

## СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ-ПІДПРИЄМЦЯ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Державний університет «Житомирська політехніка»

**Анотація:** Стаття розкриває суттєві переваги ведення бізнесу та перелік показників, що характеризують ефективність результатів діяльності фізичної особи-підприємця. Розмежовано характеристики діяльності фізичної особи-підприємця, що можуть виступати сильними або слабкими сторонами, а також можливості та загрози функціонування.

**Ключові слова:** фінансові результати; фізична особа-підприємець; стратегічний аналіз; податки

### STRATEGIC ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITY OF AN INDIVIDUAL ENTREPRENEUR: TAX ASPECT

**Abstract:** The article reveals the significant advantages of doing business and a list of indicators that characterize the effectiveness of the results of the individual entrepreneur. The characteristics of the activities of the individual entrepreneur, which may be strengths or weaknesses, as well as opportunities and threats to operation are distinguished.

**Keywords:** financial results; individual entrepreneur; strategic analysis; taxes

Для ведення успішного бізнесу в межах будь-якої власності та організаційно-правової форми необхідно здійснювати систематичний контроль за цільовим витрачанням власних і залучених коштів в межах наданого фінансування різними суб'єктами. Незважаючи на економічний, соціальний, політичний, екологічний, культурний, виховний ефект від інвестованих коштів у певний вид діяльності, надмірні перевитрати за всіма видами ресурсів, а також необґрунтована цінова політика можуть призвести до збільшення терміну окупності витрат на його фінансування. Це суперечить фінансовим інтересам інвестора, тому йому слід надавати інформацію про розмір беззбиткового обсягу реалізації в натуральному вираженні (тони, м, шт., од. тощо) за умови реалізації одного виду продукції або беззбиткового чистого доходу в грошовому вираженні в разі виробництва декількох видів продукції.

За даними Державної служби статистики України [1] серед суб'єктів господарювання протягом 2010-2019 рр. найбільшу питому вагу займають фізичні особи-підприємці (ФОП), зокрема їх кількість в 2010 році становила 1805118 од. (82,6 %), а в 2019 році 1561028 од. (80,4 %). Найбільша кількість фізичних осіб-підприємців функціонувала в 2010 році, найменша – в 2012 році становила 1235192 од.

Важливим показником результатів діяльності ФОП є обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у вартісному вираженні. Так, оприлюднені статистичні дані в цілому по Україні [3] свідчать, що у 2019 році обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) фізичними особами-підприємцями склав 884382,2 млн. грн., відбулось зростання порівняно з 2018 роком на 123627,2 млн. грн. або на 16,25 %. Причому кількість ФОП зросла у 2019 р. порівняно з 2018 р. на 77312 од. або на 5,21 %. Суттєвими перевагами ведення бізнесу ФОП є можливість застосування спрощеної системи оподаткування, відповідно до якої потрібно сплачувати єдиний податок і ПДВ залежно від групи єдиного податку. Мінімальний страховий внесок з ЄСВ становить 22 % від мінімальної заробітної плати.

Дослідження потребують питання доцільності відкриття ФОП, адже потрібно знати чи буде користуватися попитом продукція, чи буде діяльність рентабельною, розрахувати очікуваний період

окупності витрат та мінімальний обсяг реалізації, щоб покрити витрати щомісяця, можливість залучення до бізнесу найманих працівників і оплати їх праці.

Недооцінка ролі планових та їх співвідношення з одержаними фактичними показниками може призвести до значного перевитрачання ресурсів за всіма бізнес-процесами і в цілому спричинить недоотримання частини очікуваного чистого прибутку. Тому слід здійснювати порівняння фактичних та планових показників в розрізі витрат та доходів, а також в разі наявності відхилень, встановити їх причини та наслідки щодо впливу на фінансовий стан ФОП.

SWOT-аналіз – це простий універсальний метод стратегічного управління на основі суб'єктивної оцінки сильних і слабких характеристик, можливостей і загроз діяльності суб'єкта за будь-яким бізнес-процесом, регіону, країни за будь-яким видом економічної діяльності.

Перевагами SWOT-аналізу є: систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування; визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів; періодична діагностика ринку та ресурсів фірми [2, с. 614]. Вважаємо, що саме застосування swot-аналізу дозволить виявити основні конкурентні переваги бізнесу, тому можливі сильні і слабкі сторони функціонування ФОП наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Розмежування характеристик діяльності ФОП, що можуть виступати його сильними або слабкими сторонами

№ з/п	Характеристики діяльності для порівняння	Сильні сторони (переваги)	Слабкі сторони (недоліки)
1	Бізнес-план	Деталізований	Відсутній або недеталізований
2	Ціна продуктів	Нижче, ніж у конкурентів	Вище, ніж у конкурентів
3	Якість продуктів	Висока	Низька
4	Персонал	Кваліфікований	Без досвіду роботи
5	Право власності на офіс	Власний	Орендований
6	Розташування офісу	Вдале, зручне для клієнтів	Не вдале, поряд з конкурентами
7	Радіус обслуговування за географією	Широкий (збільшення клієнтів призведе до додатного абсолютного приросту чистого доходу)	Вузький (зменшення клієнтів, сформує від'ємний абсолютний приріст чистого доходу)
8	Асортимент послуг (робіт)	Широкий	Вузький
9	Унікальні (ексклюзивні, оригінальні) продукти	Наявні (попит може навіть перевищити пропозицію, що вплине в подальшому на збільшення обсягів випуску та призведе до зростання обсягів реалізації)	Відсутні (ризик зменшення попиту на продукти через наявну конкуренцію на ринку)
10	Рівень техніко-технологічного оснащення	Високий або достатній (збільшення продуктивності обладнання, висока якість виготовлених продуктів)	Низький (ймовірність виникнення браку, простоїв, зменшення продуктивності праці)
11	Реклама	Наявна	Відсутня
12	Мотивація працівників	Наявна	Відсутня

Можна визначити основні сильні сторони діяльності, які підвищують інвестиційну привабливість бізнес-проекту ФОП: унікальність, асортимент, ціна і якість продуктів, кваліфікація персоналу та мотивація до роботи.

Розглянемо характеристику можливостей і загроз діяльності, що потрібно врахувати при побудові стратегії, які виступають ймовірними перспективами розвитку бізнесу (табл. 2).

Таблиця 2. Характеристика можливостей і загроз діяльності ФОП

№ з/п	Фактор впливу	Можливості	Загрози
1	Клієнтська база	Її розширення та налагодження довгострокових партнерських відносин	Скорочення кількості клієнтів
2	Розширення асортименту послуг (робіт)	Захоплення нового сегменту ринку	Нестача кваліфікованих кадрів для виконання цього завдання
3	Економічні умови ведення бізнесу	Поліпшення призведе до зростання обсягів діяльності	Погіршення призведе до скорочення обсягів діяльності
4	Нестабільна платоспроможність клієнтів	Зростання призведе до збільшення обсягів реалізації	Зниження призведе до зменшення обсягів реалізації або зростання дебіторської заборгованості. Для збереження контингенту клієнтів доведеться знизити ціни
5	Розширення обсягів діяльності	Достатня чисельність кваліфікованих кадрів	Нестача кваліфікованих кадрів
6	Цінова конкуренція	Зменшення цін при збільшенні обсягів діяльності	Зниження цін у конкурентів

При веденні бізнесу слід постійно розширювати клієнтську базу, розширювати асортимент та при формуванні ціни враховувати платоспроможність потенційних споживачів і динаміку цін на ринку.

Отже, застосування swot-аналізу діяльності ФОП дозволило визначити специфічні риси бізнесу, що впливають на формування фінансового результату, особливості цінової політики відповідно до ситуації на ринку, лояльності споживачів до продукту відповідно до досягнутого рівня якості. Стратегічний аналіз фінансових результатів ФОП на основі оцінки можливостей та загроз створює умови для ефективного використання ресурсного потенціалу та зменшення перешкод для досягнення планових обсягів виробництва та реалізації.

Перспективами досліджень є розробка алгоритму управління фінансовими результатами ФОП для вибору оптимальної системи оподаткування залежно від вимог чинного законодавства до основного виду діяльності, одержаних доходів, чисельності найманих осіб та розміру їх заробітної плати.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник. 2-ге вид. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Поліщук Ірина Романівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, e-mail: [polishuk.irina.r@gmail.com](mailto:polishuk.irina.r@gmail.com).

**Корнійчук Владислава Петрівна**, студентка 2 курсу зі скороченим терміном навчання спеціальності «Облік і оподаткування», Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир.

**Polishchuk Iryna R.** – Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Information Systems in Management and Accounting, Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, e-mail: [polishuk.irina.r@gmail.com](mailto:polishuk.irina.r@gmail.com).

**Korniychuk Vladyslava P.** – a 2nd year student with a reduced period of study in the specialty "Accounting and Taxation", Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr.