

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

Харківський інститут
Кафедра менеджменту

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри менеджменту

_____ О.С. Телепнєва

" ____ " _____ 2025 р.

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни «Основи підприємницької діяльності»

на тему:

«Комерційне підприємництво»

Виконала: студентка 3 курсу

Групи: ІН2-9-23-Б1УБ (4.0д)

Проценко Діна Віталіївна

Керівник: к.е.н., доцент

Янковська В.А.

Харків 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	5
1.1 Сутність та зміст комерційного підприємництва.....	5
1.2 Види та форми комерційного підприємництва.....	8
1.3 Зарубіжний досвід розвитку підприємництва (на прикладі США та Німеччини).....	14
2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД».....	18
2.1 Загальна характеристика НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД».....	18
2.2 Оцінка організаційно - економічної діяльності підприємства.....	21
3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД».....	26
3.1 Проблеми та виклики у діяльності підприємства.....	26
3.2 Пропозиції щодо стратегічного розвитку.....	31
ВИСНОВКИ.....	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	36
ДОДАТКИ.....	38

ВСТУП

Під час розвитку ринкової економіки підприємництво відіграє ключову роль у формуванні ефективної господарської системи. Воно є базою економічної активності суспільства. Забезпечення виробництва товарами і послугами, створення нових робочих місць - сприяє наповненню державного бюджету та підвищенню рівня життя населення.

Особливе місце займає комерційне підприємництво. Адже воно пов'язане з купівлею та продажем товарів і послуг. Ця форма підприємства допомагає нам швидко реагувати на потреби людей, забезпечувати рух товарів від виробника до споживача, досягати конкурентної спроможності на ринку.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю пошуку ефективних методів ведення підприємницької діяльності, адже сучасний ринок постійно змінюється, зростає конкуренція, з'являються нові форми організації бізнесу та інструменти управління. Вивчення особливостей комерційного підприємництва дозволяє краще зрозуміти механізми його функціонування, виявити проблеми та визначити перспективи розвитку в Україні.

Таким чином, дослідження теми «Комерційне підприємництво» є актуальним, оскільки воно спрямоване на аналіз сучасних тенденцій, виявлення шляхів підвищення ефективності бізнесу та удосконалення підприємницької діяльності у сфері торгівлі й послуг.

Метою курсової роботи є дослідження сутності та особливостей комерційного підприємництва. Аналіз діяльності акціонерного товариства «Хартрон» та визначення шляхів удосконалення його комерційної діяльності.

Головними завданнями роботи є:

1. Розкрити сутність і зміст комерційного підприємництва.
2. Охарактеризувати види та форми комерційного підприємництва.

3. Провести загальну характеристику науково-виробничого підприємства (НВП) «Хартрон-Енерго».
4. Оцінити організаційно-економічну діяльність підприємства.
5. Виявити проблеми та виклики у діяльності науково-виробничого підприємства (НВП) «Хартрон-Енерго» .
6. Розробити пропозиції щодо стратегічного розвитку та удосконалення комерційної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси функціонування комерційного підприємництва в сучасних умовах ринкової економіки, зокрема діяльність НВП «Хартрон-Енерго». Предметом дослідження виступає система організації та особливості розвитку комерційної діяльності підприємства, а також фактори, що впливають на її ефективність.

У роботі використано такі **методи** дослідження: аналіз та синтез; статистичні методи для обробки фінансових і економічних показників підприємства; системний підхід для комплексного розгляду організації комерційної діяльності; графічні методи.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Сутність та зміст комерційного підприємництва

Сучасна економіка функціонує на основі ринкових відносин. У центрі цих відносин знаходиться підприємницька діяльність. Одним із головних її видів є “комерційне підприємництво”. Воно є рушійною силою розвитку торгівлі, формування конкурентного середовища та ефективного розподілу товарів і послуг. Дослідження теоретичних основ комерційного підприємництва є актуальним, оскільки дозволяє зрозуміти закономірності функціонування ринкових механізмів, сутність комерційної діяльності та її роль у розвитку економіки України.

Питаннями управління комерційної діяльності займалися різні вчені. Це і Дахно І. І., і Панкратов Ф. Г., Багрова І. В., Апопій В. В., Яковлев Ю. П., проте, кожен із вчених має свою думку щодо поняття та розвитку комерційної діяльності. Наприклад, Дахно І. І. визначає комерційну діяльність як організовану роботу, яка спрямована на здійснення обміну товарами та послугами з метою задоволення потреб населення і отримання прибутку [1, с. 40]. Панкратов Ф. Г. пояснює, що комерційна діяльність - це специфічний вид діяльності, пов'язаний із продажем товарів, від результатів якої залежать підсумкові показники торгового підприємства [2, с. 39]. За визначенням Багрової І. В., комерційна діяльність являє собою процес товарно-грошового обміну, під час якого товари від постачальника переходять у власність торгового підприємства з урахуванням потреби запитів ринку [3, с. 27]. Яковлев Ю.П. підкреслює, що слово «комерція» має латинське походження (від лат. *commercium* – торгівля). Водночас необхідно враховувати, що поняття «торгівля» має подвійне значення: з одного боку, це окрема галузь народного господарства, а з іншого – процеси купівлі та продажу товарів. Комерційна

діяльність пов'язана саме з другим значенням торгівлі, тобто з торговими операціями, спрямованими на здійснення купівлі-продажу з метою отримання прибутку [4, с. 109].

Проаналізувавши погляди науковців, можна зробити висновок про те, що комерційна діяльність є багатограним поняттям. Воно охоплює організаційні, ринкові та економічні аспекти. Незважаючи на деякі відмінності у підходах, усі автори погоджуються, що її головна мета полягає у задоволенні потреб споживачів та забезпеченні прибутковості підприємства. Різні визначення підкреслюють як організаційний, так і фінансовий характер комерційної діяльності. Це є важливим моментом для ефективного управління торговим процесом.

Комерційна діяльність підприємства реалізується за визначеною послідовністю дій. Розглянемо наукові підходи до виділення етапів цієї діяльності, які представлені в сучасних дослідженнях.

За визначенням Апопія В. В., комерційна діяльність має в складі взаємопов'язані елементи, які залежно від сфери їхньої взаємодії можна об'єднати в три блоки та виділити в кожному блоці послідовні етапи. Структура та етапи комерційної діяльності наведені в таблиці 1.1 [5, с. 19].

Таблиця 1.1

Структура та етапи комерційної діяльності

Блок	Етапи комерційної діяльності
I блок: Виробництво – оптова торгівля	1. Визначення потреб у товарах і послугах 2. Пошук і вибір конкурентоспроможних постачальників 3. Організація системи зв'язків і формування товарних ресурсів 4. Вибір ефективних форм і організація оптових закупівель товарів 5. Оптимізація товаропросування 6. Облік і контроль за надходженням товарів
II блок: Оптова торгівля – роздрібна	7. Розробка асортиментної політики і

торгівля	формування асортименту на оптових підприємствах 8. Оперативне маневрування запасами і ресурсами 9. Вибір каналів і форм оптового продажу товарів 10. Організація товаропостачання роздрібної мережі 11. Організація системи послуг і надання їх оптовим покупцям
ІІІ блок: Роздрібна торгівля – сфера споживання	12. Формування асортименту в роздрібній торгівлі 13. Використання ефективних методів роздрібного продажу товарів 14. Надання комплексу торговельних послуг покупцям 15. Комбінування торговельної і неторговельної діяльності 16. Виконання комерційно-посередницьких операцій 17. Проведення рекламних заходів 18. Здійснення допоміжних операцій

Джерело: створено за джерелом [6, с. 4].

Як показано у таблиці, комерційна діяльність складається з трьох взаємопов'язаних блоків: виробництво – оптова торгівля, оптова торгівля – роздрібна торгівля та роздрібна торгівля – сфера споживання.

Перший блок охоплює визначення потреб у товарах і послугах, вибір постачальників, організацію товарних ресурсів та оптимізацію закупівель і товаропросування. Його основна мета – забезпечити підприємство необхідними ресурсами та сформувати конкурентоспроможний товарний запас.

Другий блок зосереджений на ефективній організації оптового продажу, управлінні запасами, формуванні асортименту та організації системи послуг для оптових покупців. Це дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни попиту та забезпечувати безперебійну поставку товарів до роздрібної мережі.

Третій блок стосується безпосередньої взаємодії з кінцевим споживачем. Формування роздрібного асортименту, використання ефективних методів

продажу, надання комплексних торговельних послуг, проведення рекламних заходів та допоміжних операцій спрямовані на максимальне задоволення потреб споживачів та підвищення прибутковості підприємства.

Таким чином, чітке дотримання послідовності етапів комерційної діяльності дозволяє підприємству ефективно координувати виробничі та торговельні процеси. Також підвищувати конкурентоспроможність та забезпечувати стійке економічне зростання.

1.2 Види та форми комерційного підприємництва

Комерційне підприємництво безпосередньо орієнтоване на здійснення операцій з купівлі-продажу товарів та надання послуг з метою отримання прибутку шляхом задоволення потреб споживачів. Ефективність цієї діяльності визначається вмінням підприємця виявити потреби ринку, організувати ефективне постачання, застосувати оптимальні методи продажу та сформувати логістичні ланцюги. Саме комерційні підприємства забезпечують динамічний розвиток ринкових відносин, створюють конкурентне середовище та наповнюють ринок товарами і послугами.

Види комерційного підприємництва класифікуються за специфікою діяльності та способами отримання прибутку.

Оптова торгівля — діяльність із закупівлі та продажу товарів великими партіями для їх подальшого перепродажу або виробничого використання. Оптовики працюють з виробниками, постачальниками та іншими підприємствами (наприклад, роздрібними мережами). Ключова функція полягає у формуванні торгових запасів, подоланні територіальних розривів між виробником і споживачем, фінансуванні ланцюгів постачання та забезпеченні безперервності надходження товарів на споживчий ринок. Сюди відносять діяльність дистриб'юторів, дилерів та власне оптових компаній.

Роздрібна торгівля — це завершальна ланка у руху товару, що передбачає його пряму реалізацію кінцевому споживачеві для особистого використання. Вона здійснюється через розгалужену мережу магазинів (від гіпермаркетів до

невеликих крамниць), торгові павільйони, ринки, а також через інтернет-платформи. Роздрібна торгівля безпосередньо контактує зі споживачем, тому її успіх залежить від якості обслуговування, маркетингової стратегії та зручності місця продажу.

Комісійна торгівля — це вид посередницької діяльності. За неї одна особа, комісіонер, продає товари, що належать іншій особі — комітенту. Комісіонер діє від свого імені, але кошти витрачаються за рахунок комітента. Він не стає власником товару. За виконану роботу комісіонер отримує винагороду у вигляді відсотка від суми продажу, тобто комісійних. Ця форма торгівлі дозволяє власникам продукції зменшувати ризики та витрати на організацію власних каналів збуту. Вона особливо корисна при реалізації непрофільних або залишкових товарів. Крім того, комісійна торгівля спрощує вихід на нові ринки та залучає професійних посередників для ефективного продажу [7, с.85].

Посередницька діяльність — широка категорія, що охоплює різноманітних суб'єктів, які полегшують процес купівлі-продажу, не стаючи власниками товару. На ринку функціонує кілька типів посередників, які забезпечують ефективну взаємодію між учасниками угод. Вони надають експертну інформацію. Також сприяють укладенню вигідних угод і виконують різні ролі в залежності від способу діяльності. Основні типи таких посередників наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Типи посередників на ринку

Тип суб'єкта	Основна діяльність	Особливості
Брокери	З'єднують покупців і продавців	Не беруть участі в укладенні угоди від свого імені, отримують винагороду за послуги
Дилери	Купують та продають	Діють від свого імені та

	товари або цінні папери	за свій рахунок, отримують прибуток від різниці в цінах
Агенти	Діють від імені клієнта (принципала)	Мають чітко визначені повноваження, забезпечують ефективну взаємодію учасників ринку та надають експертну інформацію

Джерело: укладено автором

Аукціонна торгівля — форма продажу, при якій товар реалізується тому з покупців, хто запропонував за нього найвищу ціну в ході публічних змагань. Аукціони використовуються для реалізації унікальних, колекційних або складних для оцінки товарів: предметів мистецтва, антикваріату, дорогоцінних металів, майна банкрутів, а також для розміщення державних закупівель.

Біржова торгівля — організована та стандартизована діяльність з купівлі-продажу сировинних товарів (на товарних біржах), цінних паперів (на фондових біржах) або іноземної валюти (на валютних біржах). Усі угоди на біржі укладаються за суворими правилами, а об'єктом торгівлі є стандартизовані контракти або партії товарів. Ця форма забезпечує високу ліквідність, прозорість ціноутворення та мінімізацію ризиків за рахунок системи гарантійних внесків [8, с.9].

Електронна комерція (інтернет-торгівля) — сучасна форма, що стрімко розвивається, базуючись на використанні інформаційно-комунікаційних технологій. Вона включає в себе не лише онлайн-магазини (B2C — бізнес для споживача), але й торгівлю між підприємствами через інтернет (B2B — бізнес для бізнесу), торгівлю цифровими товарами. Ця форма комерції дає змогу постачальникам і клієнтам однаково ефективно користуватися новими можливостями (табл. 1.3), [9, с. 33].

Таблиця 1.3

Можливості та переваги електронної комерції

Можливості постачальників	Можливості споживачів	Короткий опис
Глобальна присутність	Глобальний вибір	Електронна комерція дозволяє навіть невеликим постачальникам вести бізнес у світовому масштабі, а споживачі отримують доступ до широкого вибору товарів і послуг незалежно від географії.
Підвищення конкурентоспроможності	Отримання високоякісних послуг	Постачальники стають ближчими до клієнта, а технології електронної комерції забезпечують кращу до- і післяпродажну підтримку для споживачів.
Повна інформованість про потреби споживачів	Персоналізація товарів і послуг	Компанії отримують детальну інформацію про кожного споживача і можуть автоматично пропонувати товари та послуги під його потреби.
Скорочення шляху товару до споживача	Швидка реакція на попит	Оптимізація товарних потоків дозволяє доставляти товари безпосередньо від виробника до споживача.
Зниження витрат	Зниження цін	Електронне укладання угод зменшує витрати на обслуговування, що веде до зниження цін для споживачів.
Нові бізнес-моделі	Нові продукти та послуги	Віртуальні підприємства, аутсорсинг і нові технології дозволяють створювати нові

		послуги. Наприклад, віддалені банківські чи страхові сервіси.
--	--	---

Джерело: створено за джерелом [10, с. 31].

Форми комерційного підприємництва визначаються правовим статусом суб'єкта господарювання та способом організації його діяльності. В Україні законодавство передбачає такі основні організаційно-правові форми [10, с. 102]:

Фізична особа-підприємець (ФОП) — індивідуальне підприємництво, засноване на діяльності однієї фізичної особи. Ця форма є найпростішою у реєстрації та оподаткуванні, не вимагає статутного капіталу. Власник самостійно приймає рішення, несе повну майнову відповідальність за результатами діяльності всім своїм майном, що є основним недоліком через підвищені ризики.

Товариство (партнерство) — об'єднання двох або більше осіб (засновників) для спільного ведення бізнесу. Розрізняють: повне товариство та командитне.

Повне товариство — усі його учасники (повні товариші) займаються підприємництвом від імені товариства і несуть солідарну відповідальність за його зобов'язанням усім своїм майном.

Командитне товариство — поряд з повними товаришами є учасники-вкладники (командітисти), які несуть ризик збитків лише в межах своїх внесків і не беруть участі в управлінні.

Корпоративна форма (господарські товариства) — передбачає об'єднання капіталів багатьох інвесторів шляхом випуску акцій. Учасники відповідають лише в межах вартості своїх акцій. Корпорації мають складну структуру управління, але забезпечують значні можливості для розвитку та інвестицій [11, с. 8]. Найпоширенішими є ТОВ та АТ. Порівняльний аналіз зображений у таблиці 1.4

Таблиця 1.4

ТОВ	АТ
-----	----

Статутний капітал розподілений на частки між засновниками. Учасники несуть відповідальність в межах своїх внесків. Ця форма є найпопулярнішою для середнього та малого бізнесу.	Статутний капітал розподілений на певну кількість акцій. Учасники (акціонери) несуть відповідальність в межах вартості належних їм акцій. Публічні АТ (ПАТ) мають право проводити відкритий розміщення акцій на біржі. Ця форма характерна для великого бізнесу, оскільки забезпечує значні можливості для залучення інвестицій, але має складну структуру корпоративного управління.
---	---

Джерело: укладено автором за джерелом [11, с. 8].

Кооперативи — добровільні об'єднання громадян або юридичних осіб, створені для спільного ведення господарської або торговельної діяльності шляхом особистої трудової участі або пайових внесків. Основний принцип — не максимізація прибутку, а задоволення потреб членів кооперативу. Прибуток розподіляється між членами пропорційно до їхніх внесків або трудового участку.

Державні та комунальні підприємства — створюються органами державної влади або місцевого самоврядування на базі державної чи комунальної власності. Їхньою першочерговою метою є виконання соціально-економічних функцій та задоволення суспільних потреб (наприклад, забезпечення роботи громадського транспорту, комунальних послуг). Однак вони також можуть здійснювати комерційну діяльність і отримувати прибуток, який спрямовується на розвиток підприємства або до відповідного бюджету.

Отже, комерційне підприємництво характеризується широким спектром видів та організаційно-правових форм. Ця різноманітність дозволяє

підприємцям обирати оптимальну модель господарювання, враховуючи специфіку обраного виду діяльності, обсяг наявних ресурсів, рівень прийнятних ризиків, податкове навантаження та стратегічні цілі розвитку. Гнучкість у виборі форми та виду діяльності є важливою передумовою для динамічного розвитку приватної ініціативи, підвищення конкурентоспроможності національних підприємств та зміцнення економіки України в цілому.

1.3 Зарубіжний досвід розвитку підприємництва (на прикладі США та Німеччини)

Розвиток підприємництва є одним із ключових чинників економічного розвитку в будь-якій країні. Зарубіжний досвід показує, що успішне формування підприємницького середовища залежить від різних факторів. Це і рівень державної підтримки, податкові умови, рівень розвитку інфраструктури та доступ до фінансових ресурсів.

Наприклад, у Сполучених Штатах підприємництво розглядається як основа економічного прогресу. Держава створює сприятливі умови для започаткування власної справи: спрощені процедури реєстрації, податкові стимули для стартапів, розвинена система венчурного фінансування. Велику роль відіграють бізнес-інкубатори, акселератори та університетські програми з розвитку підприємницьких навичок. У Німеччині акцент робиться на підтримці малого й середнього бізнесу (МСП). Держава активно сприяє розвитку підприємництва через програми кредитування, податкові пільги, професійну освіту та підтримку інновацій у промисловості.

Різноманітність і гнучкість підприємницької діяльності сприяють не лише економічному зростанню, а й підвищенню стійкості всієї економічної системи. Вивчення останніх напрямків розвитку підприємництва дає змогу глибше зрозуміти трансформації економічного середовища. Так, у Сполучених Штатах Америки після пандемії COVID-19 спостерігався помітний сплеск підприємницької активності. За даними Бюро перепису населення США, у 2020

році було подано близько 4,4 мільйона заявок на відкриття нового бізнесу, що на 24% більше, ніж у 2019 році (додаток А). Ця тенденція свідчить про стійкість, гнучкість і здатність американських підприємців швидко реагувати на кризові умови [12].

Схожі процеси спостерігалися і в Німеччині. За інформацією Федерального статистичного відомства, кількість реєстрацій нових підприємств у 2020 році збільшилася на 5,5% порівняно з попереднім роком. Така динаміка доводить, що підприємництво не лише підтримує економічну активність під час кризових явищ, а й виступає важливим чинником відновлення економіки після спаду.

Успішний розвиток підприємництва значною мірою залежить від державної політики підтримки. У США уряд впроваджує численні програми, спрямовані на стимулювання малого бізнесу. Зокрема, Адміністрація малого бізнесу (SBA) надає підприємцям доступ до фінансових ресурсів, державних контрактів і консультаційної підтримки, а податкові стимули сприяють створенню сприятливого бізнес-клімату.

У Німеччині діє розвинена система підтримки малого та середнього бізнесу, яка включає пільгове фінансування, державні гарантії для підприємців і сприяння виходу на міжнародні ринки. Особливою перевагою є система дуальної професійної освіти, що забезпечує підготовку кваліфікованих кадрів. Важливе місце у німецькій економіці займає сектор «Mittelstand» - мережа малих і середніх компаній, орієнтованих на інновації, стабільність та експортну діяльність.

Разом з тим, підприємництво стикається з низкою викликів. У США проблемними залишаються питання доступу до якісної медичної допомоги, високої вартості освіти та нерівномірного розподілу ресурсів між регіонами. У Німеччині основною проблемою є демографічні зміни — старіння населення створює дефіцит трудових ресурсів і може стримувати подальший розвиток бізнесу.

Подолання цих проблем можливе завдяки співпраці урядів, бізнесу та освітніх закладів у формуванні сприятливого підприємницького середовища. Розвиток програм, які спрямовані на цифровізацію, гендерну рівність і розширення доступу до фінансування, можуть ще більше посилити позитивний вплив підприємництва на економіку[13, с. 92].

Підсумовуючи, можна зазначити, що підприємництво є потужним рушієм економічного розвитку. Приклади США та Німеччини підтверджують, що створення робочих місць, стимулювання інновацій та значний внесок у ВВП роблять підприємництво стратегічно важливим для сталого зростання. Аналіз державної політики цих країн показує, що поєднання фінансової підтримки, освіти, податкових стимулів та інноваційних програм сприяє формуванню динамічної підприємницької екосистеми.

Україна може скористатися досвідом Сполучених Штатів і Німеччини, розвиваючи власну систему підтримки бізнесу, інвестуючи у підприємницьку освіту. Адаптувати найкращі міжнародні практики до свого економічного контексту. Упровадження таких підходів створить умови для формування сильної культури підприємництва, здатної забезпечити стабільне економічне зростання й конкурентоспроможність.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД»

2.1 Загальна характеристика підприємства

Науково-виробниче підприємство «Хартрон-Енерго ЛТД» є провідним українським виробником у галузі розробки, проєктування та виготовлення високотехнологічної радіоелектронної апаратури, інформаційно-вимірювальних систем і засобів телемеханіки. Засноване в 1997 році, підприємство входить до складу відомої науково-промислової групи «Хартрон» і має значний досвід у створенні систем управління для ракетно-космічної, оборонної, атомної та енергетичної галузей промисловості.

Юридичною адресою підприємства є місто Харків, вулиця Академіка Проскури, 1. Ця локація є одним із ключових науково-промислових центрів міста. Це дозволяє компанії ефективно співпрацювати з науковими установами

та суміжними виробництвами, а також забезпечувати доступ до кваліфікованих кадрів та необхідної технічної інфраструктури.

Державна реєстрація підприємства відбулася 20 липня 1998 року, що підтверджує понад 25-річний досвід стабільної роботи на українському ринку. За цей час компанія не лише зберегла свої позиції, а й значно розширила напрями діяльності, адаптуючись до змін економічного середовища та впроваджуючи інноваційні технології.

Керівником підприємства є Кощій Леонід Дмитрович. Він є фахівцем із багаторічним досвідом у сфері енергетичного машинобудування та автоматизованих систем управління. Під його керівництвом компанія зосереджується на розвитку науково-технічного потенціалу, підтримці інновацій та підвищенні конкурентоспроможності продукції на вітчизняному та міжнародному ринках.

Статутний капітал підприємства становить 5.191.922 гривні, що характеризує його як середнє за масштабами виробниче підприємство. Такий рівень капіталізації забезпечує стабільну фінансову основу для реалізації науково-технічних проєктів, модернізації виробництва та розширення асортименту продукції.

До складу засновників входять як юридичні, так і фізичні особи. Серед них: Приватне акціонерне товариство «Кумір» та НВП «Хартрон-Плант ЛТД», які є стратегічними партнерами в межах промислово-наукової групи «Хартрон». Їхня участь у капіталі забезпечує доступ до сучасних технологій, виробничих ресурсів та спільних інноваційних розробок. Фізичні особи — Леонід Дмитрович Кощій та Олександр Зіновійович Мосензон. Подібна структура власності сприяє ефективному управлінню, оперативному прийняттю рішень та поєднанню підприємницького досвіду з науково-виробничим потенціалом [14].

Основним видом діяльності НВП «Хартрон-Енерго» згідно з КВЕД є виробництво електророзподільної та контрольної апаратури. Додатковими напрямками діяльності є виробництво обладнання зв'язку, монтаж промислового

устаткування, наукові дослідження та розробки у сфері технічних наук, а також оптова торгівля електронними компонентами та системами автоматики.

Продукція підприємства застосовується в різних галузях промисловості, зокрема в енергетиці, атомній, нафтогазовій, оборонній та космічній сферах. Компанія спеціалізується на розробці вимірювально-обчислювальних комплексів, установок для контролю електричних величин та систем автоматизації технологічних процесів. Серед ключових продуктів — сучасні системи дистанційного контролю, апаратура для енергетичних об'єктів та пристрої контролю технологічних параметрів.

Колектив підприємства формується з висококваліфікованих інженерів, науковців та технічних спеціалістів, які мають значний досвід роботи у провідних науково-конструкторських бюро, таких як КБ «Електроприладобудування» та цех мікроелектроніки заводу «Електроприлад» (ВАТ «Хартрон»). Досвід персоналу дозволяє підприємству успішно реалізовувати складні науково-технічні проекти в галузі автоматизованих систем для військово-промислового комплексу, супутникових систем, атомної енергетики та інших критично важливих напрямів.

Науковий потенціал і професійна кваліфікація працівників постійно вдосконалюються шляхом впровадження новітніх технологій, сучасної елементної бази та програмного забезпечення. Підприємство активно розробляє наукоємні технічні рішення, що включають апаратну частину (перетворювачі, електронні схеми, силову електроніку), мікропроцесорну електроніку та інтерактивні системи зі складними програмними комплексами верхнього рівня.

Важливу роль у діяльності компанії відіграють власні виробничі потужності. Серійне виробництво забезпечує оперативне впровадження нових розробок у практику, що скорочує час від створення прототипу до випуску готової продукції. Виробничі лінії постійно модернізуються, впроваджується сучасне обладнання та системи контролю якості, що гарантує високий рівень продукції та відповідність міжнародним стандартам.

Фінансові показники підприємства свідчать про його стабільний розвиток. Згідно з останніми відкритими даними, дохід НВП «Хартрон-Енерго ЛТД» становить близько 58,7 млн грн, чистий прибуток — понад 2,1 млн грн, а активи перевищують 42 млн грн. Чисельність працівників складає приблизно 75–100 осіб, що підтверджує статус компанії як середнього за масштабами виробничого підприємства з високою продуктивністю праці.

Місія НВП «Хартрон-Енерго» полягає у створенні високоякісної, наукоємної продукції, що відповідає сучасним вимогам і потребам замовників. Підприємство не лише задовольняє попит ринку, а й сприяє розвитку національної науково-технічної бази України.

Поєднання багаторічного досвіду, високого професіоналізму працівників, потужного інженерного потенціалу та сучасної технічної бази дозволяє підприємству займати лідируючі позиції на українському ринку високотехнологічного обладнання. Завдяки цьому НВП «Хартрон-Енерго ЛТД» забезпечує сталий розвиток, конкурентоспроможність своєї продукції та підвищує авторитет українських технологічних розробок на міжнародному рівні [15].

2.2 Оцінка організаційно - економічної діяльності підприємства

Із вище сказаного, нагадаю, що науково-виробниче підприємство «Хартрон-Енерго ЛТД» є одним із провідних українських виробників у галузі електророзподільчої та контрольної апаратури (основний КВЕД 27.12).

Якщо говорити про організаційну структуру власності підприємства, то стає зрозуміло, що НВП «Хартрон-Енерго ЛТД» характеризується наявністю змішаної форми капіталу. Ця форма поєднала в собі юридичних осіб і фізичних - громадян України. Це дає змогу забезпечити підприємство стабільним фінансуванням та діловою гнучкість.

До засновників підприємства входять п'ять учасників. Це акціонерні товариства і приватні особи. Основний власник - Акціонерне товариство «ХАРТРОН», частка якого у статутному капіталі становить 47,17 % (2 449 230 грн). Цей інвестор виконує ключову роль у стратегічному розвитку підприємства, оскільки має значний досвід у сфері електроніки, автоматизації та телемеханіки.

Другим за розміром внеску є Приватне акціонерне товариство «КУМІР», яке володіє 26 % статутного капіталу (1 349 900 грн). Його участь сприяє розширенню виробничих зв'язків і технологічній співпраці в межах галузі.

Істотну частку в управлінні мають також фізичні особи — Кощій Леонід Дмитрович і Мосензон Олександр Зінов'євич, які мають по 11,5 % статутного капіталу (по 597 071 грн кожен). Їх участь свідчить про активну роль засновників у стратегічному й операційному управлінні підприємством.

Крім того, 3,83 % капіталу належить ТОВ «НВП Хартрон-Плант ЛТД» (198 650 грн), що забезпечує виробничу й технологічну кооперацію між підприємствами групи «Хартрон».

Загальний розмір статутного капіталу становить 5 191 922 грн. Він є основним джерелом формування власних коштів підприємства.

Таблиця 2.1

Організаційна структура власності

Засновник	Країна	Частка у статутному капіталі	Сума внеску, грн
АТ «ХАРТРОН»	Україна	47,17%	2 449 230
ПРАТ «КУМІР»	Україна	26%	1 349 900
Кощій Леонід Дмитрович	Україна	11,5%	597 071
Мосензон Олександр Зінов'євич	Україна	11,5%	597 071
ТОВ «НВП Хартрон-Плант ЛТД»	Україна	3,83%	198 650

Разом:		100%	5 191 922
---------------	--	-------------	------------------

Джерело: укладено автором.

Така структура власності є раціональною та збалансованою, бо поєднує стратегічні інвестиції корпоративних учасників із активністю фізичних осіб. Це створює сприятливі умови для стійкого розвитку підприємства, підвищення його фінансової стабільності, а також інноваційної спроможності.

Для оцінки результатів господарської діяльності НВП «Хартрон-Енерго ЛТД» проаналізовано основні фінансово-економічні показники за 2020–2024 роки. Дані свідчать про динамічний розвиток підприємства та зростання його фінансової ефективності після складного періоду для держави у 2022 році.

Таблиця 2.2

Динаміка основних показників (2020-2024 рр.)

Показник	2020	2022	2023	2024
Дохід, грн	32 099 500	12 391 400	33 103 300	58 690 800 ₴
Чистий прибуток	2 235 400	-260 300	504 500	2 108 800 ₴
Активи	23 775 500	37 678 200	51 009 500	42 772 300 ₴
Зобов'язання	13 864 900	24 974 300	38 227 400	26 787 400 ₴
Кількість працівників	-	51	80	75

Джерело: укладено автором за джерелом [14].

У 2020 році підприємство продемонструвало стабільні результати діяльності: дохід 32,1 млн грн і чистий прибуток понад 2,2 млн грн. Проте у 2022 році спостерігалось зниження фінансових показників — дохід скоротився більш ніж удвічі. Результатом діяльності став збиток 260,3 тис. грн. Це могло бути зумовлено економічною нестабільністю, зовнішніми факторами та тимчасовим скороченням виробництва.

Починаючи з 2023 року, підприємство продемонструвало помітне відновлення: дохід зріс до 33,1 млн грн, а діяльність знову стала прибутковою (504,5 тис. грн). У 2024 році позитивна тенденція посилилася — дохід сягнув 58,7 млн грн, що майже вдвічі більше, ніж у попередньому році. Чистий

прибуток збільшився до 2,1 млн грн, що свідчить про ефективне управління витратами та підвищення рентабельності.

Аналіз динаміки активів і зобов'язань показує, що підприємство активно розвиває виробничу базу: обсяг активів зріс з 23,8 млн грн у 2020 р. до 42,7 млн грн у 2024 р. При цьому зобов'язання зменшилися порівняно з 2023 роком, що вказує на зниження кредитного навантаження та зміцнення фінансової стабільності.

Кількість працівників за період 2022–2024 рр. також змінювалася: після розширення штату у 2023 році (80 осіб) відбулося незначне скорочення до 75 осіб у 2024 році. Це свідчить про оптимізацію кадрової структури без втрати ефективності.

За результатами першого кварталу 2025 року підприємство демонструє високу ефективність діяльності та позитивну динаміку фінансових результатів. Отриманий дохід у розмірі 26,67 млн грн свідчить про стабільний попит на продукцію підприємства та активну виробничу діяльність. Порівняно з середньоквартальним доходом 2024 року, цей показник суттєво зріс, що вказує на розширення обсягів реалізації.

Чистий прибуток за звітний період становив 2,14 млн грн, тобто лише за один квартал підприємство заробило майже стільки ж, скільки за весь 2024 рік. Це свідчить про підвищення рентабельності виробництва, ефективне управління витратами та результативну фінансову політику.

Активи підприємства на початок 2025 року становили 25,33 млн грн, а зобов'язання — 7,41 млн грн, що забезпечує високий рівень платоспроможності та збалансованість фінансової структури. Співвідношення активів і зобов'язань вказує на достатній рівень власного капіталу для подальшого розвитку.

Кількість працівників у звітному періоді становила 70 осіб, що дещо менше, ніж у 2024 році (75 осіб). Це можна розцінювати як результат оптимізації кадрового складу без негативного впливу на загальний фінансовий результат.

Отже, проведений аналіз організаційної структури власності та фінансово-економічних показників НВП «Хартрон-Енерго ЛТД» свідчить про стабільний розвиток підприємства, підвищення ефективності його діяльності та зміцнення фінансової стійкості.

Підприємство має збалансовану структуру власності, у якій поєднуються стратегічні корпоративні інвестори (АТ «ХАРТРОН», ПРАТ «КУМІР») та активна участь фізичних осіб-засновників. Такий підхід забезпечує не лише фінансову стабільність, а й гнучкість управління, інноваційність і можливість швидкого реагування на зміни ринку.

Результати фінансової діяльності свідчать про позитивну динаміку після кризового 2022 року. Підприємству вдалося не лише відновити виробництво, а й суттєво збільшити обсяги реалізації. Дохід у 2024 році зріс майже вдвічі порівняно з попереднім роком, а чистий прибуток досяг рівня понад 2 млн грн.

Особливо важливим є те, що вже за перший квартал 2025 року підприємство показало прибуток. Він майже рівний річному результату 2024-го. Це свідчить про ефективне управління ресурсами, зростання попиту на продукцію та зміцнення позицій «Хартрон-Енерго ЛТД» на ринку.

Таким чином, можна зробити висновок, що НВП «Хартрон-Енерго ЛТД» має стійку фінансову базу, ефективну структуру власності та високий потенціал для розвитку. Підприємство демонструє позитивні тенденції в управлінні активами, зобов'язаннями й кадровими ресурсами, що забезпечує йому конкурентоспроможність і перспективи зростання у найближчі роки.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД»

3.1 Проблеми та виклики у діяльності підприємства

В даний час Україна перебуває у стані повномасштабної війни. Дана ситуація суттєво вплинула на всі сфери економічного життя. Воєнні дії призвели до нестачі сировини та матеріалів, а також відтік висококваліфікованих кадрів за кордон. У таких умовах навіть стабільні та технологічно розвинені підприємства змушені адаптуватися до нових реалій, переглядати свої стратегії та знаходити шляхи для збереження конкурентоспроможності.

На жаль, є багато негативних чинників: зниження попиту на товари і послуги, порушення логістичних зв'язків між підприємствами, зростання інфляції та вартості комунальних послуг, посилення регуляторних вимог, податковий тиск та інші чинники. (див.табл. 3.1)

Таблиця 3.1

Ключові проблеми, що виникли у діяльності підприємств в умовах воєнного стану

	Усі	Мікро-	Малі	Середні	Великі
Підвищення цін на сировину та товари	70%	73%	70%	72%	67%

Проблеми з електро-, водо- та теплопостачанням	51%	41%	41%	53%	65%
Транспортування сировини територією України	41%	29%	43%	42%	43%
Зниження попиту на продукцію	29%	43%	33%	23%	27%
Розрив зв'язків постачання	28%	20%	22%	30%	35%
Державне регулювання валютного курсу	25%	16%	28%	24%	25%
Нестача обігових коштів	23%	31%	26%	20%	19%
Дефіцит персоналу через мобілізацію або виїзд працівників	16%	2%	14%	23%	15%
Нестача пального	13%	27%	12%	9%	13%
Втрати або пошкодження майна й товарів унаслідок бойових дій	6%	10%	5%	4%	7%
Корупційні прояви	1%	0%	0%	1%	2%
Проблеми були відсутні	1%	0%	1%	2%	3%

Джерело: укладено автором за джерелом [16].

Упродовж 2022-2024 років спостерігалася позитивна динаміка розвитку підприємництва в Україні. Кількість новостворених суб'єктів господарювання стабільно перевищувала кількість ліквідованих. Це свідчило про поступове відновлення та вдалу адаптацію, не дивлячись на активність воєнних дій [17].

Проте, вже у першому півріччі 2025 року ситуація вказує на протилежні дії. За офіційними статистичними даними, кількість припинених фізичних осіб-підприємців (ФОП) перевищила кількість нових реєстрацій, утворивши негативне сальдо підприємницької активності. Кількість закритих ФОПів у першій половині 2025 року вже перевищила показник 2022 року (додаток Б). На ці дії впливають різні аспекти. Це і зростання податкового навантаження,

скорочення внутрішнього попиту. Кількість підприємців скоротилася через мобілізацію, зміну місця проживання або ж через обрання іншої економічної спеціалізації.

У вересні 2025 року найсерйознішою перепорою для бізнесу, пов'язаною з повномасштабним російським вторгненням, став дефіцит робочої сили через призов або виїзд співробітників, який відчули 60% підприємств. Протягом січня 2025 року цей показник коливався в межах 57–65%.

На другому місці за значущістю стоїть зростання цін на сировину та матеріали — 55%. Порівняно з червнем 2025 року цей показник зріс на 12%, а в лютому було зафіксовано найвищий рівень протягом усього періоду опитування — 56%.

Третю позицію у рейтингу перешкод займає проблема безпеки праці, яка торкнулася 51% підприємств. Порівняно з серпнем 2025 року цей показник залишився майже незмінним (52%).

Четверте місце посідає зменшення попиту на продукцію або послуги — на цю проблему вказали 25% підприємств, що на 14% менше, ніж у січні 2025 року, коли частка складала 39%. Протягом року показник коливався в межах 25–33%, за винятком січня.

П'яту сходинку займають труднощі з перевезенням сировини або товарів територією України, які виявили 18% опитаних. При цьому у серпні 2025 року цей показник був одним із найвищих за рік, проте загалом коливався в межах 13–18% із початку року.

На шостому місці — проблема розриву ланцюгів постачання, на яку у вересні вказали 17% підприємств. Це найвищий показник з початку 2025 року.

Сьома позиція належить дефіциту обігових коштів — 14% підприємств відзначили цю перепору, при цьому показник протягом року коливався в межах 10–15%, а в червні 2025 року був найвищим — 15%.

Восьме місце займає блокування податкових накладних, на яку вказали 8% підприємств, тоді як у червні 2025 року цей показник досягав 10%.

На дев'ятому місці знаходиться корупція — 6%, показник майже не змінювався протягом року (4–7%).

Десята сходинка належить державному регулюванню курсу валют, яку відчули 5% підприємств. Протягом року цей показник залишався стабільним (3–5%).

Одинадцяте місце займають проблеми з перебоями електро-, водо- та теплопостачання (4%) та пошкодженням майна чи товарів внаслідок бойових дій (також 4%). Найвищий рівень перебоїв з комунікаціями зафіксовано у січні 2025 року — 19%.

На дванадцятому місці перебуває неправомірною вимога або тиск з боку контролюючих чи правоохоронних органів — 3% підприємств.

Щодо проблеми браку палива, жодне підприємство у вересні 2025 року її не відзначило. Крім того, 3% опитаних заявили, що не стикалися з іншими перешкодами [18].

За даними дослідження «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва», повномасштабне вторгнення країни-ворога призвело до масового припинення діяльності малого та середнього бізнесу в Україні. Лише компанії, які забезпечують базові потреби - аптеки, заклади харчування і тд. - продовжили роботу, хоч для них це було серйозним викликом, бо в пріоритеті була безпека.

Найбільших збитків зазнали галузі, котрі не були пов'язані із необхідними для життя послугами: туризм, розваги, реклама. Будівельний сектор, через відсутність значних інвестицій, також відновлювався дуже повільно. Багато підприємств намагалося адаптуватися до нових умов шляхом розширення переліку послуг. Це робилось для того, щоб компенсувати втрати попиту.

Однією із найбільших проблем залишилася логістика. Розрив партнерських зв'язків, ускладнення імпорту товару та сировини призвели до сповільнення діяльності багатьох підприємств. У таких умовах вони були змушені шукати нові канали постачання, змінювати маршрути доставки й готувати виробничі процеси до нових реалій.

Також суттєвим викликом є інфляція. Зростання вартості сировини, матеріалів та комунальних послуг змушує підприємців підвищувати ціни на товари та послуги. Але в той же час вони обмежені купівельною спроможністю населення. Це призводить до скорочення прибутків, зменшення інвестиційної можливості та ускладнення операційної діяльності [19].

Науково-виробниче підприємство «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД» також зазнало впливу цих складних умов. Діяльність компанії супроводжується низкою проблем і викликів, які визначають особливості функціонування підприємства в сучасних умовах. Підприємство розташоване у місті Харків, яке постраждало від військових дій та зруйнованої інфраструктури. Це значно впливає на стабільність роботи, ускладнює різноманітні виробничі процеси, постачання сировини та доставку готової продукції.

Сфера діяльності НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД» потребує постійного оновлення технологій, модернізації виробничого обладнання та підвищення кваліфікації персоналу. Зараз конкуренти як в Україні, так і за кордоном впроваджують нові рішення швидше, що ставить підприємство перед необхідністю значних інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Спеціалізація підприємства на ринках з обмеженою клієнтською базою (державні компанії, енергетика, транспорт) несе в собі підвищені ризики. Скорочення фінансування або зміни в державній політиці можуть миттєво позбавити компанію значної частини доходу. Для зменшення цієї залежності необхідно активно диверсифікувати ринки збуту та розширювати асортимент продукції. Для збереження конкурентоспроможності продукція підприємства має відповідати міжнародним стандартам якості та безпеки. Отримання необхідних сертифікатів, таких як ISO, вимагає значних витрат часу і коштів. Без цього вихід на міжнародні ринки стає неможливим [20].

Незважаючи на наявність конкурентних переваг (науково-технічного потенціалу та кадрового досвіду), НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД» функціонує

в умовах високих зовнішніх ризиків та внутрішніх обмежень фінансового і кадрового характеру. Враховуючи це, основним аспектом підвищення ефективності діяльності має стати стратегія. Вона повинна інтегрувати в собі заходи з технічного переоснащення, активного впровадження інновацій, освоєння нових ринків збуту та покращення партнерських відносин. Реалізація підходу дозволить компенсувати наявні ризики, мобілізувати внутрішній потенціал та забезпечити сталий розвиток підприємства в перспективі.

3.2 Пропозиції щодо стратегічного розвитку

У сучасних умовах воєнного стану та нестабільності ринку стратегічний розвиток НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД» має ґрунтуватися на комплексному підході. Він поєднує в собі модернізацію виробничих процесів, підвищення конкурентоспроможності продукції та оптимізацію внутрішніх ресурсів. Одним із ключових напрямів розвитку є модернізація виробничих технологій та підвищення ефективності операційної діяльності. Це передбачає впровадження сучасного обладнання та автоматизації процесів для зростання продуктивності та зниження витрат; також оптимізацію логістики постачання сировини та доставки продукції з урахуванням ризиків руйнування інфраструктури та розриву партнерських зв'язків. А також використання цифрових технологій для контролю виробничих процесів та управління ресурсами.

Не менш важливим є інвестування у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Це дозволить розширити науково-технічний потенціал підприємства, створити нові продукти і рішення, активно впроваджувати інновації та підтримувати конкурентоспроможність на внутрішньому та міжнародному ринку. Важливо також налагоджувати співпрацю з науковими установами та університетами для розвитку висококваліфікованих кадрів та підвищення експертного потенціалу.

Диверсифікація ринків збуту та асортименту продукції є ще одним важливим напрямом стратегічного розвитку. Це включає розширення клієнтської бази за межами державних компаній та енергетичного сектору, вихід на міжнародні ринки через сертифікацію продукції відповідно до стандартів ISO та інших міжнародних вимог. Також розробку нових продуктів, які відповідають сучасним технологічним і безпековим вимогам, з акцентом на універсальність та адаптивність до потреб різних галузей.

Оптимізація фінансових та кадрових ресурсів дозволить мінімізувати ризики та підвищити стабільність діяльності підприємства. Вона передбачає розробку заходів щодо зниження фінансових ризиків, включаючи страхування майна. Диверсифікацію доходів та оптимізацію витрат, підвищення кваліфікації персоналу та створення системи мотивації для утримання ключових спеціалістів. Застосування гнучких організаційних структур, що дозволяють швидко реагувати на зміни ринку та зовнішніх умов.

Покращення партнерських відносин та інтеграція у виробничі ланцюги сприятимуть зміцненню позицій на ринку. Підприємство має встановлювати надійні довгострокові партнерські зв'язки з постачальниками та споживачами продукції, розвивати коопераційні проекти з іншими підприємствами для спільного освоєння нових ринків та використовувати стратегічне партнерство для зниження ризиків у постачанні сировини та логістиці.

В умовах високих зовнішніх ризиків та внутрішніх обмежень особливо важливим є постійний моніторинг ризиків та адаптація стратегії. Це включає аналіз зовнішніх і внутрішніх ризиків. Це економічні, фінансові та регуляторні фактори, гнучке коригування стратегії розвитку залежно від змін політичної та економічної ситуації. Впровадження системи кризового управління та планування сценаріїв для забезпечення стабільної діяльності навіть у складних умовах.

Реалізація зазначених заходів дозволить НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД» знизити вплив зовнішніх ризиків, мобілізувати внутрішній потенціал

підприємства. Також підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

У даній курсовій роботі я дослідила теоретичні основи комерційного підприємництва та провела аналіз діяльності НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД». Теоретична частина показала, що комерційне підприємництво є важливим механізмом економічного розвитку, який забезпечує не лише отримання прибутку, але й стимулює інновації. Також цей механізм підвищує конкурентоспроможність та ефективність використання ресурсів. У ході роботи було розглянуто різні види та форми комерційного підприємництва, а також проаналізовано зарубіжний досвід розвитку підприємницької діяльності на прикладі США та Німеччини. Виявила, що важливу роль відіграють державна підтримка бізнесу, впровадження сучасних технологій та формування сприятливого інвестиційного клімату.

Практична частина роботи була присвячена аналізу діяльності НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД». Я охарактеризувала підприємство, його організаційну структуру, основні напрямки діяльності та оцінила економічні показники ефективності роботи. Дослідження показало, що підприємство має високий потенціал розвитку. Але при цьому, воно стикається з низкою проблем, пов'язаних із нестабільною економічною ситуацією в країні. Зменшенням доступу до сировини, кадровими труднощами та необхідністю модернізації виробничих процесів.

На основі проведеного аналізу були визначені основні проблеми та виклики у діяльності підприємства, а також розроблено пропозиції щодо стратегічного розвитку. Серед них – вдосконалення організаційної структури, оптимізація витрат, впровадження нових технологій, розширення ринків збуту та активізація інноваційної діяльності. Реалізація цих заходів дозволить підвищити конкурентоспроможність НВП «ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД», забезпечити стабільне фінансове становище та сприяти сталому розвитку підприємства в умовах сучасної економіки.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило, що комерційне підприємництво є важливим фактором економічного зростання. А стратегічне планування та вдосконалення комерційної діяльності сприяють підвищенню ефективності функціонування підприємства, його адаптації до сучасних економічних викликів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / І. І. Дахно. – К. МАУП, 2003. – 296 с.

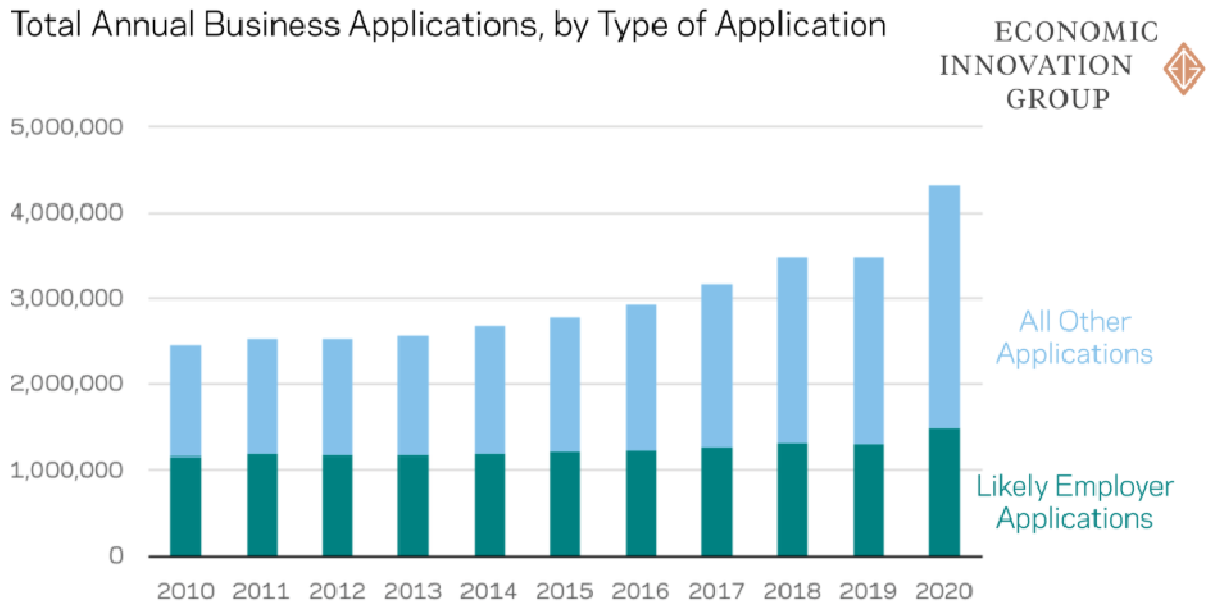
2. Панкратов Ф. Г., Серегіна Т. К. Комерційна діяльність / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серегіна. – М. : ІВЦ «Маркетинг».
3. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власюк В. Є., Гетьман О. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 580 с.
4. Яковлев Ю. П. Економіка торгівлі: навч. посіб. для студ. економ. спец. вищ. навч. закл. – Херсон : Олді-плюс, 2004. – 257 с.
5. Апопій В. В., Бабенко С. Г., Гончарук Я. А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук. – Л.: Реком., вид. від. Луц. держ. техн. ун-т, 2001. – 449 с.
6. Розумей С. Б., Голь А. О. Сутність та етапи комерційної діяльності підприємства [Текст] / С. Б. Розумей, А. О. Голь. – 2018.
7. Крисько Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – № 18. – С. 75–83.
8. Дикань В. Л., Назаренко І. Л., Пругіна Ю. А. Біржова діяльність: навч. посіб. – 2017.
9. Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція: навч. посіб. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами і доповненнями).
11. Балабаниць А. В. та ін. Корпоративне управління: навч. посіб. для студентів спец. 073 «Менеджмент», 242 «Туризм» усіх форм навчання – 2019.
12. The Startup Surge: Business Formation Trends in 2020.
URL: <https://eig.org/the-startup-surge-business-formation-trends-in-2020/>
(дата звернення: 8.11.2025)
13. Новіков М. А., Литвиненко А. В. Роль підприємництва в економічному зростанні: порівняльний аналіз США та Німеччини – 2023. – С. 92.

14. Hartron-Energo. URL: <https://hartron-energo.com.ua/> (дата звернення: 2.10.2025)
15. НВП ХАРТРОН-ЕНЕРГО ЛТД. Opendatabot.
URL: <https://opendatabot.ua/c/30034641> (дата звернення: 2.10.2025).
16. Підприємництво в умовах війни: тенденції відкриття і закриття бізнесу в Україні. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/insights-2/information-materials/2025/entrepreneurship-in-wartime-trends-in-business-start-ups-and-closures-in-ukraine> (дата звернення: 10.11.2025)
17. Саблук Р. П., Денисенко А. А. Проблеми підприємництва в Україні під час воєнного стану // Економіка і управління. – 2024. – Вип. 4.
18. Нове щомісячне опитування підприємств. National Renewable Energy Sources Report 2025.
URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2025/NRES/2025_NRES_Sep_FINAL_UA_.pdf (дата звернення: 11.11.2025).
19. Хартрон-Експрес. Hartron Express. URL: <https://www.hartron-express.com.ua/uk/page/> (дата звернення: 21.10.2025).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Щорічна кількість заявок на відкриття бізнесу в США (2010–2020)

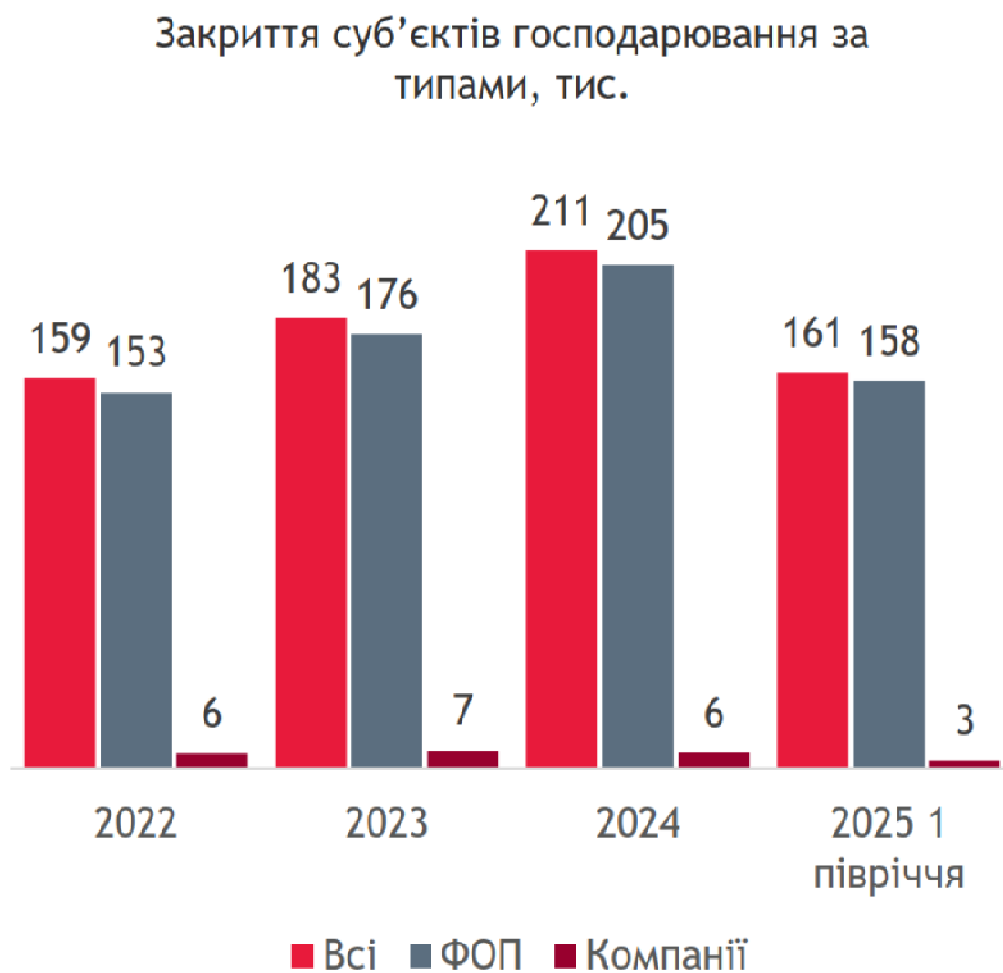


Source: U.S. Census Bureau's Business Formation Statistics

Джерело: [12]

ДОДАТОК Б

Динаміка закриття суб'єктів господарювання за типами (тис.)



Джерело: [16]