

Робота виконувалась у відповідності до вимог, визначених методичними рекомендаціями кафедри економіки та підприємництва імені професора І.М. Брюховецького і факультету економіки і менеджменту СНАУ.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення кваліфікаційної роботи доповідалися автором на 2-х науково-практичних конференціях.

1. Наумов С. І. Сучасні аспекти розвитку суб'єктів малого бізнесу. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (25-28 квітня 2023 р.). Суми, 2023. С. 486.

2. Наумов С. І. Аспекти розвитку підприємницької діяльності в Україні. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (25-28 листопада 2023 р.). Суми, 2023. С. 349.

Публікації. За матеріалами кваліфікаційної роботи опубліковано 2 тези у матеріалах науково-практичних конференцій.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 29 найменувань. Основний текст викладений на 65 сторінках комп'ютерного тексту, робота містить 25 таблиць, 2 рисунки та 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Актуальність розвитку підприємницької діяльності в Україні очевидна, адже ринкової економіки без підприємництва не буває. На сьогодні сумнівів у тому, що бізнес та підприємництво є провідною сферою суспільного виробництва, немає. Зацікавленість бізнесом є природним та виправданим. У такий спосіб створюється нове економічне підґрунтя суспільства, з'являються люди, які прагнуть створити власну справу, бажають не пристосовуватися до нових умов, а жити в них, проявляти ініціативу, виражати себе у вільній трудовій діяльності, створюючи робочі місця і для інших людей [22, с. 83].

Початок власної підприємницької діяльності - це завжди великий ризик і подолання протидії, яка виникає під час її зародження. Підприємець має розуміти, що він не лише користуватиметься благами, які йому принесе ця справа, а й нести повну відповідальність за її розвиток, зростання прибутків та виживання серед конкурентів. Відкрити справу і перетворити її на ефективне підприємство дуже складно, це вимагає від людини сили волі, наполегливості, вміння досягати мети, а також певних знань в управлінні виробництвом, вміння оцінювати й передбачати ринкову кон'юнктуру, вчасно ухвалювати нестандартні управлінські рішення та забезпечувати їх практичну реалізацію, керувати колективом на рівні сучасних вимог [24, с. 848].

Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність, що є виробництвом продукції, наданням послуг і благ з метою одержання прибутку, який є основним стимулом і матеріальною основою збільшення капіталу, розширення власної справи. Але не варто плутати його з поняттям «бізнес». Підприємництво - вже категорія бізнесу, але в господарській практиці їх часто ототожнюють. Підприємець - це людина, яка організовує та управляє підприємством заради власної вигоди. Це організатор і новатор, який

володіє економічними, організаційними та творчими здібностями, вміє добре орієнтуватися у важкому, мінливому економічному середовищі. Він вкладає свої ідеї, знання і навички в планування, організацію та управління виробництвом, несе відповідальність за свою справу і, якщо вона виявиться прибутковою, підприємець отримує винагороду - прибуток.

У розумінні ж підприємницької діяльності нерозривно пов'язуються спеціальні економічні функції і суб'єктивні властивості того, хто їх виконує. Одним із найголовніших рушійних чинників підприємницької діяльності є матеріальна зацікавленість, здебільшого заради неї й організовується бізнес, розширюються його масштаби. І якщо вже звертатися до сучасного бізнесу, то неважко помітити, що мета часто виходить за межі суто економічної. До основних ознак підприємництва належать, насамперед, самостійність і незалежність суб'єктів підприємницької діяльності. Хоча в економіці не існує абсолютної свободи і незалежність не можна трактувати як базову ознаку. А от повна самостійність підприємця означає, що над ним немає жодних інстанцій, які змушували б робити те, що треба їм, а не підприємцю. Однак він не вільний від ринку, і від його суворих вимог. З цього випливає, що кожен, хто має бажання і капітал, може організувати власне виробництво, яке опирається на певну форму власності. Засоби виробництва і робоча сила купуються на ринку. Що, як і скільки виробляти, у кого купувати, кому і за якою ціною продавати - все це підприємець вирішує самостійно, зважаючи на економічну вигоду і ринкову кон'юнктуру. Звісно, кожен може створити свою справу, але все ж існують певні умови підприємницької діяльності. До них, насамперед, належить наявність майнових прав, що передбачає обов'язок підприємця бути власником виробленого продукту і доходу від його реалізації, ресурси, які він використовує, можуть бути як власні, так і залучені. Крім цього, має бути певне економічне середовище, що покладає на підприємця важкий самостійний вибір господарської діяльності, самостійне визначення споживачів товарів і постачальників ресурсів, визначення цін і розпорядження доходом. Також до умов підприємницької діяльності належить певне правове середовище, що

містить у собі гарантії з боку держави: юридичний захист прав підприємця, вирішення спірних економічних ситуацій, захист свободи конкуренції, захист споживачів від монополізму. Особа, яка створила власну справу, має бути готовою, що нестиме повну економічну відповідальність за результати діяльності, тому що вона може мати негативні наслідки і призвести до збитковості, суттєвої втрати майна і навіть банкрутства. Усі ці умови підкреслюють такі ознаки підприємницької діяльності як: самостійність, відповідальність, динамічність, ініціатива, ризик і мобільність [14, с. 245-247].

Таким чином можемо стверджувати, що підприємництво, без сумніву, посідає центральне місце в сучасному суспільстві. Воно є стрижнем економічної системи, яка ґрунтується на засадах приватної власності та конкуренції, а підприємець - центральна постать у торговельному обороті, він - головна дійова особа ринку, яка не тільки організовує виробництво товарів, а й бере безпосередню участь у цьому процесі; також приводить у рух фінансові та фондові ринки, мобілізує інтелектуальний потенціал суспільства для розвитку науки і створення нових технологій. Саме підприємницька діяльність дає змогу державі забезпечити своїм громадянам гарантований матеріальний та освітній рівень, відповідне медичне обслуговування, здійснювати відповідні фінансові накопичення та виплати.

Однією з найважливіших форм бізнесу в будь-якій країні є малі підприємства. І наша країна також не виняток. З розвитком підприємництва створюються нові робочі місця не тільки у великих містах, але і в невеликих населених пунктах та сільських територіях, що в даний час має дуже важливу роль. Не менш важлива роль підприємництва і в поповненні дохідної частини бюджету місцевих громад [8, с. 58].

Підприємницька діяльність суб'єктів малого бізнесу ґрунтується на особистих інтересах і здібностях громадян, їхніх економічних і правових знаннях, комерційному досвіді тощо. Вирішивши спробувати себе в новій сфері економіки, на свій страх і ризик, почавши нову справу, підприємці не тільки заробляють для себе і забезпечують свої сім'ї, але і створюють нові робочі місця,

випускають продукцію, надають послуги, виконуючи податкові зобов'язання, беруть участь у формуванні доходів бюджетів різних рівнів.

Малий бізнес є відчутною рушійною силою для розвитку малих міст та громад, так як в основному націлений на використання місцевих ресурсів і на місцеві ринки. За Конституцією України державою гарантується та забезпечується:

- право громадян та юридичних осіб займатися підприємницькою діяльністю, створювати підприємства і купувати необхідне для цієї діяльності майно;
- захист прав і законних інтересів усіх підприємців, які діють відповідно до чинного законодавства України та договорами;
- науково-технічна, інвестиційна та правова підтримка підприємницької діяльності у різних її формах;
- страхування підприємницького ризику [8, с. 64].

Малий бізнес має низку труднощів, найсуттєвішим з яких є обмеженість фінансових ресурсів, обмеженим доступом до зовнішніх джерел фінансування за прийнятними процентними ставками. Фінансові проблеми можуть впливати на різні аспекти розвитку бізнесу: доступ до необхідних виробничих площ, обладнання, можливість випускати нові продукти і підбирати персонал відповідної кваліфікації.

Другий найбільш поширений бар'єр обумовлений проблемами ринку і попиту.

На сьогодні відчутну користь підприємництву повинні принести як державні так і недержавні або грантові Програми підтримки розвитку малого бізнесу, впровадження яких відбувається як на регіональному чи обласному рівні так і на рівні окремих громад чи територій. Для цього в процесі їх розробки здійснюється аналіз стану малого підприємництва, а також визначаються основні проблеми, вирішення яких пов'язане з активізацією малого бізнесу, а також наявний для цього потенціал [11, с. 116].

У процесі свого становлення підприємницький сектор зіштовхується з низкою проблем різного рівня складності. Такі питання, як пошук приміщення, взаємовідносини з місцевими органами влади, правове консультування та інформаційне забезпечення. Найгострішою проблемою в різні періоди діяльності малих підприємств є обмеженість фінансових ресурсів. Це і загальна нестача коштів на початковому етапі становлення підприємства, і нестача поточних активів, яка може посилюватися відстроченими платежами, неплатоспроможністю клієнтів тощо.

Кредитні установи також фінансують малий бізнес з пересторогою із з додатковим заставним навантаженням, в першу чергу, через відсутність у останніх достатнього досвіду підприємницької діяльності. Малі підприємства найчастіше не мають можливості надати стовідсоткову гарантію за своїми зобов'язаннями, не існує налагодженої системи гарантій та страхування їх інвестиційної діяльності, кадровий склад малих підприємств в більшості своїй не має достатньої економічної підготовки [12, с. 352].

Сьогодні на національному рівні прийняті практично всі законодавчі акти, які регулюють підприємницьку діяльність. Але все ще є проблемні питання із податковим навантаженням. Податкове законодавство має бути простим і зручним для платників податків, що виключає складні розрахунки.

Існує два рівні проблем малого підприємництва:

- Макроекономічний (питання валютно-грошового регулювання, зовнішньоекономічної діяльності, оподаткування, інвестицій);
- Мікроекономічний, що стосується безпосередньо роботи конкретних підприємств [16, с. 36].

Перші повинні вирішуватися на національному рівні, другі - на місці, так як органам виконавчої влади на місцях краще видно як існують проблеми, а також і шляхи їх вирішення.

При виникненні конфліктних ситуацій, їх вирішення повинне вирішуватися цивілізовано, з урахуванням інтересів як держави, так і подальшого розвитку підприємництва.

Незважаючи на те, що в Україні ринковий підприємницький сектор сформувався відносно недавно, вже сьогодні можна констатувати, що, пройшовши досить бурхливий період свого становлення, він поступово зайняв своє міцне в економічній системі держави.

На сьогодні надзвичайний вплив на розвиток бізнесу має цифровізація економіки. Цифровізація економіки має значний вплив на розвиток малого бізнесу, надаючи нові можливості та змінюючи підходи до ведення підприємницької діяльності. Ключові аспекти впливу цифровізації на малий бізнес є наступні:

- Цифрові інструменти та платформи дозволяють малим підприємствам легко проникати на глобальні ринки та здійснювати ефективну віддалену торгівлю.

- Цифрові канали, такі як соціальні мережі та онлайн-реклама, дозволяють малим бізнесам ефективно просувати свої продукти та послуги, залучати увагу цільової аудиторії та взаємодіяти з нею.

- Розвиток електронної торгівлі та платформ для онлайн-продажів дозволяє малим бізнесам зручно представляти свої товари та послуги, отримувати замовлення та забезпечувати ефективну доставку.

- Використання цифрових систем управління (CRM, ERP) полегшує автоматизацію процесів, відстеження клієнтської інформації та оптимізацію операцій.

- Розробка мобільних додатків дозволяє малим бізнесам забезпечувати зручний доступ для клієнтів, взаємодію та можливість здійснювати покупки через мобільні пристрої.

- Застосування аналітики та великих даних дозволяє підприємствам збирати, аналізувати та використовувати дані для удосконалення стратегій, розуміння потреб клієнтів та прийняття обґрунтованих рішень.

- Використання цифрових інструментів допомагає впроваджувати ефективніші та автоматизовані робочі процеси, що може зменшити витрати та підвищити продуктивність.

- Використання фінансових технологій для оплати, фінансового аналізу та кредитування сприяє покращенню фінансового управління малими підприємствами.

- Застосування цифрових стратегій дозволяє залучати нових клієнтів, підвищувати їхню лояльність та стимулювати повторні покупки.

- Цифрові технології стимулюють розвиток інновацій та креативних підходів, сприяючи виникненню нових ідей та підприємницьких рішень [21, с. 96-98].

Цифровізація надає малим бізнесам можливість покращити ефективність, залучити нових клієнтів та вирізнитися на ринку, що сприяє їхньому розвитку та конкурентоспроможності.

Одним із елементів цифровізації економіки є інтернет-торгівля.

Інтернет-торгівля впливає на розвиток підприємницької діяльності у багатьох аспектах, надаючи нові можливості та змінюючи традиційні підходи до бізнесу.

Інтернет-торгівля дозволяє підприємствам розширювати свою аудиторію та залучати клієнтів з усього світу. Це відкриває можливості для міжнародного бізнесу та розширення ринків збуту. Онлайн-продажі можуть значно зменшити витрати на оренду приміщень, обслуговування торгових точок та інші витрати, що забезпечує більш високу маржинальність та прибутковість.

Інтернет надає широкі можливості для цифрового маркетингу, таких як реклама в соціальних мережах, контент-маркетинг та електронна реклама, що дозволяє підприємствам ефективно просувати свої товари та послуги. Участь в інтернет-торгівлі дозволяє підприємствам конкурувати більш ефективно, навіть якщо вони є невеликими, завдяки доступу до широкого кола покупців та конкретних ринків.

Онлайн-канали надають можливість для покращення взаємодії з клієнтами, надання якісного обслуговування та відповідей на їхні потреби. В Інтернеті легше розширювати асортимент товарів та послуг, представляючи нові продукти або спеціалізовані лінії, що може привертати більше клієнтів.

Інтернет-торгівля дозволяє збирати та аналізувати дані про покупців, що сприяє оптимізації стратегій продажу, взаємодії та запасів. Малі підприємства можуть зменшити ризик від зовнішніх факторів, таких як економічні кризи або природні катастрофи, завдяки більшій гнучкості та швидкій адаптації в інтернет-середовищі [21, с. 135-136].

Отже, інтернет-торгівля стала ключовим фактором у сучасному бізнесі, сприяючи розвитку підприємництва та забезпечуючи підприємствам нові можливості для зростання та успіху.

Малим підприємствам існує кілька можливостей для фінансування проектів з цифровізації бізнесу. Так, урядові органи, неприбуткові організації або технологічні фонди можуть надавати гранти та субсидії для розвитку цифрових технологій. Це може включати фінансування для впровадження нових систем, програмного забезпечення, веб-сайтів тощо.

Звертання до банків для отримання кредитів є ще однією опцією. Деякі банки пропонують спеціальні програми для підтримки малого бізнесу та фінансування технологічних ініціатив [23, с. 21].

Також, фінансові посередники, такі як венчурні фонди, можуть надавати інвестиції для малих підприємств, що розвивають цифрові проекти. Вони можуть інвестувати капітал в обмін на частку у компанії або на основі інших умов. Масове фінансування, таке як Kickstarter або Indiegogo, може бути використане для залучення коштів від групи людей, які підтримують підприємницьку ідею. Це може включати попередні замовлення продуктів чи послуг.

Залучення приватних інвесторів або бізнес-ангелів, які мають інтерес до інновацій та цифрового розвитку, може стати джерелом фінансування для вашого проекту.

Деякі установи надають спеціальні кредити або фінансову підтримку для впровадження конкретних цифрових технологій, таких як електронна комерція, автоматизація бізнес-процесів тощо. Можна розглядати опцію лізингу цифрового обладнання. Це дозволяє сплатити за технологічне обладнання на протязі періоду часу, замість його повної купівлі.

Спільна робота з іншими підприємствами або вступ до консорціумів може дозволити об'єднати ресурси та зменшити фінансове навантаження на кожного учасника.

Перед вибором конкретного методу фінансування важливо ретельно проаналізувати потреби проекту, обчислити вартість та визначити найбільш ефективний спосіб для вашого підприємства.

Але, все ж таки слід звернути увагу на державні механізми підтримки цифровізації малого бізнесу. Держава може надавати фінансову підтримку для проектів з цифровізації малого бізнесу шляхом різноманітних ініціатив та програм [25, с. 528].

Державні гранти та субсидії можуть бути виділені для фінансування проектів з впровадження цифрових технологій у малому бізнесі. Це може включати створення веб-сайтів, розробку мобільних додатків, впровадження електронної торгівлі та інше.

Спеціальні програми фінансування для інноваційних проектів можуть бути створені для підтримки малих бізнесів у впровадженні передових цифрових рішень та технологій.

Державні банки можуть пропонувати кредитні програми з пільговими умовами для малих підприємств, які планують впроваджувати цифрові ініціативи. Це може включати кредити на придбання технічного обладнання, розробку програмного забезпечення тощо.

Заснування та підтримка центрів розвитку малих підприємств, які надають консультації та фінансову підтримку для цифровізації, може стати ефективним інструментом. А також фінансування освітніх ініціатив для малих підприємств, спрямованих на підвищення цифрової грамотності та навичок, може бути важливим компонентом підтримки.

Створення партнерств з приватними компаніями або інноваційними стартапами для спільного фінансування та впровадження цифрових проектів.

Забезпечення доступу до пільгових кредитів та лізингових угод для малого бізнесу для придбання обладнання та технологій. Запровадження клірингових

програм, які зменшують податкове тягарі або надають інші пільги для компаній, що впроваджують цифрові ініціативи.

Створення мереж, спрямованих на обмін досвідом та ресурсами, може підтримати розвиток цифрового бізнесу.

Державна підтримка повинна стати ключовим каталізатором для впровадження цифрових ініціатив у малих підприємствах, сприяючи їхньому розвитку та конкурентоспроможності.

Цифровізація впливає на різні галузі економіки, покращуючи ефективність та відкриваючи нові можливості. Деякі з найперспективніших галузей для цифровізації:

- Розвиток електронної комерції та онлайн-торгівлі, включаючи мобільний комерційний сегмент, є однією з найбільш перспективних галузей для цифрової трансформації.

- Впровадження цифрових технологій у сфері освіти, включаючи онлайн-курси, віддалене навчання та платформи електронних навчальних матеріалів.

- Використання технологій для розвитку електронного здоров'я, телемедицини, аналізу медичних даних та розробки медичних додатків.

- Розвиток цифрових фінансових послуг, включаючи онлайн-платіжні системи, електронні гроші, криптовалюти та роботизовані фінансові консультації.

- Використання «Інтернету речей» (IoT), аналітики даних та автоматизації для покращення виробничих процесів та оптимізації логістичних ланцюгів.

- Розвиток мереж 5G та нових технологій для покращення зв'язку, швидкості передачі даних та забезпечення підтримки для розумних пристроїв.

Ці галузі є лише деякими з численних секторів, які можуть користуватися перевагами цифрової трансформації, і вони продовжують еволюцію з урахуванням нових технологічних рішень та потреб ринку.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФОП НАУМОВ С. І.

2.1 Загальна характеристика ФОП Наумов С. І. та його підприємницької діяльності

Фізична особа-підприємець Наумов Сергій Іванович здійснює роздрібну торгівлю запасними частинами для різних видів та марок автомобілів та обладнання (за КВЕД 45.31 «оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів»), а також надає супутні послуги з ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів.

Зареєстрований Наумов Сергій Іванович як фізична особа-підприємець 15 травня 2016 року в м. Суми.

Підприємницьку діяльність ФОП Наумов Сергій Іванович здійснює у власному приміщенні, де розміщені торговельні площі і функціонує магазин автозапчастин «7к».

Структура товарної продукції магазину автомобільних запасних частин включає різноманітні категорії товарів, що відповідають потребам автовласників та автомайстерень. Основні категорії товарів є такими: двигун та його системи (запчастини для системи впуску та випуску, масла та фільтри тощо), ходова частина (гальма та гальмівні системи, підвіска та амортизатори, колеса, шини та диски), а також електрика та електроніка, системи охолодження та клімат-контроль і інші запасні частини та вузли для легкового транспорту, та автохімія.

Обсяг продукції в кожній категорії може залежати від попиту клієнтів та стратегії самого магазину. Структура товарної продукції може бути адаптована для відповіді на мінливі ринкові умови та потреби клієнтів.

Динаміка реалізації власної продукції та надання послуг нами представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Обсяг та структура товарної продукції ФОП Наумов С. І.

Назва	Рік						Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р.	
	2020		2021		2022			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Запчастини для ТО	286,4	12	341,8	13	265,6	14	-20,9	-7,3
Гальмівна система	214,8	9	236,6	9	151,8	8	-63,1	-29,4
Двигун і система вихлопу	334,2	14	341,8	13	189,7	10	-144,5	-43,2
Підвіска та кермове	358,1	15	315,5	12	227,6	12	-130,4	-36,4
Охолодження та опалювання	167,1	7	210,3	8	189,7	10	22,6	13,5
Електрика та освітлення	191,0	8	236,6	9	132,8	7	-58,2	-30,5
Кузов і складові	358,1	15	368,1	14	284,6	15	-73,5	-20,5
Коробка передач	334,2	14	368,1	14	284,6	15	-49,6	-14,9
Автотовари та автохімія	143,2	6	210,3	8	170,7	9	27,5	19,2
Доходи від продажу, всього	2387,0	100	2629,0	100	1897,0	100	-490,0	-20,5

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

За даними таблиці 2.1, можна простежити динаміку обсягів та структури товарної продукції фізичної особи-підприємця Наумова С.І. у період з 2020 по 2022 рік.

У цілому спостерігається негативна тенденція - загальний обсяг продажів знизився на 20,5% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Найбільше падіння відбулося по таких категоріях як двигун і система вихлопу (-43,2%), підвіска і кермове управління (-36,4%), гальмівна система (-29,4%) та електрика і освітлення (-30,5%). Водночас для деяких категорій спостерігається позитивна динаміка - зокрема, для автотоварів та автохімії приріст склав 19,2%, а для системи охолодження та опалення - 13,5%. Така ситуація може бути пов'язана як із загальним спадом автомобільного ринку в умовах економічної кризи, так і зі зміною попиту споживачів на окремі категорії товарів.

На основі наявних даних можна зробити висновок про загальне скорочення масштабів бізнесу ФОП Наумова С.І. та необхідність перегляду асортиментної і цінової політики з урахуванням кон'юнктури ринку.

Динаміка та структура основних засобів в магазині автомобільних запасних частин може змінюватися в залежності від розміру бізнесу, стратегії компанії та технологічних інновацій. Основні засоби можуть включати такі елементи:

1. Інформаційні складові:

- Комп'ютери, ноутбуки та інші пристрої для ведення обліку товарів та клієнтської бази.
- Спеціалізоване програмне забезпечення для управління запасами, обліку замовлень та фінансового обліку.

2. Обладнання для прийому та зберігання товарів:

- Системи складування для ефективного розміщення запасних частин.
- Обладнання для прийому та вивезення товарів, таке як підйомники.

3. Торгове та виставкове обладнання:

- Поли, стелажі, вітрини для виставки та презентації товарів.
- Касові апарати та сканери для швидкого оформлення покупок.

4. Транспортні засоби:

- Автотранспорт для організації власної логістики.

5. Комунікаційне та офісне обладнання:

- Меблі та інші офісні засоби.

6. Безпека та системи спостереження:

- Системи відеоспостереження для забезпечення безпеки магазину та товарів.
- Системи безпеки для захисту від крадіжок.

7. Засоби технічного обслуговування:

- Інструменти та обладнання для технічного обслуговування та ремонту автомобілів.

Динаміка цих засобів може включати постійне оновлення обладнання, впровадження нових технологій та стратегічне вдосконалення бізнес-процесів для підтримки конкурентоспроможності магазину автомобільних запасних частин на ринку.

На основі даних таблиці 2.2 можна прослідкувати динаміку та структуру основних засобів ФОП Наумова С.І. за період 2020-2022 років.

Таблиця 2.2 – Динаміка та структура основних засобів, які є в користуванні Наумов С. І.

Групи основних засобів	Роки						Відхилення	
	2020		2021		2022			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Будинки і споруди	559,0	47,5	524,0	40,4	711,0	43,9	152,0	27,2
Машини і обладнання	155,0	13,2	116,0	8,9	84,0	5,2	-71,0	-45,8
Транспортні засоби	241,0	20,5	332,0	25,6	360,0	22,2	119,0	49,4
Інструменти, прилади, інвентар	223,0	18,9	325,0	25,1	466,0	28,7	243,0	109,0
Матеріальні основні активи, разом	1 178,0	100,0	1 297,0	100,0	1 621,0	100,0	443,0	37,6

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

Загальна вартість основних засобів зросла з 1 178,0 тис. грн. у 2020 році до 1 621,0 тис. грн. у 2022 році, тобто приріст склав 443,0 тис. грн. або 37,6%. Це свідчить про розширення матеріально-технічної бази підприємства (рис. 2.1).

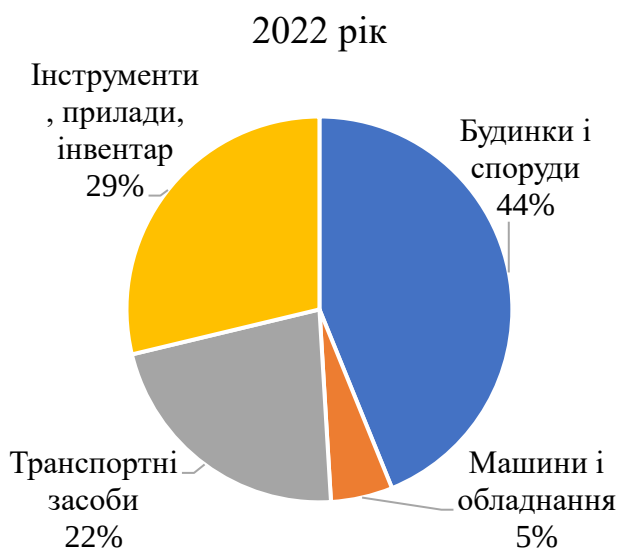


Рисунок 2.1 – Структура основних засобів ФОП Наумов С. І. станом на 2022 рік

Джерело: складено автором на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

Найбільшу питому вагу в структурі основних засобів мають будівлі та споруди. Їх частка зросла з 47,5% у 2020 році до 43,9% у 2022 році. У грошовому вимірі приріст склав 152,0 тис. грн. або 27,2%. Це пояснюється інвестиціями у розширення виробничих потужностей.

Відбулося скорочення частки машин та обладнання з 13,2% до 5,2% та зменшення їх вартості на 71,0 тис. грн. (на 45,8%). Це може свідчити про зношеність даної групи активів та необхідність їх оновлення.

Натомість спостерігається зростання вартості транспортних засобів на 119,0 тис. грн. (на 49,4%) та їх частки у структурі з 20,5% до 22,2%. Також значно збільшилась вартість інструментів, приладів та інвентаря - на 243,0 тис. грн. (у 2,1 рази). Це вказує на активне інвестування у допоміжні засоби виробництва.

Динаміка вартості основних засобів ФОП Наумова С.І. демонструє позитивну динаміку їх вартості та раціональну структуру з акцентом на розвиток виробничих потужностей. Водночас потребують оновлення застарілі машини та обладнання. Подальше інвестування у модернізацію дозволить підвищити ефективність господарської діяльності підприємства.

Ефективність використання основних виробничих фондів у магазині автомобільних запасних частин є ключовим аспектом успішної діяльності. Основні виробничі фонди включають у себе різноманітні засоби та обладнання, які використовуються для виробництва та надання послуг. Факторами, які впливають на ефективність їх використання, є: своєчасне проведення технічного обслуговування та ремонту обладнання для підтримання його працездатності, впровадження проактивних заходів з попередження поломок та збоїв, раціональне управління рівнями запасів та складською політикою, постійна оцінка вартості та ринкової цінності основних виробничих фондів, розгляд можливостей модернізації та поновлення застарілого обладнання тощо.

На основі даних таблиці 2.3 можна оцінити динаміку показників ефективності використання основних виробничих фондів ФОП Наумов С. І. за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.3 – Ефективність використання основних виробничих фондів
ФОП Наумов С. І.

Показники	Роки			Відхилення 21/20		Відхилення 22/21	
	2020	2021	2022	Абсолютні, тис. грн.	Відносні, %	Абсолютні, тис. грн.	Відносні, %
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис.грн.	706,0	991,0	1292,0	285,00	40,4	301,00	30,4
Вартість валової продукції, тис.грн.	2387,0	2629,0	1897,0	242,00	10,1	-732,00	-27,8
Фондовіддача, тис.грн.	3,38	2,65	1,47	-0,73	-21,5	-1,18	-44,7
Фондомісткість, тис.грн.	0,30	0,38	0,68	0,08	27,4	0,30	80,7
Фондоозброєність, тис.грн.	353,0	495,5	646,0	142,50	40,4	150,50	30,4

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

Спостерігається зростання середньорічної вартості основних фондів: з 706,0 тис. грн. у 2020 році до 1292,0 тис. грн. у 2022 році. Абсолютний приріст склав 585,0 тис. грн., відносний – 70,4% за три роки. Це засвідчує розширення матеріально-технічної бази підприємства.

За даними досліджень у галузі, зростання вартості основних фондів на малих підприємствах є позитивним фактором за умови ефективного їх використання.

Водночас вартість валової продукції зменшилась з 2387,0 тис. грн. до 1897,0 тис. грн. (-27,8% у 2022 році відносно 2021 року). При цьому чисельність персоналу залишилась незмінною на рівні 2 осіб. Внаслідок цього різко скоротилась фондовіддача з 2,65 тис. грн. у 2021 році до 1,47 тис. грн. у 2022 році (на 44,7%). Фондомісткість зросла майже удвічі і склала 0,68 тис. грн. у 2022 році.

Фондоозброєність також збільшилась на 30,4% у 2022 році порівняно з попереднім, що свідчить про непропорційне зростання вартості основних фондів та їх слабку віддачу.

Отже, незважаючи на збільшення матеріально-технічної бази, маємо констатувати зниження ефективності використання основних фондів ФОП Наумов С. І.

Основні економічні показники діяльності фізичної особи-підприємця (ФОП) включають різні фінансові та економічні параметри, які вказують на стан та результативність їх бізнесу. Основними з них є: виручка, тобто сума грошей, отриманих від продажу товарів чи послуг, до відрахування витрат та податків; чистий прибуток, який залишається після відрахування всіх витрат та податків від валового доходу; витрати на виробництво (сировина, обладнання), оплату праці, оренду, комунальні послуги та інші затрати; рентабельність, тобто відсоткове співвідношення чистого прибутку до обсягу продажу, вказує на ефективність діяльності та інші показники.

Таблиця 2.4 – Основні економічні показники діяльності ФОП Наумов С. І.

Показник	Рік			Динаміка	
	2020	2021	2022	абсолютна	відносна, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2 387,0	2 629,0	1 897,0	-490,0	-21
Інші операційні доходи	134,5	149,0	253,6	119,1	89
Інші доходи	289,0	265,0	358,0	69,0	24
Разом доходи	2 810,5	3 043,0	2 508,6	-301,9	-11
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2 061,0	2 162,0	1 736,0	-325,0	-16
Інші операційні витрати	158,0	246,0	257,0	99,0	63
Інші витрати	36,0	35,0	63,0	27,0	75
Разом витрати	36,0	35,0	63,0	27,0	75
Фінансовий результат до оподаткування	555,5	600,0	298,0	-257,5	-46
Податок на прибуток	62,9	84,3	43,0	-19,9	-32
Чистий прибуток (збиток)	492,6	515,7	255,0	-237,6	-48
Рівень рентабельності, %	23,9	23,9	14,7	-	-9,2 п.п.

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

На основі даних таблиці 2.4 можна зробити наступний аналіз фінансово-господарської діяльності ФОП Наумов С.І. Спостерігається зниження

основних фінансово-економічних показників у 2022 році порівняно з попередніми роками. Зокрема, чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 21% або на 490 тис. грн. Чистий прибуток знизився майже вдвічі (-48%) до 255 тис. грн. Проте спостерігається зростання інших операційних та інших доходів у 2022 році. Це може свідчити про диверсифікацію джерел надходжень, що є позитивним моментом.

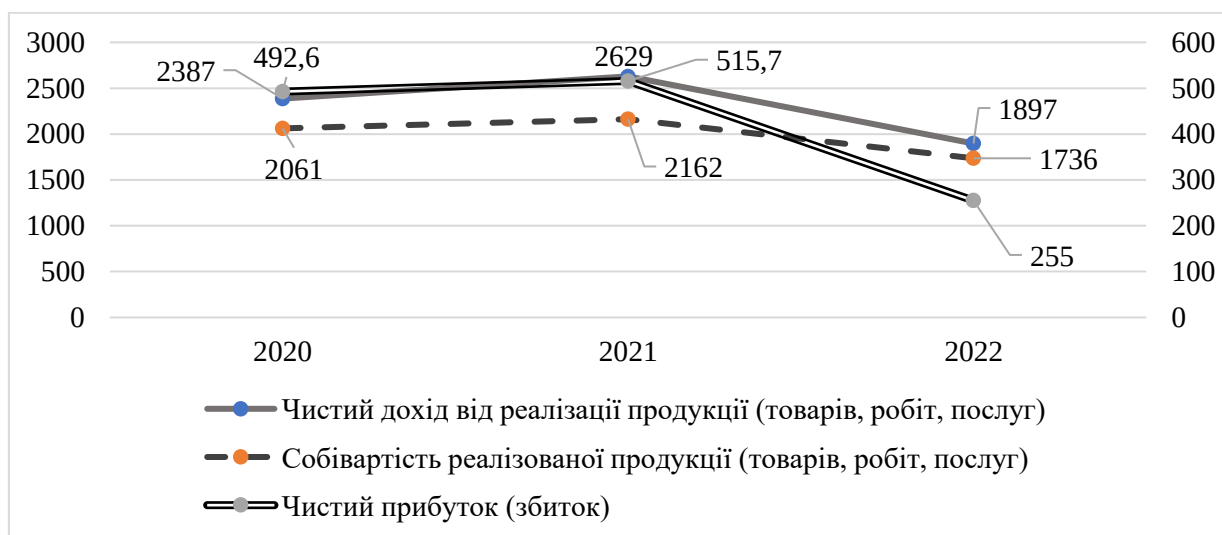


Рисунок 2.2 – Динаміка основних економічних показників діяльності
ФОП Наумов С. І.

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

Витрати зросли швидшими темпами, ніж доходи (рис. 2.2).

Зокрема, собівартість реалізованої продукції знизилася лише на 16%, в той час як інші операційні та інші витрати зросли на 63% та 75% відповідно. Це призвело до падіння рентабельності на 9,2 п.п. до 14,7%.

Незважаючи на певну диверсифікацію доходів, ефективність діяльності ФОП Наумова С.І. у 2022 році погіршилася через скорочення обсягів реалізації та зростання витрат. Для покращення ситуації доцільно проаналізувати структуру витрат з метою їх оптимізації та розробити заходи для нарощення обсягів реалізації продукції.

Отже, фінансово-господарська діяльність СПД ФОП Наумов С. І. за аналізований період має негативну динаміку показників фінансових результатів, рентабельності та ефективності

2.2 Дослідження результативності підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.

Результативність підприємницької діяльності малого підприємства включає в себе ряд показників, які дозволяють оцінити успішність та ефективність бізнесу. Наприклад, капітальні інвестиції у власне виробництво можуть значно впливати на результативність підприємницької діяльності малого підприємства.

Так, капітальні інвестиції дозволяють: впроваджувати сучасні технології та вдосконалювати виробничі процеси; розширити асортимент запасних частин та представити нові продукти на ринку; забезпечення стабільних та великих обсягів може вплинути на привабливість для оптових та роздрібних покупців; інвестиції у системи управління запасами та технології прогнозування можуть допомогти оптимізувати запаси та зменшити затрати на утримання складів; покращення ланцюга постачання може забезпечити своєчасні поставки та зниження ризиків відсутності товару тощо.

Таблиця 2.5 – Капітальні інвестиції у власне виробництво ФОП Наумов С.І.

Назва	Рік			Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	тис. грн.	%
Незавершене будівництво	254,0	256,0	211,0	-43,0	-16,9
Обладнання, яке потребує монтажу, та ОЗ, які потребують модернізації	26,0	93,0	12,0	-14,0	-53,8
Придбання транспортних засобів	7,0	118,0	50,0	43,0	6,2 р.
Капітальні інвестиції разом	287,0	467,0	273,0	-14,0	-4,9

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумов С. І.

На основі даних таблиці 2.5 можна зробити наступний аналіз динаміки капітальних інвестицій ФОП Наумова С.І.

Так, загальний обсяг капітальних інвестицій у 2022 році знизився на 4,9% або 14 тис. грн порівняно з 2020 роком та склав 273 тис. грн. Таке скорочення є негативною тенденцією, адже, за словами експертів, «капітальні вкладення є запорукою майбутнього зростання і розвитку підприємства» [16, с. 38].

Спостерігається зниження інвестицій у незавершене будівництво на 16,9% та обладнання, яке потребує монтажу, на 53,8%. Це може свідчити про уповільнення темпів розвитку та оновлення виробничих потужностей ФОП. Водночас обсяг інвестицій у транспорт зріс в 6,2 рази, що пов'язано із придбанням нових транспортних засобів.

Отже, незважаючи на зростання окремих складових, загальний обсяг капітальних вкладень ФОП Наумова С.І. знизився, що може негативно позначитися на перспективах розвитку. Для покращення ситуації варто активізувати інвестиційну діяльність та спрямувати кошти на модернізацію й розширення виробництва.

Мале підприємство, яке займається торгівлею запасними частинами до автомобілів, може мати різні групи запасів, в залежності від асортименту та характеру його діяльності. Основні групи запасів в ФОП Наумова С.І. є: деталі та комплектуючі; розхідні запасні частини; запчастини для ремонту та обслуговування; запчастини для кузовного ремонту та запчастини для систем керування.

Отже, згідно з даними таблиці 2.6, яка відображає запаси, що є у розпорядженні ФОП Наумова С.І., можна побачити наступне.

Запаси деталей та комплектуючих у 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилися на 37,3 тис. грн або на 56,7%. Це свідчить про істотне скорочення цього виду запасів.

Розхідні запасні частини також скоротилися - на 12,7 тис. грн або на 25,7%. Таким чином, спостерігається тенденція до зниження запасів комплектуючих та запчастин.

Таблиця 2.6 – Запаси, що є в розпорядженні ФОП Наумова С.І.

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	тис. грн.	%
Деталі та комплектуючі	65,76	47,13	28,49	-37,3	-56,7
Розхідні запасні частини	49,32	22,68	36,63	-12,7	-25,7
Запчастини для ремонту та обслуговування	135,63	90,29	170,94	35,3	26,0
Запчастини для кузовного ремонту	73,98	44,55	65,12	-8,9	-12,0
Запчастини для систем керування	86,31	41,07	105,82	19,5	22,6
Всього	411,0	245,7	407,0	-4,0	-1,0

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

Водночас спостерігається зростання запчастин для ремонту та обслуговування - на 26,0%, а також запчастин для систем керування - на 22,6%. Це може свідчити про збільшення попиту та обсягів робіт з ремонту й обслуговування автотранспорту.

Загальний обсяг запасів у 2022 році практично не змінився в порівнянні з 2020 роком (-1,0%). Таким чином, структура запасів зазнала певних змін за рахунок перерозподілу між окремими їх видами.

Дослідження динаміки запасів ФОП Наумова С.І. демонструє скорочення комплектуючих та незначне зростання запчастин для ремонту й обслуговування. Це відповідає сучасним тенденціям на ринку авторемонтних послуг, де спостерігається збільшення попиту на послуги з обслуговування та ремонту автомобілів. Для підвищення ефективності діяльності ФОП слід оптимізувати структуру запасів з орієнтацією на зростаючий попит у сфері технічного обслуговування транспортних засобів.

Згідно даних таблиці 2.7, яка відображає динаміку дебіторської заборгованості ФОП Наумова С.І., можна зазначити наступне.

Спостерігається стрімке зростання (+10,4 р.) дебіторської заборгованості за продажами запасних частин у 2022 році відносно 2020 року. Абсолютне

значення заборгованості зросло на 187,9 тис. грн. Це вказує на суттєве розширення даного виду діяльності ФОП.

Таблиця 2.7 – Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги Наумова С.І.

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	тис. грн.	%
Дебіторська заборгованість за продажами запасних частин	18,0	95,0	205,9	187,9	10,4 р.
Дебіторська заборгованість за послугами технічного обслуговування	171,0	225,0	158,1	-12,9	-7,5
Торгова дебіторська заборгованість разом	189,0	320,0	364,0	175,0	92,6

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

Водночас відзначається незначне скорочення (-7,5%) дебіторської заборгованості за послугами технічного обслуговування транспортних засобів. Загальна торгова дебіторська заборгованість ФОП збільшилася на 92,6%, або на 175,0 тис. грн. у 2022 році відносно 2020 року.

Отримані результати узгоджуються із загальними тенденціями на ринку автомобільних запчастин та сервісних послуг. За даними аналітичної компанії «Дослідження ринку» частка продажів запчастин в Україні зросла з 23% у 2019 році до 43% у 2021. Це посприяло загальному зростанню обороту на даному ринку.

Значне збільшення дебіторської заборгованості ФОП Наумова С.І. за продажами запчастин узгоджується із загальними тенденціями ринку. Для подальшого розвитку даного напрямку діяльності доцільно розширювати можливості для онлайн-торгівлі запасними частинами.

Значну частину іншої дебіторської заборгованості становить дебіторська заборгованість за гарантійними та післягарантійними обслуговуваннями.

Інша дебіторська заборгованість нами представлена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Інша дебіторська заборгованість ФОП Наумов С.І.

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	тис. грн.	%
Аванси на поставки	25,7	45,6	75,6	49,9	194,3
Заборгованості перед бюджетом	11,6	17,8	5,6	-6,0	-51,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	25,6	21,3	5,8	-19,8	-77,3
Дебіторська заборгованість за гарантійними та післягарантійними обслуговуваннями	269,2	420,1	432,6	163,4	60,7
Інша дебіторська заборгованість, разом	332,1	504,8	519,6	187,5	56,5

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

На основі даних таблиці 2.8 можна зробити наступні висновки щодо динаміки іншої дебіторської заборгованості ФОП Наумова С.І. у 2020-2022 роках.

Спостерігається зростання авансів на поставки на 49,9 тис. грн. або на 194,3% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Це свідчить про розширення масштабів діяльності підприємця та збільшення обсягів закупівель у постачальників.

Відбулося скорочення заборгованості перед бюджетом на 6,0 тис. грн. або на 51,7%. Можна припустити, що підприємець оптимізував податкові платежі і покращив фінансову дисципліну у розрахунках з бюджетом. Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів зменшилася на 19,8 тис. грн. (на 77,3%). Ймовірно, відбулося погашення раніше наданих клієнтам відстрочок та простроченої заборгованості.

Спостерігається зростання дебіторської заборгованості за гарантійними та післягарантійними зобов'язаннями на 163,4 тис. грн. (на 60,7%). Це може вказувати на розширення обсягів реалізації товарів/послуг з гарантійними зобов'язаннями. Загалом інша дебіторська заборгованість зросла на 187,5 тис.

грн. (на 56,5%), що є позитивним фактором за умови своєчасного погашення цієї заборгованості дебіторами.

Спостерігаються ознаки розширення масштабів діяльності ФОП Наумова С.І., про що свідчить зростання авансів постачальникам, обсягів гарантійних зобов'язань та загального обсягу дебіторської заборгованості. Водночас покращилася фінансова дисципліна у розрахунках з бюджетом та скоротилася прострочена дебіторська заборгованість клієнтів.

У малого підприємства, що торгує запасними частинами до автомобілів, може виникати різноманітна кредиторська заборгованість, пов'язана з різними видами продукції, товарів, робіт та послуг. Наприклад, заборгованість перед постачальниками запасних частин для власного реалізації, заборгованість перед партнерами з технічного обслуговування за послуги ремонту та обслуговування автомобілів, заборгованість перед постачальниками товарів та запасних частин для власного реалізації і інші види заборгованості.

Кожен з цих видів кредиторської заборгованості представляє собою фінансові зобов'язання підприємства перед його постачальниками чи партнерами. Керування кредиторською заборгованістю важливо для збереження стабільності фінансів підприємства та побудови взаємовигідних відносин з постачальниками.

На підставі даних таблиці 2.9 можна провести наступний аналіз динаміки торгової та іншої кредиторської заборгованості ФОП Наумова С.І.

Спостерігається зростання поточної кредиторської заборгованості перед постачальниками запасних частин на 236,0 тис. грн. (на 52,3%) у 2022 році порівняно з 2020 роком. Це свідчить про збільшення обсягів поставок запчастин для подальшої реалізації, що відповідає тенденціям на ринку автозапчастин.

Кредиторська заборгованість перед вітчизняними постачальниками товарів, робіт і послуг зросла на 149,7 тис. грн. (26,0%). Можна зробити припущення, що ФОП Наумов збільшив обсяги постачання основних та допоміжних матеріалів для своєї діяльності.

Таблиця 2.9 – Торгова та інша кредиторська заборгованість ФОП Наумова С.І.

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2022 р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	тис. грн.	%
Поточна кредиторська заборгованість перед постачальниками запасних частин для власного реалізації	451,00	509,00	687,00	236,0	52,3
За поставками за товари, роботи, послуги перед вітчизняними постачальниками	576,10	733,20	725,81	149,7	26,0
Заборгованість перед партнерами з технічного обслуговування за послуги ремонту та обслуговування автомобілів	132,00	154,00	189,00	57,0	43,2
Аванси, отримані від покупців	43,90	55,80	26,89	-17,0	-38,7
З бюджетних розрахунків, без податку на прибуток	46,30	32,80	56,70	10,4	22,5
Заборгованість за гарантійне та післягарантійне обслуговування	385,90	388,40	333,80	-52,1	-13,5
Всього	1 635,2	1 873,2	2 019,2	384,0	23,5

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

Також, спостерігається істотне зростання заборгованості перед партнерами за послуги технічного обслуговування та ремонту автомобілів на 57,0 тис. грн. (43,2%). Це вказує на розширення масштабів співпраці у сфері автосервісу. Водночас аванси від покупців скоротились на 17,0 тис. грн. (38,7%), що може бути ознакою зниження попиту в умовах економічної кризи.

Отже, загалом спостерігається зростання кредиторської заборгованості ФОП Наумова С.І. на 384,0 тис. грн. (23,5%). Це може бути зумовлено розширенням масштабів бізнесу, але водночас вимагає посилення фінансової дисципліни у розрахунках з кредиторами.

Показники ділової активності дають важливу інформацію для оцінки результативності підприємницької діяльності малого підприємства, що здійснює торгівлю запасними частинами до автомобілів.

Основними показниками, які доцільно проаналізувати, є:

Коефіцієнт оборотності товарних запасів. Він показує, скільки раз за період був реалізований і знову закуплений товарний запас. Чим вищий цей коефіцієнт, тим ефективніше підприємство використовує свої оборотні кошти.

Період обороту товарних запасів. Цей показник демонструє середній час у днях, за який відбувається один оборот запасів - від закупівлі до реалізації. Його зниження свідчить про прискорення обертання коштів.

Коефіцієнти оборотності кредиторської і дебіторської заборгованості. Вони характеризують швидкість розрахунків підприємства з контрагентами.

Коефіцієнт оборотності капіталу. Цей показник вказує, скільки грошей обертається в компанії на кожну одиницю власного капіталу. Високий коефіцієнт оборотності капіталу може свідчити про ефективне використання капіталу для генерації прибутку. Однак, необхідно враховувати специфіку галузі та інші аспекти діяльності підприємства при аналізі цього показника..

Отже, аналіз цих показників дозволяє комплексно оцінити результативність торговельної діяльності малого підприємства і розробити заходи для її підвищення.

Загальні показники ділової активності ФОП Наумова С.І. нами узагальнені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Показники ділової активності ФОП Наумова С.І.

Показники	Рік			Колівання показника (+ збільшення; - зменшення) 2022 р. до 2020 р.
	2020	2021	2022	
1	2	3	4	5
1. Чистий дохід від реалізації	2 387,0	2 629,0	1 897,0	-490,0
2. Середній розмір капіталу	2 166,7	2 534,7	2 929,7	763,0
3. Середній розмір власного капіталу	296,0	435,5	520,0	224,0
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	-941,5	-1 023,5	-1 143,0	-201,5
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	524,1	672,5	855,3	331,2
6. Середній розмір запасів	368,0	349,0	347,0	-21,0

Продовження таблиці 2.10

1	2	3	4	5
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	1 460,6	1 754,2	1 946,2	485,7
8. Чистий прибуток	492,6	515,7	255,0	-237,6
9. Власний капітал	362,0	509,0	531,0	169,0
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	1,10	1,04	0,65	-0,5
11. Оборотність дебіторської заборгованості:				
11.1. Днів	80	93	165	84,4
11.2. Оборотів	5	4	2	-2,3
12. Оборотність запасів				
12.1. Днів	56	48	67	10,5
12.2. Оборотів	6	8	5	-1,0
13. Тривалість операційного циклу	136	142	231	94,9
14. Оборотність кредиторської заборгованості:				
14.1. Днів	223	244	374	151,1
14.2. Оборотів	1,6	1,5	1,0	-0,7
15. Оборотність власного капіталу				
15.1. Днів	45	60	100	54,8
15.2. Оборотів	8,1	6,0	3,6	-4,4
16. Тривалість фінансового циклу, днів	360	385	606	246,1
17. Період окупності власного капіталу	1	1	2	1,4
18. Коефіцієнт сталості економічного розвитку	1,361	1,013	0,480	-0,881

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

На основі даних таблиці 2.10 можна зробити наступні висновки щодо ділової активності ФОП Наумова С.І. Спостерігається зниження чистого доходу від реалізації у 2022 році порівняно з 2020 роком на 490,0 тис. грн або на 20,5%, що свідчить про погіршення результатів комерційної діяльності підприємства.

Відбулося зростання середньорічного розміру власного капіталу на 224,0 тис. грн (+75,7%), що позитивно характеризує фінансовий стан суб'єкта господарювання. Проте спостерігається від'ємне значення власного оборотного капіталу, яке погіршилося на 201,5 тис. грн. Це свідчить про недостатність власних оборотних коштів.

Збільшилася середньорічна дебіторська заборгованість на 331,2 тис. грн (+63,2%), що негативно впливає на ліквідність та фінансову стійкість ФОП. Спостерігається зростання тривалості оборотності дебіторської заборгованості з 80 до 165 днів та зниження оборотності з 5 до 2 разів на рік. Це свідчить про уповільнення розрахунків з дебіторами. Тривалість операційного циклу збільшилася на 94,9 дня і склала у 2022 році 231 день. Це негативно позначається на діловій активності ФОП.

За результатами аналізу таблиці 2.10 можна зробити висновок, що у 2022 році спостерігалось погіршення показників ділової активності ФОП Наумова С.І. порівняно з 2020 роком. Це вимагає вжиття заходів для покращення комерційних результатів та оптимізації структури капіталу суб'єкта господарювання.

2.3 Аналіз фінансової результативності та стійкості підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.

Фінансові результати малого підприємства, яке торгує запасними частинами до автомобілів, піддаються впливу різноманітних факторів. Такими факторами можуть бути:

- рівень попиту на запасні частини до автомобілів визначає обсяг продажів;
- якість обслуговування та асортимент продукції можуть бути ключовими конкурентними перевагами;
- спосіб формування цін впливає на доходи та прибутковість підприємства;
- акції, знижки та спеціальні пропозиції можуть впливати на обсяги продажів;
- висока якість та широкий асортимент можуть залучити більше клієнтів і підтримувати лояльність;
- інновації та нові моделі можуть залучати увагу споживачів;
- ефективне управління запасами та оптимізація логістичних процесів можуть зменшити витрати і покращити ліквідність малого підприємства;
- повільний обіг запасів може призвести до додаткових витрат;

- зміни в економічній ситуації можуть впливати на споживчі можливості та здатність клієнтів купувати;

- кризові періоди та форс-мажорні обставини можуть призвести до скорочення витрат на автомобільні запчастини.

Зрозуміння цих та інших факторів дозволяє підприємству адаптувати свою стратегію та приймати рішення для досягнення успіху в конкретній галузі та умовах ринку.

Показники платоспроможності або ліквідності малого підприємства, яке торгує запасними частинами до автомобілів, важливі для визначення його здатності вчасно виплачувати зобов'язання (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Показники платоспроможності (ліквідності) ФОП Наумова С.І.

№	Назва показника	Рік			Коливання показника (+ збільшення; - зменшення) 2022 р. до 2020 р.
		2020	2021	2022	
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,005	0,01	0,01
2	Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності	0,11	0,15	0,15	0,04
3	Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності (покриття)	0,51	0,51	0,54	0,03
4	Питома вага запасів в сумі короткострокових зобов'язань	0,21	0,13	0,16	-0,1
5	Власні оборотні кошти (ВОК)	-935,00	-1112,00	-1174,00	-239,0
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,95	-0,95	-0,86	0,1
7	Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	-2,27	-3,87	-2,88	-0,6
8	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	-0,03	-0,01	-0,016	0,01
9	Коефіцієнт покриття запасів	-0,09	0,31	0,23	0,3

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І..

На підставі даних таблиці 2.11 можна зробити наступні висновки щодо показників платоспроможності (ліквідності) ФОП Наумова С.І.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2022 році становить 0,01, що свідчить про недостатність грошових коштів та їх еквівалентів для негайного погашення короткострокових зобов'язань. За рекомендаціями фінансистів, оптимальне значення цього показника має бути в межах 0,2-0,35.

Коефіцієнт термінової ліквідності зріс на 0,04 та склав у 2022 р. 0,15. Однак цей показник також не відповідає нормативному значенню 0,6-0,8, що свідчить про дефіцит високоліквідних активів для погашення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) збільшився до 0,54, проте не досяг рекомендованого значення 1,5-2,5, що свідчить про недостатню ліквідність активів ФОП.

В цілому, можна зробити висновок, що ФОП Наумов С.І. має недостатній рівень ліквідності та не здатен вчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Для покращення ситуації необхідно збільшити частку високоліквідних активів та оптимізувати структуру капіталу і залучених коштів суб'єкта господарювання.

Показники рентабельності вказують на ефективність використання ресурсів та прибутковість малого підприємства, що займається торгівлею запасними частинами до автомобілів.

На основі даних таблиці 2.12 можна зробити наступні висновки щодо динаміки показників рентабельності ФОП Наумова С.І.

Спостерігається негативна динаміка майже всіх показників рентабельності у 2022 році порівняно з 2020 роком. Це свідчить про зниження ефективності діяльності ФОП. Найбільше знизився коефіцієнт рентабельності власних коштів - на 1,17. Це означає, що в 2022 році кожна гривня вкладених власних коштів принесла лише 0,49 грн прибутку, тоді як у 2020 році цей показник становив 1,66 грн. Також суттєво - на 0,14 знизився коефіцієнт рентабельності капіталу (активів). Це свідчить про зниження ефективності використання наявних активів ФОП для отримання прибутку.

Таблиця 2.12 – Показники рентабельності ФОП Наумова С.І.

№	Назва показника	Рік			Коливання показника (+ збільшення; - зменшення) 2022 р. до 2020 р.
		2020	2021	2022	
1	Коефіцієнт рентабельності продажу	0,206	0,196	0,13	-0,07
2	Коефіцієнт рентабельності капіталу (активів)	0,23	0,203	0,09	-0,14
3	Коефіцієнт рентабельності власних коштів (власного капіталу)	1,66	1,184	0,49	-1,17
4	Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	0,46	0,385	0,16	-0,303
5	Рентабельність реалізованої продукції, %	16	22	9	-0,07

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

Позитивним моментом є зростання рентабельності реалізованої продукції з 16% у 2020 році до 22% у 2021. Проте в 2022 році спостерігається різке зниження цього показника до 9%.

За результатами аналізу таблиці, можна констатувати погіршення фінансових результатів та ефективності господарської діяльності ФОП Наумова С.І. у 2022 році порівняно з попередніми періодами.

Показники фінансової стійкості малого підприємства, яке торгує запасними частинами до автомобілів, вказують на його здатність витримати економічні труднощі та управляти фінансовими ризиками.

На підставі даних таблиці 2.13 можна зробити наступні узагальнення та висновки щодо динаміки показників фінансової стійкості ФОП Наумова С.І.

Коефіцієнт автономії зріс несуттєво - на 0,01. Це означає деяке збільшення частки власного капіталу ФОП у загальній сумі активів. Проте його значення (0,17 у 2022 р.) залишається доволі низьким, що свідчить про значну фінансову залежність від зовнішніх кредиторів.

Таблиця 2.13 – Показники фінансової стійкості ФОП Наумова С.І.

№	Назва показника	Рік			Коливання показника (+ збільшення; - зменшення) 2022 р. до 2020 р.
		2020	2021	2022	
1	Коефіцієнт автономії	0,16	0,18	0,17	0,01
2	Коефіцієнт фінансової залежності	5,29	4,49	4,77	-0,51
3	Питома вага дебіторської заборгованості у вартості майна	0,23	0,29	0,29	0,06
4	Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	0,19	0,22	0,21	0,02
5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-2,58	-2,18	-2,21	0,37
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,95	-0,95	-0,86	0,09
7	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,16	0,18	0,173	0,01

Джерело: дослідження автора на основі аналітичної звітності ФОП Наумова С.І.

Коефіцієнт фінансової залежності з 5,29 у 2020 р. знизився до 4,77 у 2022 р. Це позитивно характеризує динаміку фінансового стану, проте його значення залишається високим.

Спостерігається зростання частки дебіторської заборгованості у вартості майна ФОП з 0,23 у 2020 р. до 0,29 у 2021-2022 рр. Інші показники фінансової стійкості також характеризуються незначним поліпшенням станом на 2022 рік. Отже, за результатами аналізу динаміки показників таблиці, фінансовий стан ФОП Наумова С.І. трохи покращився.

Проте рівень фінансової стійкості та незалежності залишається не досить високим. Для його посилення доцільно нарощувати частку власного капіталу, оптимізувати структуру активів, скорочувати кредиторську заборгованість.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1 Обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С. І.

Інформаційні технології відіграють важливу роль у сучасному світі. Їх застосування дає нові можливості для розвитку та оптимізації бізнесу, сприяють для розширення ринків збуту, продуктивності праці, ефективному використанню ресурсів, підвищенню якості управління бізнесом і надання послуг.

Сьогодні, гостра конкуренція розвивається в багатьох галузях ринку, одні компанії намагаються відповідати цінами і характеристиками продукції інших, покупці часто отримують можливість вибирати серед маси конкуруючих товарів, що не розрізняються за якістю. У такій ситуації будь-яка компанія, що ставить на перше місце питання про задоволення актуальних потреб покупців, що пропонує клієнту високий рівень обслуговування, має безсумнівну перевагу, що дозволяє створювати довготривалі відносини. Не маючи єдиної вивіреної бази з даними про клієнтів, компанія втрачає істотні кошти через недостатньо ефективну роботу відділів продажів, маркетингу та обслуговування.

Особливого значення набуває діяльність відділу продажів. У багатьох компаніях вона нерідко виглядає як «чорний ящик» на вході - якась безліч контактів з потенційними клієнтами, а на виході той чи інший фінансовий результат. У ситуації, що склалася контроль за ходом роботи з клієнтами і оцінка дій кожного з менеджерів, як мінімум, ускладнені, а головне - керівник втрачається у відповіді: де приховані рішення для підвищення обсягу продажів.

На даний момент повсюдно йде впровадження і розвиток різних інформаційних технологій на підприємстві, які стають доступними усім видам підприємств, а також і приватним особам-підприємцям. У підприємствах, що

займаються комерційною діяльністю, головним завданням є вдосконалення взаємодії між клієнтів і компанією. Вирішенням цього завдання займаються в рамках електронної комерції, яка в свою чергу є одним з напрямків електронного бізнесу.

Одним з інструментів електронної комерції є впровадження інтернет-сайту з підтримкою інтернет-магазину. З кожним роком збільшується число цільової аудиторії, яка зацікавлена в придбанні товарів і послуг, не виходячи з дому.

Електронний бізнес - це види ділових відносин, які включають:

- купівлю\продаж;

- поставку;

та інші форми промислового та ділового співробітництва.

Області застосування електронного бізнесу постійно знаходяться в русі і їх розвитку часто з'являються нові і абсолютно непередбачувані застосування. Одна з областей застосування, в якій застосуємо електронний бізнес - це електронна комерція. Більшість підприємств використовують різні CRM-системи.

У зв'язку з цим сучасні умови диктують підприємствам свої правила введення бізнесу і відсутність власного інтернет-магазину у будь-якого з підприємств призведе до втрати клієнтів і означає відсутність конкуренції на ринку.

На основі вищесказаного, можна зробити висновок про актуальність розробки інформаційної системи для автомагазину роздрібної торгівлі за допомогою впровадження інтернет-сайту з функціями інтернет магазину, а, отже, про актуальність випускної кваліфікаційної роботи.

Створення інтернет-магазину може суттєво посприяти розвитку підприємницької діяльності малого підприємства, що займається торгівлею запчастинами до автомобілів, з кількох причин.

1. Розширення ринків збуту та кола потенційних клієнтів. Інтернет-магазин дозволить охопити не лише локальний ринок, а й клієнтів з інших регіонів та міст. Це суттєво збільшить обсяги продажів.

2. Зручність та доступність для клієнтів. Можливість замовляти товари онлайн значно підвищує зручність покупок. Клієнт може підібрати й замовити потрібні деталі, не виходячи з дому чи офісу.

3. Економія на витратах. Інтернет-магазин не потребує оренди великих торговельних площ, значних витрат на персонал тощо. Це дозволяє оптимізувати бізнес-процеси та пропонувати товари за конкурентними цінами.

4. Можливості просування та реклами онлайн. Існує багато ефективних і недорогих каналів інтернет-маркетингу, що допомагають залучати нових клієнтів.

Загальні стратегічні напрямки розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І., яких може досягнути мале підприємство за допомогою запровадження електронної торгівлі та переходу на цифрову модель ведення бізнесу, є наступні (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Стратегічні напрямки розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І.

Стратегічні напрями	Опис
Розширення географії збуту	Інтернет-магазин дозволяє здійснювати продажі через Інтернет, що розширює географію збуту. Клієнти можуть здійснювати покупки з будь-якого місця світу.
Збільшення доступності товарів	Електронний формат магазину дозволяє клієнтам легко переглядати асортимент та робити покупки в будь-який час, навіть поза робочими годинами
Оптимізація процесів замовлення та доставки	Інтеграція електронних систем дозволяє автоматизувати процес замовлення та оплати, а також управління і відстеження доставки, що полегшує взаємодію з клієнтами
Підвищення конкурентоспроможності	Присутність в інтернеті дозволяє підприємству конкурувати з іншими гравцями на ринку та залучати нових клієнтів через онлайн-канали
Збільшення лояльності клієнтів	Зручність та швидкість онлайн-покупок може сприяти формуванню лояльності клієнтів. Програми лояльності та персоналізований підхід допомагають зберігати клієнтів на довгострокову основу
Ефективне управління запасами	Системи електронного управління запасами дозволяють оптимізувати рівень запасів та уникати надлишкових витрат на складське утримання
Збільшення обсягу продажів	Відкриття онлайн-каналу продажів дозволяє привертати нових клієнтів та збільшувати обсяги продажів, що є ключовим для розвитку бізнесу

Джерело: дослідження автора

Створення інтернет-магазину є стратегічним кроком для підприємства, що займається торгівлею запасними частинами до автомобілів, оскільки він не лише полегшує процес замовлення та доставки, але і надає можливість більш широкого проникнення на ринок та залучення нових клієнтів.

В цілому, інтернет-магазин може стати потужним каталізатором для розвитку та масштабування бізнесу з продажу запчастин, особливо для малого підприємства. Він відкриває доступ до нових ринків збуту, клієнтів, а також дозволяє оптимізувати витрати.

Переведення підприємницької діяльності малого підприємства, яке торгує запасними частинами до автомобілів, на цифрову модель ведення бізнесу може бути складним процесом, але це принесе значні переваги у вигляді ефективності, автоматизації та поліпшення обслуговування клієнтів.

Нами розроблено та подано алгоритм для цього переходу (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Алгоритм розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І. на цифровій основі

Етапи проекту	Назва етапу	Перелік робіт на етапі
Етап 1	Аналіз потреб та готовності	1.1 Визначення мети цифровізації бізнесу
		1.2. Аналіз поточних бізнес-процесів та ідентифікація області для оптимізації
		1.3 Оцінка готовності персоналу та існуючої інфраструктури до впровадження цифрових рішень
Етап 2	Вибір інформаційної системи	2.1 Вивчення ринку інформаційних систем для автомагазинів та вибір оптимальної, яка найкраще відповідає потребам бізнесу
		2.2 Інтеграція системи з іншими існуючими інформаційними інструментами (бухгалтерія, CRM, інше)
Етап 3	Впровадження інформаційної системи	3.1 Розробка плану впровадження, визначення етапів та строків
		3.2 Організація навчання персоналу щодо роботи з новою інформаційною системою
		3.3 Поступове впровадження системи
Етап 4	Оптимізація бізнес-процесів	4.1 Впровадження автоматизації та оптимізація у тих областях, де це може призвести до значних переваг для малого підприємства
		4.2 Стале оновлення та підтримка інформаційної системи

Продовження таблиці 3.2

Етапи проекту	Назва етапу	Перелік робіт на етапі
Етап 5	Комунікація та внутрішній маркетинг	5.1 Проведення роз'яснювальної роботи серед персоналу щодо переваг цифрового бізнесу та їхньої ролі в цьому процесі
		5.2 Забезпечення доступності ресурсів та підтримка для співробітників під час переходу
Етап 6	Забезпечення Безпеки та Конфіденційності	6.1 Встановлення заходів безпеки для захисту конфіденційності та цілісності даних
		6.2 Навчання персоналу з питань кібербезпеки та правил користування інформаційною системою
		6.3 Періодичний аудит системи на предмет виявлення потенційних загроз та вразливостей
Етап 7	Аналіз та Постійне Вдосконалення	7.1 Регулярний аналіз ефективності та задоволення клієнтів на основі зібраних даних.
		7.2 Корегування бізнес-процесів та інформаційної системи на основі результатів аналізу.
		7.3 Комунікація з клієнтами та врахування їх побажань для подальшого вдосконалення обслуговування
		7.4 Розробка та запровадження мобільного додатку та інших каналів зв'язку для взаємодії з клієнтами

Джерело: дослідження автора

Алгоритм переведення підприємницької діяльності на цифрову модель ведення бізнесу є динамічним та може варіюватися залежно від подальшої ринкової кон'юнктури та специфіки підприємства. Важливо здійснювати постійний моніторинг, адаптувати стратегії та використовувати нові можливості для досягнення успішних результатів у цифровій сфері бізнесу.

3.2 Розробка практичних заходів для збільшення фінансових надходжень для забезпечення розвитку малого бізнесу

Створення власного інтернет-магазину для продажу запасних частин для малого підприємства може бути важливим кроком для розширення клієнтської бази та збільшення обсягів продажу. Для створення інтернет-магазину необхідно здійснити певний перелік підготовчих дій, як інформаційно-технологічного, так і організаційного характеру.

Таблиця 3.3 – Підготовчі етапи для створення інтернет-магазину для продажу автозапчастин ФОП Наумов С.І.

Назва етапу	Детальний опис заходу
Аналіз ринку та цільової аудиторії	Дослідження ринку запасних частин для автомобілів, визначення власних конкурентних переваг та сегментація цільової аудиторії
Вибір платформи для інтернет-магазину	Визначення платформи інтернет-магазину (наприклад, Shopify, WooCommerce, Magento тощо)
Реєстрація домену та вибір хостингу	Реєстрація домену, який відповідає бренду підприємства (магазину). Перехід на надійний хостинг для забезпечення стабільності роботи сайту
Розробка дизайну та структури сайту	Розробка привабливого та зручного дизайну сайту. Важливо врахувати зручність навігації та швидкість завантаження сторінок
Інтеграція оплати та доставки	Підключення платіжних систем, які підтримуються в регіоні. Налаштування системи доставки та обробки замовлень
Додавання товарів та створення каталогу	Створення каталогу запасних частин та іншої продукції для клієнтів
Встановлення заходів безпеки	Захист сайт від можливих атак та злому. Встановлення сертифікату для забезпечення шифрування передачі даних
Створення системи обслуговування клієнтів	Встановлення системи для обробки запитань клієнтів, надання консультацій та вирішення проблем
Маркетинг та реклама	Розробка стратегії маркетингу для просування інтернет-магазину. Використання соціальних мереж, контент-маркетинг, рекламні кампанії тощо

Джерело: дослідження автора

Створення інтернет-магазину - це процес, який вимагає уваги до деталей та використання відповідних інструментів. Після успішного запуску важливо постійно вдосконалювати та адаптувати ваш інтернет-магазин до змін у ринкових умовах.

Розробка будь-якого інтернет магазину для розвитку інформаційної системи підприємства вимагає певних матеріальних, тимчасових і трудових витрат, а, отже, повинна відповідно окупатися.

Прогнозовані витрати часу та трудомісткості представлено в таблиці 3.4. Так, найбільш трудомісткими етапами розробки інтернет-магазину для ФОП Наумов С.І. є розробка основного алгоритму (10 днів) та створення користувацького інтерфейсу (15 днів). Ці етапи потребують ґрунтовної

аналітичної роботи та уважного проектування для задоволення потреб користувачів.

Таблиця 3.4 - Трудомісткість проекту для створення інтернет-магазину для продажу автозапчастин ФОП Наумов С.І.

Види робіт	Трудомісткість, дн.
Збір інформації та ознайомлення з предметною областю	5
Вибір об'єктної побудови інтернет-магазину	5
Розробка загального алгоритму створення інформаційної системи та його затвердження	10
Розробка основного алгоритму	10
Створення адміністративного інтерфейсу	5
Створення користувацького інтерфейсу	15
Підготовка технічної документації	3
Здача продукту	2
Разом, днів	55

Джерело: дослідження автора

Менш трудомісткими, проте важливими етапами є збір вихідних даних (5 днів), вибір об'єктної моделі системи (5 днів), розробка загального алгоритму (10 днів) та створення адміністративного інтерфейсу (5 днів). Ці етапи закладають фундамент для подальшої розробки і потребують ретельного виконання.

Загальна трудомісткість проекту складає 55 людино-днів, що є типовим показником для розробки веб-орієнтованого програмного забезпечення такого масштабу. З огляду на обсяг робіт, доцільно залучити команду з 3-4 фахівців для оптимізації термінів виконання проекту.

В цілому, представлений розподіл праці є раціональним і дозволить якісно та вчасно розробити й впровадити інтернет-магазин для задоволення бізнес-потреб замовника. Для успішної реалізації проекту необхідне чітке планування робіт з урахуванням їх складності й термінів виконання.

Основними статтями витрат при розробці інтернет-магазину є:

1. Оплата праці розробників. Це основна складова вартості проекту, яка залежить від кількості та кваліфікації фахівців, залучених до розробки.

2. Витрати на обладнання та програмне забезпечення. Сюди входить придбання комп'ютерної техніки, ліцензій на спеціалізовані програми, операційні системи тощо.

3. Витрати на хостинг та підтримку сайту. Щомісячна абонплата за розміщення сайту на сервері провайдера і технічну підтримку його функціонування.

4. Маркетинг та просування. Витрати на контекстну, таргетовану, медійну рекламу, SMM, SEO оптимізацію, тощо для залучення відвідувачів.

5. Додаткові витрати. Сюди можуть входити юридичне оформлення проекту, послуги дизайнера, текстовика, фотографа, call-центру тощо.

В цілому, розробка інтернет-магазину потребує суттєвих початкових інвестицій та подальших вкладень на підтримку і просування ресурсу для отримання прибутку.

Таблиця 3.5 – Фінансові витрати на створення інтернет-магазину для продажу автозапчастин ФОП Наумов С.І.

Вид робіт	Вартість	
	Мін	Макс
Розробка дизайну сайту, в залежності від складності та індивідуальності дизайну	15 000,0	30 000,0
Верстка та frontend-програмування, залежно від обсягу робіт	20 000,0	40 000,0
Backend-програмування, залежно від функціоналу сайту	30 000,0	60 000,0
Наповнення товарами, за предмет в залежності від кількості та типів даних	5 000,0	10 000,0
Інтеграція з CMS, CRM, 1С та ін	5 000,0	10 000,0
Інтеграція зі службами доставки та оплати	5 000,0	10 000,0
Тестування та виправлення помилок, 10-20% від вартості розробки	10 000,0	15 000,0
Разом витрат	90 000,0	175 000,0

Джерело: дослідження автора

На основі даних з таблиці 3.5 можна зробити такі висновки.

Загальна вартість створення інтернет-магазину для продажу автозапчастин ФОП Наумов С.І. складає від 90 000 до 175 000 гривень, в залежності від обраного функціоналу, складності дизайну, обсягу наповнення товарами тощо.

Найбільш витратними складовими є backend-програмування (30-60 тис. грн) та верстка і frontend-програмування (20-40 тис. грн). Це пов'язано із потребою розробити складний функціонал для інтернет-магазину та його графічного інтерфейсу.

Вартість дизайну сайту також є істотною (15-30 тис. грн) і залежить від індивідуальності та складності дизайну. Але оригінальний дизайн з високою конверсією може підвищити конкурентоспроможність інтернет-магазину на 20-30%». Витрати на наповнення товарами, інтеграцію та тестування є порівняно невисокими (по 5-15 тис. грн). Проте ці етапи є дуже важливим для якості роботи інтернет-магазину.

Отже, створення повноцінного інтернет-магазину для ФОП Наумов С.І. потребує істотних фінансових витрат в розмірі від 90 до 175 тис. грн. Основна частина коштів йде на програмування та дизайн без урахуванням вартості подальшої підтримки, просування та реклами.

Основними перевагами інтернет-магазину для продажу автозапчастин порівняно із звичайною торговою площею наступні.

1. Цілодобова доступність для покупців. Магазин працює онлайн 24/7.
2. Можливість охопити більшу аудиторію покупців, не обмежуючись певним регіоном.
3. Зручний пошук потрібних деталей за різними критеріями (марка, модель, рік випуску авто тощо).
4. Менші витрати на утримання штату продавців і торговельних площ.
5. Легкість оновлення каталогу товарів та цін.
6. Можливість інтеграції зі службами доставки, бухгалтерією, CRM та ін.
7. Зручні способи оплати онлайн (картки, гаманці тощо).
8. Автоматизація маркетингу, зворотного зв'язку, рекламних кампаній.

Отже, інтернет-магазин є більш технологічним та масштабованим бізнесом з великим потенціалом розвитку.

Для комплексної автоматизації управління та обліку в ФОП Наумов С.І. також пропонується запровадити комплекс програм для автоматизації діяльності автобізнесу, який розробляє українська ІТ-компанія Альфа-Софт.

Зазначений програмний комплекс включає в себе такі модулі:

- «Альфа-Авто: Автозапчастини» - програма для управління складом і продажем запасних частин та аксесуарів. Автоматизує облік товарів, ціноутворення, взаєморозрахунки з постачальниками і клієнтами тощо.

Впровадження програмного комплексу дозволить ФОП Наумов С.І. комплексно автоматизувати управління та облік у власному магазині та інтегрувати до інтернет-магазину, тобто інтегрувати в єдину інформаційну систему.

Таблиця 3.6 – Фінансові витрати на створення єдиної інформаційної системи ФОП Наумов С.І. для підтримки цифрового напрямку

Стаття витрат	Варіанти	
	Мін	Макс
Розробка та інтеграція інтернет-магазину в єдину інформаційну систему	90 000,0	175 000,0
Купівля та ліцензування програмного пакету «Альфа-Авто: Автозапчастини» (1 та 2 робочі місяці)	24 800,0	49 600,0
Розробка мобільної версії інтернет-магазину	30 000,0	60 000,0
Прийняття на роботу 2-х додаткових працівників (50% зайнятості), річний фонд оплати праці	168 000,0	168 000,0
Закупівля додаткового комп'ютерного обладнання для підтримки роботи інтернет-магазину	25 000,0	45 000,0
Облаштування робочого місця	45 000,0	45 000,0
Впорядкування складського приміщення для збільшення запасів необхідних автозапчастин	25 000,0	50 000,0
Обладнання складського приміщення засобами безконтактної ідентифікації запасів	18 900,0	26 300,0
Обладнання офісу ІТ та інженерною інфраструктурою (Wi-Fi, bluetooth, RFID-зчитувачами)	20 000,0	40 000,0
Разом	446 700,0	658 900,0

Джерело: дослідження автора

На підставі даних з таблиці 3.6 можна оцінити фінансові витрати на створення єдиної інформаційної системи ФОП Наумов С.І. для підтримки цифрового напрямку бізнесу.

Загальна сума витрат становитиме від 446 700,0 до 658 900,0 гривень, в залежності від обраних параметрів системи.

Найбільші статті витрат:

1. Розробка та інтеграція інтернет-магазину - від 90 000 до 175 000 грн. Це пов'язано з необхідністю створення складного програмного забезпечення і його інтеграції в єдину систему.

2. Витрати на персонал - 168 000,0 грн на рік при 50% зайнятості 2 додаткових працівників. Кваліфікований персонал є запорукою успішного функціонування ІТ-систем підприємства. Планується додатково прийняти на роботу фахівця в галузі ІТ для підтримки роботи інтернет-магазину та актуалізації даних по наявності запасних частин на складі ФОП Наумов С.І. А також ще одного працівника для оформлення та відправлення запасних частин засобами доставки в інші регіони України.

3. Купівля та ліцензування спеціалізованого ПЗ від 24 800 до 49 600 грн.

Інші значні витрати пов'язані із дообладнанням офісу, складу та придбанням комп'ютерної техніки.

Отже, для створення сучасної інформаційної системи ФОП Наумову С.І. знадобиться інвестувати від 447,0 до 659,0 тис. грн. Це дозволить ефективно підтримувати цифровий напрямок бізнесу.

Капітальні витрати на створення інтернет-магазину для продажу автозапчастин ФОП Наумов С.І. представляються як разові витрати, необхідні для придбання програмного продукту, обладнання, виробничих приміщень (за потреби), необхідного інвентарю і т.д. окрім заробітної плати додаткових працівників. Також присутні витрати на організацію робочих місць (офісні меблі, обладнання). Сумарна їх вартість становить 45000,0 грн.

Поточні витрати на створення єдиної інформаційної системи ФОП Наумов С.І. для підтримки цифрового напрямку складаються із заробітної плати

працівників та інших витрат, пов'язаних з обслуговуванням інформаційної системи та виконанням поточних та додаткових робіт.

Поточні витрати, пов'язані з витратами на обслуговування виконуваних робіт (організація робіт, амортизація і ремонт обладнання, використання виробничих площ, забезпечення енергією та інші статті витрат) можуть розглядатися як конкретні статті витрат або як накладні витрати, що становлять певний відсоток від заробітної плати.

3.3 Результативність напряму розвитку підприємницької діяльності суб'єкта малого бізнесу

Запровадження розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І. на цифровій основі дозволить значно підвищити результативність власного бізнесу за рахунок наявних переваг інтернет-торгівлі. Це і залучення клієнтів не лише з локального регіону, але й з будь-якого місця країни, що в свою чергу розширює аудиторію клієнтів та збільшує потенційний обсяг продажів. Іншим важливим аспектом є зменшення витрат на оренду та утримання торгової площі, що також може дозволити ФОП Наумов С.І. пропонувати більш конкурентоспроможні ціни та збільшувати прибутковість власного бізнесу. Онлайн-платформа легко дозволяє розміщати широкий асортимент товарів та створювати зручні каталоги для клієнтів що також може привертати різноманітний споживчий запит та збільшувати середній чек продажу. Інтернет-магазин може більш ефективно використовувати цифрові маркетингові стратегії, такі як соціальні мережі, контент-маркетинг та реклама в Інтернеті, що допомагає привертати більше клієнтів, впроваджувати різні програми лояльності, надавати знижки та розсилки для клієнтів. Такі заходи допомагають створити стабільну базу постійних покупців та підтримують повторні продажі. І найбільш затребуваною опцією є та, що клієнти можуть здійснювати покупки у будь-який час, не обмежуючись годинами роботи магазину, що робить процес зручнішим для них.

В цілому, перевід підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І. на цифрову основу є досить перспективним стратегічним рішенням. Але для його прийняття необхідно пересвідчитися в його фінансовій спроможності, тобто генерації додаткового прибутку та розрахунку окупності понесених фінансових вкладень.

Рівень приросту прибутку, який може забезпечити інтернет-магазин з продажу автозапчастин, залежить від багатьох факторів, включаючи ефективність стратегій продажу, конкурентоспроможність, якість обслуговування та обсяги продажів.

Нами розглянуто найбільш важливі фактори, які можуть впливати на рівень приросту прибутку від функціонування інтернет-магазину.

1. Ринкова конкуренція. Ступінь конкуренції у сфері автозапчастин в Інтернеті впливає на можливість здійснення збільшення прибутку. Якщо ринок насичений конкурентами, досягнення високого рівня приросту може бути викликом.

2. Ефективність маркетингу. Якісні маркетингові стратегії, такі як реклама в Інтернеті, соціальні мережі та контент-маркетинг, можуть привести до збільшення трафіку та покращення усвідомленості бренду, що в свою чергу може впливати на прибуток.

3. Якість сервісу та задоволеність клієнтів. Висока якість обслуговування, швидка доставка, зручність замовлення та задоволеність клієнтів можуть призводити до повторних покупок та позитивного впливу на прибуток.

4. Широкий асортимент та унікальні пропозиції. Наявність широкого асортименту товарів та унікальних пропозицій може залучати різноманітних клієнтів та стимулювати їхні покупки, впливаючи на рівень прибутку.

5. Ефективне управління запасами. Оптимізація управління запасами дозволяє уникати надлишкових витрат та забезпечує належну наявність товарів для клієнтів, що впливає на обсяги продажів та прибуток.

6. Лояльність клієнтів та програми винагород. Програми лояльності, знижки та бонуси можуть стимулювати повторні покупки та збільшувати середній чек, що позитивно впливає на прибуток.

7. Технічні інновації. Використання технічних інновацій, таких як розумні фільтри пошуку, персоналізовані рекомендації та мобільні додатки, може забезпечити зручність та привабливість для клієнтів.

Важливо враховувати, що кожен бізнес унікальний, і успішність інтернет-магазину залежатиме від правильного поєднання цих факторів. Аналіз ринку, розуміння потреб клієнтів та вдосконалення бізнес-процесів можуть сприяти досягненню більшого рівня прибутку.

Для розрахунку фінансової доцільності розвитку підприємницької діяльності ФОП Наумов С.І. на цифровій основі необхідно визначитися із рівнем приросту чистого доходу від запровадження інтернет-торгівлі, тобто визначити частки доходу, які буде генерувати інтернет-магазин.

Таблиця 3.7 – Визначення частки приросту продажів через інтернет-магазин, %

Назва	Рік				
	2024	2025	2026	2027	2028
Запчастини для ТО	20	20	15	15	17
Гальмівна система	10	11	12	12	13
Двигун і система вихлопу	10	10	12	12	13
Підвіска та кермове	10	10	15	15	17
Охолодження та опалювання	15	20	18	18	20
Електрика та освітлення	25	15	15	15	17
Кузов і складові	10	10	10	10	11
Коробка передач	10	10	12	12	13
Автотовари та автохімія	25	25	25	25	28
Доходи від продажу, всього	135	131	134	134	147

Джерело: дослідження автора

Наведені в таблиці дані стосуються прогнозованого приросту частки продажів через інтернет-магазин компанії, що спеціалізується на продажу автозапчастин та аксесуарів. Згідно прогнозів, у 2024 році очікується загальне збільшення частки інтернет-продажів на 135%. Найбільший приріст

спостерігатиметься в категоріях «Електрика та освітлення» (25%), а також «Автотовари та автохімія» (25%).

У 2025 році загальний приріст складе 131%. При цьому в категорії «Електрика та освітлення» темпи зростання уповільняться до 15%, а в категорії «Охолодження та опалювання» прискоряться до 20%.

В наступні роки (2026-2028) очікується стабільне зростання інтернет-продажів в межах 15-20% щорічно по більшості категорій. Винятком є «Автотовари та автохімія», де прогнозується подальше прискорення темпів до 25-28% на рік.

Проведений прогноз частки приросту продажів через інтернет-магазин свідчить про позитивні перспективи розвитку інтернет-торгівлі для ФОП Наумов С.І. Зокрема, експерти Міжнародної асоціації логістики та постачання відзначають стійку тенденцію до зростання онлайн-продажів автозапчастин. Прогнозується, що до 2025 року частка електронної комерції в цій галузі досягне 40%.

Результати дослідження свідчать на користь посилення присутності ФОП Наумов С.І. в інтернеті та розширення асортименту товарів, доступних для онлайн-замовлення. Це дозволить максимізувати вигоди від прогнозованого зростання попиту в даному сегменті ринку.

Наступним етапом нам необхідно з використанням імітаційного моделювання, використовуючи фактичні показники чистого доходу на кінець 2022 року, та прогнозні частки приросту продажів через інтернет-магазин, визначитися із прогнозними показниками чистого доходу за даний проміжок часу (2024-2028 роки).

У наведеній таблиці 3.8 містяться прогнозні показники чистого доходу компанії з урахуванням очікуваного зростання продажів через інтернет-магазин у розрізі основних товарних категорій.

Згідно з прогнозами, у 2024 році сукупний чистий дохід зросте на 14,3% порівняно з 2022 роком та складе 2168,3 тис. грн. Найбільше зростання

демонструватимуть категорії «Автотовари та автохімія» (+25%), «Електрика та освітлення» (+25%) та «Запчастини для ТО» (+20%).

Таблиця 3.8 – Прогнозні показники чистого доходу з врахуванням продажів через інтернет-магазин, тис. грн.

Назва	Роки					
	2022,0	2024	2025	2026	2027	2028
	факт	прогноз	прогноз	прогноз	прогноз	прогноз
Запчастини для ТО	265,6	318,7	382,4	439,8	505,8	589,2
Гальмівна система	151,8	166,9	185,3	207,5	232,4	263,1
Двигун і система вихлопу	189,7	208,7	229,5	257,1	287,9	325,9
Підвіска та кермове	227,6	250,4	275,4	316,8	364,3	424,4
Охолодження та опалювання	189,7	218,2	261,8	308,9	364,5	436,7
Електрика та освітлення	132,8	166,0	190,9	219,5	252,4	294,1
Кузов і складові	284,6	313,0	344,3	378,7	416,6	462,4
Коробка передач	284,6	313,0	344,3	385,6	431,9	488,9
Автотовари та автохімія	170,7	213,4	266,8	333,5	416,8	531,4
Доходи від продажу, всього	1897,0	2168,3	2480,8	2847,4	3272,7	3816,2

Джерело: дослідження автора

У 2025 році темпи зростання сукупного доходу дещо уповільняться до 12,6%, проте залишаться досить високими. Лідерами за темпами зростання будуть «Охолодження та опалювання» (+20%) та «Гальмівна система» (+11%).

Протягом 2026-2028 років очікується подальше нарощування чистого доходу в межах 13-15% щорічно за рахунок інтернет-продажів. Найдинамічніше зростатимуть категорії «Підвіска та кермове» (+15-17% на рік) та «Автотовари та автохімія» (+25-28% на рік).

Отже, отримані прогнози свідчать про ефективність обраної стратегії розвитку інтернет-торгівлі та доцільність подальшої оптимізації цього каналу продажів. Як зазначають вітчизняні експерти авторинку, саме онлайн-продажі є ключовим драйвером зростання ринку автозапчастин, оскільки дозволяють максимально задовольнити попит споживачів.

Для подальших розрахунків нам необхідно виокремити із загальної величини чистого доходу (його прогнозних показників) частку, яку ФОП Наумов С.І. отримає саме через інтернет-магазин (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 – Прогнозні показники частки чистого доходу від інтернет-торгівлі, тис. грн.

Назва	Рік				
	2024	2025	2026	2027	2028
Запчастини для ТО	53,1	63,7	57,4	66,0	83,5
Гальмівна система	15,2	18,4	22,2	24,9	30,7
Двигун і система вихлопу	19,0	20,9	27,5	30,8	38,0
Підвіска та кермове	22,8	25,0	41,3	47,5	60,1
Охолодження та опалювання	28,5	43,6	47,1	55,6	72,2
Електрика та освітлення	33,2	24,9	28,6	32,9	41,7
Кузов і складові	28,5	31,3	34,4	37,9	45,8
Коробка передач	28,5	31,3	41,3	46,3	57,0
Автотовари та автохімія	42,7	53,4	66,7	83,4	114,6
Приріст доходу від продажу через інтернет-магазин, всього	271,3	312,5	366,7	425,3	543,5

Джерело: дослідження автора

Наведена таблиця демонструє прогностні показники частки чистого доходу від інтернет-торгівлі автозапчастинами та автотоварами на період 2024-2028 років. Згідно з даними, очікується зростання доходів по всіх категоріях товарів. Найбільше зростання прогнозується для категорії «Автотовари та автохімія» - з 42,7 тис. грн у 2024 році до 114,6 тис. грн у 2028 році, що складає понад 270% за 5 років.

Також значне зростання очікується для категорій «Запчастини для технічного обслуговування» (з 53,1 тис. грн до 83,5 тис. грн), «Підвіска та кермове управління» (з 22,8 тис. грн до 60,1 тис. грн) та «Коробка передач» (з 28,5 тис. грн до 57 тис. грн).

Загалом загальний чистий дохід від інтернет-продажів автотоварів може зрости з 271,3 тис. грн у 2024 році до 543,5 тис. грн у 2028 році, що становитиме понад 200% за аналізований період.

Такі позитивні прогнози можуть бути пов'язані зі зростанням популярності онлайн-шопінгу в Україні, розвитком інфраструктури електронної комерції, а також загальним зростанням автомобільного парку та попиту на автозапчастини.

Для визначення доцільності фінансових витрат на створення єдиної інформаційної системи ФОП Наумов С.І. для підтримки цифрового напрямку власного бізнесу необхідно визначитися із окупністю понесених інвестиційних вкладень в зазначений напрямок бізнесу. Слід нагадати, що нами було визначено два варіанти інвестицій: мінімальний - 446 700,0 грн. та максимальний - 658900,0 грн. (табл. 3.10 та 3.11).

Щоб визначитися із доцільність фінансових витрат скористаємось методикою визначення чистих грошових потоків та кумулятивних грошових потоків, які дадуть розуміння перспективності та окупності фінансових витрат.

Таблиця 3.10 – Прогноз руху готівки за строк існування проекту (мінімальна сума витрат), тис. грн.

Надходження від реалізації через інтернет-магазин:	Роки					
	0	2024	2025	2026	2027	2028
Запчастини для ТО		53,1	63,7	57,4	66,0	83,5
Гальмівна система		15,2	18,4	22,2	24,9	30,7
Двигун і система вихлопу		19,0	20,9	27,5	30,8	38,0
Підвіска та кермове		22,8	25,0	41,3	47,5	60,1
Охолодження та опалювання		28,5	43,6	47,1	55,6	72,2
Електрика та освітлення		33,2	24,9	28,6	32,9	41,7
Кузов і складові		28,5	31,3	34,4	37,9	45,8
Коробка передач		28,5	31,3	41,3	46,3	57,0
Автотовари та автохімія		42,7	53,4	66,7	83,4	114,6
Разом		271,3	312,5	366,7	425,3	543,5
Витрати						
Капітальні витрати	279					
Оплата праці, усього		168,0	168,0	168,0	168,0	168,0
Витрати на електроенергію		22,5	22,5	22,5	22,5	22,5
Інші витрати		13,9	13,9	13,9	13,9	13,9
Разом	279	204	204	204	204	204
Чистий грошовий потік	-279	67	108	162	221	339
Кумулятивний грошовий потік	-279	-212	-104	58	279	618

Джерело: дослідження автора

Представлена таблиця ілюструє прогнозований рух грошових коштів від реалізації проекту інтернет-магазину автозапчастин та витрат на його функціонування за період 2024-2028 років.

Згідно з розрахунками, у перший рік реалізації проекту (2024) очікується 271,3 тис. грн надходжень від продажу товарів онлайн. Ця сума щороку зростатиме і в 2028 році може сягнути 543,5 тис. грн, що майже вдвічі більше порівняно з базовим 2024 роком.

Основні статті витрат включають фонд оплати праці (168 тис. грн щорічно), витрати на електроенергію (22,5 тис. грн) та інші витрати (13,9 тис. грн). Загалом щорічні операційні витрати оцінено в сумі 204 тис. грн.

Враховуючи прогнозовані надходження та видатки, чистий грошовий потік від реалізації проекту буде позитивним вже з 2024 року і складатиме близько 67 тис. грн. Цей показник зростатиме з кожним роком функціонування інтернет-магазину і в 2028 році може перевищити 339 тис. грн.

Таким чином, незважаючи на початкові інвестиції у розмірі 279 тис. грн, проект швидко вийде на самоокупність і почне генерувати чистий прибуток. Впродовж 5 років кумулятивний грошовий потік може перевищити 600 тис. грн.

Отже, з огляду на представлені розрахунки, проект відкриття інтернет-магазину автозапчастин є фінансово ефективним та може принести ФОП Наумов С.І. суттєвий дохід вже в найближчій перспективі.

На основі даних таблиці 3.11 можна зробити такі висновки.

Спостерігається позитивна динаміка росту надходжень від реалізації через інтернет-магазин для всіх категорій запчастин і автотоварів. Наприклад, за прогнозами надходження від продажу запчастин для технічного обслуговування (ТО) зростуть з 53,1 тис. грн у 2024 р. до 83,5 тис. грн у 2028 р., що становитиме ріст на 57,3% за 5 років.

Чистий грошовий потік проекту у 2024 р. перебуває у від'ємному значенні (-435 тис. грн) через великі капітальні витрати на старті проекту (490,9 тис. грн). Проте вже у 2025 р. чистий грошовий потік стає позитивним і зростає з кожним роком, досягаючи 328 тис. грн у 2028 р.

Таблиця 3.11 – Прогноз руху готівки за строк існування проекту (максимальна сума витрат), тис. грн.

Надходження від реалізації через інтернет-магазин:	Роки					
	0	2024	2025	2026	2027	2028
Запчастини для ТО		53,1	63,7	57,4	66,0	83,5
Гальмівна система		15,2	18,4	22,2	24,9	30,7
Двигун і система вихлопу		19,0	20,9	27,5	30,8	38,0
Підвіска та кермове		22,8	25,0	41,3	47,5	60,1
Охолодження та опалювання		28,5	43,6	47,1	55,6	72,2
Електрика та освітлення		33,2	24,9	28,6	32,9	41,7
Кузов і складові		28,5	31,3	34,4	37,9	45,8
Коробка передач		28,5	31,3	41,3	46,3	57,0
Автотовари та автохімія		42,7	53,4	66,7	83,4	114,6
Разом		271,3	312,5	366,7	425,3	543,5
Витрати						
Капітальні витрати	490,9					
Оплата праці, усього		168,0	168,0	168,0	168,0	168,0
Витрати на електроенергію		22,5	22,5	22,5	22,5	22,5
Інші витрати		24,5	24,5	24,5	24,5	24,5
Разом	491	215	215	215	215	215
Чистий грошовий потік	-491	56	97	152	210	328
Кумулятивний грошовий потік	-491	-435	-337	-186	25	353

Джерело: дослідження автора

Кумулятивний грошовий потік виходить на позитивне значення у 2026 р., що свідчить про окупність початкових інвестицій за 3 роки. Значення кумулятивного ГП демонструє стійку позитивну динаміку, що вказує на фінансову спроможність проекту.

Отже, можна зробити висновок, що реалізація даного бізнес-проекту є перспективною. Незважаючи на відносно тривалий період окупності (3 роки), у довгостроковій перспективі інтернет-магазин запчастин продемонструє стабільно зростаючий прибуток. Для підвищення ефективності проекту рекомендується прискорити впровадження інтернет-каналу продажів та активніше просувати бренд за допомогою цифрового маркетингу.

Для узагальнення ефективності обох варіантів фінансових витрат на створення єдиної інформаційної системи ФОП Наумов С.І. для підтримки цифрового напрямку порівняємо їх результативність (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Порівняння показників ефективності варіантів фінансування на створення єдиної інформаційної системи ФОП Наумов С.І. для підтримки цифрового напрямку

Показники	Одиниці виміру	Рівень витрат		Різниця
		Мін	Макс	
Капітальні витрати на створення єдиної інформаційної системи	тис. грн.	278,7	490,9	212,2
Ставка дисконтування	%	25	25	0
Чиста приведена вартість	тис. грн.	-118,7	-335,9	-217,2
Період окупності	роки	2,26	3,88	1,6
Внутрішня норма окупності	%	30	30	0
Норма прибутку	%	80,7	43,7	-37,1

Джерело: дослідження автора

На основі даних таблиці порівняння ефективності варіантів фінансування проекту створення єдиної інформаційної системи можна зробити такі висновки:

Варіант з мінімальним рівнем витрат (278,7 тис. грн) є більш привабливим за більшість показників. Його чиста приведена вартість (NPV) становить -118,7 тис. грн проти -335,9 тис. грн у варіанті з максимальними витратами.

Період окупності варіанту з мінімальними витратами складає 2,26 років, що на 1,6 років швидше за альтернативу. Це суттєво підвищує ліквідність проекту.

За показником внутрішньої норми дохідності (IRR) обидва варіанти ідентичні та становлять 30%.

Варіант з меншими витратами має набагато вищу норму прибутку - 80,7% проти 43,7%. Це свідчить про його більш високу рентабельність.

Отже, варіант фінансування проекту з мінімальним рівнем капітальних витрат у розмірі 278,7 тис. грн є більш ефективним порівняно з альтернативою. Він дозволить прискорити окупність вкладень та отримати вищу норму прибутку. Тому саме його рекомендується обрати для реалізації проекту.

ВИСНОВКИ

В результаті обґрунтування напрямів розвитку підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу можемо зробити наступні висновки.

Фізична особа-підприємець Наумов Сергій Іванович здійснює роздрібну торгівлю запасними частинами для різних видів та марок автомобілів та обладнання (за КВЕД 45.31 «оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів»), а також надає супутні послуги з ремонту автотранспортних засобів та мотоциклів. Підприємницьку діяльність ФОП Наумов Сергій Іванович здійснює у власному приміщенні, де розміщені торговельні площі і функціонує магазин автозапчастин «7к».

Встановлено, що спостерігається негативна тенденція роботи ФОП Наумов Сергій Іванович - загальний обсяг продажів знизився на 20,5% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Найбільше падіння відбулося по таких категоріях як двигун і система вихлопу (-43,2%), підвіска і кермове управління (-36,4%), гальмівна система (-29,4%) та електрика і освітлення (-30,5%). Водночас для деяких категорій спостерігається позитивна динаміка - зокрема, для автотоварів та автохімії приріст склав 19,2%, а для системи охолодження та опалення - 13,5%. Така ситуація може бути пов'язана як із загальним спадом автомобільного ринку в умовах економічної кризи, так і зі зміною попиту споживачів на окремі категорії товарів.

Встановлено, що існує тенденція на зниження основних фінансово-економічних показників у 2022 році порівняно з попередніми роками. Зокрема, чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 21% або на 490 тис. грн. Чистий прибуток знизився майже вдвічі (-48%) до 255 тис. грн. Проте спостерігається зростання інших операційних та інших доходів у 2022 році. Це може свідчити про диверсифікацію джерел надходжень, що є позитивним моментом. Зокрема, собівартість реалізованої продукції знизилася лише на 16%, в той час як інші операційні та інші витрати зросли на 63% та 75% відповідно. Це призвело до падіння рентабельності на 9,2 п.п. до 14,7%.

Незважаючи на певну диверсифікацію доходів, ефективність діяльності ФОП Наумова С.І. у 2022 році погіршилася через скорочення обсягів реалізації та зростання витрат. Для покращення ситуації доцільно проаналізувати структуру витрат з метою їх оптимізації та розробити заходи для нарощення обсягів реалізації продукції.

Встановлено, що відбулося зростання середньорічного розміру власного капіталу на 224,0 тис. грн (+75,7%), що позитивно характеризує фінансовий стан суб'єкта господарювання. Проте спостерігається від'ємне значення власного оборотного капіталу, яке погіршилося на 201,5 тис. грн. Це свідчить про недостатність власних оборотних коштів. Збільшилася середньорічна дебіторська заборгованість на 331,2 тис. грн (+63,2%), що негативно впливає на ліквідність та фінансову стійкість ФОП. Спостерігається зростання тривалості оборотності дебіторської заборгованості з 80 до 165 днів та зниження оборотності з 5 до 2 разів на рік. Це свідчить про уповільнення розрахунків з дебіторами. Тривалість операційного циклу збільшилася на 94,9 дня і склала у 2022 році 231 день. Це негативно позначається на діловій активності ФОП.

Спостерігається негативна динаміка майже всіх показників рентабельності у 2022 році порівняно з 2020 роком. Це свідчить про зниження ефективності діяльності ФОП. Найбільше знизився коефіцієнт рентабельності власних коштів - на 1,17. Це означає, що в 2022 році кожна гривня вкладених власних коштів принесла лише 0,49 грн прибутку, тоді як у 2020 році цей показник становив 1,66 грн. Також суттєво - на 0,14 знизився коефіцієнт рентабельності капіталу (активів). Це свідчить про зниження ефективності використання наявних активів ФОП для отримання прибутку.

Встановлено, що коефіцієнт автономії несуттєво зріс - на 0,01. Це означає деяке збільшення частки власного капіталу ФОП у загальній сумі активів. Проте його значення (0,17 у 2022 р.) залишається доволі низьким, що свідчить про значну фінансову залежність від зовнішніх кредиторів. Коефіцієнт фінансової залежності з 5,29 у 2020 р. знизився до 4,77 у 2022 р. Це позитивно характеризує динаміку фінансового стану, проте його значення залишається високим.

Отже, за результатами аналізу динаміки показників таблиці, фінансовий стан ФОП Наумова С.І. трохи покращився.

Створення інтернет-магазину є стратегічним кроком для підприємства, що займається торгівлею запасними частинами до автомобілів, оскільки він не лише полегшує процес замовлення та доставки, але і надає можливість більш широкого проникнення на ринок та залучення нових клієнтів.

Загальна вартість створення інтернет-магазину для продажу автозапчастин ФОП Наумов С.І. складає від 90 000 до 175 000 гривень, в залежності від обраного функціоналу, складності дизайну, обсягу наповнення товарами тощо. Витрати на персонал - 168 000,0 грн на рік при 50% зайнятості 2 додаткових працівників. Кваліфікований персонал є запорукою успішного функціонування ІТ-систем підприємства. Планується додатково прийняти на роботу фахівця в галузі ІТ для підтримки роботи інтернет-магазину та актуалізації даних по наявності запасних частин на складі ФОП Наумов С.І. А також ще одного працівника для оформлення та відправлення запасних частин засобами доставки в інші регіони України.

На основі даних таблиці порівняння ефективності варіантів фінансування проекту створення єдиної інформаційної системи можна зробити такі висновки. Варіант з мінімальним рівнем витрат (278,7 тис. грн) є більш привабливим за більшість показників. Його чиста приведена вартість (NPV) становить -118,7 тис. грн проти -335,9 тис. грн у варіанті з максимальними витратами. Період окупності варіанту з мінімальними витратами складає 2,26 років, що на 1,6 років швидше за альтернативу. Це суттєво підвищує ліквідність проекту.

Отже, варіант фінансування проекту з мінімальним рівнем капітальних витрат у розмірі 278,7 тис. грн є більш ефективним порівняно з альтернативою. Він дозволить прискорити окупність вкладень та отримати вищу норму прибутку. Тому саме його рекомендується обрати для реалізації проекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

3. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 3. С. 117-133.
4. SBA Small Business Investment Company. Coronavirus (COVID-19). *Small Business Guidance & Loan Resources*. URL: <https://www.sba.gov/page/coronavirus-covid-19-small-business-guidanceloan-resources>. (дата звернення 10.10.2023).
5. Straeten D. V. Editorial overview: Biofortification of crops: achievements, future challenges, socio-economic, health and ethical aspects. *Current Opinion in Biotechnology*. 2018. V.44. P. 7-10.
6. Yaroshevych N. B., Cherkasova S. V. & Kalaitan T. V. Inconsistencies of small business fiscal stimulation in Ukraine. *Journal of Tax Reform*. 2019. № 5 (3), С. 204-219.
7. Андренко О., Краївська І., Мордовцев С. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств із використанням інформаційних технологій. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-18> (дата звернення: 15.11.2023).
8. Альфа-Авто: Автозапчастини. URL: <https://sitis.com.ua/>. (дата звернення 05.11.2023).
9. Великі проблеми малого бізнесу. Системний звіт. Рада бізнес-омбудсмена. 2021. 64 с. URL: <https://boi.org.ua/publications/systemicreports/1271-sistemnij-zv-t-velik-problemi-malogo-b-znesu/> (дата звернення 05.10.2023).
10. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 57. С. 58–

11. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2020 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ. 2021. 119 с.
12. Добровольська О. В., Ясинська Д. В. Сучасна парадигма діагностики фінансового стану підприємства в період кризи. *Економічний простір*. 2021. Вип. 166. С. 81-84.
13. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2018. № 4(9). С. 115-120.
14. Загорський В. С., Ліпенцев А. В., Юристовська Н. Я., Мазій Н. Г., Акімов О. О. Фінансово управлінські аспекти розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 3 (30). С. 351-360.
15. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 4. С. 58-69.
16. Кирилов О.Д. Формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах інвестиційної уразливості. *Академічний простір*. 2022. № 12. С. 244-250.
17. Кейс: автоматизація управлінського обліку на СТО, автосервісах і автомийках. URL: <https://tqm.com.ua/ua/1s-avtomatyzatsiia-haluzi-industry/1s-avtosiervis>. (дата звернення: 01.11.2023).
18. Ломачівська І. А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечнікова. 2019. № 3-4. С. 37- 43.
19. Наумов С. І. Сучасні аспекти розвитку суб'єктів малого бізнесу. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (25-28 квітня 2023 р.). Суми, 2023. С. 486.
20. Наумов С. І. Аспекти розвитку підприємницької діяльності в Україні. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (25-28 листопада 2023 р.). Суми, 2023. С. 349.

21. Паяк К., Волік В., Словська І., Лущик Ю., Циганок Г. Райони малих: розвиток бізнесу в Україні в умовах євроінтеграції. *Підприємництво та проблеми сталого розвитку*. 2021. № 8 (4). С. 730–741. [http://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.4\(45\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.4(45)) (дата звернення 28.11.2023).
22. Пітюлич М. М. Управління грошовими потоками на підприємстві. URL: <https://goo.gl/bqrYCP>. (дата звернення: 07.10.2023 р.)
23. Проблеми та перспективи розвитку малого і середнього бізнесу : монографія / за ред.. д-ра екон. наук, професора С. Д. Лучик ; Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. Чернівці : Технодрук, 2021. 400 с.
24. Ситник Н. С., Козак С. І. Роль малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 26. Ч. 1. С. 83-87.
25. Стрільчук Л. В., Стрільчук Ю. І. Вплив банківського кредитування на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 4/2. С. 21-23.
26. Табінський В.А., Телятник В.М., Сімон А.П. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2021. № 3. С. 848-850.
27. Томнюк Т.Л. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України. *Економіка та суспільство*. 2018. № 16. С. 527–532. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/80.pdf. (дата звернення: 01.11.2023).
28. Чуприна Л.В., Юзовицька С.А. Світовий досвід розвитку малого підприємництва та його використання в Україні. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/41.pdf/. (дата звернення: 01.11.2023).
29. Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Шляхи розвитку малого бізнесу в умовах COVID-19. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 49. С. 147-151.

Додатки

Апробація результатів дослідження

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ

(25-28 квітня 2023 р.)

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Наумов С.І., студ 1м курсу, ФЕІМ, спец. 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
 Науковий керівник: доц. О.М. Ковбаса
 Сумський НАУ

Однією з найважливіших форм бізнесу в будь-якій країні є малі підприємства. І наша країна також не виняток. З розвитком підприємництва створюються нові робочі місця не тільки у великих містах, але і в невеликих населених пунктах та сільських територіях, що в даний час має дуже важливу роль. Не менш важлива роль підприємництва і в поповненні дохідної частини бюджету місцевих громад.

Підприємницька діяльність суб'єктів малого бізнесу ґрунтується на особистих інтересах і здібностях громадян, їхніх економічних і правових знаннях, комерційному досвіді тощо. Вирішивши спробувати себе в новій сфері економіки, на свій страх і ризик, почавши нову справу, підприємці не тільки заробляють для себе і забезпечують свої сім'ї, але і створюють нові робочі місця, випускають продукцію, надають послуги, виконуючи податкові зобов'язання, беруть участь у формуванні доходів бюджетів різних рівнів.

Малий бізнес є відчутною рушійною силою для розвитку малих міст та громад, так як в основному націлений на використання місцевих ресурсів і на місцеві ринки. За Конституцією України державою гарантується та забезпечується:

- право громадян та юридичних осіб займатися підприємницькою діяльністю, створювати підприємства і купувати необхідне для цієї діяльності майно;
- захист прав і законних інтересів усіх підприємців, які діють відповідно до чинного законодавства України та договорами;
- науково-технічна, інвестиційна та правова підтримка підприємницької діяльності у різних її формах;
- страхування підприємницького ризику.

Малий бізнес має низку труднощів, найсуттєвішим з яких є обмеженість фінансових ресурсів, обмеженим доступом до зовнішніх джерел фінансування за прийнятними процентними ставками. Фінансові проблеми можуть впливати на різні аспекти розвитку бізнесу: доступ до необхідних виробничих площ, обладнання, можливість випускати нові продукти і підбирати персонал відповідної кваліфікації.

Другий найбільш поширений бар'єр обумовлений проблемами ринку і попиту.

На сьогодні відчутну користь підприємництву повинні принести як державні так і недержавні або грантові Програми підтримки розвитку малого бізнесу, впровадження яких відбувається як на регіональному чи обласному рівні так і на рівні окремих громад чи територій. Для цього в процесі їх розробки здійснюється аналіз стану малого підприємництва, а також визначаються основні проблеми, вирішення яких пов'язане з активізацією малого бізнесу, а також наявний для цього потенціал.

У процесі свого становлення підприємницький сектор зіштовхується з низкою проблем різного рівня складності. Такі питання, як пошук приміщення, взаємовідносини з місцевими органами влади, правове консультування та інформаційне забезпечення. Найгострішою проблемою в різні періоди діяльності малих підприємств є обмеженість фінансових ресурсів. Це і загальна нестача коштів на початковому етапі становлення підприємства, і нестача поточних активів, яка може посилюватися відстроченими платежами, неплатоспроможністю клієнтів тощо.

Кредитні установи також фінансують малий бізнес з пересторогою із з додатковим заставним навантаженням, в першу чергу, через відсутність у останніх достатнього досвіду підприємницької діяльності. Малі підприємства найчастіше не мають можливості надати стовідсоткову гарантію за своїми зобов'язаннями, не існує налагодженої системи гарантій та страхування їх інвестиційної діяльності, кадровий склад малих підприємств в більшості своїй не має достатньої економічної підготовки.

Сьогодні на національному рівні прийняті практично всі законодавчі акти, які регулюють підприємницьку діяльність. Але все ще є проблемні питання із податковим навантаженням. Податкове законодавство має бути простим і зручним для платників податків, що виключає складні розрахунки.

Існує два рівні проблем малого підприємництва:

- Макроекономічний (питання валютно-грошового регулювання, зовнішньоекономічної діяльності, оподаткування, інвестицій);
- Мікроекономічний, що стосується безпосередньо роботи конкретних підприємств.

Перші повинні вирішуватися на національному рівні, другі - на місці, так як органам виконавчої влади на місцях краще видно як існують проблеми, а також і шляхи їх вирішення.

При виникненні конфліктних ситуацій, їх вирішення повинне вирішуватися цивілізовано, з урахуванням інтересів як держави, так і подальшого розвитку підприємництва.

Незважаючи на те, що в Україні ринковий підприємницький сектор сформувався відносно недавно, вже сьогодні можна констатувати, що, пройшовши досить бурхливий період свого становлення, він поступово займає своє місце в економічній системі держави.

Апробація результатів дослідження

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

МАТЕРІАЛИ

ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ СТУДЕНТІВ ТА АСПІРАНТІВ, ПРИСВЯЧЕНОЇ МІЖНАРОДНОМУ ДНЮ СТУДЕНТА

(13 - 17 листопада 2023 р., м. Суми)

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Наумов С.І., студ 2м курсу, ФЕІМ, ОПП 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
 Науковий керівник: доцент О.М.Ковбаса
 Сумський НАУ

Актуальність розвитку підприємницької діяльності в Україні очевидна, адже ринкової економіки без підприємництва не буває. На сьогодні сумнівів у тому, що бізнес та підприємництво є провідною сферою суспільного виробництва, немає. Зацікавленість бізнесом є природним та виправданим. У такий спосіб створюється нове економічне підґрунтя суспільства, з'являються люди, які прагнуть створити власну справу, бажають не пристосовуватися до нових умов, а жити в них, проявляти ініціативу, виражати себе у вільній трудовій діяльності, створюючи робочі місця і для інших людей.

Початок власної підприємницької діяльності - це завжди великий ризик і подолання протидії, яка виникає під час її зародження. Підприємець має розуміти, що він не лише користуватиметься благами, які йому принесе ця справа, а й нестиме повну відповідальність за її розвиток, зростання прибутків та виживання серед конкурентів. Відкрити справу і перетворити її на ефективне підприємство дуже складно, це вимагає від людини сили волі, наполегливості, уміння досягати мети, а також певних знань в управлінні виробництвом, уміння оцінювати й передбачати ринкову кон'юнктуру, вчасно ухвалювати нестандартні управлінські рішення та забезпечувати їх практичну реалізацію, керувати колективом на рівні сучасних вимог.

Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність, що є виробництвом продукції, наданням послуг і благ з метою одержання прибутку, який є основним стимулом і матеріальною основою збільшення капіталу, розширення власної справи. Але не варто плутати його з поняттям "бізнес". Підприємництво - вже категорія бізнесу, але в господарській практиці їх часто ототожнюють. Підприємець - це людина, яка організовує та управляє підприємством заради власної вигоди. Це організатор і новатор, який володіє економічними, організаційними та творчими здібностями, вміє добре орієнтуватися у важкому, мінливому економічному середовищі. Він вкладає свої ідеї, знання і навички в планування, організацію та управління виробництвом, несе відповідальність за свою справу і, якщо вона виявиться прибутковою, підприємець отримує винагороду - прибуток.

У розумінні ж підприємницької діяльності нерозривно пов'язуються спеціальні економічні функції і суб'єктивні властивості того, хто їх виконує. Одним із найголовніших рушійних чинників підприємницької діяльності є матеріальна зацікавленість, здебільшого заради неї й організовується бізнес, розширюються його масштаби. І якщо вже звертатися до сучасного бізнесу, то неважко помітити, що мета часто виходить за межі суто економічної. До основних ознак підприємництва належать, насамперед, самостійність і незалежність суб'єктів підприємницької діяльності. Хоча в економіці не існує абсолютної свободи і незалежності не можна трактувати як базову ознаку. А от повна самостійність підприємця означає, що над ним немає жодних інстанцій, які змушували б робити те, що треба їм, а не підприємцю. Однак він не вільний від ринку, і від його суворих вимог. З цього випливає, що кожен, хто має бажання і капітал, може організувати власне виробництво, яке опирається на певну форму власності. Засоби виробництва і робоча сила купуються на ринку. Що, як і скільки виробляти, у кого купувати, кому і за якою ціною продавати - все це підприємець вирішує самостійно, зважаючи на економічну вигоду і ринкову кон'юнктуру. Звісно, кожен може створити свою справу, але все ж існують певні умови підприємницької діяльності. До них, насамперед, належить наявність майнових прав, що передбачає обов'язок підприємця бути власником виробленого продукту і доходу від його реалізації, ресурси, які він використовує, можуть бути як власні, так і залучені. Крім цього, має бути певне економічне середовище, що покладає на підприємця важкий самостійний вибір господарської діяльності, самостійне визначення споживачів товарів і постачальників ресурсів, визначення цін і розпорядження доходом. Також до умов підприємницької діяльності належить певне правове середовище, що містить у собі гарантії з боку держави: юридичний захист прав підприємця, вирішення спірних економічних ситуацій, захист свободи конкуренції, захист споживачів від монополізму. Особа, яка створила власну справу, має бути готовою, що нестиме повну економічну відповідальність за результати діяльності, тому що вона може мати негативні наслідки і призвести до збитковості, суттєвої втрати майна і навіть банкрутства. Усі ці умови підкреслюють такі ознаки підприємницької діяльності як: самостійність, відповідальність, динамічність, ініціатива, ризик і мобільність.

Таким чином можемо стверджувати, що підприємництво, без сумніву, посідає центральне місце в сучасному суспільстві. Воно є стрижнем економічної системи, яка ґрунтується на засадах приватної власності та конкуренції, а підприємець - центральна постать у торговельному обороті, він - головна дійова особа ринку, яка не тільки організовує виробництво товарів, а й бере безпосередню участь у цьому процесі; також приводить у рух фінансові та фондові ринки, мобілізує інтелектуальний потенціал суспільства для розвитку науки і створення нових технологій. Саме підприємницька діяльність дає змогу державі забезпечити своїм громадянам гарантований матеріальний та освітній рівень, відповідне медичне обслуговування, здійснювати відповідні фінансові накопичення та виплати.