

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Факультет економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та туризму**

**Кваліфікаційна робота
на правах рукопису**

УДК: 336.671

ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ ВІТАЛІЙ ОЛЕГОВИЧ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ФОП ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В. О.

Спеціальність 051 «Економіка»

Подається на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»

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

_____ **Віталій ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ**

**Керівник роботи:
Грабчук Інна Францівна,
кандидат економічних наук, доцент**

Житомир 2026

Висновок кафедри економіки, підприємництва та туризму

за результатами попереднього захисту кваліфікаційної роботи

Протокол засідання кафедри економіки, підприємництва та туризму

№ ____ від «__» _____ 2026 р.

Завідувач кафедри економіки,

підприємництва та туризму,

д. е. н., професор

Наталія ВАЛІНКЕВИЧ

«__» _____ 2026 р.

Гарант ОПП «Економіка»

Першого (Бакалаврського) рівня,

к. е. н., доцент

Інна ГРАБЧУК

«__» _____ 2026 р.

Результат захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти Голембіовський Віталій Олегович

захистила кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК _____

АНОТАЦІЯ

Голембіовський В.О. Забезпечення рентабельності
 ФОП Голембіовський В. О. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавр за спеціальністю 051 «Економіка». – Поліський національний університет, Житомир, 2026.

У кваліфікаційній роботі досліджено економічну сутність рентабельності, систематизовано показники та методи її оцінювання. Здійснено аналіз рентабельності ФОП Голембіовський В.О. Виявлено основні причини зниження рентабельності підприємства та розроблено комплекс заходів щодо оптимізації витрат, розвитку маркетингової діяльності та впровадження інноваційних технологій. Здійснено прогнозування основних показників діяльності підприємства на перспективу та визначено очікуваний економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

Ключові слова: рентабельність, фізична особа-підприємець, прибуток, ефективність діяльності, маркетингові інструменти, інноваційний розвиток.

SUMMARY

Golembiovsky V.O. Ensuring profitability of an individual entrepreneur
 Golembiovsky V. O. – Qualification work in the form of a manuscript.

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 051 «Economics». – Polissia National University, Zhytomyr, 2026.

The qualification work explores the theoretical and practical aspects of assessing the profitability of the activities of individual entrepreneurs. The economic essence of profitability is revealed, indicators and methods of its assessment are systematized. An analysis of the financial and economic activities of the individual entrepreneur Golembiovsky V.O. is carried out, the dynamics of product sales, financial results, human resources potential and resource efficiency are studied. The main reasons for the decrease

Keywords: profitability, individual entrepreneur, profit, efficiency of activity, marketing tools, innovative development.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	8
Висновки до розділу 1.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФОП ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В. О.....	18
Висновки до розділу 2.....	27
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ФОП ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В. О.....	28
Висновки до розділу 3.....	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40
ДОДАТКИ.....	44

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки України зростає роль малого підприємництва як важливого чинника економічного зростання, створення робочих місць та забезпечення гнучкості господарської системи. Фінансова стійкість суб'єктів малого бізнесу значною мірою визначається рівнем їх рентабельності, яка відображає здатність підприємницької діяльності забезпечувати достатній рівень прибутку відносно залучених ресурсів. За таких умов проблема забезпечення рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців набуває особливої актуальності.

Рентабельність є узагальнюючим показником ефективності господарювання, оскільки характеризує результативність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Для фізичних осіб-підприємців питання управління доходами та витратами є ключовим, адже обмеженість ресурсної бази та висока чутливість до змін зовнішнього середовища потребують обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності. Саме тому дослідження напрямів забезпечення стабільної рентабельності суб'єктів господарювання є важливим як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних аспектів підвищення ефективності діяльності підприємств здійснили науковці Варналій З.С., Доценко І.О., Іщенко Н.А. Квасницька Р.С., Колісник А. П., Катрич Д. Р., Матвійчук Л.О., Мехед А.М., Покровська Н. М., Томша А. О. та інші. Водночас дослідження обраної теми зумовлена необхідністю розробки дієвих механізмів підвищення рентабельності малого бізнесу в умовах зростання конкуренції, нестабільності економічного середовища та постійних змін податкового й регуляторного законодавства.

Мета і завдання дослідження Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення рентабельності діяльності ФОП Голембіовський В. О.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено вирішення таких завдань: розкрити економічну сутність рентабельності та її значення для суб'єктів малого підприємництва; дослідити методичні підходи до оцінювання рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців; надати організаційно-економічну характеристику діяльності ФОП Голембіовський В. О.; проаналізувати доходи, витрати та фінансові результати підприємницької діяльності; оцінити рівень рентабельності та ефективність використання ресурсів ФОП; розробити пропозиції щодо підвищення рентабельності діяльності підприємця.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є процес забезпечення рентабельності ФОП Голембіовський В. О. Предметом дослідження є сукупність теоретичних основ та практичних заходів забезпечення рентабельності підприємницької діяльності.

Методи дослідження. У процесі виконання кваліфікаційної роботи використано такі методи дослідження: аналіз і синтез, індукцію та дедукцію, порівняльний аналіз, економіко-статистичні методи, методи фінансового аналізу, а також графічні та табличні способи подання інформації.

Інформаційною базою дослідження слугували нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань рентабельності та фінансового менеджменту, фінансова та управлінська звітність ФОП Голембіовський В. О., а також матеріали офіційних статистичних джерел.

Перелік публікацій за темою дослідження. Основні результати дослідження апробовані автором на наукових конференціях та розміщені у збірниках:

1. Голембіовський Віталій Удосконалення механізму формування та оцінки рентабельності фізичної особи підприємця. *Економіка та підприємництво в умовах сучасних викликів: матеріали збірника IV*

Всеукраїнської науково-практичної конференції. Житомир. Поліський національний університет. 2026. С. 20-23.

2. Голембіовський В. Забезпечення рентабельності фізичної особи підприємця. *Менеджмент сталого розвитку організацій: стратегії, інновації, цифрові рішення: збірник матеріалів науково-практичної конференції*. Житомир. Поліський національний університет. 2026. С. 48-51.

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновані заходи можуть бути використані для вдосконалення системи управління витратами, підвищення продуктивності праці, оптимізації структури асортименту продукції, удосконалення цінової політики та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу. Реалізація розроблених рекомендацій сприятиме зростанню прибутку, покращенню показників рентабельності, зміцненню фінансової стійкості та підвищенню конкурентоспроможності підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, а також переліку використаних джерел. Загальний обсяг кваліфікаційного дослідження становить 40 сторінок, у роботі міститься 15 таблиць, 1 рисунок, 5 додатків та бібліографічний список охоплює 41 джерело.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У сучасній економічній науці рентабельність розглядається як одна з базових категорій, що відображає рівень ефективності господарської діяльності та результативність використання економічних ресурсів суб'єктами господарювання. В умовах ринкової економіки вона виступає ключовим індикатором доцільності функціонування підприємств і фізичних осіб-підприємців, оскільки поєднує у собі фінансовий результат діяльності з обсягом ресурсів, залучених для його досягнення. Саме рентабельність дозволяє здійснювати комплексну оцінку економічної ефективності незалежно від організаційно-правової форми та масштабів господарювання.

Історичні витoki поняття рентабельності сягають класичних економічних теорій, у межах яких досліджувалися проблеми формування доходу та ефективності використання капіталу. У працях представників класичної політичної економії рентабельність опосередковано пов'язувалася з категоріями прибутку та ренти, що відображали результат функціонування капіталу у виробничому процесі [14, 22]. Подальший розвиток економічної думки, зокрема в межах неокласичної та інституціональної теорій, сприяв формуванню сучасного підходу до рентабельності як відносного показника, що характеризує рівень дохідності діяльності та ефективність використання ресурсів у конкурентному середовищі [30, 37].

У наукових дослідженнях рентабельність трактується як співвідношення отриманого прибутку до відповідної бази порівняння – витрат, доходів, активів або власного капіталу. Такий підхід дозволяє не лише оцінювати кінцеві фінансові результати, а й аналізувати якість управління ресурсами та економічну обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. Економічна сутність рентабельності полягає у відображенні здатності суб'єкта господарювання

створювати додану вартість і трансформувати залучені ресурси у фінансовий результат, що перевищує рівень витрат.

Формування рентабельності є складним багатоаспектним процесом, який залежить від сукупності внутрішніх і зовнішніх складових [10, с. 58]. До ключових елементів формування рентабельності належать обсяг та структура доходів, рівень і динаміка витрат, ефективність використання виробничих факторів, організація управлінських процесів і стратегія розвитку суб'єкта господарювання. Доходи виступають основним джерелом формування прибутку, тоді як витрати визначають його величину та безпосередньо впливають на рівень рентабельності. Оптимізація витрат і раціоналізація їх структури є однією з основних умов підвищення економічної ефективності діяльності.

Формування рентабельності суб'єкта господарювання є послідовним і багатоетапним процесом, який охоплює взаємопов'язані економічні, фінансові та управлінські дії, спрямовані на досягнення позитивного фінансового результату та ефективне використання ресурсів [21]. Алгоритм формування рентабельності доцільно розглядати як систему логічно впорядкованих етапів, кожен з яких впливає на кінцевий рівень дохідності діяльності (рис.1.1).

Формування рентабельності суб'єкта господарювання є послідовною системою взаємопов'язаних етапів, що охоплюють процеси забезпечення, використання та оцінювання ресурсного потенціалу підприємства [26]. Початковою стадією виступає формування ресурсної бази, у межах якої визначаються необхідні обсяги та структура трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, від ефективності залучення яких залежить подальший рівень витрат і дохідності діяльності. Наступним етапом є організація господарських процесів, що передбачає інтеграцію ресурсів у виробничу або сервісну систему, формування управлінських механізмів, технологічного забезпечення, організації праці та контролю за результатами діяльності.

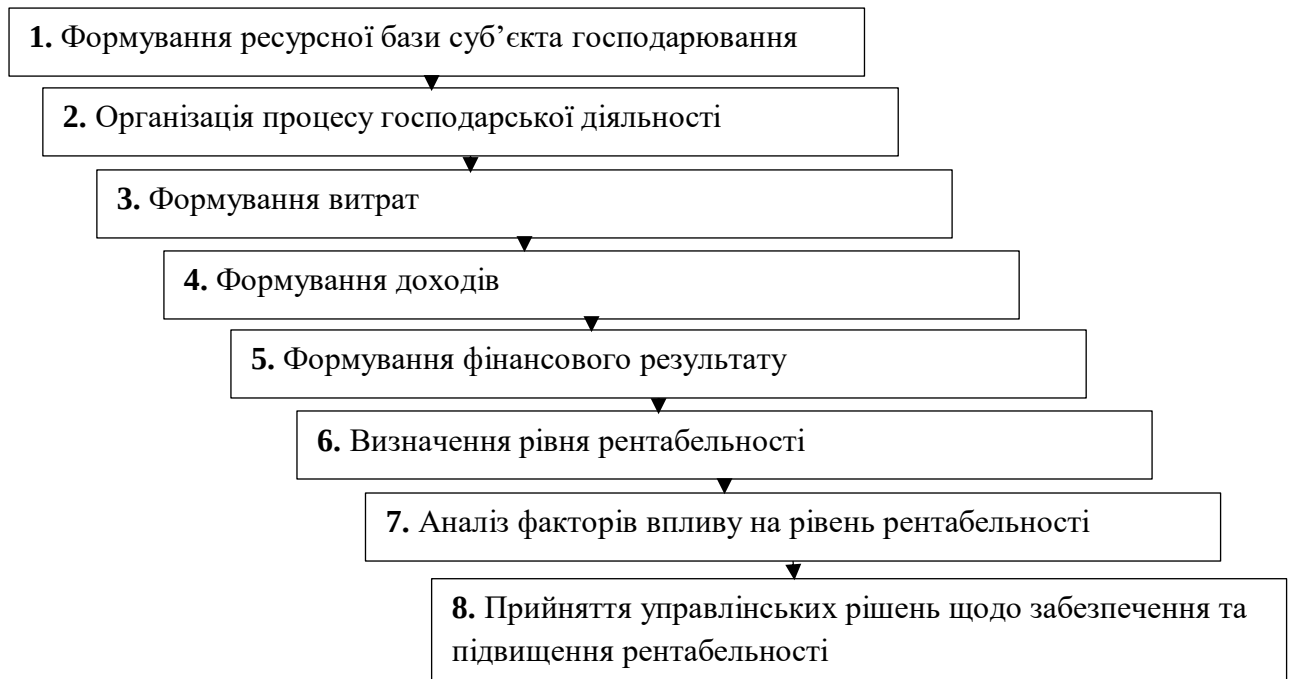


Рис.1.1. Алгоритм формування рентабельності

Джерело: розроблено автором на основі [2, 7, 21, 26].

У процесі функціонування підприємства відбувається формування витрат, які охоплюють витрати на сировину і матеріали, оплату праці, амортизаційні нарахування, адміністративні та інші операційні видатки, визначаючи собівартість продукції чи послуг та суттєво впливаючи на фінансові результати. Паралельно здійснюється формування доходів, що виникають унаслідок реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг і залежать від цінової стратегії, масштабів збуту, ринкового попиту та рівня конкурентного середовища. Взаємозв'язок між обсягами доходів і витрат формує фінансовий результат підприємства, який проявляється у вигляді прибутку або збитку та виступає базовим індикатором економічної ефективності [23]. На основі отриманого фінансового результату здійснюється розрахунок показників рентабельності шляхом співвідношення прибутку з відповідною базою оцінювання, зокрема витратами, доходами, активами чи власним капіталом, що дозволяє комплексно оцінити ефективність функціонування підприємства та провести порівняльний аналіз. Важливе значення у даному процесі має дослідження факторів впливу на рівень рентабельності, яке передбачає вивчення

внутрішніх і зовнішніх чинників, зокрема структури витрат, ефективності використання ресурсів, особливостей цінової політики, податкового навантаження та ринкової кон'юнктури, з метою виявлення резервів підвищення результативності діяльності. Завершальним елементом алгоритму є розроблення та реалізація управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію витрат, зростання доходності, удосконалення системи управління ресурсами та адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища, що забезпечує підтримання належного рівня рентабельності та зміцнення фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Відтак, алгоритм формування рентабельності є комплексним і циклічним процесом, у межах якого фінансовий результат виступає наслідком ефективного поєднання ресурсів, управлінських рішень і ринкових умов. Його дотримання створює передумови для стабільного розвитку та фінансової стійкості суб'єктів господарювання, зокрема фізичних осіб-підприємців.

Важливою складовою формування рентабельності є ефективність використання ресурсного потенціалу, що охоплює трудові, матеріальні та фінансові ресурси [12]. Зростання продуктивності праці, підвищення фондівіддачі, прискорення оборотності оборотних активів сприяють збільшенню фінансових результатів без пропорційного зростання витрат. Значний вплив на рівень рентабельності має також цінова політика суб'єкта господарювання, яка формується з урахуванням попиту, конкуренції та ринкової кон'юнктури. Рівень рентабельності визначається впливом широкого спектра факторів, які умовно поділяються на внутрішні та зовнішні [14, 22]. До внутрішніх факторів належать ефективність організації виробництва, якість управління, технологічний рівень, структура витрат і кадровий потенціал. Зовнішні фактори охоплюють макроекономічні умови, податкове та регуляторне середовище, інфляційні процеси, рівень конкуренції та платоспроможний попит. Для суб'єктів малого підприємництва зовнішні фактори мають особливо вагомий вплив, що зумовлює необхідність гнучкого реагування на зміни економічного середовища.

Таблиця 1.1

**Класифікація факторів впливу на рентабельність діяльності
ФОП Голембіовський В. О.**

Ознака класифікації	Група факторів	Зміст факторів	Прояв та вплив на рентабельність
За джерелом виникнення	Внутрішні	Організація діяльності, структура витрат, ефективність використання ресурсів, рівень управління	Визначають можливості оптимізації витрат, підвищення продуктивності та зростання прибутку без залучення зовнішніх ресурсів
	Зовнішні	Ринкова кон'юнктура, податкове середовище, конкуренція, купівельна спроможність населення	Формують загальні умови ведення бізнесу та обмежують або розширюють можливості отримання доходів
За ступенем керованості	Керовані	Обсяг витрат, асортимент, цінова політика, організація праці	Можуть бути змінені підприємцем з метою підвищення рентабельності діяльності
	Частково керовані	Обсяг реалізації, рівень доходів, швидкість обороту коштів	Залежать як від управлінських рішень ФОП, так і від зовнішніх ринкових умов
	Некеровані	Податкові ставки, інфляція, законодавчі зміни	Вимагають адаптації діяльності та врахування при плануванні фінансових результатів
За економічним змістом	Витратні	Матеріальні витрати, витрати на оплату праці, адміністративні витрати	Безпосередньо впливають на величину прибутку та рівень рентабельності
	Доходні	Обсяги реалізації, рівень цін, платоспроможний попит	Формують дохідну частину діяльності ФОП і визначають можливості зростання прибутковості
	Ресурсні	Трудові, матеріальні та фінансові ресурси	Визначають ефективність діяльності та потенціал підвищення рентабельності
За напрямом впливу	Позитивні	Зростання попиту, оптимізація витрат, підвищення продуктивності	Сприяють зростанню фінансових результатів і рівня рентабельності
	Негативні	Зростання витрат, посилення конкуренції, зниження попиту	Призводять до зниження прибутку та погіршення показників рентабельності
За часовим характером	Короткострокові	Коливання цін, сезонність попиту	Впливають на рентабельність у межах окремих періодів діяльності
	Довгострокові	Стратегія розвитку, інвестиції, зміна ринку	Формують стійку тенденцію зміни рівня рентабельності ФОП

Джерело: розроблено автором на основі [5, 13, 19].

Рентабельність відіграє визначальну роль у забезпеченні фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Стабільний і достатній рівень рентабельності створює фінансову основу для самофінансування діяльності, виконання зобов'язань перед контрагентами та державою, а також реалізації інвестиційних і інноваційних проєктів. Високий рівень рентабельності сприяє підвищенню платоспроможності, зниженню фінансових ризиків і зростанню конкурентоспроможності на ринку.

Для фізичних осіб-підприємців рентабельність має особливе значення, оскільки вона безпосередньо визначає не лише економічні результати бізнесу, а й рівень доходів підприємця. Забезпечення стабільної рентабельності є передумовою довгострокового функціонування підприємницької діяльності, її адаптації до змін зовнішнього середовища та зміцнення фінансової стійкості.

Таким чином, рентабельність є комплексною економічною категорією, що поєднує в собі результативність господарської діяльності, ефективність використання ресурсів і здатність суб'єкта господарювання забезпечувати фінансову стійкість у динамічних умовах ринкової економіки. Поглиблене дослідження механізмів формування рентабельності та факторів її впливу є необхідною теоретичною основою для розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема фізичних осіб-підприємців.

Рентабельність є одним із ключових показників оцінювання ефективності господарської діяльності фізичних осіб-підприємців, оскільки характеризує рівень прибутковості використання наявних ресурсів та визначає здатність суб'єкта господарювання генерувати дохід у процесі здійснення підприємницької діяльності. На відміну від абсолютних показників фінансових результатів, показники рентабельності дають можливість оцінити ефективність використання вкладених ресурсів незалежно від масштабів діяльності підприємця.

В умовах динамічного ринкового середовища та посилення конкуренції оцінювання рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців набуває

особливої актуальності. Аналіз показників рентабельності дозволяє виявити резерви підвищення ефективності господарювання, визначити доцільність розширення діяльності, обґрунтувати інвестиційні рішення та оцінити перспективи розвитку бізнесу.

Система показників рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців включає сукупність взаємопов'язаних коефіцієнтів, які характеризують ефективність використання різних видів ресурсів та результативність господарської діяльності загалом. Основні показники рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців наведено в табл. 1.2.

Одним із найбільш поширених показників є рентабельність діяльності, яка визначає співвідношення отриманого прибутку до суми доходу. Даний показник дозволяє оцінити ефективність здійснення підприємницької діяльності та здатність підприємця забезпечувати прибутковість господарських операцій.

Важливим індикатором ефективності функціонування ФОП є рентабельність витрат, яка характеризує обсяг прибутку, отриманого на кожен гривню понесених витрат. Даний показник дозволяє оцінити результативність управління витратами та визначити рівень економічної ефективності господарської діяльності. Чим вищим є значення коефіцієнта, тим більш ефективно використовуються виробничі та фінансові ресурси підприємця.

Таблиця 1.2

Система показників рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців

Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
Рентабельність діяльності	$R_d = \Pi / Д \times 100\%$	Характеризує частку прибутку в доході підприємця
Рентабельність витрат	$R_v = \Pi / В \times 100\%$	Відображає величину прибутку на 1 грн витрат
Рентабельність продажів	$R_p = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\%$	Показує рівень прибутковості реалізованої продукції
Рентабельність активів	$R_a = \frac{ЧП}{А} \times 100\%$	Визначає ефективність використання активів
Рентабельність власного капіталу	$R_{vk} = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\%$	Характеризує прибутковість власних вкладень підприємця

Джерело: сформовано автором на основі [1].

де Π – прибуток;

ЧП – чистий прибуток;

Д – дохід;

ЧД – чистий дохід від реалізації;

В – витрати;

А – середньорічна вартість активів;

ВК – власний капітал.

Для комплексної оцінки результативності підприємницької діяльності доцільно застосовувати показник рентабельності продажів, який відображає частку чистого прибутку у виручці від реалізації продукції, робіт або послуг.

Рентабельність продажів характеризує здатність підприємця отримувати прибуток від основної діяльності та є важливим критерієм конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку.

Особливе значення для фізичних осіб-підприємців має показник рентабельності активів, який відображає ефективність використання майна, задіяного у господарській діяльності.

Чим вище значення цього показника, тим ефективніше використовуються наявні активи для отримання прибутку. Для фізичних осіб-підприємців рентабельність активів має важливе значення при оцінюванні доцільності інвестування у матеріально-технічну базу бізнесу.

Зростання показника свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів та покращення фінансових результатів діяльності, що вказує на більш раціональне використання наявного ресурсного потенціалу, зростання продуктивності діяльності та посилення конкурентних позицій суб'єкта господарювання на ринку. Позитивна динаміка показника також є свідченням удосконалення системи управління ресурсами та створює передумови для забезпечення стабільного економічного розвитку підприємства у перспективі.

В економічній практиці для аналізу рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців використовуються різноманітні методи оцінювання, кожен із яких має власні переваги та сферу застосування. Основні методи наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Методи оцінювання рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців

Метод	Характеристика	Переваги	Недоліки
Коефіцієнтний	Базується на розрахунку системи показників рентабельності	Простота застосування	Не враховує зовнішні фактори
Порівняльний	Передбачає зіставлення показників з конкурентами або середньогалузевими значеннями	Дає змогу оцінити конкурентні позиції	Потребує доступу до інформації
Трендовий	Аналізує динаміку показників за декілька періодів	Виявляє тенденції розвитку	Не враховує структурні зміни
Факторний	Визначає вплив окремих факторів на зміну рентабельності	Дає можливість виявити резерви зростання	Складність розрахунків
Економіко-математичний	Використовує моделювання та прогнозування показників	Висока точність оцінювання	Потребує спеціального програмного забезпечення

Джерело: сформовано автором на основі [13].

Найбільш поширеним інструментом дослідження ефективності діяльності підприємців є факторний аналіз рентабельності, який дозволяє визначити вплив окремих чинників на зміну результативних показників. Зокрема, на рівень рентабельності діяльності впливають обсяг реалізації продукції, структура витрат, рівень цін, продуктивність праці, ефективність використання матеріальних ресурсів та податкове навантаження.

Таким чином, система показників рентабельності є важливим інструментом оцінювання результативності діяльності фізичних осіб-підприємців. Використання комплексу абсолютних та відносних показників, а також сучасних методів аналізу створює підґрунтя для своєчасного виявлення проблемних аспектів господарювання, пошуку резервів підвищення прибутковості та забезпечення сталого розвитку підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки.

Висновки до розділу 1

У першому розділі кваліфікаційної роботи досліджено теоретичні засади рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців, визначено її економічну сутність, значення в системі оцінювання ефективності господарювання та розглянуто методичні підходи до аналізу прибутковості підприємницької діяльності.

Проведене дослідження доводить, що рентабельність є комплексною економічною категорією, яка характеризує співвідношення отриманих результатів діяльності до використаних ресурсів або понесених витрат. На відміну від абсолютних показників прибутку, рентабельність дозволяє оцінити ефективність господарювання незалежно від масштабів діяльності суб'єкта підприємництва, що робить її одним із найбільш об'єктивних критеріїв оцінювання результативності функціонування фізичних осіб-підприємців.

Встановлено, що рівень рентабельності формується під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх факторів належать ефективність використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, структура витрат, організація бізнес-процесів, продуктивність праці та якості управлінських рішень. Зовнішні чинники охоплюють конкурентне середовище, податкову політику держави, інфляційні процеси, кон'юнктуру ринку, купівельну спроможність населення та загальні макроекономічні умови здійснення підприємницької діяльності.

У процесі дослідження визначено, що для оцінювання ефективності діяльності фізичних осіб-підприємців доцільно використовувати систему взаємопов'язаних показників рентабельності, серед яких провідне місце займають рентабельність діяльності, рентабельність витрат, рентабельність продажів, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу. Застосування зазначених показників забезпечує комплексну характеристику ефективності використання ресурсів і дозволяє обґрунтовано оцінювати фінансові результати підприємницької діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФОП

ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В. О.

ФОП «Голембіовський В.О.» функціонує у формі індивідуального підприємництва, що передбачає спрощену систему управління, гнучкість у прийнятті рішень та оперативну адаптацію до змін ринкового середовища. Підприємець самостійно організовує господарську діяльність, несе відповідальність за її результати та визначає стратегію розвитку.

Ліміт доходу для ФОП 2 групи у 2026 році становить 7 211 598 грн на рік (834 розміри мінімальної заробітної плати). Така сума є граничною, при перевищенні якої потрібно перейти на іншу групу або загальну систему оподаткування. Дохід враховує всі надходження – як готівкові, так і безготівкові. Ключові обмеження та умови для 2 групи у 2026 році: максимальний дохід: 7 211 598 грн/рік; наймані працівники: до 10 осіб. ФОП «Голембіовський В.О.» здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України, зокрема: самостійно формує цінову політику; організовує процес постачання та реалізації продукції (послуг); веде облік доходів і витрат; забезпечує взаємодію з контрагентами та клієнтами.

Особливістю діяльності ФОП є орієнтація на локальний ринок, гнучкість у роботі з клієнтами та швидка реакція на зміни попиту.

Аналіз структури товарної продукції ФОП «Голембіовський В.О.» за 2023–2025 рр. свідчить про чітко виражену спеціалізацію та певні структурні зрушення у складі асортименту з метою більш повного задоволення ринкових потреб, таблиця 2.1.

Упродовж досліджуваного періоду домінуюче місце займають готові меблі. Їх частка стабільно зростає: з 55,0% у 2023 р. до 56,1% у 2025 р., а обсяг реалізації збільшився з 2594,4 тис. грн до 3912,4 тис. грн., що свідчить про посилення основної спеціалізації підприємства та підвищення попиту на основну продукцію.

Таблиця 2.1

Структура товарної продукції ФОП «ГОЛЕМБІОСЬКИЙ В.О.», тис. грн

Вид продукції	2023 р.		2024 р.		2025 р.		В середньому за 2022 -2024 рр.	
	тис.грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Готові меблями	2594,4	55,0	2860,7	55,3	3912,4	56,1	1318,0	1,1
Фурнітура меблева	94,3	2,0	118,8	2,3	195,3	2,8	101,0	0,8
Техніка для дому	1792,5	38,0	2027,8	39,2	2552,5	36,6	760,0	-1,4
Освітлювальні прилади	141,5	3,0	165,5	3,2	279,0	4,0	137,5	1,0
Інші товари (плита та тканини меблеві)	94,3	2,0	0,2	0,8	34,8	0,5	-59,5	-1,5
Разом	4717,0	100,0	5173,0	100,0	6974,0	100,0	2257,0	100,0

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІОСЬКИЙ В.О.»

Оцінка вартості кадрового потенціалу суб'єкта господарювання за додатком 1 у 2023–2025 рр. має стійку тенденцію до зростання, з 1415,2 тис. грн до 2092,3 тис. грн (на 47,9%). Основним фактором зростання стало збільшення чисельності персоналу з 4 до 7 осіб. Водночас спостерігається зниження продуктивності праці одного працівника, що свідчить про екстенсивний характер розвитку підприємства та недостатньо ефективного використання трудових ресурсів.

За додатком 2, загальна вартість активів зросла на 54,9%, що обумовлено насамперед збільшенням оборотних активів (на 55,4%), які займають домінуючу частку в структурі балансу. Власний капітал підприємства зріс більш ніж у 2,5 рази (на 156,4% у абсолютному вираженні або до 256,4% від рівня 2023 року), що є свідченням зміцнення фінансової стійкості та нарощування внутрішніх джерел фінансування.

Водночас діяльність підприємства фінансується переважно за рахунок поточних зобов'язань, частка яких залишається значною. Відсутність довгострокових і короткострокових кредитів свідчить про незалежність від зовнішніх позикових ресурсів.

Вартість бізнесу, визначена на основі власного капіталу, зросла з 841,0 тис. грн до 2156,0 тис. грн, що свідчить про підвищення ринкової привабливості та ефективності господарської діяльності підприємства.

Узагальнюючи розрахунки додатку 3, можна зробити висновок, що підприємство розвивається за екстенсивним типом (зростання потужності), однак ефективність використання ресурсів знижується, що проявляється у падінні прибутковості та зростанні витрат, що вимагає оптимізації витрат, підвищення продуктивності та посилення контролю за фінансовими результатами. Найбільш критичними є зміни у фінансових результатах. Прибуток підприємства зменшився з 520,3 до 360,9 тис. грн (на 30,6%), а рентабельність виробництва – з 14,9% до 6,2%, тобто більш ніж у два рази. Це свідчить про істотне зниження ефективності господарської діяльності. Причиною такого стану підприємницької діяльності є загострення кризової економічної ситуація в країні в умовах війни

Аналіз додатку 4 свідчить, що організаційна структура та система менеджменту підприємства загалом характеризуються стабільністю, хоча окремі показники демонструють неоднозначну динаміку. Зокрема, ділові якості менеджерів протягом 2023–2025 рр. поступово зросли з 0,90 до 0,93 бала, що свідчить про підвищення професійного рівня управлінського персоналу та вдосконалення управлінських компетенцій.

Маркетингова діяльність суб'єкта підприємницької діяльності у 2023–2025 рр. характеризується помірно позитивною динамікою, однак без суттєвого стратегічного розвитку. Спостерігається зростання обсягів реалізації на внутрішньому ринку та підвищення ціни продукції, що свідчить про зміцнення ринкових позицій. Водночас маркетингова активність залишається обмеженою: витрати на рекламу є незначними, фірмовий стиль не розвивається, а експортна діяльність відсутня. Скорочення витрат на інновації також вказує на недостатню орієнтацію на довгостроковий розвиток. Загалом маркетингова політика підприємства є пасивною та потребує активізації.

Аналіз фінансових результатів діяльності ФОП Голембіовський В.О. свідчить про позитивну динаміку обсягів господарської діяльності підприємства, однак одночасно вказує на зниження ефективності формування прибутку (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Фінансові результати діяльності ФОП Голембіовський В.О.

Показники	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2025 р. до 2023 р.	
				(+/-)	%
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продуктів (товарів, робіт, послуг), тис.грн	4717,0	5173,0	6974,0	2257,0	
3. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	4210,7	4759,2	6632,0		
4. Чистий фінансовий результат від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт), тис. грн	506,3	413,8	342,0		

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІУСЬКИЙ В.О.»

За 2023-2025 рр. чистий дохід від реалізації продукції зріс з 4717,0 тис. грн до 6974,0 тис. грн, тобто на 2257,0 тис. грн або на 47,8%. Таке зростання свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства, збільшення обсягів реалізації продукції та посилення ринкових позицій ФОП Голембіовський В.О.

Водночас собівартість реалізованої продукції зросла з 4210,7 тис. грн у 2023 р. до 6632,0 тис. грн у 2025 р., що становить приріст 2421,3 тис. грн або 57,5%. Темпи зростання витрат перевищували темпи зростання доходів, що негативно вплинуло на фінансові результати підприємства. Причинами такого зростання могли стати підвищення цін на сировину, енергоносії, транспортні послуги та інші виробничі ресурси.

У результаті чистий фінансовий результат від реалізації продукції скоротився з 506,3 тис. грн у 2023 р. до 342,0 тис. грн у 2025 р., тобто на 164,3 тис. грн або 32,4%. Незважаючи на те, що підприємство продовжує отримувати прибуток, його величина має тенденцію до зменшення, що свідчить про погіршення прибутковості діяльності.

Особливо помітним є зниження прибутку у 2024-2025 рр., коли за умов суттєвого зростання виручки не вдалося забезпечити відповідне зростання

фінансового результату. Це вказує на необхідність удосконалення системи управління витратами, оптимізації виробничих процесів та підвищення ефективності використання ресурсів.

Отже, діяльність ФОП Голембіовський В.О. характеризується позитивною динамікою обсягів реалізації, однак випереджаюче зростання собівартості призводить до скорочення прибутку. Для підвищення фінансової стійкості підприємству доцільно зосередити увагу на зниженні витрат, впровадженні ресурсозберігаючих технологій та підвищенні рентабельності виробництва.

Аналіз показників рентабельності ФОП Голембіовський В.О. за 2023–2025 рр. свідчить про зниження ефективності господарської діяльності та погіршення прибутковості використання ресурсів підприємства, таблиця 2.3.

Таблиця 2.3

Показники рентабельності ФОП Голембіовський В.О.

Показники	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2025 р. до 2023 р., +/-
1. Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,12	1,09	1,05	-0,07
2. Рентабельність реалізованої продукції, %	12,0	8,7	5,2	- 6,8
3. Рентабельність активів, %	9,7	6,6	4,2	-5,5

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІОСЬКИЙ В.О.»

Коефіцієнт окупності виробничих витрат у досліджуваному періоді знизився з 1,12 у 2023 р. до 1,05 у 2025 р., тобто на 0,07 пункту. Це означає, що у 2025 р. кожна гривня виробничих витрат приносила лише 1,05 грн доходу, тоді як у 2023 р. – 1,12 грн. Незважаючи на те, що значення показника перевищує одиницю, його зниження свідчить про скорочення ефективності витрат підприємства.

Рентабельність діяльності протягом аналізованого періоду зменшилася з 12,0% до 5,2%, або на 6,8 в.п. Така тенденція свідчить про суттєве скорочення прибутковості основної діяльності ФОП Голембіовський В.О. Основною причиною цього є випереджаюче зростання витрат порівняно з темпами збільшення доходів від реалізації продукції.

Негативна динаміка спостерігається і щодо рентабельності активів, яка скоротилася з 9,7% у 2023 р. до 4,2% у 2025 р., тобто на 5,5 в.п. Це вказує на зниження ефективності використання майна та ресурсного потенціалу підприємства. Іншими словами, кожна гривня активів у 2025 р. приносила менше прибутку, ніж у попередні роки.

Рентабельність продукції також характеризується спадною тенденцією: її рівень знизився з 13,6% до 5,9%, або на 7,7 в.п. Така ситуація свідчить про скорочення прибутку, отриманого від реалізації одиниці продукції, що може бути пов'язано зі зростанням собівартості виробництва, підвищенням цін на матеріальні ресурси та збільшенням інших операційних витрат.

Отже, результати аналізу свідчать, що незважаючи на зростання обсягів реалізації продукції, ФОП Голембіовський В.О. стикається з проблемою зниження рентабельності діяльності. Для покращення фінансових результатів доцільно впроваджувати заходи щодо оптимізації витрат, підвищення продуктивності праці, удосконалення цінової політики та більш ефективного використання активів підприємства.

Для оцінки забезпечення рентабельності ФОП «Голембіовський В.О» , застосовано кореляційно-регресійний аналіз, за результативний показник взято чистий дохід підприємства (Y), у якості факторних показників – рентабельність реалізованої продукції ($(R_0=x_1)$), рентабельності капіталу ($ROA = x_2$) та трансформації капіталу ($K_{тр} = x_3$) [26].

Необхідні для побудови кореляційно-регресійної моделі дані було отримано на основі використання розрахунково-конструктивного, нормативного та абстрактно-логічного методів .

За даними таблиці 2.4 рентабельність реалізованої продукції знизилася з 10,7% до 4,9%, що свідчить про скорочення прибутку на одиницю реалізованої продукції внаслідок випереджаючого зростання витрат порівняно з доходами. Прибутковість капіталу (ROA) також зменшилася з 9,7% до 4,2%, що характеризує зниження ефективності використання активів підприємця. Коефіцієнт трансформації капіталу протягом досліджуваного періоду коливався:

у 2024 р. він зменшився до 82,93, а у 2025 р. зріс до 86,31, проте не досяг рівня 2023 р. (90,45).

Таблиця 2.4

**Динаміка зміни чистого доходу від рентабельності реалізованої продукції, прибутковості капіталу, трансформації капіталу
ФОП «Голембіовський В.О.»**

Рік	Чистий дохід (Y), тис. грн.	Рентабельність реалізованої продукції $R_0 = x_1$	Прибутковість капіталу ($ROA = x_2$)	Трансформації капіталу $K_{тр} = x_3$
2023	4717,0	10,7	9,7	90,45
2024	5173,0	8,0	6,6	82,93
2025	6974,0	4,9	4,2	86,31

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В.О.»

Отже, незважаючи на збільшення обсягів чистого доходу, діяльність ФОП Голембіовський В.О. характеризується зниженням показників рентабельності та ефективності використання капіталу, що потребує посилення контролю за витратами та підвищення результативності господарської діяльності.

У таблиці 2.5. наведено розрахунок показника рентабельності реалізованої продукції.

Таблиця 2.5

Розрахунок показника рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком ФОП «Голембіовський В.О.»

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2025 р. +, - до 2023 р.
Чистий прибуток, тис. грн	506,3	413,8	342,0	-164,3
Чистий дохід (виручка), тис. грн	4717,0	5173,0	6974,0	2257,0
Рентабельність реалізованої продукції (R_0), %	10,7	8,0	4,9	-5,8

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В.О.»

Аналіз даних таблиці свідчить, що у 2023–2025 рр. діяльність ФОП Голембіовський В.О. характеризувалася зростанням обсягів реалізації продукції при одночасному зниженні рівня її прибутковості. Так, чистий дохід збільшився з 4717,0 тис. грн у 2023 р. до 6974,0 тис. грн у 2025 р., тобто на 2257,0 тис. грн або 47,9%.

Водночас чистий прибуток за досліджуваний період скоротився з 506,3 тис. грн до 342,0 тис. грн, що становить зменшення на 164,3 тис. грн або 32,4%. Унаслідок цього рентабельність реалізованої продукції знизилася з 10,7% у 2023 р. до 4,9% у 2025 р., тобто на 5,8 відсоткових пункти.

Отже, незважаючи на зростання виручки від реалізації, ефективність господарської діяльності ФОП Голембіовський В.О. погіршилася через скорочення чистого прибутку та зниження рентабельності продукції, що свідчить про випереджаюче зростання витрат порівняно з темпами збільшення доходів.

Коефіцієнт трансформації (показник оборотності активів), визначає частку чистої виручки в активах підприємства і показує, скільки одержано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих у активи (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Розрахунок коефіцієнта трансформації
ФОП «Голембіовський В.О.»**

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2025 р. +, - до 2023 р.
Чистий дохід (виручка), тис. грн	4717,0	5173,0	6974,0	2257,0
Активи, тис. грн	5214,6	6238,0	8080,0	2865,4
Коефіцієнт трансформації (Ктр), %	90,5	82,9	86,3	-4,2

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В.О.».

Коефіцієнт трансформації капіталу, який характеризує ефективність використання активів для формування доходу, у 2024 р. знизився до 82,93%, однак у 2025 р. зріс до 86,31%. Незважаючи на позитивну динаміку в останньому році дослідження, його значення залишилося нижчим за рівень 2023 р. на 4,14 відсоткового пункту.

Отже, збільшення активів супроводжувалося зростанням доходу, проте темпи нарощування активів були вищими за темпи збільшення виручки, що призвело до певного зниження ефективності їх використання та коефіцієнта трансформації капіталу.

Показник рентабельності капіталу – визначає частку чистого прибутку в загальному капіталі підприємства і показує, скільки чистого прибутку припадає

на одиницю коштів, вкладених в активи підприємства. Бажаним значенням показника для підприємства є його зростання. У таблиці 2.7 наведено розрахунок показника рентабельності.

Таблиця 2.7

**Розрахунок показника рентабельності капіталу
ФОП «Голембіовський»**

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2025 р. +, - до 2023 р.
Чистий прибуток, тис. грн	506,3	413,8	342,0	-164,3
Активи, тис. грн	5214,6	6238,0	8080,0	2865,4
Рентабельність капіталу (ROA), %	9,7	6,6	4,2	-5,5

Джерело: розраховано за даними ФОП «ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В.О.».

У результаті рентабельність капіталу (ROA) знизилася з 9,7% у 2023 р. до 4,2% у 2025 р., що на 5,5 відсоткового пункту менше. Це свідчить про те, що кожна гривня активів приносила дедалі менше прибутку, а ефективність використання ресурсного потенціалу підприємця погіршувалася.

Отже, зростання обсягів активів не супроводжувалося відповідним збільшенням фінансових результатів, що негативно позначилося на рівні прибутковості капіталу та вказує на необхідність підвищення ефективності управління активами й оптимізації витрат.

Висновки до розділу 2

У другому розділі проведено комплексний аналіз рівня рентабельності діяльності ФОП «Голембіовський В.О.» та оцінено ефективність використання його ресурсного потенціалу. Встановлено, що підприємство характеризується стабільним зростанням обсягів реалізації продукції та чистого доходу, який у 2025 році зріс на 47,9% порівняно з 2023 роком. Основну частку в структурі реалізації займають готові меблі, що свідчить про чітку спеціалізацію підприємства.

Разом із позитивною динамікою доходів виявлено негативні тенденції щодо прибутковості діяльності. Зростання собівартості продукції випереджало темпи збільшення виручки, що призвело до скорочення чистого прибутку на 32,4% та зниження показників рентабельності. Рентабельність реалізованої продукції зменшилася з 10,7% до 4,9%, рентабельність активів – з 9,7% до 4,2%, а коефіцієнт окупності витрат – з 1,12 до 1,05.

Дослідження також показало зростання активів і власного капіталу підприємства, що свідчить про зміцнення його фінансової стійкості. Водночас ефективність використання активів знизилася, про що свідчить скорочення коефіцієнта трансформації капіталу. Отже, діяльність ФОП «Голембіовський В.О.» має екстенсивний характер розвитку, коли збільшення масштабів діяльності не супроводжується відповідним підвищенням прибутковості. Це обумовлює необхідність розроблення заходів щодо оптимізації витрат, удосконалення цінової політики, підвищення продуктивності праці та ефективності використання ресурсів підприємства.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

ФОП ГОЛЕМБІОВСЬКИЙ В. О.

Проведений аналіз фінансово-економічної діяльності ФОП Голембіовський В.О. засвідчив наявність суперечливої тенденції: за період 2023–2025 рр. спостерігається суттєве зростання обсягів виробництва продукції (з 4717,0 тис. грн до 6974,0 тис. грн, або на 47,8%), однак одночасно відбувається зниження прибутковості та рентабельності діяльності (з 14,9% до 6,2%). Така динаміка свідчить про те, що темпи зростання витрат перевищують темпи зростання доходів, що негативно впливає на ефективність господарювання.

У теорії фінансового менеджменту подібна ситуація визначається як ефект «розриву ефективності», коли масштабування бізнесу не супроводжується відповідним підвищенням маржинальності. Це означає, що підприємницька модель потребує перегляду структури витрат, асортиментної політики та операційних процесів.

Базова залежність рентабельності виробництва має вигляд:

$$R = \frac{\Pi}{C} \times 100\%$$

де, Π – прибуток,

C – повна собівартість продукції.

З формули випливає, що підвищення рентабельності можливе лише за рахунок або зростання прибутку, або зменшення собівартості, або одночасної дії обох факторів. В умовах ФОП Голембіовський В.О. основним резервом є саме оптимізація витрат, оскільки аналіз показників (витрати на 1 грн продукції зросли з 0,89 до 0,94 грн) свідчить про поступове погіршення витратної ефективності.

Погіршення фінансового результату зумовлене сукупністю внутрішніх факторів, представлених у таблиця 3.1.

Таблиця 3.1

Ключові причини зниження рентабельності діяльності**ФОП Голембіовський В.О.**

№	Група факторів	Конкретна причина	Прояв у діяльності підприємства	Економічний вплив на рентабельність
1	Виробничі	Зростання матеріальних витрат	Підвищення витрат на меблеву продукцію та техніку для дому	Зростання собівартості одиниці продукції, зниження маржі
		Зниження продуктивності праці	Виріток на 1 працівника знизився з 1179,3 до 996,3 тис. грн	Погіршення ефективності використання трудових ресурсів
2	Організаційні	Невідповідність чисельності персоналу обсягам виробництва	Збільшення персоналу з 4 до 7 осіб без пропорційного зростання продуктивності	Зростання витрат на оплату праці при низькій віддачі
3	Управлінські	Недостатній рівень автоматизації управління	Відсутність повноцінної ERP/CRM-системи	Перевитрати ресурсів, неефективне планування закупівель
4	Асортиментні	Диспропорція структури товарної продукції	Переважає меблів (56,1%), низька частка фурнітури та інших товарів	Обмеження диверсифікації доходів, зниження гнучкості прибутку
5	Маркетингові	Обмежена маркетингова активність	Низька частка витрат на рекламу (0,3%)	Недостатнє зростання попиту та слабке розширення ринку
6	Фінансові	Зростання витрат на одиницю продукції	Підвищення показника з 0,89 до 0,94 грн/грн	Пряме зниження операційної рентабельності
7	Інноваційні	Обмежене впровадження інновацій	Низькі витрати на інноваційну діяльність (1,1–1,2 тис. грн)	Втрата конкурентних переваг та уповільнення зростання доходів

Джерело: власні дослідження автора.

Таким чином, ключова проблема полягає не у зменшенні доходів, а у неефективному управлінні витратами та ресурсами підприємства.

З метою підвищення рентабельності діяльності ФОП доцільно реалізувати комплекс взаємопов'язаних заходів, які охоплюють виробничу, організаційну та фінансову сфери.

Одним із найбільш вагомих резервів підвищення прибутковості є зниження собівартості матеріальних ресурсів. Запропоновано впровадження системи довгострокових контрактів із постачальниками та використання принципу «економії на масштабі закупівель».

Очікуваний ефект зниження витрат:

$$E = C \times 0,06$$

де, C – матеріальні витрати підприємства.

Економічне обґрунтування полягає у зменшенні закупівельних цін за рахунок оптових знижок, стабілізації постачання та мінімізації логістичних витрат.

Впровадження цифрових систем обліку (ERP або спрощених CRM-рішень) дозволяє зменшити рівень надлишкових запасів, скоротити втрати та підвищити швидкість управлінських рішень. У практичному вимірі це забезпечує: зменшення витрат на зберігання; скорочення «заморожених» оборотних коштів; зниження ризику надлишкових закупівель. Очікуване скорочення витрат становить до 4-5% загальної собівартості.

З огляду на зниження виробітку на одного працівника, ключовим резервом є підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Запропоновані заходи: впровадження системи KPI; мотиваційні програми оплати праці; підвищення кваліфікації персоналу; розподіл функцій за принципом спеціалізації.

Очікуване зростання продуктивності:

$$P_{new} = P_{old} \times 1,12$$

Це дозволить збільшити обсяг виробництва без пропорційного зростання витрат на персонал.

Комплексна реалізація запропонованих заходів забезпечує синергетичний ефект, який полягає у одночасному зниженні витрат і підвищенні доходності (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Очікувані результати від впровадження заходів підвищення
рентабельності ФОП Голембіовський В.О.**

№	Напрямок заходів	Зміст заходів	Очікуваний результат	Кількісна оцінка ефекту
1	Оптимізація закупівельної політики	Довгострокові контракти з постачальниками, оптові знижки	Зниження собівартості продукції	-5-7% витрат
2	Автоматизація управління запасами	Впровадження ERP/CRM-систем	Скорочення перевитрат і втрат ресурсів	-4-5% витрат
3	Підвищення продуктивності праці	KPI, мотивація персоналу, навчання	Зростання ефективності праці	+10-12% продуктивності
4	Оптимізація асортименту	Скорочення низькомаржинальних товарів	Підвищення середньої маржі	+3-5% маржинальності
5	Digital-маркетинг	SEO, реклама, маркетплейси	Розширення ринку збуту	+15-22% продажів
6	Інноваційні технології	Автоматизація процесів, аналітика попиту	Підвищення управлінської ефективності	+8-10% прибутку
7	CRM-система	Управління клієнтською базою	Зростання повторних продажів	+10-15% лояльності клієнтів
8	Загальний ефект	Комплексна реалізація заходів	Зростання рентабельності підприємства	+6-8% до рентабельності

Джерело: власні дослідження автора.

Відтак, основним напрямом підвищення рентабельності ФОП Голембіовський В.О. є системна оптимізація витратної частини діяльності, яка базується на поєднанні організаційних, технологічних та управлінських заходів. Запропоновані інструменти дозволяють не лише знизити собівартість продукції, але й сформувати більш ефективну модель використання ресурсів підприємства, що забезпечує стаке зростання фінансових результатів у довгостроковому періоді.

В умовах посилення конкуренції на ринку меблевої продукції та зростання вимог споживачів до якості обслуговування важливим фактором підвищення ефективності діяльності суб'єктів малого бізнесу є впровадження сучасних цифрових технологій управління. Результати проведеного у другому розділі

дослідження показали, що незважаючи на збільшення обсягів реалізації продукції ФОП «Голембіовський В.О.» з 4717,0 тис. грн у 2023 році до 6974,0 тис. грн у 2025 році, рівень рентабельності виробництва знизився з 14,9 % до 6,2 %. Однією з причин такого зниження є недостатня автоматизація процесів управління взаємовідносинами з клієнтами, що призводить до втрати потенційних замовлень, недостатньої ефективності маркетингових заходів та низького рівня повторних продажів.

З метою усунення виявлених недоліків пропонується реалізація інноваційного проєкту з впровадження CRM-системи (Customer Relationship Management), яка забезпечить автоматизацію роботи з клієнтами, ведення електронної бази покупців, контроль виконання замовлень, управління продажами та формування аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень.

Для підприємства, що здійснює реалізацію меблів, меблевої фурнітури та техніки для дому, CRM-система дозволить об'єднати всі етапи взаємодії з клієнтом у єдиному інформаційному середовищі, починаючи від першого звернення і завершуючи після продажним обслуговуванням. Це сприятиме підвищенню якості сервісу, збільшенню частки повторних покупок та покращенню ефективності роботи персоналу.

Основними завданнями інноваційного проєкту є:

- створення єдиної бази клієнтів підприємства;
- автоматизація обліку замовлень;
- формування системи контролю виконання замовлень;
- підвищення ефективності маркетингових комунікацій;
- збільшення кількості повторних продажів;
- скорочення адміністративних витрат.

Впровадження CRM-системи передбачається здійснювати у декілька етапів, наведених у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Етапи реалізації інноваційного проєкту впровадження CRM-системи

Етап	Зміст робіт	Термін виконання
1	Вибір програмного забезпечення	1 місяць
2	Налаштування системи	1 місяць
3	Формування клієнтської бази	1 місяць
4	Навчання персоналу	2 тижні
5	Тестова експлуатація	1 місяць
6	Повноцінне впровадження	постійно

Джерело: власні дослідження автора.

Для оцінювання ефективності проєкту необхідно визначити обсяг інвестиційних витрат.

Таблиця 3.4

Кошторис витрат на реалізацію інноваційного проєкту

Стаття витрат	Сума, грн
Придбання CRM-системи	18 000
Налаштування програмного забезпечення	7 000
Навчання персоналу	5 000
Технічне супроводження	10 000
Маркетингова інтеграція	10 000
Разом	50 000

Джерело: власні дослідження автора.

Таким чином, загальний обсяг інвестицій для реалізації проєкту становить 50 тис. грн.

Очікуваний економічний ефект від впровадження CRM-системи проявлятиметься через підвищення ефективності продажів та зростання кількості постійних клієнтів. За оцінками експертів у сфері малого бізнесу використання CRM-технологій дозволяє збільшити обсяг реалізації на 8–12 % та підвищити продуктивність праці менеджерів на 10–15 %.

Для ФОП Голембіовський В.О. приймемо консервативний сценарій, відповідно до якого приріст доходу становитиме 8 %.

Додатковий дохід розраховується за формулою:

$$\Delta D = D \times 0,08$$

де D – дохід підприємства у 2025 році.

При доході 6974 тис. грн очікуваний приріст становитиме:

$$\Delta D = 6974 \times 0,08 = 557,9 \text{ тис. грн.}$$

З урахуванням середнього рівня прибутковості очікуваний додатковий прибуток складе близько 180 тис. грн на рік.

Для визначення економічної ефективності інноваційного проєкту використовується показник рентабельності інвестицій (ROI):

$$ROI = (П_d / I) \times 100 \%$$

де P_d – додатковий прибуток;

I – інвестиції.

При цьому:

$$ROI = (180 / 50) \times 100 = 360 \%$$

Отриманий результат свідчить про високу інвестиційну привабливість запропонованого проєкту.

Важливим показником є також строк окупності інвестицій:

$$Ток = I / П_d$$

$$Ток = 50 / 180 = 0,28 \text{ року.}$$

Таким чином, проєкт окупиться менш ніж за чотири місяці, що є надзвичайно високим показником ефективності для малого бізнесу.

На основі розрахованого економічного ефекту здійснено прогноз впливу CRM-системи на результати діяльності підприємства протягом наступних п'яти років.

Таблиця 3.5

**Прогноз результатів реалізації інноваційного проєкту
на період 2026-2030 рр.**

Показник	2025 (факт)	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.	2030 р.
Дохід, тис. грн	6974,0	7532,0	8185,0	8900,0	9680,0	10540,0
Прибуток, тис. грн	360,9	541,0	650,0	770,0	905,0	1060,0
Рентабельність, %	6,2	7,8	8,7	9,5	10,3	11,2
Кількість працівників, осіб	7	7	8	8	9	9
Продуктивність праці, тис. грн/особу	996,3	1076,0	1170,7	1112,5	1075,6	1171,1

Джерело: власні дослідження автора.

Прогнозні розрахунки показують, що реалізація інноваційного проєкту забезпечить зростання прибутку майже у три рази порівняно з базовим роком та

підвищення рентабельності діяльності до 11,2 %. Крім безпосереднього фінансового ефекту, підприємство отримає додаткові переваги у вигляді покращення якості обслуговування клієнтів, підвищення лояльності споживачів, скорочення часу обробки замовлень та формування сучасної цифрової системи управління бізнесом.

Отже, впровадження CRM-системи є економічно доцільним інноваційним проєктом для ФОП Голембіовський В.О., який забезпечує швидку окупність інвестицій, суттєве підвищення прибутковості діяльності та створює передумови для довгострокового зростання конкурентоспроможності підприємства.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі кваліфікаційної роботи розроблено практичні заходи та інноваційні рішення, спрямовані на підвищення рентабельності ФОП Голембіовський В.О. Узагальнення результатів аналізу показало, що основними проблемами підприємства є зниження прибутковості, зростання витрат на одиницю продукції, недостатня ефективність управління клієнтською базою та обмежений рівень цифровізації бізнес-процесів.

З метою підвищення ефективності діяльності запропоновано комплекс заходів щодо оптимізації витрат, удосконалення управління персоналом, покращення структури асортименту та активізації маркетингової діяльності. Окрему увагу приділено впровадженню інноваційного проєкту CRM-системи, який дозволяє автоматизувати процеси взаємодії з клієнтами, підвищити якість сервісу та збільшити обсяги реалізації продукції.

Проведені розрахунки довели економічну доцільність запропонованих заходів: очікується зростання доходів, підвищення продуктивності праці та збільшення прибутковості підприємства. Зокрема, впровадження CRM-системи забезпечує швидку окупність інвестицій та позитивний вплив на фінансові результати вже у короткостроковій перспективі.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів створює передумови для стабільного підвищення рентабельності, зміцнення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності ФОП Голембіовський В.О.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі здійснено комплексне дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів оцінювання й підвищення рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців на прикладі ФОП Голембіовський В.О. Проведене дослідження дозволило досягти поставленої мети та вирішити визначені завдання щодо обґрунтування напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства в сучасних умовах функціонування ринкової економіки.

У першому розділі роботи досліджено теоретичні основи формування та оцінювання рентабельності діяльності фізичних осіб-підприємців. Встановлено, що рентабельність є однією з ключових економічних категорій, яка характеризує ефективність використання ресурсів підприємства та відображає рівень прибутковості господарської діяльності. Узагальнення наукових підходів до трактування сутності рентабельності дало змогу визначити її як інтегральний показник результативності функціонування суб'єкта господарювання, що відображає співвідношення отриманого фінансового результату до використаних ресурсів або понесених витрат. Визначено основні фактори впливу на рівень рентабельності, серед яких особливе значення мають обсяги реалізації продукції, структура витрат, ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів, маркетингова активність та рівень управління підприємством. Досліджено систему показників і методів оцінювання рентабельності, що створило теоретичне підґрунтя для проведення подальшого аналітичного дослідження.

У другому розділі здійснено комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності ФОП Голембіовський В.О. та проведено оцінювання рівня його рентабельності. Встановлено, що підприємство спеціалізується на реалізації меблевої продукції, меблевої фурнітури, техніки для дому та супутніх товарів. За результатами аналізу виявлено позитивну тенденцію до зростання обсягів реалізації продукції, які збільшилися з 4717,0 тис. грн у 2023 році до 6974,0 тис.

грн у 2025 році, або на 47,8 %. Основну частку в структурі товарної продукції займають готові меблі, питома вага яких у 2025 році становила 56,1 %, що свідчить про спеціалізацію підприємства на даному виді діяльності.

Проведене дослідження кадрового потенціалу показало збільшення чисельності персоналу з 4 до 7 осіб, однак при цьому продуктивність праці одного працівника знизилася з 1179,3 тис. грн до 996,3 тис. грн, що свідчить про недостатньо ефективне використання трудових ресурсів. Аналіз майнового стану підприємства засвідчив зростання вартості активів з 5214,6 тис. грн до 8080,0 тис. грн та збільшення власного капіталу з 841,0 тис. грн до 2156,0 тис. грн, що характеризує зміцнення фінансової бази підприємства. Разом із тим встановлено негативну тенденцію до зниження прибутку з 520,3 тис. грн у 2023 році до 360,9 тис. грн у 2025 році та скорочення рівня рентабельності виробництва з 14,9 % до 6,2 %. Це свідчить про випереджаючі темпи зростання витрат порівняно зі зростанням доходів та необхідність удосконалення системи управління ефективністю діяльності.

У третьому розділі розроблено комплекс практичних заходів щодо підвищення рентабельності діяльності ФОП Голембіовський В.О. На основі результатів проведеного аналізу встановлено, що головними причинами зниження рентабельності є зростання матеріальних витрат, підвищення витрат на одиницю продукції, зниження продуктивності праці, недостатній рівень цифровізації бізнес-процесів, обмежена маркетингова активність та низький рівень інноваційного розвитку підприємства.

З метою підвищення ефективності господарської діяльності запропоновано комплекс заходів щодо оптимізації витрат, який передбачає вдосконалення закупівельної політики, автоматизацію управління товарними запасами, підвищення продуктивності праці персоналу, оптимізацію асортиментної структури продукції та покращення системи внутрішнього контролю. Обґрунтовано доцільність впровадження сучасних управлінських інструментів, зокрема системи KPI, CRM-технологій та цифрових систем

управлінського обліку, які дозволяють підвищити ефективність використання ресурсів підприємства та якість прийняття управлінських рішень.

Важливим напрямом підвищення рентабельності визначено активізацію маркетингової діяльності шляхом впровадження цифрового маркетингу, розвитку електронної комерції, просування продукції через інтернет-ресурси та створення програм лояльності для клієнтів. Доведено, що використання сучасних маркетингових інструментів сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції, розширенню клієнтської бази та зміцненню конкурентних позицій підприємства на ринку.

Особливу увагу приділено інноваційному розвитку підприємства, який передбачає впровадження сучасних цифрових технологій управління запасами, автоматизацію бізнес-процесів, використання систем аналітики продажів та інструментів прогнозування попиту. Розрахунки показали, що реалізація запропонованих інноваційних заходів забезпечить високий економічний ефект та створить передумови для довгострокового підвищення ефективності діяльності підприємства.

За результатами прогнозування встановлено, що впровадження запропонованого комплексу заходів дозволить збільшити дохід підприємства з 6974,0 тис. грн у 2025 році до 12170,0 тис. грн у 2030 році, а прибуток – з 360,9 тис. грн до 1265,0 тис. грн. При цьому рівень рентабельності діяльності може зрости з 6,2 % до 13,0 %, що забезпечить відновлення високого рівня прибутковості підприємства та зміцнення його фінансової стійкості. Очікується також суттєве зростання власного капіталу, підвищення конкурентоспроможності та розширення ринкових можливостей підприємства.

Таким чином, результати проведеного дослідження підтверджують, що підвищення рентабельності ФОП Голембіовський В.О. можливе за умови комплексного поєднання заходів з оптимізації витрат, удосконалення системи управління, активізації маркетингової діяльності та впровадження інноваційних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брадул, О., & Юнацький, М. (2026). Формування облікової політики суб'єктів малого підприємництва під впливом змін в адмініструванні податків та безпекових викликів. Економіка та суспільство, (84). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-173>
2. Бурак М., Яремко І. Автоматизація аудиту фінансової звітності у воєнний період. Економіка та суспільство. 2024. №60.
3. Варналій З.С., Мехед А.М. Теоретико-методичні підходи до оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. 2022. №32. С.203-211.
4. Гавриш О. А., Омельчук В. І. Глобальні тренди цифровізації в аудиторській діяльності. Економічний вісник Донбасу. 2024. № 3. С. 198-202.
5. Гайдучок Т. С., Вітер С. А., Гданська Ю. В. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення для підвищення ефективності управління фінансовими результатами. Економіка та суспільство. 2024. № 65. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4471/4410>
6. Діброва, А., Ільчук, М., Коновал, І., Андросович, І. та Заніздра, А. (2023). Державна підтримка сільського господарства в Україні у повоєнний період. Аграрна та ресурсна економіка: Міжнародний науковий електронний журнал , 9 (3), 49–76. DOI: <https://doi.org/10.51599/are.2023.09.03.03>
7. Дутчак, Р. (2026). Аудит фінансової звітності підприємств в умовах воєнного стаНУ. Економіка та суспільство, (84). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-78>
8. Іонан В. Роль підтримки МСП у відновленні післявоєнної економіки країн світу. Українська правда. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/22/694090/>
9. Іщенко Н.А. Фінансова безпека підприємства та методи її оцінювання. Бізнес Інформ. 2025. №7. С.395-401.

10. Качула С. В., Буштін А. А. Особливості формування доходів та прибутку сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2021. № 21–22. С. 57–62.
11. Квасницька Р.С., Доценко І.О., Матвійчук Л.О. Оцінювання фінансової безпеки підприємства в системі забезпечення реалізації його фінансової стратегії. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. №30. С.95-102.
12. Клочко Т. Фінансова безпека як умова фінансової стійкості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. №23. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-17> .
13. Коваленко О.В., Ященко Л.О. Діагностика стану фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. *Фінанси та оподаткування*. 2021. №1(91). С.52-60.
14. Колісник А. П., Томша А. О. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. С. 25–31.
15. Королюк Т., Співак С., Ратинський В. Облік в управлінні підприємством в умовах цифрової економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. Вип. 6 (58). С. 88–96.
16. Костирко Р. О., Юрченко О. С. Організаційно-методичне забезпечення аудиту безперервності діяльності підприємств. *Часопис економічних реформ*. 2024. № 2. С. 45-53.
17. Кузенко Т.Б., Сабліна Н.В. Фінансова безпека підприємства: навчальний посібник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 123 с.
18. Мельник С.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Львів: «Растр-7», 2020. 384 с.
19. Нестеренко О. Форензик аудит як ефективний засіб протидії внутрішньо-корпоративному шахрайству в умовах війни. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2024. Вип. 5. С. 392-405.
20. Обозний К. П. Управління прибутком підприємства в умовах системної фінансово-економічної кризи // *Пріоритети розвитку фінансів, менеджменту та*

маркетингу: традиції, моделі, перспективи : зб. матеріалів XI Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 28 трав. 2024 р.). Київ : Вид-во СНУ ім. В. Даля. 2024. С. 416–417.

21. Панченко О.І., Лесун С.М. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств іт-сфери. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2025. №3(43). С.347-358.

22. Покровська Н. М., Катрич Д. Р. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 59. DOI: 10.32782/2524-0072/2024-59-151

23. Поліщук О.Т. Облік і оподаткування малого бізнесу: зміни 2021. Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу, наукових працівників і здобувачів наукового ступеня за підсумками науководослідної роботи за період 2019–2020 рр. (квітень–травень 2021 р.). Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2021. 385 с. URL: <https://jpvs.donnu.edu.ua/article/view/10339>

24. Поченчук, Г., & Заволічна, Т. (2026). Менеджмент малого і середнього бізнесу та еволюція його підходів в умовах цифровізації. Економіка та суспільство, (84). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-93>

25. Приймак Н. Адаптація обліку та аудиту до викликів цифрової економіки: вплив штучного інтелекту. Acta Academiae Beregsasiensis. Economics. 2025. Вип. 10. С. 500-515.

26. Ратинський В.В. Бухгалтерський облік і аналіз: перспективи для малого бізнесу. Економіка та суспільство: облік та оподаткування, 2021, Вип. 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/243/231/>

27. Рябчук О., Мосійчук Є. (2025). Аудит фінансової стійкості підприємств в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2025. №73.

28. Салямон-Міхєєва К. Д., Рябчук О. Г. Особливості аудиту в умовах військового стану. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2025. №4.

29. Свистун Л. А., Попова Ю. М., Штепенко К. П. Державне регулювання аграрного сектору економіки в контексті забезпечення завдань сталого розвитку.

Ефективна економіка. 2020. № 11. —
 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8371> DOI: 10.32702/2307-2105-2020.11.93

30. Скорик, М. (2026). Фіскальні стимули та державна підтримка як інструменти фінансового забезпечення сталого розвитку аграрного сектору. Економіка та суспільство, (84). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-69>

31. Скрипник С., Лавров Р., Шепель І. Облік і оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Економіка та суспільство. 2023. № 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-61>

32. Случак В. О. Удосконалення методики внутрішнього аудиту витрат в умовах використання хмарних технологій. Проблеми системного підходу в економіці. 2025. Вип. 3. С. 58-62.

33. Сологуб, О. (2026). Шляхи залучення малих аграрних підприємств до державно-приватного партнерства в Україні. Економіка та суспільство, (84). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-161>

34. Стащук О., Жигар Н. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2022. № 3. С. 12–17.

35. Токаренко В.В. Облік і оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва. Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, 2023, Вип. 4 (30). URL: <http://www.vtei.com.ua/doc/2023/konf2203/4/30.pdf>

36. Топоркова О.А. Облікова система малих підприємств в Україні в контексті законодавчих змін. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки». Облік і оподаткування, 2020, № 11 (43), 3 т., С. 55–61. URL: <http://eadnurt.diit.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12560/1/Toporkova.pdf>

37. Уманська В., Ткаченко А., Манзенко Є. Перспективи розвитку системи обліку та оподаткування на малих підприємствах. Економіка та суспільство. 2023. № 55. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-55-50

38. Фартушняк О. Напрями вдосконалення розподілу прибутку та дивідендної політики акціонерних товариств: облік та оподаткування. Соціальний розвиток: економіко-правові проблеми. 2025. № 1. С. 15–26.

39. Шадура-Никипорець, Н., & Поцелуйко, І. (2026). Система фінансової безпеки аграрних підприємств: аналітична складова. Економіка та суспільство, (84). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-34>

40. Ярмолюк О.Ф. Розвиток малого підприємництва в Україні: облік і оподаткування. Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку». 2020

URL: http://ir.polissiauniver.edu.ua/bitstream/123456789/12003/1/EFOTPATPR_2020_3_50-52.pdf

41. EVA. Попри війну 76% підприємців планують розширення бізнесу в 2023 році. Укрінформ. 2023. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3671001-popri-vijnu-76-pidpriemciv-planuut-rozsirennja-biznesu-v-2023-roci-eva.html> .

