МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

ПИЛИПЕНКА АРТЕМА АНДРІЙОВИЧА

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО МАСШТАБУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА»

Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних цінностей академічної доброчесності *Пилипенко Артем Андрійович*



Науковий керівник:
канд. екон. наук, доц.
_____ Віталій Царьов

Робота допущена до захисту в ЕК «__»_____20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф. Інна РЄПІНА

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП…….3
РОЗДІЛ 1. Сутність та види та стратегії розвитку підприємства
1.1 Визначення поняття сутності розвитку підприємства……..6
1.2 Класифікації видів розвитку і можливостей масштабування …….……..11
РОЗДІЛ 2. Аналіз фінансово-господарського стану суб'єкту підприємницької діяльності
2.1 Загальна характеристика господарської діяльності
ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» ……..….26
2.2 Дослідження фінансового становища
ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»……....31
2.3 Аналіз зовнішнього середовища і можливостей
масштабування бізнесу ……38
РОЗДІЛ 3. Обґрунтування проекту масштабування підприємства
3.1 Особливості масштабування підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» …..46
3.2 Розробка фінансового плану реалізації проекту …….……...….59
3.3 Ефективність реалізації проекту масштабування бізнесу
ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» …….….62
ВИСНОВКИ ……...72
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ ……75
ДОДАТКИ ……79

ВСТУП

В сучасному динамічному світі, де конкуренція зростає з кожним днем, підприємствам необхідно знаходитися на передовій, постійно розвиватися та підвищувати свою конкурентоспроможність. Одним з важливих факторів успіху є здатність підприємства масштабувати свою діяльність, тобто збільшувати обсяги виробництва, займати нові ринки, проникати до нових сегментів клієнтів та досягати стабільного зростання.

Обґрунтування бізнес-пропозиції щодо підвищення масштабування підприємства стає критично важливим завданням для керівництва компанії. Воно вимагає аналізу поточного стану підприємства, оцінки його потенціалу та виявлення можливостей для розширення та зростання. Ефективне масштабування вимагає обґрунтованих стратегій, цілеспрямованої діяльності та вміння пристосовуватися до змін на ринку.

Масштабування підприємства є ключовим етапом його стратегічного розвитку. Воно дозволяє підприємству збільшити свою присутність на ринку, збільшити обсяги виробництва та продажів, підвищити ефективність та знизити витрати. Важливість масштабування полягає у здатності підприємства адаптуватися до змін у ринкових умовах, задовольняти зростаючий попит та зберігати конкурентну перевагу. Масштабування може мати різні види, такі як вертикальне, горизонтальне та географічне. Кожен з цих видів має свої особливості та переваги. Вертикальне масштабування передбачає розширення в межах однієї галузі виробництва, горизонтальне масштабування - розширення в інших галузях або сегментах ринку, а географічне масштабування - розширення на нові регіони або країни.

Слід зазначити, що вагомий внесок у дослідження теоретико-методичного базису масштабування здійснили такі вчені як: Х.Альбах, Л.Антонюк, Б.Батлер, М.Вільямс, Л.Гайдук, В. Геєєць, Б.Джонс, П.Друкер, Т. Майорова, І.Рєпіна, О.Красовська, О.Кузьмін, Ю.Кочур, І.Литвин, С.Москвін, М. Нойберт, Р. Хофат, Р.Шмідт та інші. Переважна більшість дослідників аналізують зарубіжний досвід

мастабування переважно інноваційних компаній, адаптуючи даний досвід до можливостей українського бізнесу.

У даній роботі розглянуто основні аспекти, які слід враховувати при обґрунтуванні бізнес-пропозиції щодо підвищення масштабування підприємства. Ми дослідимо різні стратегії масштабування, викладемо принципи інноваційного підходу та наведемо приклади успішних компаній, які зуміли ефективно розширити свою діяльність.

Метою дипломної роботи є розробка та економічне обгрунтування бізнес-пропозицій щодо масштабування підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн».

Відповідно до мети поставлено і вирішені наступні завдання:

- визначити сутність та види та стратегії розвитку підприємства;
- навест класифікацію видів розвитку і можливостей масштабування підприємства;
- проаналізувати фінансово-господарського стану суб'єкту підприємницької діяльності ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»;
- дослідити фінансове становище ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»;
- проаналізувати можливості розвитку підприємтва та ризики масштабування;
- обґрунтувати проект масштабування підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»;
- розробити організаційний план реалізації проекту масштабування ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»;
- оцінити вплив запропонованих заходів на діяльність підприємства.

Об’єктом бакалаврської дипломної роботи є процес розвитку підприємства шляхом масштабування.

Предметом бакалаврської дипломної роботи є сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів масштабування підприємства в сучасних умовах господарювання.

Методи дослідження. В процесі написання бакалаврської дипломної роботи використано такі методи дослідження як: аналіз, синтез, групування, класифікація процесів, факторів, пов’язаних з управлінням конкурентоспроможністю підприємства, метод екстраполяції, матриця МакКінсі, матриця BCG, карта стратегічних груп, багатокутники конкурентоспроможності.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Рекомендації та пропозиції щодо реалізації проєкту масштабування можуть бути впровадженні в діяльність підприємства.

Інформаційна база дослідження. Результати теоретичних розробок, опублікованих у наукових роботах вітчизняних і зарубіжних учених, основні положення, матеріали періодичних видань, наукових конференцій, мережі Інтернет, також матеріали Державної служби статистики України, нормативні документи органів влади України.

РОЗДІЛ 1
СУТНІСТЬ ТА ВИДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Визначення поняття сутності розвитку підприємства

Успішне функціонування будь-якої держави залежить від багатьох факторів, одним з таких є ефективне державне управління та ефективне функціонування різних підприємств, які забезпечують велику частку податкових надходжень до держави, і як наслідок - складають основу її економіки. Розвиток господарської діяльності є одним головних завдань управлінської діяльності керівництва як держави, так і кожного підприємства. Така важливість даного аспекту обумовлена не тільки визначальним фактором для організації фінансово стабільності чинник, але і може стати початком для подальшої реалізації потенціалу підприємства, тобто реалізації головної цілі будь-якого бізнесу або іншої підприємницької діяльності – це отримання прибутку [16].

Після фактичного провалу планової економіки, економіка країни, у тому числі і підприємства, почали перехід від планової до ринкової економіки, що поставило необхідним для більшості підприємств потребу у реформації системи управління[21]. Зробити це треба було шляхом введення різних організаційних моделей, які здатні забезпечувати зростанню та максимізації доходів підприємств.

На сьогоднішній день, різні сфери життя в Україні диктують необхідність дослідження тематики «розвитку підприємства» з метою опанування досліджуваного механізму організації потенціалу суб’єктів господарювання, як фундамент для подальшого стабільного та стрімкого розвитку держави у багатьох її сферах, у тому числі й підприємницької діяльності.

В умовах ринкової економіки життєдіяльність та ефективне функціонування кожного підприємства забезпечує саме розвиток [5] Відповідно,

питання розвитку підприємства як було актуальним, так і лишається, і навіть більше того – набирає все нових оборотів.

Першою основою для визначення поняття «розвиток підприємства» є розуміння «розвитку» як окремої філософської категорії. Першими уявленнями про розвиток, як зміни частини буття можна побачити в дослідженнях Емпедокла; Геракліта та Демокрита. У філософському понятті «розвиток» визначається його ряд нюансів, серед яких є:

- перехід від одного якісного стану до іншого;
- виникнення абсолютно нового об’єкта;
- зміна в структурі самого об’єкта його якості, де його структура являє собою унікальну сукупність різних пов'язаних між собою аспектів, а саме зв'язків і залежностей.

Аристотель у своїх роботах запропонував визначити розвиток як певний окремий принцип. Згідно з цим принципом, сутність явища є елементом, що є необхідним в системі цілого.

На початку ХХ століття, поняття розвитку зазнало певних зворушень, результатом яких стало значне відображення в сьогоденній науці, а саме у різних наукових роботах, дослідженнях та концепціях багатьох різних вчених, які досліджували сутність поняття розвитку підприємства.

Так пан Коротков, досліджував розвиток на рівні підприємства, і після своєї роботи, він трактує його поняття як сукупність різних змін, які можуть привести до того, що з’явиться нової якості система, та її здатність чинити опір різним зовнішніми руйнівним силами [32].

Забродський та Кизим також займались цим питанням, і після своїх досліджень, вони можуть дати більш розширене визначення поняття розвитку, а саме конкретизуючи це з приводу економіко-виробничих систем. Науковці вважають, що розвиток економіко-виробничої системи - це процес, який супроводжується зростанням економіко-виробничої системи у інший, більш новий, більш ефективний та інноваційний стан, завдяки нагромадженню кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, саме це і є

наслідком покращення її здатності здійснювати опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування.

Паралельно, Мескон та Хедоури зіставляють розвиток з культурою підприємницької діяльності [9] Вони вважають, що розвиток – це довгострокова програма по удосконаленню перспектив та шансів вирішувати проблеми різного рівня та здібностей до продовження функціонування під впливом певних зовнішніх факторів, які можуть підривати діяльність суб'єкта, особливо це видно за шляхом підвищення продуктивності керування культурою організації [15].

Богатирьов у свою чергу розглядає розвиток підприємства як сукупність різних змін фінансової сутності. Такі вагомі зміни об'єктивно були властиві в соціально-економічних структурах, які знаходились під щільним впливом різних внутрішніх та зовнішніх факторів, і як наслідок, такі кардинальні зміни зазвичай призводять до зміни підприємства у різні організаційно-економічні стани, відносно стійкого характеру.

Окрім цього, Погорелова вважає, що розвиток підприємства - це процес, який не можна зупинити [11]. Він відбувається згідно з програмою зміни становища підприємства. Кожен з цих станів якісно відрізняється від попереднього. Це дає змогу підприємству, як складній системі, реалізувати новий потенціал, нові якості і характерні риси, які позитивно сприяють можливості суб'єкта реалізовувати нові можливості, досягати нових цілей , які зміцнюють його становище в зовнішньому середовищі і підвищує його імунітет до негативних впливів [23].

Кошельник, в свою чергу, намагається узагальнити думки багатьох вчених, дослідників та інших наукових діячів, щодо розвитку підприємства і представляє його значення як певний та тривалий процес, за результатами якого стає здобування нових якісних та кількісних аспектів економічно-виробничої системи, покращення показників ефективності функціонування і ріст потенціалу підприємства, який надає йому можливість більш спокійно та з меншими потенційними витратами пристосуватись до нових умов, що також допоможе і зберіганню його життєздатності [4]. Серед вже існуючих видів подібного

розвитку підприємств, на думку Кошельніка , одним з найважливішим фактором є економічний розвиток, який забезпечує життєздатність підприємства, його перспективи, подальше існування та є основою інших варіантів розвитку. Фінансовий розвиток пов'язаний не тільки з проблематикою життєдіяльності суб’єкта господарства, а ще і відображає еволюцію функції господарювання, і саме це призводить до суттєвих змін в системі в цілому [10].

Отже, проаналізувавши думки деяких наукових діячів, ми можем зробити збільш-менш загальне визначення поняття розвиток підприємства, а саме - це неминучі, цілеспрямовані та нормальні зміни господарської системи, послідовна еволюція її з одного стану в якісно інший, базується такий процес на основі удосконалення технології та організації праці, створення та подальше просування інновацій в управлінні, не просто зміни, а зміни прогресивні, що робить більш ефективним функціонування підприємства.

1.2. Класифікації видів розвитку і можливостей масштабування

Розвиток підприємства насправді є багатогранною та динамічною категорією. Якщо відштовхуватись на інтенсифікацію різних фінансових, економічних, управлінських або інших змін, які супроводжують здійснення господарської діяльності, ринкових змін, що відбуваються в економіці, в нашому випадку, України, таким питанням, на яке варто звернути увагу, є класифікація видів розвитку.

Тепер ми можемо дослідити класифікацію видів розвитку підприємства в залежності від різних аспектів та ознак, а саме [12,19,25] – Додаток А.

Якщо зробити якесь загальне поняття з наведених класифікацій, то можна виділити три основних теорії розвитку підприємства:

- Теорія спрямованого розвитку підприємства;
- Теорія циклічного розвитку;

- Теорія життєвого циклу підприємства [15].

Теорія спрямованого розвитку – ця теорія передбачає, що траєкторія розвитку для кожного підприємства індивідуальна і залежить від його адаптації до різких змін зовнішнього середовища та здатності вирішувати внутрішні розбіжності своєчасно і раціонально [35]. Протягом такого розвитку підприємство зазнає певних змін, а саме еволюціонує від одного стану до другого, і таким чином намагається досягти необхідного результату для довготривалого існування як окремого суб'єкта господарювання.

Для зміни стану на якісно новий рівень необхідно залучити додаткових витрат ресурсів (матеріальних, часових, фінансових та ін.). Отже, існують бюджетні обмеження на послідовність переходу підприємства з одного стану в інший. Розвиток науки і здатність підприємств використовувати її результати у виробництві істотно визначають ефективність їхньої діяльності, а отже, і розвитку [7].

Теорія циклічного розвитку. Дана теорія полягає в наступному: світова економіка розвивається не стабільно, а з певними циклами - зі підйомами та спадами, відповідно і підприємства, як первинні осередки економіки, розвиваються циклічно через коливання ефективності: її пониження і підвищення.

Згідно з сучасних положень даної теорії циклічний розвиток підприємства характеризується спіральним розвитком. Згідно цього розвитку коливання ефективності соціально-економічної системи відбуваються паралельно з якісними змінами. Це означає, що вектор розвитку підприємства має висхідний характер [22].

Теорія життєвого циклу підприємств. Ця теорія ґрунтується на законі спадної віддачі різних ресурсів, враховуючи характер розвитку ринків. В загалом, життєвий цикл підприємства за ідею аналогічний життєвому циклу товару, адже динаміка розвитку підприємства досліджується й оцінюється згідно критерієм витрат і отриманих результатів з моменту його створення до завершальної фази. Щоб не допустити перехід підприємства з фази стабілізації у

фазу спаду треба провести певні зміни, які спрямовані на надання нового імпульсу для його подальшого функціонування [16].

На практиці аспект розвитку підприємства - це результат реалізації послідовної, продуманої та якісно спланованої стратегії розвитку підприємства [22].

Масштабування підприємства - це стратегічний процес, який передбачає збільшення обсягу діяльності, розширення ринків, інфраструктури, виробничих потужностей та ресурсів підприємства з метою досягнення стійкого зростання, підвищення прибутку і покращення його конкурентоспроможності за рахунок виконаних робіт.

Масштабування може мати різні форми, такі як вертикальне, горизонтальне та географічне масштабування. Вертикальне масштабування означає розширення в межах одного ланцюжка виробництва або постачання, наприклад, через придбання постачальників або роздрібних точок. Горизонтальне масштабування передбачає розширення діяльності на нові ринки або в нові галузі. Географічне масштабування полягає в розширенні географічного охоплення діяльності підприємства, наприклад, відкриття нових філій або розподільних центрів у різних регіонах.

Основна мета масштабування полягає в досягненні економічних вигод завдяки збільшенню масштабу діяльності. Збільшення обсягу виробництва часто призводить до зниження витрат на одиницю продукції через ефект масштабу, покращення управління, більш ефективне використання ресурсів та забезпечення більш сприятливих умов для переговорів з постачальниками та клієнтами [14].

Однак, масштабування також може вносити виклики та ризики. Необхідно враховувати фінансові затрати на розширення, ризики зменшення якості продукції або послуг, проблеми з управлінням та збереженням конкурентної переваги.

Узагальнюючи, масштабування підприємства - це стратегічний процес розширення та збільшення його масштабу з метою досягнення стійкого

зростання, покращення конкурентоспроможності та забезпечення більших економічних вигод. Масштабування відіграє важливу роль у досягненні успіху підприємства. Нижче перераховано кілька ключових аспектів, які пояснюють важливість масштабування:

- Збільшення прибутковості: Масштабування дозволяє підприємству збільшити обсяг виробництва та продажів, що призводить до збільшення прибутку. Зі зростанням масштабів виробництва, підприємство може використовувати ефекти масштабу, такі як економії обсягу, покращення управління, оптимізація процесів та зниження витрат на одиницю продукції;
- Захоплення нових ринків: Масштабування дозволяє підприємству розширюватися на нові ринки та залучати нових клієнтів. Це відкриває нові можливості для збільшення обсягу продажів і збільшення ринкової частки;
- Забезпечення конкурентної переваги: Масштабні підприємства можуть мати перевагу над меншими конкурентами. Вони можуть мати доступ до більшого обсягу ресурсів, ширший асортимент продуктів або послуг, більшу ефективність та можуть вести більш інтенсивні дослідження та розвиток;
- Покращення інноваційного потенціалу: Масштабування підприємства може забезпечити більше фінансових ресурсів та людських потужностей для впровадження нових технологій та інноваційних рішень. Великі підприємства можуть витрачати більше на дослідження та розвиток, що дозволяє їм бути попереді конкурентів у впровадженні новаційних рішень**;**
- Залучення інвестицій: Масштабні підприємства зазвичай мають більші шанси залучити інвестиції. Інвестори часто шукають підприємства з потенціалом зростання та високою масштабованістю, оскільки це може призвести до високих прибутків та повернення інвестицій;
- Можливості для глобального розширення: Масштабні підприємства мають більші можливості для розширення своєї діяльності на міжнародні ринки. За наявності великої інфраструктури, виробничих потужностей та ресурсів, підприємство може успішно проникнути на зовнішні ринки та зайняти свою нішу в глобальному масштабі [40].

Масштабування підприємства може мати різні форми, серед яких найпоширенішими є вертикальне, горизонтальне та географічне масштабування. Нижче розглянуто кожен з цих видів масштабування:

- Вертикальне масштабування: Вертикальне масштабування передбачає розширення діяльності підприємства вздовж ланцюжка виробництва або постачання. Це може охоплювати поглинання постачальників або роздрібних торгових точок, а також інтеграцію назад до виробництва сировини або вперед до забезпечення послуг постачальникам. Вертикальне масштабування дозволяє підприємству контролювати більше етапів виробничого процесу, знижує залежність від зовнішніх постачальників та може призводити до зниження витрат та покращення координації;

- Горизонтальне масштабування: Горизонтальне масштабування передбачає розширення діяльності підприємства на нові ринки або в нові галузі. Це може включати придбання або злиття з конкурентами у тій же галузі або розширення асортименту продуктів та послуг. Горизонтальне масштабування дозволяє підприємству збільшити свою ринкову частку, залучити нових клієнтів, отримати доступ до нових технологій та розподілених мереж продажу;

- Географічне масштабування: Географічне масштабування передбачає розширення діяльності підприємства на нові географічні ринки. Це може включати відкриття нових філій, заводів або офісів у різних регіонах або країнах. Географічне масштабування дозволяє підприємству отримати доступ до нових споживачів, зайняти нові ринки, зменшити ризики концентрації та вплив місцевих економічних факторів.

Кожен з цих видів масштабування має свої переваги та ризики, і вибір конкретного виду залежить від стратегії та цілей підприємства. Деякі підприємства можуть використовувати комбінацію різних видів масштабування для досягнення максимального ефекту. Масштабування відіграє ключову роль у стратегічному розвитку підприємства. Воно допомагає досягти більшої конкурентоспроможності, стійкого зростання та стабільної позиції на ринку.

Нижче розглянуто деякі з основних ролей масштабування в стратегічному розвитку підприємства:

- Збільшення обсягів продажів і прибутку: Масштабування дозволяє підприємству збільшити обсяги виробництва та продажів, що призводить до збільшення прибутку. За допомогою ефектів масштабу, таких як економії обсягу, зниження витрат та оптимізація процесів, підприємство може досягти більших економічних вигод;

- Покращення конкурентоспроможності: Масштабування дозволяє підприємству зайняти сильну позицію на ринку і конкурувати ефективно з іншими гравцями. За рахунок збільшення обсягів виробництва та розширення масштабів діяльності, підприємство може отримати переваги в масовому виробництві, більшій ринковій частці та лояльності клієнтів;

- Ефективне використання ресурсів: Масштабування дозволяє підприємству оптимізувати використання своїх ресурсів, таких як праця, обладнання, матеріали тощо. Зі зростанням обсягів виробництва, підприємство може досягти економій в масштабах, що дозволяє знизити витрати на одиницю продукції та забезпечити ефективне використання ресурсів;

- Розширення географічного присутності: Масштабування дозволяє підприємству розширити свою діяльність на нові географічні ринки. Це може включати відкриття нових філій, магазинів або заводів у різних регіонах або країнах. Розширення географічного присутності дозволяє підприємству отримати доступ до нових клієнтів та ринків збуту;

- Підвищення інноваційного потенціалу: Масштабування може сприяти розвитку інноваційного потенціалу підприємства. За рахунок збільшення обсягів та ресурсів, підприємство може інвестувати у дослідження та розвиток нових технологій, продуктів та послуг. Це допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним у змінному бізнес-середовищі.

Всі ці ролі масштабування підприємства сприяють його стратегічному розвитку, створюють умови для стійкого зростання, забезпечують конкурентну перевагу та збільшують його потенціал для успіху на ринку

Аналіз зростання попиту і потреби в розширенні є важливим етапом при обґрунтуванні проекту масштабування підприємства. Він допомагає визначити наявні можливості для збільшення обсягів виробництва та розширення діяльності. Нижче розглянуто кілька ключових аспектів, які варто враховувати під час аналізу зростання попиту та потреби в розширенні:

- Ринкові тенденції: Вивчення ринкових тенденцій допомагає зрозуміти динаміку попиту на продукти або послуги вашого підприємства. Це включає аналіз зростання ринку, трендів споживання, зміни в уподобаннях споживачів та конкурентну ситуацію. Цей аналіз дозволяє визначити потенційні можливості для розширення;

- Зростання попиту: Важливо визначити, чи спостерігається зростання попиту на ваші продукти або послуги. Аналіз продажів, дослідження ринку та взаємодія зі споживачами допоможуть з'ясувати, чи існує потенціал для збільшення обсягів продажів. Зростання попиту може бути наслідком змін в споживацьких потребах, демографічних факторів або розширення ринку;

- Недохідні ринкові сегменти: Аналіз ринку допомагає ідентифікувати недохідні ринкові сегменти, які можуть стати об'єктом розширення вашої діяльності. Це можуть бути нові географічні ринки, нові клієнтські сегменти або потреби, які залишаються незадоволеними конкурентами. Розширення на такі ринки може виявитися вигідним для вашого підприємства;

- Конкурентна перевага: Важливо оцінити конкурентне середовище і з'ясувати, чи є у вас конкурентні переваги, які дозволять розширити вашу діяльність. Це може бути унікальна пропозиція вартості, інноваційні продукти або послуги, встановлені взаємовідносини з клієнтами або доступ до унікальних ресурсів. Розробка та використання конкурентних переваг допоможуть вам зайняти сильну позицію на ринку при розширенні;

- Спроможність підприємства: Аналіз поточної потужності та ресурсів вашого підприємства є також важливим елементом. Потрібно зрозуміти, чи маєте ви достатньо виробничих мощностей, фінансових ресурсів, технологічних здібностей та персоналу для забезпечення розширення. Якщо потрібні додаткові

ресурси, ви можете розглянути варіанти залучення зовнішнього капіталу або партнерства.

Аналіз зростання попиту та потреби в розширенні допомагає підприємству зрозуміти, чи наявні можливості для масштабування та які конкретні кроки необхідно підприйняти для досягнення успіху при розширенні. Він служить підґрунтям для обґрунтування необхідності та вигідності проекту масштабування підприємстваМасштабування підприємства має численні переваги, які сприяють його успіху і стійкому розвитку. Нижче перераховано деякі з основних переваг масштабування:

- Економії масштабу: Одна з основних переваг масштабування полягає в забезпеченні економій масштабу. При збільшенні обсягів виробництва підприємство може використовувати свої ресурси, такі як праця, сировина та матеріали, більш ефективно і економічно. Це дозволяє знизити витрати на одиницю продукції і покращити загальну рентабельність підприємства;

- Збільшення ринкової частки: Масштабування дозволяє підприємству займати більшу ринкову частку і стати сильнішим гравцем у своїй галузі. Збільшення обсягів виробництва та постачання продуктів або послуг дозволяє підприємству привернути більше клієнтів і конкурувати ефективно з іншими компаніями. Це може призвести до збільшення доходів і підвищення стійкості підприємства на ринку;

- Покращення операційної ефективності: Масштабування дозволяє підприємству оптимізувати свої операційні процеси і покращити їх ефективність. Збільшення обсягів виробництва може вести до впровадження нових технологій, автоматизації та оптимізації виробничих ліній. Це сприяє зниженню часу, зусиль та ресурсів, необхідних для виробництва продукції або надання послуг;

- Розширення географічного присутності: Масштабування дозволяє підприємству розширити свою діяльність на нові географічні ринки. Це відкриває нові можливості для залучення клієнтів та розширення бази

споживачів. Розширення географічного присутності може забезпечити підприємству диверсифікацію ризиків та стабільний потік доходів;

- Залучення нових талановитих працівників: Масштабування підприємства може створити більше можливостей для залучення талановитих працівників. Розширення діяльності і зростання ринку праці можуть привернути більше професіоналів зі спеціалізованими навичками і досвідом. Це дозволяє підприємству зміцнювати свою команду та здійснювати більші інновації.

Всі ці переваги масштабування сприяють підприємству в досягненні більшої конкурентоспроможності, збільшенні прибутковості та стійкому розвитку. Однак важливо пам'ятати, що успішне масштабування вимагає детального планування, ефективного управління ресурсами та аналізу ризиків. Масштабування підприємства може призвести до значного покращення ефективності й зниження витрат. Нижче описано деякі способи, якими масштабування сприяє досягненню цих цілей:

- Економії масштабу: При збільшенні обсягів виробництва підприємство зазвичай отримує економію масштабу. Це означає, що витрати на одиницю продукції знижуються, оскільки фіксові витрати розподіляються на більшу кількість одиниць. Наприклад, вартість виготовлення однієї одиниці товару може бути меншою при виробництві 1000 одиниць, ніж при виробництві 100 одиниць. Це дозволяє знизити загальні витрати підприємства і підвищити його рентабельність;

- Оптимізація виробничих процесів: Масштабування підприємства надає можливість вдосконалити виробничі процеси і зробити їх більш ефективними. Збільшення обсягів дозволяє використовувати більш потужне та автоматизоване обладнання, яке працює швидше та ефективніше. Оптимізація виробничих процесів може включати впровадження нових технологій, раціоналізацію робочих процесів, зменшення часу на зміну та підвищення якості продукції;

- Синергії та спільне використання ресурсів: Масштабування підприємства може забезпечити можливості для спільного використання ресурсів і досягнення синергії. Наприклад, різні підрозділи або відділи компанії можуть спільно

використовувати інфраструктуру, технології та ресурси, що дозволяє ефективніше використовувати їх. Крім того, зростання розмірів підприємства може сприяти налагодженню потоку матеріалів та інформації в межах організації, що сприяє швидкому прийняттю рішень та оптимізації робочих процесів;

- Більші можливості для переговорів з постачальниками: Збільшення масштабу діяльності підприємства часто веде до зміцнення його позицій у відносинах з постачальниками. Підприємство з більшим обсягом замовлень має більшу перевагу при переговорах з постачальниками. Це може призвести до отримання кращих умов постачання, зниження цін на сировину та матеріали, а також покращення якості постачання.

Масштабування підприємства може значно знизити витрати, покращити ефективність й оптимізувати робочі процеси. Це допомагає підприємству досягати високої конкурентоспроможності, збільшувати прибутковість та забезпечувати стійкий розвиток на ринку. Розширення ринкової присутності та збільшення конкурентоспроможності є важливими аспектами успішного розвитку підприємства. Масштабування підприємства впливає на ці аспекти наступними способами:

- Захоплення нових ринків: Масштабування дозволяє підприємству розширити свою ринкову присутність шляхом входження на нові території або введення нових товарів або послуг. Це дозволяє залучати нових клієнтів та збільшувати обсяги продажів. Розширення ринкової присутності вимагає адаптації до особливостей нових ринків, знання місцевих законодавчих та регуляторних вимог, а також визначення конкурентних переваг підприємства;

- Конкурентні переваги: Масштабування дозволяє підприємству розвивати й підсилювати свої конкурентні переваги. Збільшення обсягів виробництва часто дозволяє підприємству знизити витрати на одиницю продукції і підвищити ефективність. Це може призвести до зниження цін на ринку та залучення більшої кількості клієнтів. Крім того, масштабування може дозволити підприємству

розвивати інноваційні рішення, впроваджувати нові технології та надавати ширший спектр послуг, що робить його конкурентоспроможним;

- Ефективна логістика та постачання: Розширення ринкової присутності вимагає ефективної логістики та постачання. Збільшення обсягів виробництва може дозволити підприємству отримувати вигоди від масштабних закупівель, встановлювати стратегічні партнерства з постачальниками та оптимізувати логістичні процеси. Ефективна логістика допомагає забезпечити своєчасну доставку товарів або послуг на різні ринки, що сприяє задоволенню потреб клієнтів та підвищує конкурентоспроможність підприємства;

- Вплив на бренд та репутацію: Розширення ринкової присутності може позитивно вплинути на бренд та репутацію підприємства. Присутність на нових ринках та здатність задовольняти потреби різних клієнтських сегментів дозволяє підприємству будувати сильний бренд та підвищувати свою впізнаваність. Успішне масштабування може підвищити довіру споживачів до підприємства, що є важливим елементом розвитку довгострокових взаємовідносин з клієнтами [41].

Розширення ринкової присутності та збільшення конкурентоспроможності допомагають підприємству досягати стійкого розвитку та збільшувати свою частку на ринку. Проте, важливо пам'ятати, що успішне масштабування вимагає глибокого аналізу ринку, адаптації до нових умов та ефективного управління ресурсами. Управлінські ризики та операційні виклики є невід'ємною частиною масштабування підприємства. При збільшенні масштабів діяльності підприємство зустрічається з різноманітними ризиками та викликами, які можуть вплинути на ефективність його операцій. Деякі з найбільш поширених управлінських ризиків та операційних викликів, пов'язаних з масштабуванням підприємства, включають:

- Управління персоналом: Зі зростанням розмірів підприємства стає складніше ефективно управляти персоналом. Виникають виклики пов'язані зі збереженням корпоративної культури, комунікацією, мотивацією та

координацією роботи на більшому обсязі. Правильне управління персоналом є ключовим для успішного масштабування підприємства;

- Фінансові ризики: Збільшення масштабу підприємства часто супроводжується збільшенням фінансових ризиків. Ризики пов'язані з нестачею капіталу для фінансування розширення, збільшенням операційних витрат та залежністю від зовнішнього фінансування. Керування фінансовими ризиками, такими як управління ліквідністю, кредитними ризиками та фінансовим плануванням, є важливим аспектом успішного масштабування;

- Операційні виклики: Збільшення обсягів виробництва та постачання може створити операційні виклики. Це включає ефективне управління ланцюгом постачання, забезпечення якості продукції або послуг, оптимізацію виробничих процесів та забезпечення достатніх ресурсів для збільшення обсягів. Вирішення операційних викликів вимагає впровадження ефективних систем управління та постійного моніторингу операційних процесів;

- Маркетингові виклики: При масштабуванні підприємства виникають нові маркетингові виклики, пов'язані з розширенням цільової аудиторії, конкуренцією та збільшенням маркетингових витрат. Необхідно розробляти стратегії маркетингу, які дозволять залучати та утримувати клієнтів, підвищувати упізнаваність бренду та створювати конкурентні переваги;

- Технологічні виклики: Збільшення масштабів підприємства може вимагати впровадження нових технологій та систем, щоб забезпечити ефективну роботу на більшому обсязі. Це включає автоматизацію процесів, впровадження нових програмних продуктів та систем управління. Успішне впровадження технологічних інновацій може допомогти підприємству забезпечити конкурентну перевагу та покращити операційну ефективність.

Управління цими ризиками та викликами вимагає від підприємства гнучкості, адаптивності та ефективного планування. Розробка стратегій ризик-менеджменту та управління операційними процесами є ключовими факторами для успішного масштабування підприємства. Конкуренція є невід'ємною складовою бізнес-середовища, і підприємство повинно активно працювати над

збереженням своєї конкурентної переваги для досягнення успіху та виживання на ринку. Збереження конкурентної переваги вимагає уваги до наступних аспектів:

- Унікальність продукту або послуги: Розробка та підтримка унікального продукту або послуги є ключовим елементом збереження конкурентної переваги. Підприємство повинно надавати продукт або послугу, яка відрізняється від конкурентів і має вищу цінність для клієнтів. Це може бути досягнуто через інновації, удосконалення якості, унікальний дизайн або використання нових технологій;

- Ефективний маркетинг та брендування: Добре розроблена стратегія маркетингу та брендування може допомогти підприємству виокремитися від конкурентів і зберегти свою конкурентну перевагу. Ефективна комунікація з клієнтами, позиціонування бренду, реклама та активна присутність на ринку допомагають залучати та утримувати клієнтів;

- Цінова стратегія: Ефективне управління ціноутворенням може стати конкурентною перевагою. Підприємство може пропонувати конкурентні ціни, знижки, спеціальні умови або диференційовану ціноутворення, яке привертає клієнтів і дозволяє зберігати позиції на ринку;

- Інновації та постійне вдосконалення: Постійна інноваційна діяльність та постійне вдосконалення продукту, процесів або послуг допомагають підприємству зберегти конкурентну перевагу. Постійний розвиток, дослідження та впровадження нових ідей дозволяють бути попереді конкурентів і задовольняти змінні потреби клієнтів;

- Ефективне управління ресурсами: Ефективне використання ресурсів, таких як фінанси, персонал, матеріали та технології, може дати підприємству конкурентну перевагу. Оптимізація витрат, ефективне планування та контроль ресурсів дозволяють забезпечити ефективну роботу і зниження витрат.

Важливо пам'ятати, що конкуренція постійно змінюється, і підприємство повинно бути готовим адаптуватися до нових умов і трендів на ринку. Постійне оновлення стратегії та пошук нових можливостей дозволяють зберегти

конкурентну перевагу і зайняти сильну позицію відносно конкурентів. Аналіз вартості проекту масштабування є важливою складовою планування та оцінки ефективності такого проекту. Детальний аналіз вартості допомагає підприємству зрозуміти, які витрати пов'язані з масштабуванням, як розподілити ресурси та як досягти максимальної вигоди від інвестицій. Основні кроки аналізу вартості проекту масштабування включають:

- Визначення витрат: Необхідно ідентифікувати всі витрати, пов'язані з масштабуванням підприємства. Це можуть бути такі витрати, як закупівля нового обладнання, оренда або будівництво нових приміщень, збільшення штату працівників, реклама та маркетингові витрати, збільшення запасів тощо;

- Оцінка капітальних вкладень: Для масштабування підприємства можуть знадобитися значні капітальні вкладення. Необхідно оцінити суму, необхідну для придбання нових активів, будівництва або модернізації існуючих приміщень та інфраструктури;

- Розрахунок операційних витрат: Додаткове масштабування підприємства може призвести до збільшення операційних витрат, таких як заробітна плата, енергоспоживання, обслуговування обладнання, логістика тощо. Необхідно ретельно оцінити ці витрати та врахувати їх у процесі аналізу вартості;

- Прогнозування прибутків: При оцінці вартості проекту масштабування важливо також врахувати потенційні прибутки, які можуть бути отримані в результаті збільшення обсягів продажу, розширення ринкової присутності або підвищення ефективності операцій. Прогнозування прибутків допоможе зрозуміти, наскільки вигідним буде проект масштабування з фінансової точки зору;

- Ризики та часовий фактор: Необхідно врахувати можливі ризики та небезпеки, пов'язані з масштабуванням, і врахувати їх у фінансових розрахунках. Крім того, враховування часового фактору важливо для оцінки витрат і прибутків у майбутньому, зважаючи на можливі зміни в цінах, кон'юнктурі ринку та інших факторах.

Після проведення детального аналізу вартості проекту масштабування підприємство може зробити обґрунтоване рішення щодо його доцільності та вигідності. Аналіз вартості допомагає визначити, чи компенсує плановане масштабування його витрати та приносить достатню вигоду для підприємства в довгостроковій перспективі. Затрати на розширення виробничих потужностей та інфраструктури можуть бути значними, але це інвестиції, які підприємство робить для підвищення своєї продуктивності, збільшення обсягів виробництва та покращення конкурентоспроможності. Деякі основні види затрат на розширення виробничих потужностей та інфраструктури включають:

- Придбання нового обладнання та технологій: Збільшення виробничих потужностей може вимагати придбання нового обладнання або технологій, що дозволять збільшити обсяги виробництва або покращити якість продукції. Ці витрати включають вартість самого обладнання, його транспортування, установку та налагодження;

- Будівництво або реконструкція приміщень: Розширення виробничих потужностей може потребувати будівництва нових приміщень або реконструкції існуючих. Це включає витрати на проектування, будівельні матеріали, роботи з будівництва та обладнання приміщень;

- Розширення інфраструктури: Збільшення виробничих потужностей може потребувати розширення інфраструктури, такої як енергопостачання, водопостачання, системи вентиляції та кондиціонування повітря, системи безпеки, логістичні мережі тощо. Ці витрати включають вартість підключення до комунікаційних мереж, встановлення необхідного обладнання та налагодження;

- Збільшення капіталу: Розширення виробничих потужностей може вимагати додаткового капіталу для фінансування інвестиційних проектів. Це може бути залучення позик або залучення додаткових інвестицій від акціонерів або партнерів;

- Витрати на персонал: Збільшення виробничих потужностей може потребувати збільшення чисельності персоналу. Це включає витрати на найм нових співробітників, їхню підготовку та навчання [42].

Оцінка і планування затрат на розширення виробничих потужностей та інфраструктури вимагає детального аналізу, бюджетування та оцінки ефективності. Важливо збалансувати витрати з очікуваними користями, такими як збільшення обсягів виробництва, покращення якості продукції та збільшення прибутковості. Кадрові затрати і підготовка персоналу є важливими аспектами при масштабуванні підприємства. Залежно від розмірів та складності проекту масштабування, можуть виникати різні кадрові потреби. Деякі основні аспекти, які потрібно враховувати, включають:

- Найм нових співробітників: Розширення підприємства може вимагати найму нових співробітників для виконання додаткових завдань та обслуговування збільшених потреб. Необхідно залучити кваліфікованих фахівців, які мають необхідні навички та досвід для ефективної роботи;

- Рекрутинг та підбір персоналу. Для забезпечення успішного масштабування підприємства важливо мати ефективну систему рекрутингу та підбору персоналу. Це включає оголошення вакансій, проведення співбесід, оцінку кандидатів та прийняття рішень щодо найму;

- Навчання та розвиток персоналу: Зі зростанням підприємства необхідно забезпечити підготовку та розвиток персоналу. Це може включати проведення тренінгів, семінарів, навчальних програм та інших форм навчання, щоб працівники могли набути необхідні знання та навички для виконання своїх обов'язків;

- Управління талантами: При масштабуванні підприємства важливо розпізнати та зберегти талановитих працівників. Це може включати впровадження програм розвитку кар'єри, стимулюючих систем компенсацій та інших заходів, що сприяють залученню і утриманню талановитого персоналу;

- Мотивація та утримання персоналу: Забезпечення задоволеності та мотивації персоналу є важливим фактором успіху при масштабуванні

підприємства. Це може включати впровадження систем стимулювання, програми корпоративного благополуччя, можливості професійного росту та інші фактори, які допоможуть залучити та утримати талановитих співробітників.

Ефективне управління кадровими затратами та підготовка персоналу важливі для забезпечення успішного масштабування підприємства. Грамотно підібраний та розвинутий персонал може стати ключовим ресурсом у досягненні мети масштабування та забезпеченні його стабільного розвитку. Дослідження ринку та виявлення можливостей є важливим етапом перед розширенням або масштабуванням підприємства. Цей процес дозволяє підприємству отримати об'єктивну інформацію про ринок, його потенціал та конкурентне середовище. Основні кроки дослідження ринку та виявлення можливостей включають:

- Аналіз ринкової ситуації: Проведення огляду ринку для зрозуміння його розміру, динаміки та характеристик. Це включає аналіз тенденцій, змін споживчих уподобань, сегментацію ринку та інші фактори, які впливають на попит і пропозицію;

- Виявлення ніш та можливостей: Пошук незадоволених потреб або ніш на ринку, де підприємство може мати конкурентну перевагу. Це може включати ідентифікацію нових сегментів ринку, потенційних клієнтів або регіонів з високим попитом;

- Аналіз конкурентів: Вивчення конкурентного середовища, аналіз конкурентів та їх стратегій. Це допомагає зрозуміти сильні та слабкі сторони конкурентів і визначити можливості для власного підприємства;

- Оцінка потенційного попиту: Визначення потенційного попиту на продукцію або послуги, які підприємство може надати після масштабування. Це може включати проведення опитувань, фокус-груп, аналіз статистичних даних та інших джерел інформації;

- Оцінка ризиків: Виявлення потенційних ризиків та перешкод, які можуть вплинути на успішне масштабування підприємства. Це включає аналіз економічних, правових, технологічних та інших факторів, які можуть стати перешкодами або загрозами;

- Розробка стратегії: На основі результатів дослідження ринку та виявлення можливостей визначається стратегія розвитку підприємства. Це включає вибір цільових ринків, продуктову стратегію, стратегію маркетингу та інші аспекти, необхідні для успішного масштабування.

Дослідження ринку та виявлення можливостей допомагають підприємству зрозуміти свій потенціал на ринку, визначити конкурентні переваги та прийняти обґрунтовані рішення щодо масштабування. Це сприяє збільшенню шансів на успіх і підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Розробка проєкт масштабування та стратегії масштабування є важливими кроками для успішного розвитку підприємства. Основні етапи розробки проєкт масштабування та стратегії масштабування включають:

- Визначення цілей: Спочатку потрібно чітко визначити цілі масштабування підприємства. Це може бути збільшення обсягів продажу, розширення ринкової присутності, введення нових продуктів або послуг і т.д. Ці цілі повинні бути специфічними, вимірюваними, досяжними, релевантними та часово визначеними (SMART-принцип);

- Аналіз ринку: Важливо провести детальний аналіз ринку, включаючи оцінку попиту, конкурентного середовища, потенційних клієнтів, трендів та можливостей. Це допоможе зрозуміти, як підприємство може зайняти своє місце на ринку та використати можливості для масштабування;

- Вибір стратегії масштабування: Існує кілька стратегій масштабування, включаючи вертикальне, горизонтальне та географічне масштабування. Вибір оптимальної стратегії залежить від особливостей підприємства, його ринкового положення та цілей масштабування;

- Фінансовий аналіз: Необхідно провести детальний фінансовий аналіз, щоб оцінити вартість масштабування та його вплив на прибутковість підприємства. Це включає оцінку витрат на масштабування, потенційних доходів, рентабельності проекту та інших фінансових показників;

- Розробка детального плану дій: Після визначення стратегії масштабування потрібно розробити детальний план дій, включаючи кроки, ресурси, терміни та

відповідальних осіб. План дій повинен бути конкретним і реалістичним, враховувати фінансові та інші ризики, а також передбачати контрольні точки для оцінки результатів;

- Реалізація та моніторинг: Після розробки проєкт масштабування та стратегії масштабування настав час для їх реалізації. Важливо стежити за виконанням плану, моніторити ключові показники продуктивності та вносити необхідні коригування для досягнення успіху.

Розробка проєкт масштабування та стратегії масштабування дозволяє підприємству чітко спланувати свої дії, оцінити фінансові ризики та максимізувати шанси на успіх у процесі масштабування. Фінансування проекту масштабування є одним із ключових аспектів, оскільки розширення підприємства вимагає значних інвестицій. Для забезпечення фінансування проекту масштабування можна розглянути наступні джерела:

- Внутрішні ресурси: Підприємство може використовувати власні фінансові ресурси, накопичені прибутки або резерви для фінансування масштабування. Це може бути ефективним варіантом, оскільки не потрібно залучати зовнішніх інвесторів або брати позики;

- Залучення інвесторів: Підприємство може залучити зовнішніх інвесторів, таких як венчурні фонди, приватні інвестори або корпоративні партнери. Це може бути у вигляді продажу частки підприємства або приватного розміщення акцій. Залучення інвесторів може забезпечити необхідний капітал для розширення;

- Кредитування: Підприємство може звернутися до комерційних банків або фінансових установ для отримання позики на фінансування масштабування. Кредит може бути забезпечений рухомим або нерухомим майном підприємства або гарантіями;

- Державні програми та підтримка: Деякі країни надають державну підтримку для розвитку підприємств, зокрема в області масштабування. Це можуть бути субсидії, гранти, податкові пільги або спеціальні кредитні

програми. Підприємство може використовувати ці можливості для забезпечення фінансування свого проекту масштабування;

- Краудфандинг: Це варіант фінансування, коли підприємство звертається до широкої громадськості за підтримкою фінансування проекту. Люди можуть внести свої внески або інвестувати в проект через спеціальні онлайн-платформи краудфандингу;

- Лізинг або факторинг: Підприємство може використовувати лізинг або факторинг, які є альтернативними методами фінансування, де активи підприємства можуть бути передані у користування або продані з поверненням грошових коштів.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ МАСШТАБУВАННЯ БІЗНЕСУ

2.1 Визначення інвестиційних параметрів діяльності підприєства

Робота виконується за матеріалами Товариства з обмеженою відповідальністю «Ейч Ел Бі Юкрейн». ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» - це скорочена назва української компанії, що означає Товариство з обмеженою відповідальністю "H.L.B. Ukraine". H.L.B. Ukraine є частиною міжнародної мережі фірм, які надають послуги в галузі аудиту, консалтингу, бухгалтерського обліку та фінансового консультування.

Компанія ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» надає різноманітні послуги клієнтам з України та з-за кордону. Серед їх основних послуг є аудит і облік, податкове консультування, фінансовий аналіз, корпоративне управління, консалтинг з управління ризиками, міжнародний бізнес, аналіз та стратегія розвитку підприємств, консультування з фінансового планування та інші фінансові послуги.

ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» має команду досвідчених фахівців, які надають професійні консультації та підтримку клієнтам. Компанія співпрацює з підприємствами різних розмірів і галузей, включаючи малі й середні підприємства, міжнародні компанії, неприбуткові організації та державні установи.

Важливим аспектом роботи ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» є дотримання високих стандартів професійної етики, точності і конфіденційності. Компанія ставить на перше місце задоволення потреб клієнтів і допомогу їм у досягненні своїх бізнес-цілей.

Код ЄДРПОУ: 23731031

Дата реєстрації: 09.07.1996

Види діяльності:

- Основний: 69.20 Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування.
- Інші: 70.22 Консультація з питань комерційної діяльності й керування; 69.10 Діяльність у сфері права

Контактні дані: м. Київ, вул. Гусовського 11/11, офіс 3, телефон: +38 044 291 30 12

Засновники: Бондар Валерій Петрович (частка 94,05 %, розмір статутного капіталу – 522 756.00 грн.), Бондар Юлія Валеріївна (частка 5.95%, розмір статутного капіталу – 33 089.00 грн). Розмір статутного капіталу: 555 845,00 грн.

Бухгалтерські послуги в Україні мають свої особливості, пов'язані з місцевими законодавчими вимогами та регуляторним середовищем. Ось кілька основних особливостей бухгалтерських послуг в Україні:

Податкове законодавство: Україна має складну систему податків, яка включає податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, податок на землю та інші. Бухгалтери повинні бути добре знайомі з цими податковими вимогами і здатні правильно розраховувати та декларувати податки відповідно до законодавства.

Фінансова звітність: Україна має свої стандарти бухгалтерського обліку, відомі як Національні стандарти бухгалтерського обліку (НСБО). Бухгалтери повинні дотримуватись цих стандартів при підготовці фінансової звітності, яка включає баланс, звіт про фінансові результати та інші звіти.

Аудит: Україна має вимоги щодо аудиту деяких компаній, зокрема публічних акціонерних товариств та окремих суб'єктів господарювання, які перевищують певні фінансові показники. Аудитори мають проводити незалежну перевірку фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами аудиту.

Електронний облік: Останнім часом в Україні активно впроваджується електронний облік. Це означає, що певні звіти, декларації та інші документи повинні бути подані в електронній формі через спеціальні онлайн портали та

системи. Це вимагає від бухгалтерів знання електронних систем та вміння працювати з цифровими документами.

Податковий облік: В Україні існує специфічний податковий облік, який передбачає реєстрацію податкових накладних, відображення операцій з податком на додану вартість (ПДВ) та інші податкові документи. Бухгалтери повинні бути добре орієнтовані в правилах податкового обліку та знати процедури подання податкових звітів.

Звітність до державних органів: Україна має встановлені терміни та процедури подання звітності до державних органів, таких як Державна податкова служба, Фонд соціального страхування та інші. Бухгалтери повинні дотримуватись цих вимог і своєчасно подавати необхідну звітність.

Зміни в законодавстві: Українське законодавство у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування може зазнавати змін і оновлень. Бухгалтерам необхідно бути в курсі останніх змін і адаптувати свою роботу до нових вимог.

Важливо відзначити, що це загальні особливості бухгалтерських послуг в Україні, і деталі можуть різнитися залежно від конкретної ситуації та виду діяльності підприємства. Рекомендується звертатися до кваліфікованих бухгалтерів або консультантів для отримання точної інформації та конкретних порад щодо бухгалтерських питань.

Ринок бухгалтерських послуг в Україні є досить розвиненим і конкурентним. Оскільки правила бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні можуть бути складними, багато компаній та підприємств віддають перевагу залученню професіоналів, які мають досвід і знання в цій сфері.

На ринку присутні різні постачальники бухгалтерських послуг, включаючи бухгалтерські фірми, аудиторські компанії, консалтингові агентства та фріланс-бухгалтерів. Великі міжнародні фірми також активно працюють в Україні, надаючи широкий спектр послуг клієнтам.

Конкуренція на ринку бухгалтерських послуг в Україні спонукає компанії пропонувати якісні послуги за конкурентоспроможними цінами. Багато фірм надають повний спектр бухгалтерських послуг, включаючи облік, податкове

консультування, аудит та звітність. Деякі фірми спеціалізуються на конкретних галузях або виді бухгалтерських послуг.

Зокрема, з огляду на впровадження електронного обліку та подання звітності в електронній формі, компанії, які пропонують цифрові рішення та електронні бухгалтерські сервіси, також набувають популярності.

2.2 Дослідження фінансового становища суб'єкта підприємницької діяльності

Після онайомлення з основними параметрами діяльності підприємства, розміром капіталу, варто перейти до дослідження фінансового стану.

Для огляду фінансового стану ми будем дивитись та визначати різні показники, щоб отримати як можна більше інформації про різні показники. Для початку, ми можем оцінити становище підприємства за його чистим доходом від реалізації продукції за 2019-2022 роки. Згідно фінансової звітності, підприємство має наступні результати:

- 2019 рік – 19 227,3 тис. грн
- 2020 рік – 24 493,8 тис. грн.
- 2021 рік – 31 667,6 тис. грн.
- 2022 рік – 28 220,8 тис. грн.

Наявні дані нам показують, що не дивлячись на початок пандемії, підприємство змогло втримати стабільний ріст доходів від реалізації послуг. Впевнений ріст протягом 3 років є досить позитивний показником, що свідчить про певну стабільність підприємства у цьому плані. Але у 2022 році, ми бачимо спад. Він хоч і не є досить серйозним, як був підйом у минулому році. Все могло бути куди гірше, і спад у 2022 році міг бути набагато сильнішим, але зниження доходів на 3 446,8 тис. грн. не є настільки критичним та потужним.

Тепер можна подивитись на чистий прибуток, а саме ми маєм наступні дані: 2019 рік – 540,5 тис. грн.; 2020 рік – 784 тис. грн.; 2021 рік – 1 264,5 тис. грн.; 2022 рік – 467,6 тис. грн.

Тут ситуація більш цікава та більш наглядна, адже якщо з 2019 по 2020 роки збільшення чистого прибутку було відносно приємним, то у 2021 році ситуація досить сильно змінилась, бо ця цифра різко зросла ледве не в 2 рази, порівняно з попереднім роком. Такий різкий ріст може бути як і гарним знаком для демонстрації фінансового становища підприємства, так і певним попередженням, бо підприємство хоч і може мати досить сильний ріст у цьому плані, але постійно він продовжуватись не зможе. Він обов'язково рано, чи пізно закінчиться, і спад може бути дуже різким та болючим, як воно і сталось в нашому випадку. У 2022 році, чистий прибуток склав всього 467,6 тис. грн., що є нищим навіть за рівень 2019 року. Відповідно ми бачимо, що 3 роки поспіль (2019-2021 роки) підприємство мало стабільний ріст, та у 2021 році сягнув взагалі дуже високих показників. Але в останньому році, у 2022, показник дуже сильно впав, і спад є дуже серйозним, адже зменшення чистого доходу в 2,5 рази є дуже серйозним та сильним ударом, який впливає і на показники фінансової стійкості.

Окрім цього, варто звернути увагу на кількість робочого персоналу на підприємстві. Згідно наявних звітів, ми мамо наступні дані, по кількості робітників на підприємстві:

- 2019 рік – 31 особа;
- 2020 рік – 40 осіб;
- 2021 рік – 85 осіб;
- 2022 рік – 49 осіб;

Відповідно до наявних даних, ми можем побачити, що підприємство в основному має до 50 осіб, за виключенням 2021 року, і відповідно намагається лишатись малим підприємством.

Ми оглянули певні показники, які ми можем знайти у фінансових звітах підприємства, тепер можна і визначити певні розрахункові показники.

Для початку можна визначити коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства. Даний коефіцієнт демонструє можливість підприємства покривати поточні його забов'язання або короткострокових пасивів. Для визначення даного коефіцієнту, нам необхідно знати грошові кошти підприємства, та поточні забов'язання. Необхідні дані вказані у Таблиці 2.1. Інформація була взята за 2019 – 2022 роки.

Таблиця 2.1. Динаміка грошових коштів підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»

	2019	2020	2021	2022
Грошові кошти, та їх еквіваленти (тис. грн)	1 616,7	2 041,2	2 681,4	1 508,4
Поточні забов'язання (тис.грн)	2 613,5	5 656,3	9 145,1	8 363,6

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Згідно наявних даних, можна зробити наступні розрахунки: Коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства Ейч Ел Бі Юкрейн складає за:

- 2019 рік – 0,61;
- 2020 рік – 0,36;
- 2021 рік – 0,29;
- 2022 рік – 0,18;

Згідно проведених розрахунків, ми можем побачити досить тривожну тенденцію, а саме стабільне зниження коефіцієнта ліквідності. Така тенденція може свідчити про досить хитке становище підприємства, та не здатність цілком контролювати фінансове положення.

Якщо більш детально роздивитись нашу таблицю, то ми можем звернути увагу на те, що поточні забов'язання підприємства у 2021 році зросли ледве не у 2 рази, у той час як грошові кошти також мали ріст, але не на стільки потужний як забов'язання. У 2022 році сильно впали грошові кошти підприємства, і не дивлячись на трохи знижені поточні забов'язання, ситуація лишається досить небезпечною, і це видно як по грошових ресурсах, так і по поточних забов'язаннях. Варто ще звернути увагу на 2019 рік, бо він мав найвищий

показник ліквідності, порівняно з рештою років, і подібний спад, яке підприємство демонструє, може бути досить тривожним показником для потенційних інвесторів.

Тепер ми можем дослідити коефіцієнт забезпечення підприємства. Коефіцієнт забезпечення підприємства – це показник, який демонструє економічну стійкість компанії, та її здатність до фінансування оборотного капіталу за рахунок грошей підприємства. Щоб розрахувати цей коефіцієнт, нам необхідно поділити власні оборотні активи, та грошові кошти. Для цього нам знадобиться знати оборотні активи та гроші (або їх еквіваленти) підприємства. Нижче наведена Таблиця 2.2, в якій зазначені усі необхідні нам дані.

Таблиця 2.2 Динаміка оборотних активів підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»

	2019	2020	2021	2022
Грошові кошти, та їх еквіваленти (тис. грн)	1 616,7	2 041,2	2 681,4	1 508,4
Оборотні активи (тис.грн)	5 447,2	8 565,3	9 026,0	9 111,6

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Наявні дані дають нам змогу розрахувати коефіцієнт забезпечення підприємства, та зробити певні висновки, а саме:

- 2019 рік – 0,29;
- 2020 рік – 0,23;
- 2021 рік – 0,29;
- 2022 рік – 0,16;

Відповідно до проведених досліджень, ми маєм наступний результат: забезпечення підприємства є відносно стабільним, але тримається на досить низькому рівні. В період з 2019 по 2021 роки ми бачимо відносну стабільність, але у 2022 році ми бачимо досить вагомий спад, ледве не у 2 рази. Така ситуація може так само становити серйозну загрозу для підприємства, коли і без того не дуже великий показник зазнав ще більших втрат.

Зараз ми проведем аналіз платоспроможності підприємства. Визначити це можна шляхом відношення ліквідних оборотних засобів до поточних забов'язань. Необхідні дані наведені нижче, на Таблиці 2.3.

Таблиця 2.3. Динаміка платоспроможності підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»

	2019	2020	2021	2022
Коєіцієнт платоспроможності	2,08	1,51	0,98	1,08
Рентабельність, %	2	5	4	1,6

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Ситуація з платоспроможністю підприємства досить цікава, і в той же час, не втішна. Як ми бачимо за результатами, у 2019 році коефіцієнт платоспроможності підприємства складав 2,08. У 2020 році це число впало до 1,51, що є досить вагомим спадом, а у 2021 році – до 0,98. Але ситуацію вдалось виправити, та відносно стабілізувати у 2022 році, бо тоді коефіцієнт склав 1,08, та зміг зупинити такий спад. Але не дивлячись на відносну стабілізацію, підприємство все одно зазнало серйозного удару в цьому аспекті, і йому ще доведеться приділити немало зусиль та ресурсів, щоб як мінімум відновити своє становище, а як максимум, вийти на більш високі показники, що однозначно буде мати позитивний вплив на фінансовий стан суб’єкта господарювання.

Тепер можна знайти один досить важливий показник, без якого подібні дослідження фінансового становища підприємства майже не обходяться – це показник рентабельності. Він визначається шляхом ділення чистого прибутку на всі витрати підприємства. У Таблиці 2.4 наведені усі необхідні для розрахунку дані.

Таблиця 2.4. Динаміка витрат і прибутку підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»

	2019	2020	2021	2022
Чистий приуток (тис. грн)	540,5	784	1 264,5	467,6
Валові витрати підприємства (тис.грн)	18 605,1	14 999,8	30 418,9	28 327

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Згідно отриманих результатів, ми отримаємо наступну ситуацію: протягом досліджуваного періоду діяльності підприємства (2019-2022 роки), піком рентабельності став 2020 рік. Але цікавою особливістю є те, що як на початку, тобто у 2019 році, рівень рентабельності був нищим, так і у кінці дослідження (2022 році) рентабельність теж досить сильно знизилась.

Взагалі ситуація по наведених результатах по рентабельності є дуже невтішливою, такий низький показник не є тим знаком, який буде дуже привабливим для інвесторів та інших суб'єктів господарювання. Підприємству треба звернути на це пильну увагу, та залучити додаткових ресурсів, щоб виправити ситуацію, яка по-перше є досить поганою, показник є досить низьким, і по-друге не є стабільною, бо як ми бачимо, і без цього низький показник коливається, та може становитись ще нижчим, що абсолютно не є привабливим для фінансової стійкості та становища підприємства.

Підсумовуючи отримані дані, можна зробити певні висновки по фінансовому становищі підприємства. Ми бачимо, що рентабельність підприємства є на досить низькому рівні, та не є стабільною. Подібні «коливання», які ми бачили у дослідженні, також свідчать про нестабільну ситуацію в цьому плані, і відповідно, у підприємства є з цим проблеми, які треба вирішувати.

Платоспроможність підприємства хоч і виглядає більш стійкішою, ніж рентабельність, але тут також ситуація досить напружена. Ми спостерігаємо стабільний спад, але у 2022 році цей спад вдалося зупинити, і трохи виправити ситуацію у кращу сторону, на фоні загального положення, вона ризикує стати ще гіршою, тому керівництву в жодному разі не можна «прибирати руку з пульса», та необхідно слідкувати за ситуацією, та вживати усі необхідні заходи для її покращення.

Забезпечення підприємства також має певні проблеми. Як ми бачимо, в період з 2019 по 2021 роки підприємство відносно мало стабільну ситуацію в цьому плані, але у 2022 році, воно зазнало відчутних втрат, маже у 2 рази цей

показник скоротився, і це також становить певну загрозу для підприємства та його фінансово стійкості.

Коефіцієнт ліквідності демонструє дуже незаспокійливий результат: Е 2019 році коефіцієнт склав 0,61, що на справді є досить гарним, та перспективним результатом, який є досить привабливим для різних суб'єктів господарської діяльності, та інших контрагентів. Але Починаючи з 2020 року, цей показник зазнав досить сильного спаду, ледве не у два рази, і впав аж до 0,36. Ситуація вже стає досить небезпечною, та може нести серйозні наслідки для іміджу підприємства, але це тільки початок. У 2021 році цей показник ще впав до 0,29, що так само погано впливає на підприємство. У 2022 році падіння продовжилось, і впало до 0,18. За ці 4 роки підприємство пережило дуже сильний спад рентабельності, у 3 рази даний показник скоротився, що є дуже небезпечним та загрозливим. Звичайно, для такого спаду були об'єктивні причини, але факт лишається фактом – рентабельність підприємства за минулі 4 роки зазнало ледве не катастрофічного спаду, який має серйозні репутаційні наслідки, бо такий показник буде відштовхувати будь-якого інвестора або контрагента. Окрім репутаційних наслідків, загроза може мати й матеріальний характер. Як ми можем побачити, грошові кошти, та їх еквіваленти підприємства лишаються відносно невеликими, але витрати підприємства дуже серйозно виросли, якщо порівнювати 2019 та 2020 роки, на приклад. Далі ситуація становилась тільки гірше, відповідно загрозою є і збільшення витрат, на фоні не достатньо збільшених, а у деяких випадках навіть зменшених, грошових коштів.

Чистий прибуток міг би свідчити про впевнений розвиток компанії, але є нюанс. Протягом 2019 по 2021 роки, підприємство демонструвало досить впевнений ріст свого чистого прибутку, примноживши цей показник ледве не у 2,5 разів, але у 2022 році ситуація кардинально змінилась, бо прибуток впав аж до 467,6 тис., а це менше навіть за показник 2019 року. Подібний різкий спад демонструє, що зараз у підприємства є з цим проблеми, і відповідно навіть такий стрімкий та стабільний ріст не допоміг підприємству захиститись від подібного спаду.

Ситуація з чистим доходим від реалізації продукції краща. Ми бачимо, що в період з 2019 по 2021 цей показник зростав, і не дивлячись на те, що у 2022 році він трішки зменшився, це не критичний, і не носить фатальної загрози для стану підприємства, тому тут ситуацію можна назвати контрольованою.

Компанія Ейч Ел Бі Юкрейн (HLB Ukraine) є частиною цілої мережі аудиторських фірм HLB (Helping Local Business), яка має свої філіали та підрозділи у багатьох країнах світу. Якщо казати за HLB в цілому, то компанія має досить гарну репутацію серед клієнтів. Довгий час вона посягала 11 місце серед міжнародних мережей, які проводять аудит. Але у 2023 році, вона змогла досягти 10 місця, таким чином на сьогоднішній день HLB займає 10 місце серед усіх аудиторських фірм у світі. І це тенденція на підйом, бо досить довгий час компанія посягала лише 11 місце, входячи до топ 25 аудиторських фірм, але у 2023 році фірма зайняла 10 місце, що наглядно демонструє те, що підприємство росте, та тільки закріплює свою позиції на ринку.

Роблячи певні підсумки, можна зробити наступні висновки: підприємство переживає однозначно не найкращі часи, важко виявити якийсь конкретний рік, коли підприємство мало відчутний спад, як мінімум у більшості галузей, окрім 2022 року, у кожному аспекті кожного року ситуація різна, і підприємству однозначно треба залучувати додаткові ресурси для стабілізації ситуації, та забезпечення подальшого розвитку підприємства. Загрози звичайно є, і якщо керівництво не буде протидіяти їхньому розвитку, ситуація може стати ще гіршою, і це може призвести як до сильних матеріальних втрат компанією, так і до репутаційних поразок. Як ми нещодавно дізнались, підприємство нещодавно осягнуло 10 місце серед аудиторських фірм у світі. Якщо досліджуваний підрозділ буде продовжувати нести подібні втрати, це може потягнути за собою усю компанію в цілому, і вона може втратити своє 10 місце. Керівництво в цьому аж ніяк не зацікавлено, тому в його ж інтересах звернути пильну увагу на стан фірми, та сприяти укріпленню його позицій, залучаючи додаткові ресурси, щоб виправити ситуацію.

2.3 Аналіз зовнішнього середовища і можливостей масштабування бізнесу

Оскільки ми живемо в епоху діджіталізації та розвиту дистанційних технологій, варто розглядати перспективи розвитку досліджуваного підприємства з уразуванням даного фактору. Тому з мотою подальшого економічне обгрунтування бізнес-пропозицій щодо масштабування підприємства, було вирішено зробити фоукус на аналізі компані, що надають послуги у дистанційному форматі, а саме бухгалтерському аутсорсингу.

Бухгалтерський аутсорсинг - це передача ведення бухгалтерського обліку підприємства стороннім фахівцям з метою оптимізації бізнес-процесів. Бухгалтерський аутсорсинг дає змогу компаніям сконцентруватися на власному бізнесі, знизити фінансові ризики, мінімізувати управлінські та фінансові витрати. Нерідко однією з основних причин передачі ведення бухгалтерського обліку аутсорсеру є прагнення організації знизити ризики штрафних санкцій за неправильне ведення звітності.

Бухгалтерський аутсорсинг може бути частковим. Це відбувається через те, що підприємець, який передає бухгалтерію на частковий бухгалтерський аутсорсинг, хоче далі контролювати бухгалтерські процеси своєї компанії, а частковий бухгалтерський аутсорсинг привертає компанії, які бажають звільнити власних працівників від рутинного заняття [2, с. 245].

Сьогодні в Україні бухгалтерські послуги та послуги аутсорсингу функцій бухгалтерії надають спеціалізовані бухгалтерські компанії, підрозділи аудиторських компаній, підрозділи юридичних компаній, фрілансери, приватні фахівці та онлайн - сервіси. Усі ці компанії різняться як у своїх послугах, так і в їхній вартості. На українському ринку бухгалтерських послуг дуже великий ціновий діапазон. Розкид цін характерний не тільки в рамках одного міста або суб'єкта, а й при виконанні ідентичних послуг. Це явище обумовлюється тим, що

багато професіоналів бухгалтерської сфери вважають єдині тарифи недоречними. Вартість послуг залежить від різних чинників, таких як:

- організаційно-правова форма;
- сума виручки;
- кількість операцій на місяць;
- система оподаткування.

В Україні розвиток бухгалтерських послуг на засадах аутсорсингу розпочався наприкінці 1990-х років і був пов'язаний з тим, що аудитори зіткнулися з потребами клієнтів не лише у проведенні аудиторських перевірок, а й у зовнішній допомозі в організації бухгалтерського обліку в цілому або окремих його ділянок. Вирішення таких питань, пов'язаних із зовнішньою допомогою в організації, а згодом і веденні бухгалтерського обліку, було підтримано на законодавчому рівні та закріплено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (1999 р.). Так, частина 4 статті 8 передбачає, що однією з форм організації бухгалтерського обліку на підприємствах може бути «...ведення бухгалтерського обліку на договірних засадах централізованою бухгалтерією або суб'єктом господарювання, суб'єктом підприємницької діяльності, фізичною особою - підприємцем, яка провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності» [3, с. 11].

Такий підхід забезпечив і сприяв поширенню практики передачі ведення бухгалтерського обліку стороннім аутсорсерам. Дані Державної служби статистики України за 2010-2020 роки свідчать (рис. 1), що протягом зазначеного періоду кількість активних суб'єктів господарювання, зареєстрованих у сфері бухгалтерського обліку, аудиту та консультування з питань оподаткування (код КВЕД 69.2), характеризується впевненою тенденцією до зростання. Водночас, ми спостерігаємо, що зазначений тренд має хвилеподібний характер [4, с. 83]. Це означає, що кількість учасників ринку бухгалтерського аутсорсингу в Україні є стабільною і поступово зростає.

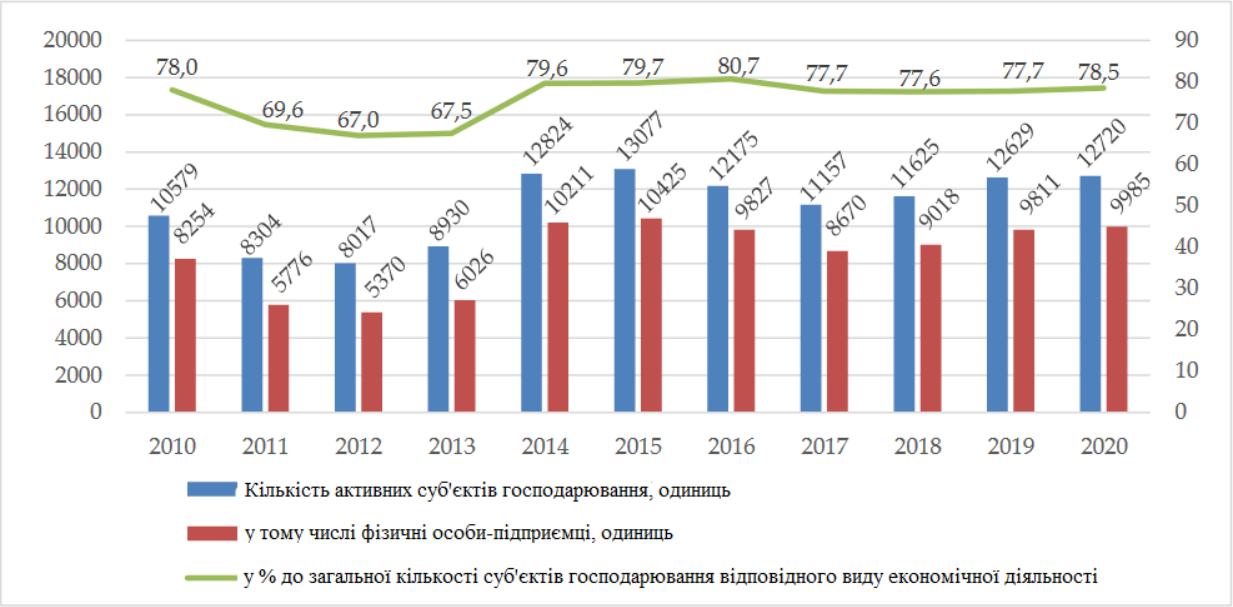


Рисунок 2.1 – Кількість діючих суб'єктів господарювання, зареєстрованих у сфері бухгалтерського обліку, аудиту та податкового консультування за 2010-2020 рр.

Джерело: [17]

Водночас, з рисунку видно, що кількість фізичних осіб-підприємців на досліджуваному ринку залишається майже на одному рівні, тобто в межах 8-9 тис. одиниць або 70-80% від усіх активних суб'єктів господарювання.

Однією з характерних ознак активності ринку є кількість персоналу, зайнятого в компаніях певного виду діяльності [5].

Так, на ринку бухгалтерського аутсорсингу протягом аналізованого періоду 2010-2020 рр. спостерігається стабільне зростання кількості працівників суб'єктів господарювання заданого виду діяльності (табл. 1), що свідчить про розширення досліджуваного ринку та підвищення його ділової активності. Іншими словами, серед представників бізнес-середовища зростає довіра до бухгалтерського аутсорсингу та розуміння того, що делегування функцій обліку та звітності зовнішнім провайдерам має свої переваги та доцільність. Ідентична ситуація простежується і серед фізичних осіб-підприємців, що свідчить про позитивну динаміку змін у колах представників малого та середнього бізнесу.

Таблиця 2.5 – Кількість найманих працівників компаній, що надають бухгалтерські послуги на основі аутсорсингу в Україні за 2010-2020 роки, [1]

Роки	усього, осіб	з них у фізичних осіб-підприємців, осіб	у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності
2010	11199	1300	11,6
2011	12834	1166	9,1
2012	13644	1335	9,8
2013	13919	1458	10,5
2014	12909	1631	12,6
2015	12934	1365	10,6
2016	13520	1713	12,7
2017	13249	1995	15,1
2018	16424	2584	15,7
2019	18832	2782	14,8
2020	18511	2558	13,8

Джерело: розроблено автором на основі даних статичних даних

Досить інформативним показником дослідження ринку є кількість працівників суб'єктів господарювання, яка відображає кількість персоналу, залученого ззовні на умовах трудового договору. З таблиці видно, що кількість працівників у бухгалтерських аутсорсингових компаніях зростає, особливо в останні роки досліджуваного періоду. Такі тенденції свідчать про існуючий процес глобалізації бізнесу на ринку бухгалтерського аутсорсингу. Поясненням цьому є вихід на український ринок бухгалтерських та аудиторських послуг великих міжнародних компаній, а також розширення їх діяльності. Досить інформативним показником оцінки ринку є вимірювання його ємності, структури та динаміки змін. Для цього ми проаналізували обсяги послуг, наданих активними суб'єктами господарювання, зареєстрованими у сфері бухгалтерського обліку, аудиту та податкового консультування, за період 2010-2020 рр. (рис. 2.2).

З рисунку видно, що за десять років аналізованого періоду ємність ринку бухгалтерських послуг на умовах аутсорсингу зросла майже у вісім разів. Це доводить, що досліджуваний ринок динамічно розвивається, характеризується високими темпами зростання і, безумовно, є привабливим для інвесторів. Наведена структура обсягів бухгалтерських послуг, що надаються на умовах

аутсорсингу, відображає стабільне зростання частки виручки фізичних осіб-підприємців у загальному обсязі наданих послуг протягом аналізованого періоду.

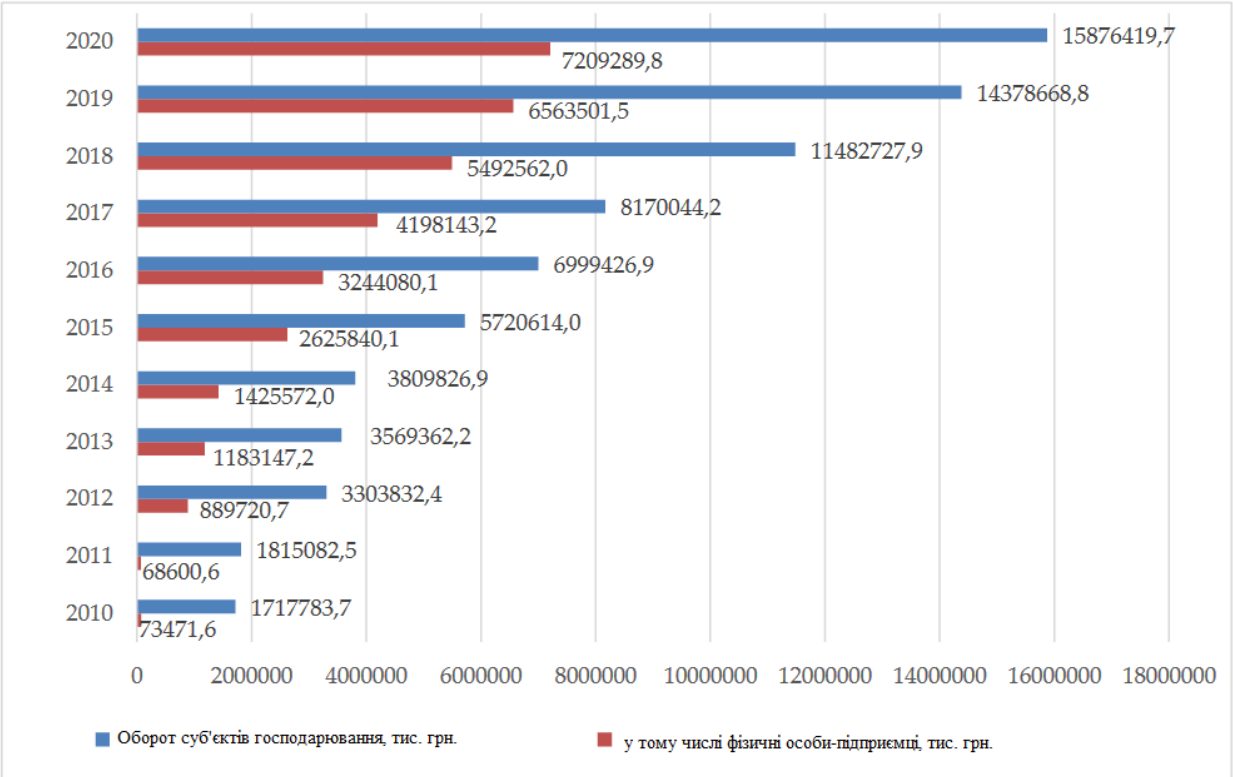


Рисунок 2.2 – Обсяг послуг, наданих активними суб'єктами господарювання, зареєстрованими у сфері бухгалтерського обліку, аудиту та податкового консультування за період 2010-2020 рр.

Джерело: [1]

Виявлена тенденція свідчить про успіхи в конкурентній боротьбі та посилення позицій малого та середнього бізнесу на досліджуваному ринку. В ході проведеного дослідження було виявлено, що існуючий ринок бухгалтерського аутсорсингу характеризується сегментацією на основі:

1. Виду економічної діяльності компанії, яка делегує функції бухгалтерського обліку зовнішньому провайдеру. Так, простежується певна закономірність, коли існують сектори економіки, в яких поширений бухгалтерський аутсорсинг (IT-компанії, сфера послуг тощо) і навпаки -

використовується традиційна модель організації обліку (сфера виробництва, переробки тощо) [6, с. 156];

2. Масштабу компанії та кількості господарських операцій, що підлягають обліку та звітності. Можна відзначити, що малі та середні компанії переходять на бухгалтерський аутсорсинг швидше і частіше, ніж представники великого бізнесу;

3. Обрана компанією система оподаткування та особливості її взаємовідносин з контрагентами. Відомо, що компанії на спрощеній системі оподаткування частіше користуються бухгалтерськими послугами на умовах аутсорсингу;

4. Залучення додаткових послуг, пов'язаних з контролем та аналізом бізнесу [7].

Встановлено, що ключовими детермінантами розвитку бухгалтерських послуг на умовах аутсорсингу в Україні є:

- зростання довіри до аутсорсингових компаній у сфері бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування. Передумовою цього є поширеність практики бухгалтерського аутсорсингу в близькому бізнес-середовищі та позитивні відгуки компаній-клієнтів;

- постійний розвиток IT-технологій, що сприяє розширенню можливостей та покращенню умов віддаленої роботи бухгалтера на аутсорсинговій основі. На практиці це дозволяє вести бухгалтерський облік в режимі реального часу і віддалено, зберігаючи своєчасність і оперативність обробки облікових даних;

- зниження трансакційних витрат в частині скорочення витрат на утримання бухгалтерської служби в компанії і відсутності ризиків плинності висококваліфікованого обліково-аналітичного персоналу.

З точки зору майбутнього, ми вважаємо, що вищезазначені детермінанти будуть присутні як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі та сприятимуть розвитку бухгалтерських послуг на умовах аутсорсингу.

Згідно зі статистикою, головний клієнт бухгалтерських контор - це торговий сегмент. На нього припадає 25% доходу від загального відсотка. На

другій позиції розташовуються нафтова і нафтогазова сфери. Трійку замикають будівництво та електроенергетика.

Так виглядають основні клієнти бухгалтерських компаній в Україні:

– Малий бізнес. Ця категорія зазвичай звертається за коригуванням бізнес-планів, допомогою вибору прийнятної системи оподаткування, налагодженням первісної звітності [8, с. 145].

– Індивідуальні підприємці. Найбільш затребуваною послугою у них є - подання податкової декларації. Для ІП це оптимальний спосіб мінімізації часових і фінансових витрат своєї діяльності.

– Середній бізнес. Переведення бухгалтерії на аутсорсинг актуальне в період оптимізації та диверсифікації виробництва. Зовнішній аудит допомагає знаходити проблемні позиції, скорочувати кількість працівників персоналу, зменшувати прямі витрати підприємства[66].

– Сільське господарство. Даній категорії необхідний бухгалтерський аутсорсинг, здатний вирішувати кадрове питання специфічної галузі виробництва. Аутсорсингова компанія спостерігає за останніми змінами в українському законодавстві, і своєчасно повідомляє замовника для оформлення заявок на держпідтримку [9, с. 21].

– Великий бізнес. Зазвичай у таких фірмах працівники бухгалтерії не встигають стежити за змінами в законодавстві, відповідати тенденціям.

Наразі проаналізувати український ринок бухгалтерських послуг не так вже й легко, все через те, що досить великих гравців у цій сфері не так уже й легко, все через те, що досить великих гравців у цій сфері замало.

У лідери місцевого ринку варто записати такі компанії: ТОВ «ВАША БУХГАЛТЕРІЯ», компанія «EBS», ТОВ «Київ Бізнес Консалтинг», «ID Legal Group».

Таблиця 2.6. – Конкуренти на ринку бухгалтерських послуг

Критерій	«EBS»	«ВАША БУХГАЛТЕРІЯ»	«ID Legal Group»	«Київ Бізнес Консалтинг»
Відповідність запитам	Повна відповідність	Повна відповідність	Часткова відповідність	Часткова відповідність

Надійність	Висока	Середня	Висока	Середня
Якість	Висока	Висока	Середня	Задовільно
Ціна	Висока	Середня	Висока	Нижче середнього
Швидкість обслуговування	Дуже швидко	Швидко	Достатньо швидко	Швидко
Коло охоплення споживачів	Широке	Середнє	середнє	Вузьке
Репутація фірми	Надійна	Надійна	Надійна	Сумнівна

Джерело: розроблено автором

Конкуренція на ринку існує, але невеликих фірм, що поєднують у собі доступну ціну і високу якість не так багато. Однак створення нової організації підвищить суперництво в цій сфері. У зв'язку з цим є непогані шанси закріпитися на ринку.

РОЗДІЛ 3
ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ МАСШТАБУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Особливості масштабування підприємства ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн»

Планується створення нової компанії нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн» з надання послуг бухгалтерського аутсорсингу. Організаційно-правова форма підприємства - індивідуальний підприємець.

Бухгалтерський аутсорсинг сьогодні є дуже затребуваним і означає передачу ведення цього напряму діяльності спеціалізованим компаніям або третім особам, які пропонують якісні послуги. Відкриття аутсорсингової компанії планується в ТЦ «Ocean Plaza» на вул. Антоновича, 176, Київ.

Нова філія «Ейч Ел Бі Юкрейн» має намір надавати весь пакет послуг, безпосередньо пов'язаних із бухгалтерським супроводом і здаванням звітності. Під основною клієнтурою компанії маються на увазі представники малого бізнесу, які бажають оптимізувати витрати на бухгалтерський супровід.

Ключовими принципами роботи компанії будуть - висока організованість, орієнтування на клієнта, індивідуальний підхід. Робота в офісі компанії, а також можливий електронний обмін даними. Співпраця з компанією нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн» має достатньо переваг. Співробітники можуть запропонувати замовникам комплексний і частковий бухгалтерський супровід. У це входить:

- складання первинної документації;
- щомісячний розрахунок заробітної плати співробітників;
- розрахунок податків і складання податкових декларацій;
- складання форм бухгалтерської звітності;
- здачу балансу;

– повний бухгалтерський супровід;

Бухгалтерський супровід складається з:

1. перевірка оформлення первинно-облікової документації, одержуваної від замовника, наявності оригіналів тих чи інших документів, а також перевірку відповідності наданих документів з інформацією, введеною в базу;
2. контроль коректності введення облікових даних в бухгалтерську базу;
3. здача документації до належних органів;
4. складання звітності підприємства;
5. систематичне сповіщення клієнта про сплату податків.

За підсумками роботи, співробітники складають податкову та бухгалтерську звітність, яка здається в належні контролюючі органи.

У Києві на ринку бухгалтерського аутсорсингу існують компанії, що надають такі ж послуги, але вони не охоплюють всі організації, які цього потребують. Крім іншого, як і скрізь, у галузі вже присутні великі гравці. Їхні переваги полягають у тому, що у них є великий досвід, висока якість, а також різноманітна вибірка послуг. Але при цьому мінуси теж мають місце бути. Основним недоліком є значні цінники на послуги, які здатні потягнути тільки великі компанії з постійним доходом, а їх нині стає дедалі менше й менше.

Іншою категорією конкурентів є приватні бухгалтери. В актив до них можна записати - низькі ціни. Але свої мінуси є також. У своїх можливостях подібні фахівці обмежені фізичними та юридичними нюансами. Аналіз проводився оцінювання конкурентів за 5-бальною шкалою за такими критеріями, як якість, асортимент, ціна, репутація.

Таблиця 3.1. – Аналіз основних конкурентів дистанційного консультування з бухобліку

Критерій	«EBS»	«ВАША БУХГАЛТЕРІЯ»	«ID Legal Group»	«Київ Бізнес Консалтинг»	Приватні бухгалтери
Якість	5	5	4	3	3
Асортимент	5	5	3	3	3
Ціна	5	4	5	5	2
Репутація фірми	4	4	4	4	3
Всього	19	18	16	15	11

Джерело: розроблено автором

З аналізу конкурентів можемо зробити висновок, що основним конкурентом є компанія «EBS» (19 балів), але й інші підприємства, звісно ж, теж потребують уваги. Дослідження демонструє, що попит на бухгалтерський аутсорсинг безперервно тягнеться вгору. Багато власників малого бізнесу для себе розуміють, що тримати в штаті бухгалтера, справа досить-таки витратна. На невеликому підприємстві не так вже й багато роботи, а наймання кваліфікованого фахівця обійдеться в копієчку. У зв'язку з цим бухгалтерський аутсорсинг вельми розумне рішення.

Основними споживачами на ринку бухгалтерських послуг є:

1. Стартапи та малий бізнес. Послуги для цієї категорії споживачів полягають у коригуванні бізнес-планів, виборі оптимальної схеми оподаткування, налагодженні звітності в початковому періоді. Послуги можуть мати періодичний характер для зниження сукупних витрат.

2. Індивідуальні підприємці. Найпопулярніша послуга серед цієї категорії споживачів - подання податкової декларації. Для індивідуальних підприємців це один з головних способів зниження фінансових і часових витрат у своїй діяльності.

3. Середній бізнес. Переведення бухгалтерії на аутсорсинг актуальне в період оптимізації та диверсифікації виробництва. Зовнішній аудит дає змогу виявляти проблемні місця, відновлювати звітності, виключати штрафи, скорочувати штатний персонал, зменшувати прямі витрати підприємства.

4. Сільське господарство. Для цієї категорії споживачів характерний бухгалтерський аутсорсинг, який вирішує кадрове питання специфічної галузі виробництва. Фірма-провайдер послуг чітко слідкує за змінами законодавства, що дає змогу вчасно компаніям оформляти заявки на держпідтримку та розвиток.

5. Великі підприємства. Найчастіше в швидкозростаючих фірмах персонал бухгалтерських і кадрових служб не встигають стежити за всіма змінами в законодавстві, реагувати на зміни і «рости» разом з бізнесом.

Бухгалтерський аутсорсинг потрібен тим компаніям, які:

– мають у своєму штаті фахівця, який виконує мінімальний обсяг робіт (при отриманні повноцінної зарплати);

– потребують термінової допомоги від досвідчених бухгалтерів;

– мають малий офіс, який не дає змоги облаштувати додаткове робоче місце для фінансового експерта.

– діяльність компанії контролюватиме директор (власник бізнесу), він відповідатиме за вирішення організаційно-правових питань, займатиметься пошуком клієнтів. Професійна команда включає в себе три людини:

– головний бухгалтер (складання різних форм звітності підприємства для цілей бухгалтерського та податкового обліку);

– консультант (робота із замовниками заснована на наданні першої допомоги при веденні обліку за зв'язками ТК, в усній, а також у письмовій формі);

– клінінг (відповідає за прибирання).

Клієнти будуть приходити поступово, тому набирати відразу велику кількість співробітників немає необхідності. До персоналу в першу чергу будуть пред'являтися такі вимоги: досвід роботи від 3 років, вільне володіння 1С; знання бухгалтерського, податкового, цивільного законодавства; стресостійкість; уміння працювати з великим обсягом інформації, уважність, акуратність.

Таким чином, штат співробітників складається з 3 осіб. У таблиці 3.2. відображено заробітну плату кожного співробітника.

Таблиця 3.2 – Формування заробітної плати співробітників

Посада	Тарифна ставка, грн/місяць	Кількість штатних одиниць	Витрати на оплату праці за місяць, грн	Витрати на оплату праці, рік
Головний бухгалтер	35000	1	35000	420000
Консультант	25000	1	25000	300000
Клінінг	15000	1	15000	180000
Всього		4	75000	900000
Відрахування у фонди			22515	270180

Джерело: розроблено автором

Календарне планування проєкту - це затверджений керівництвом компанії календарний план проєкту, мета якого - отримати точний і повний розклад проєкту з урахуванням робіт, їхньої тривалості, необхідних ресурсів, що слугує основою для виконання проєкту. Календарне планування проєкту - планування робіт за двома етапами:

1) підготовчий етап (передінвестиційний та інвестиційний етапи);

2) етап реалізації проєкту - передбачає запуск проєкту й отримання доходу від його реалізації (експлуатаційний етап) (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 - Календарний план проекту масштабування

№ етапу	Заплановані заходи	Дата початку	Дата кінця	Тривалість, дні
Підготовчий етап (передінвестиційна + інвестиційна стадії)				
1	Розрахунок витрат і отримання кредиту в банку	01.12.2023	09.12.2023	7
2	Реєстрація філії	10.12.2023	13.12.2023	3
Підготовчий етап (передінвестиційна + інвестиційна стадії)				
3	Пошук приміщення та укладення договору оренди	14.12.2023	19.12.2023	5
4	Ремонт та оздоблення	20.12.2023	27.12.2023	7
5	Вибір і закупівля меблів і обладнання	21.12.2023	26.12.2023	5
6	Встановлення меблів та обладнання	28.12.2023	30.12.2023	2
7	Закупівля канцелярії	23.12.2023	25.12.2023	3
8	Пошук і найм персоналу	10.12.2023	30.12.2023	20
Етап реалізації				
9	Відкриття компанії	08.01.2024	-	-
Разом тривалість підготовчого етапу		-	-	30

Джерело: розроблено автором

З календарного плану видно, коли починається і закінчується кожна з робіт, скільки днів вона триває, і що загальна тривалість підготовчого етапу до відкриття аутсорсингової компанії займає 55 днів. Відкриття планується наприкінці 2024 року (8 січня). За календарним планом будується діаграма Ганта, яка наочно показує етапи підготовки до відкриття компанії (рисунок 2.2). Діаграма Ганта показує, які етапи йдуть послідовно, а які – паралельно.

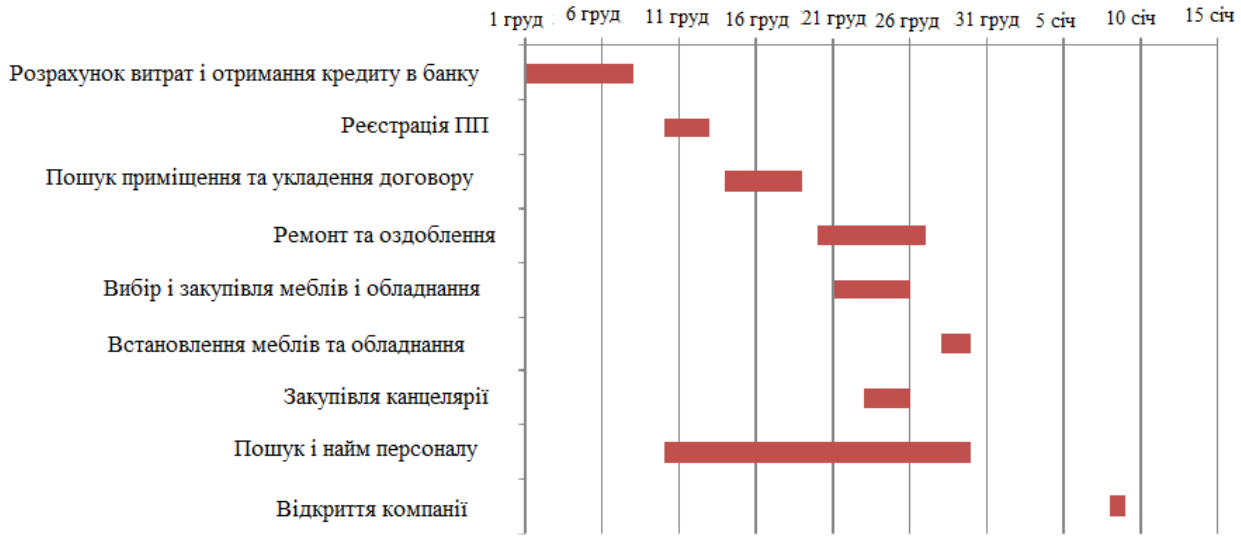


Рисунок 3.2. – Діаграма Ганта проєкту масштабування

Просування філії, як аутсорсингової компанії, що відкривається, планується за допомогою постійного розміщення реклами в глобальній мережі інтернет. Для цього буде створено сторінки в соціальних мережах (Facebook, Instagram), де можна буде дізнатися більше про нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн», а також про акції в ній, розміщення текстово-графічних оголошень, на таких сервісах контекстної реклами як OLX. Кожен третій користувач інтернету користується саме цією пошуковою системою, а значить, що щодня рекламу побачать тисячі людей.

Так з'являться постійні клієнти. З витратами на рекламу можна ознайомитися в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Витрати на просування нової філії

Стаття витрат	Сума в місяць	Сума на рік
Сайт підприємства	4000	48000
Соціальні мережі	Безкоштовно	Безкоштовно
OLX	Безкоштовно	Безкоштовно
Всього	4000	48000

Джерело: розроблено автором

За умови успішного розвитку маркетингової політики потік клієнтів з кожним роком збільшуватиметься, попит на послуги зростатиме, компанія стане впізнаваною.

3.2 Бізнес-пропозиція щодо масштабування підприємства

Як ми могли побачити, підприємство ТОВ «Ейч Ел Бі Юкрейн» має низку загроз, та перспектив. Розробляючи бізнес-пропозицію, перед роботою стояла задача мінімізувати, а як максимум, нейтралізувати існуючі загрози та ризики, і окрім цього, заохочувати розвиток підприємства, використання наявних можливостей та реалізації наявного потенціалу. Наявна бізнес пропозиція має одну загальну ціль - це розширення підприємства, збільшення штату, списку видів діяльності, обсяг реалізовано продукції (в нашому випадку виконаних послуг), що призведе до підвищення прибутку та відносно невеликого збільшення витрат.

Проект розширення підприємства передбачає собою інтенсивне опанування інших видів діяльності. Як зазначалось раніше, основним видом діяльності суб'єкта є діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування, але окрім цього, підприємство також і займається діяльністю у сфері права, та консультує з питань комерційної діяльності й керування. Але прибуток від цих сфер компанія майже не отримує, для розуміння, ми наведемо у Таблиці 3.1 дані, які демонструють дохід компанії з аудиторської діяльності, та не аудиторської.

Таблиця 3.5. Співвідношення доходів «Ейч Ел Бі Юкрейн» від різного виду доходів

Рік	Дохід від аудиторських послуг (тис. грн)	Дохід від не аудиторських послуг (тис. грн)
2019	13 433	5 504,8
2020	22 443,44	3 262,9
2021	29 973,1	2 148,3
2022	26 935,7	1 180,2

Джерело: розроблено автором

Наявні дані показують, що дохід від аудиторської діяльності зростає, а від не аудиторської – знижується. Це хоч і позитивна і логічна ситуація для фірми, першочерговою задачею якої є проведення аудиту, і ми бачимо, що підприємство

рухається у правильному напрямку, наша бізнес-пропозиція пропонує паралельно розвивати і інші галузі діяльності, в яких підприємство може отримати додаткові кошти. Для цього, необхідно створити окремий департамент, який буде займатись виключно цією діяльністю, бо на досліджуваний період, у компанії не було окремих департаментів, яких першочерговою задачею було б надання консультацій у сфері комерційно діяльності і керування. Усі надані послуги були виконані різними спеціалістами, які мали інші первині задачі.

Якщо підприємство забезпечить організацію та ріст нового підрозділу, який буде забезпечувати додатковий дохід, то в короткостроковій та довгостроковій перспективі це покращить ситуацію з доходами.

Але про основну діяльність підприємства – надання аудиту, так само забувати не можна. Тому ми пропонуємо розширити департамент аудиту, найнявши ще декілька нових аудиторів. Саме аудитори мають забезпечувати основний дохід компанії. Не дивлячись на поступове збільшення прибутку з надання аудиторських послуг, дана сфера також потребує розширення.

Невелике збільшення витрат обумовлене тим, що на момент створення бізнес-пропозиції підприємство має достатньо наявних ресурсів, для виконання запропонованих змін. Тому і закупати додаткові ресурси, знімати нові офіси нагоди немає. Підприємство насправді має ще достатньо вільних місць в офісах, тому необхідності в оренді нових немає. Підприємство також володіє достатнім запасом основних засобів, які необхідні для проведення аудиту, та діяльності у інших сферах, яким займався суб’єкт. На підприємстві є достатня кількість вільних асистентів для аудиторів, тому і асистентів додатково наймати не доводиться.

Як ми бачимо, у підприємства є досить сприятливе підґрунтя для його розширення. Наявність достатньої кількості ресурсів для подібного кроку зробить подібний перехід менш витратним, та більш економічно вигідним. Включаючи і довгострокову перспективу.

3.3 Економічне обґрунтування бізнес-пропозиції масштабування підприємства

Значних інвестицій на першому етапі не буде потрібно. Усе що нам потрібно - це приміщення і трохи обладнання. Щоправда, приміщення потрібно вибирати поблизу транспортної розв'язки, щоб усім клієнтам було зручно добиратися. В іншому разі багато хто просто відмовиться від послуг компанії. Адже головною проблемою аутсорсингового обслуговування, його головним мінусом, є необхідність постійно возити документи. При цьому престижність будівлі та дорогий ремонт не так важливі. А ось техніку потрібно одразу купувати хорошу, адже кількість клієнтів буде постійно зростати, а отже, і навантаження на обладнання. Відразу необхідно придбати комп'ютери, принтери, сканери, копіювальну техніку та меблі.

Таблиця 3.6 - Потреба у фінансуванні проекту масштабування

Стаття затрат	Сумма, грн
Одноразові витрати проекту	
Ремонт приміщення	40000
Витрати на реєстрацію філії	1500
Системний блок 2 штуки	40000
Монітор 2 штуки	8000
Клавіатура, мишка,	1000
Мебель	12000
Принтер	4000
Створення сайту	12000
Програмне забезпечення	5000
Всього одноразові витрати	123500
Оренда за 1 місяць	10500
З/п персоналу	75000
Витрати на прирощення оборотного капіталу	
Канцелярські прилади	3300
Сигналізація, інтернет, розрахунковий рахунок	3000
Обслуговування сайту	4000
Реклама	4000
Разом витрат на прирощення оборотного капіталу	99800
Разом потреба у фінансуванні	223300

Джерело: розроблено автором

Під час формування проєкту масштабування розраховують початкові одноразові витрати - капітальні вкладення, а також витрати на приріст

оборотного капіталу, які потрібні для початку діяльності підприємства (таблиця 3.6).

Одноразові витрати становлять 123 500 грн., витрати на прирощення оборотного капіталу - 99 800 грн. Підсумкова загальна потреба у фінансуванні проекту становить 223 300 грн. При відкритті аутсорсингової компанії нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн» планується залучити обсяг позикових коштів у розмірі 230 000 грн. Кредит передбачається взяти строком на 2 роки за ставкою 15% річних. Структура фінансування проекту позначена в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 - Структура фінансування проекту масштування

Джерело	Сума, грн	Доля, %	Умови
Банківський кредит	230000	100	Кредит у банку на 2 роки під 15% річних
Всього	230000		

Джерело: розроблено автором

Сума виплачених відсотків складе 35 937 грн. Виплати за роками наведено в таблиці 3.8

Таблиця 3.8 - Річні виплати за кредитом

Період	Сума платежу, грн	Нараховані відсотки, грн
2024	130453	26593
2025	135484	9343
Всього	265937	35937

Джерело: розроблено автором

Тепер ми можемо розрахувати постійні витрати. Постійні витрати - це витрати, які не залежать від обсягів виробництва. Сюди належать заробітна плата, оренда, інтернет, відрахування до позабюджетних фондів, сигналізація тощо.

Основна частина річних витрат на роботу підприємства йде на заробітну плату робочого штату. На оренду приміщення площею 30 м² буде виходити 10 500 грн на місяць, тобто 126 000 на рік.

Ціна на оренду були взяті з офіційного сайту торгового центру. Ці та інші витрати продемонстровані в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 - Постійні витрати нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн»

Назва	Сума на місяць	1 рік	2 рік	3 рік
Заробітна плата	75000	900000	900000	900000
Оренда	10500	126000	126000	126000
Відрахування від з/п робітників	22515	270000	270000	270000
Сигналізація та інтернет	1500	18000	18000	18000
Амортизація	1630	19560	19560	19560
Реклама	8000	96000	96000	96000
Виплати по кредиту	-	130453	135484	-
Розрахунковий рахунок	1000	120000	120000	120000
Всього	103648	1572013	1577044	1441560

Після двох перших років роботи постійні витрати стануть меншими, оскільки буде погашено кредит. Тепер розглянемо змінні витрати компанії «БухАсистанс» До змінних витрат входять: плата за папір, заправка картриджів для принтера, а також письмове приладдя. Комунальні послуги за договором оренди включені в орендну плату. Зі змінними витратами можна ознайомитися в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 - Змінні витрати нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн»

Назва	Сума на місяць	1 рік	2 рік	3 рік
Друк	2000	24000	24000	25000
Інтергет	1000	12000	12000	13000
Канцелярія	300	3600	3600	3800
Всього	3300	39600	39600	41800

Джерело: розроблено автором

Змінні витрати з кожним роком зростатимуть, оскільки в компанії збільшиться кількість клієнтів, і знадобиться велика кількість витрат на матеріали. Далі варто підсумувати всі витрати підприємства. З цим можна ознайомитися в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 - Планвитрат нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн»

Вид витрат	1 рік	2 рік	3 рік
Постійні	1572013	1577044	1441560
Змінні	39600	39600	41800
Всього	1611613	1616644	1483360

Джерело: розроблено автором

Після двох перших років роботи постійні витрати стануть меншими, оскільки буде погашено кредит. Тепер розглянемо те, на чому збирається компанія заробляти. На початковому етапі функціонування компанія надаватиме

кілька видів послуг. Стандартний прайс-лист нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн» із ведення повного бухгалтерського, податкового, кадрового обліків, здавання звітності матиме такий вигляд (таблиця 3.12)

Таблиця 3.12 - Орієнтовний прайс-лист нової філії

Назва послуги	Вартість
Повний бухгалтерський супровід клієнтів: - з оборотом до 250 000 грн на місяць; - з оборотом до 500 000 грн на місяць; - з оборотом до 1 000 000 грн на місяць.	 3500 грн 5000 грн 10000 грн
Складання первинної документації	1 документ – 200 грн
Щомісячний розрахунок з/п співробітників	1 особа – 500 грн
Складання податкових декларацій при ССО	3000 грн
Здавання звітів до налогової, органів статистики	3000 грн
Підготовка книги обліку доходів і витрат у разі застосуванні ССО	4000 грн
Складання звіту за даними замовника	4000 грн

Джерело: розроблено автором

Ціни на повний бухгалтерський супровід варіюватимуться залежно від обороту компанії-замовника. Для початку в прайсі в рядку повний бухгалтерський супровід вказані ціни для компаній з не найбільшим оборотом, тому що підприємства з більшим оборотом навряд чи звернуться за послугами, оскільки ми нова і не особливо розкручена компанія. На підставі встановленої ціни визначається обсяг продажів.

На наступних стадіях розвитку компанії прайс буде схильний до змін. На інші послуги ціни фіксовані. Щоб послуги виконувалися більш грамотно, замовник зобов'язаний своєчасно виконувати ряд умов: надання первинної документації; інформування про мінливі умови в роботі.

Фінансовий план передбачає складання звіту про фінансові результати проекту, звіту про рух грошових коштів і розрахунок показників ефективності проекту.

Повний обсяг продажів у кількісному і вартісному вираженні наведено в таблиці 3.13.

Таблиця 3.13 - План доходів від реалізації послуг за перший рік роботи

№	Назва послуги	Кіл-сть послуг на місяць, шт	Цін аза послугу, грн	Дохід на місяць, грн	Доходи на рік, грн
1	Повний бухгалтерський супровід клієнтів: - з оборотом до 250 000 грн на місяць; - з оборотом до 500 000 грн на місяць; - з оборотом до 1 000 000 грн на місяць.	 5 2 1	 3500 5000 10000	 17500 10000 10000	450000
2	Складання первинної документації	16	1 документ – 200 грн	3200	38400
3	Щомісячний розрахунок з/п співробітників	30	1 особа – 500 грн	15000	180000
4	Складання податкових декларацій при ССО	10	3000	30000	360000
5	Здавання звітів до налогової, органів Статистики	5	3000	15000	180000
6	Підготовка книги обліку доходів і витрат у разі застосуванні ССО	5	4000	20000	240000
7	Складання звіту за даними замовника	5	4000	20000	240000
Всього				166200	1994400

Звіт про фінансові результати - це форма бухгалтерської звітності, яка містить дані про доходи, витрати та фінансові результати підприємства за звітний період. У таблиці 3.14 показано звіт про фінансові результати компанії.

Таблиця 3.14 - Бюджет доходів і витрат компанії за 3 роки роботи

Назва показника	1 рік	2 рік	3 рік
Доходи, грн	1994400	2200000	2500000
Витрати, грн	1611613	1616644	1483360
Прибуток до оподаткування, грн	382787	583356	1016640
Чистий прибуток, грн	359819	578354	955641

Джерело: розроблено автором

З таблиці видно динаміку витрат підприємства, і що динаміка чистого прибутку позитивна, що є одним із показників ефективності діяльності.

Важливим етапом формування проєкту є і розрахунок основних економічних показників, які повною мірою показують ефективність проєкту.

Необхідно використовувати відсоткову ставку, що використовується для перерахунку майбутніх потоків доходів у єдину величину поточної вартості. Ставку дисконтування. Оскільки ми брали кредит у банку під 15%, то за ставку дисконтування ми можемо прийняти саме це число.

1. Чистий дисконтований дохід (NPV). Показник NPV являє собою різницю між усіма грошовими притоками і відтоками, приведеними до поточного моменту часу. Він показує величину грошових коштів, яку інвестор очікує отримати від проєкту після того, як грошові припливи окуплять його початкові інвестиційні витрати і періодичні грошові відтоки.

$$CF1 = \frac{359819}{(1+0.15)^1} = 307537 \text{ грн}$$

$$CF2 = \frac{548354}{(1+0.15)^2} = 414637 \text{ грн}$$

$$CF3 = \frac{955641}{(1+0.15)^3} = 628711 \text{ грн}$$

Чистий дохід (чистий грошовий потік) - це накопичений ефект за розрахунковий період, розраховується за формулою (4.1)

$$NV = \sum_{t=0} T * CFt - \sum_{t=0} T * It, \qquad (3.1)$$

де CFt - грошовий потік t-го періоду;

It - інвестиції t-го періоду;

T - горизонт розрахунку проекту.

NPV=(599594,78 + 640064,27 + 700448,26) – 230000 =1710107 (грн)

Підставимо наведені ранні дані у формулу. Для того, щоб проєкт вважався прийнятним, необхідне виконання такої умови $NV > 0$, у цьому випадку 1710107 > 0, отже, проєкт прийнятний за цим показником.

2. Норма прибутку (ARR). Цей показник характеризує середню величину прибутковості проекту. Показник розраховується за формулою (3.2).

$$ARR = \frac{Pr}{I} * 100\%, \qquad (3.2)$$

Де, Pr – середньорічний прибуток

I – інвестиції

$$ARR = \frac{(359819 + 584354 + 955641)/3}{230000} * 100\% = 275\%$$

Що вище значення ARR, то краще.

3. Недисконтований строк окупності (PP). Цей показник характеризує час, необхідний для покриття початкових інвестицій за рахунок чистого грошового потоку, що генерується інвестиційним проектом (3.3).

$$PP = \frac{I}{Pr}, \qquad (3.3)$$

$$PP = \frac{230000}{848335} = 5 \text{ місяців}$$

Проєкт можна вважати прийнятним, якщо горизонт розрахунку більший за недисконтований термін окупності PP<T. У цьому випадку, горизонт розрахунку 3 роки.

4. Недисконтований індекс прибутковості (PI). Цей показник характеризує дохід на одиницю інвестиційних витрат і розраховується як відношення доходів за проектом до вартості початкових інвестицій за формулою (3.4):

$$PI = \frac{NV}{I} + 1, \qquad (3.4)$$

де NV - чистий дохід;

It - початкові інвестиції.

$$PI = \frac{1863676}{230000} + 1 = 9$$

Критерієм прийнятності проекту є індекс прибутковості, більший за 1, тобто PI>1. У цьому разі проект прийнятний, оскільки кожна вкладена в підприємство грн після закінчення 3 років принесе 9 грн прибутку.

5. Внутрішня норма прибутковості (IRR). IRR або внутрішня норма прибутковості - це ставка відсотка, за якої теперішня вартість усіх грошових потоків інвестиційного проекту (тобто NPV) дорівнює нулю. Це означає, що при такій ставці відсотка інвестор зможе відшкодувати свою первісну інвестицію, але не більше того.

$$NPV\ (IRR) = \sum_{t=0} T * \frac{CFt}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0} T * \frac{It}{(1+IRR)^t} = 0$$

Внутрішню норму прибутковості (IRR) розраховують, виходячи з рівності формули 3.5 методом підбору або графічно. IRR - це ставка, за якої чистий грошовий потік дорівнює 0. У таблиці 3.15 наведено значення NPV за різних ставок IRR. За ставки 190% NPV стає від'ємним.

Таблиця 3.15 – Значення при NPV різних ставках IRR

IRR, %	NPV, грн
50	536741
100	206454
150	62826
180	11983
190	-1538
200	-13728

Джерело: розроблено автором

Ці ж значення зображено на рисунку 3.2.

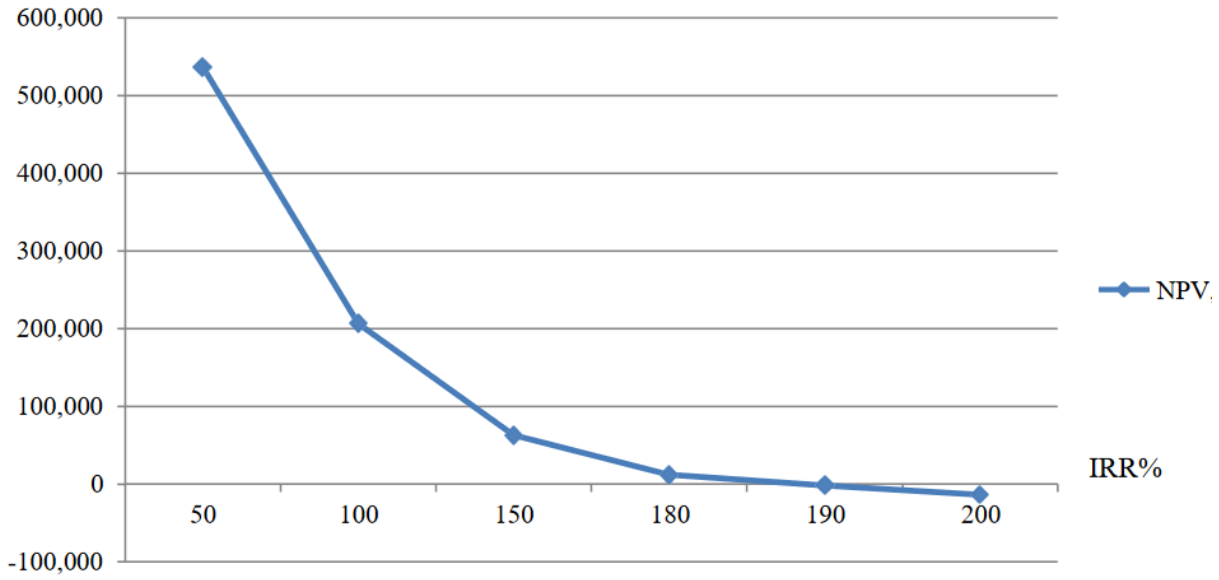


Рис 3.2 – Графічний метод розрахунку IRR

Таким чином, на основі розрахунків і графічної моделі можна припустити, що внутрішня норма прибутковості - ставка, за якої NPV = 0 - дорівнює приблизно 189%. Загальне зведення показників продемонстровано в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16 - Інтегральні показники проекту

Показник	Нормативне значення	Фактичне значення
Чистий дисконтований дохід (NPV)	NV>0	1710107 грн
норма прибутку (ARR) недисконтований	ARR >0	275%
термін окупності (PP)	PP>горизонту розрахунку	5 міс
недисконтований індекс прибутковості (PI)	PI >1	9
Внутрішня норма прибутковості (IRR)	IRR > r	~189%

Джерело: розроблено автором

За результатами розрахунків можна зробити такі висновки:

– недисконтований термін окупності приблизно 5 місяців;

– PI більше 1 показує, що з 1 грн вкладених інвестицій проєкт приносить 9 грн;

– NPV показує перевищення дисконтованих грошових потоків над інвестиціями на 1 710 107 грн.;

– IRR перевищує ставку дисконтування, що свідчить про те, що в проєкту є запас міцності.

Оцінка беззбитковості проекту.

Ризик - це ситуація невизначеності наслідків ухвалення рішень, яка може призвести до різних альтернативних результатів. Аналіз ризиків включає аналіз беззбитковості проєкту та аналіз чутливості. Точка беззбитковості (Qкр) - це такий обсяг виробленої продукції (послуг), який є для підприємства критичним. Він не приносить прибуток, але й відсутні збитки. Точка беззбитковості може бути знайдена за формулами (4,5).

$$Qkp = \frac{FC}{P-AVC}, \qquad (3.5)$$

де FC - загальні постійні витрати;

Р - ціна продукції; AVC - питомі змінні витрати.

У цьому проєкті точка беззбитковості в натуральному вираженні розраховується за середнім чеком, і на перший рік роботи дорівнюватиме 763шт, у вартісному вираженні - 1 603 845. Графічно точка беззбитковості на 2024 рік показана на малюнку 4.2.

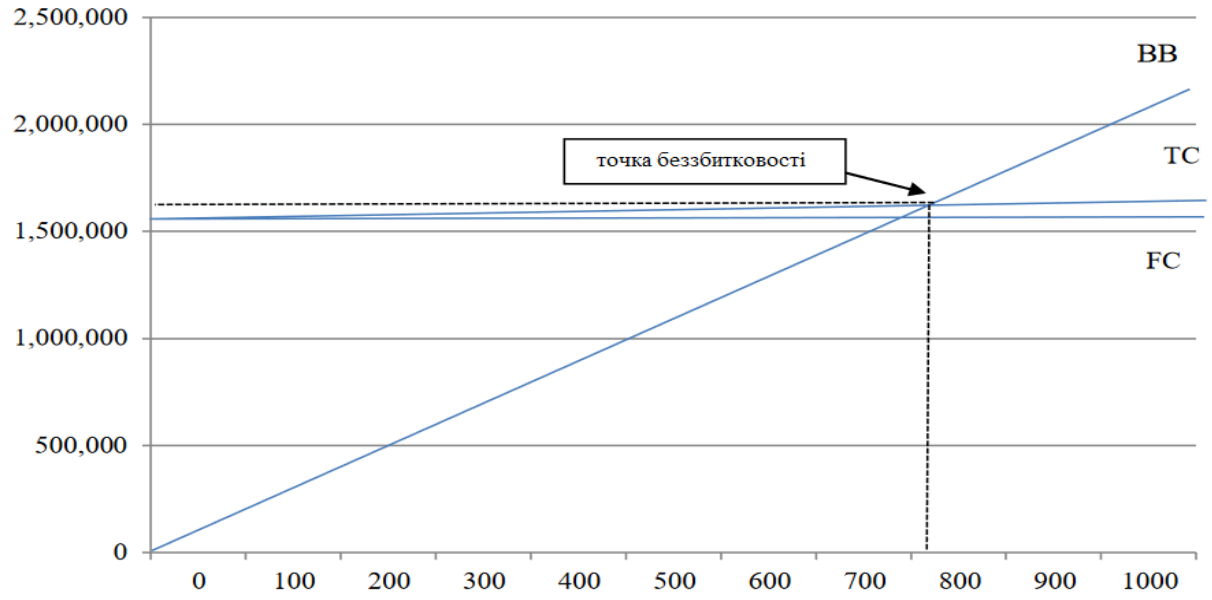


Рис 3.3. – Точка беззбитковості на 2024 рік

Представлено точку беззбитковості тільки за 2024 рік, оскільки в наступних двох роках вона зміниться незначно, що на графіку це буде практично непомітно. Тепер же розрахуємо запас фінансової міцності.

$$ЗФС = \frac{1994400 - 1603845}{1994400} * 100\% = 19{,}58\%$$

Підсумкові показники продемонстровано в таблиці 3.17.

Таблиця 3.17. – Точка беззбитковості та ЗФС проєкту

	1 рік	2 рік	3 рік
Точка беззбитковості, грн	1603835	1605906	1466073
ЗФС, %	19,58	27	41,36

Джерело: розроблено автором

Згідно з даними таблиці точка беззбитковості дорівнює 1 603 835 грн., за такої суми підприємство не тільки не зазнає збитків, а й має прибуток. Запас фінансової міцності дорівнює 19,58%, на стільки відсотків може знизитися обсяг реалізації, щоб підприємству вдалося уникнути збитку.

ВИСНОВКИ

Масштабування підприємства є ключовим етапом його стратегічного розвитку. Воно дозволяє підприємству збільшити свою присутність на ринку, збільшити обсяги виробництва та продажів, підвищити ефективність та знизити витрати. Важливість масштабування полягає у здатності підприємства адаптуватися до змін у ринкових умовах, задовольняти зростаючий попит та зберігати конкурентну перевагу. Масштабування може мати різні види, такі як вертикальне, горизонтальне та географічне. Кожен з цих видів має свої особливості та переваги. Вертикальне масштабування передбачає розширення в межах однієї галузі виробництва, горизонтальне масштабування - розширення в інших галузях або сегментах ринку, а географічне масштабування - розширення на нові регіони або країни.

Масштабування підприємства має ряд переваг. Воно дозволяє підприємству збільшити свою ринкову частку, залучити нових клієнтів та покращити свою конкурентоспроможність. Крім того, масштабування може призвести до зниження витрат завдяки економії масштабу, оптимізації процесів та використанню нових технологій. Однак, масштабування також пов'язане з ризиками та викликами. Управління ризиками є важливою складовою успішного масштабування. Планування, контроль та аналіз допоможуть уникнути потенційних проблем і забезпечити успішне впровадження проекту масштабування.

Аналіз вартості проекту масштабування є необхідним кроком у процесі обгрунтування проекту. Це допоможе визначити загальні витрати на розширення виробничих потужностей, інфраструктури, підготовку персоналу та інші аспекти. Правильна оцінка вартості проекту дозволить забезпечити необхідні фінансові ресурси для успішного масштабування.

Впровадження нових процесів та технологій є важливим етапом у процесі масштабування. Це дозволяє підприємству покращити ефективність, знизити витрати та підвищити якість продукції або послуг. Впровадження нових процесів

та технологій вимагає аналізу поточних процесів, вибору відповідних рішень, планування та реалізації, підготовки персоналу, а також моніторингу та оцінки результатів. Фінансування проекту масштабування є важливим аспектом. Воно може бути здійснене за допомогою власних фінансових ресурсів підприємства, залученням зовнішніх інвестицій, банківських кредитів або грантів. Вибір оптимального джерела фінансування важливий для успішного реалізації проекту масштабування.

В роботі було проаналізовано основні фнансові параметри діяльності підприємства і зазначено, що воно є фнансово стійким, а сфера бзнесу перспективною і здатною для масштабування. Тому в роботі було обгрунтовано проєкт масштабування – відкриття нової філії, що буде спеціалізуватися на аутсорсингу – дистанційному веденні бухгалтерського обліку замовникам. З цієї метою в роботі було визначено які ресурси і в яких кількостях знадобляться для організації бізнес-проекту; скільки коштуватимуть необхідні ресурси і де знайти надійних постачальників; якою може бути ринкова ціна на дану продукцію, і як на неї вплинуть конкуренти; які будуть показники ефективності виробництва і як їх можна підвищити тощо.

Проєкт масштабування дає змогу вирішити ці проблеми. Він охоплює розробку мети і завдань, які ставляться перед підприємством на найближчу і далеку перспективу, оцінку поточного стану економіки компанії, шляхом аналізу основних показників її роботи та зіставлення їх із показниками за бізнес-планом, а також виявлення сильних і слабких сторін виробництва, аналіз ринку та інформації про клієнтів. У ньому дається оцінка ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей в умовах конкуренції.

Проєкт масштабування дає можливість продумати свої дії, допомагає попередити і гідно зустріти багато неминучих проблем у розвитку бізнесу. Він є інструментом, за допомогою якого можливий контроль і управління виробництвом. Проєкт масштабування дає змогу керувати за попереднім планом, а не просто реагувати на події.

Також в роботі було вирішено наступні завдання: виконано огляд ринку у сфері діяльності новостворюваної компанії у сфері ІТ-послуг (адже дистанціний бухгалтерський облік належить до даної сфери); описано особливості реалізації бізнес-ідеї у сфері ІТ-послуг; визначенно інвестиційні параметри та поточних витрат для філії підприємства; обґрунтувано доцільность створення нової філії як масштабування бізнесу.

Під час розгляду аутсорсингової компанії нової філії «Ейч Ел Бі Юкрейн» було виявлено, що для реалізації цього проєкту потрібна наявність фінансових коштів у розмірі 230 000 грн. Також було оцінено потенційні ризики цього проєкту, які є незначними. У фінансовому плані обґрунтовано витрати на реалізацію проекту, а так само доведено ефективність реалізації даного проєкту масштабувння.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі): [монографія]. Харків: ХНАДУ, 2021. 204 с
2. Гаєвська Л.М., Марченко О.І. Підприємницька діяльність : підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
3. Говоруха Ж.А. Формування інноваційної стратегії підприємств хлібопекарної галузі : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)». Ж.А. Говоруха ; Нац. ун-т харч. технологій. К., 2011. 21 с.
4. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. 305 с.
5. Данік Н. В. Проєкт масштабування вання як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2015. Вип. 2. С. 81-84.
6. Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Офіційна сторінка департаменту державної реєстрації та нотаріату. URL: http://ddr.minjust.gov.ua/uk/6616a41ddf8d76b37d55bc1ab44ba509/normatyvnopravova_baza/. (дата звернення: 25.04.2023)
7. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса, 2018. 305 с.
8. Економіка підприємства: підручник / С.Ф. Покропивний , М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко, В. М. Сай; за заг. ред. дра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. 3 вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2003. 608 с.
9. Жуков В.В. Сутність та особливості формування процесу проєкт масштабування вання. Причорноморські економічні студії. 2018.

10. Знітності про прозорість HLB Ukraine https://www.hlb.com.ua/ru/2019/06/18/6474/ (дата звернення: 02.05.2023)
11. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / П. П. Микитюк, Ж. Л. Крисько, О. Ф. Овсянюк-Бердадіна, С. М. Скочиляс. Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. 224 с.
12. Класифікація організаційно-правових форм господарювання. URL: https://buhgalter.com.ua/dovidnik/kspovo/kopfg/ (дата звернення: 01.05.2023)
13. Козловський В. О. Проєкт масштабування вання: навч. посіб. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008.241 с.
14. Козловський В. О., Лесько О. Й. Проєкт масштабування: Навчальний посібник. Видання 2-е, доповн. та переробл. УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. С. 7, 21-22.
15. Кузьменко А. Ю. Джерела фінансування розвитку малих підприємств. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції, 08 Листопада 2018 р. Полтава: ПолтНТУ, 2018. 187 с.
16. Лаврів Л.А. Проєкт масштабування вання у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка.* 2013. № 10. С. 104-111.
17. Лозовський О.М., Савчук В.В. Роль проєкт масштабування вання в системі стратегічного управління підприємством. *Актуальные научные исследования в современном мире.* Переяслав-Хмельницький, 2018.
18. Майорова Т. В. Проектне фінансування: підручник / Т. В. Майорова, О. О. Ляхова та ін. – Київ: КНЕУ, 2017. 434 с.
19. Методика розробки проєкт масштабування World Bank (Світовий банк реконструкції та розвитку). URL: http://www.worldbank.org (дата звернення: 01.05.2023)
20. Невинна В. Стан та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. Київ: КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. URL: https://kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12 (дата звернення: 01.05.2023)

21. Овдій Л. І., Некрасова Я. А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2019. № 4. С.34-38.
22. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2015. № 2. С. 12-17.
23. Основи бізнесу: навч. посіб/за ред. Н.В. Сментини. Харьків: «Діса плюс», 2021. 424 с.
24. Офіційний сайт Державної статистики України. URL. https://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 01.05.2023)
25. Паранюк, Я. Д. Особливості оцінки ризику та його вплив на ефективність інноваційних проектів. *Економічний аналіз: зб. наук. праць.* 2017. Том 27
26. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К. КНТЕУ, 2002. 301 с
27. Перевозчикова Н. О., Масловська М. В. Особливості процесу проєкт масштабування вання в сучасних умовах розвитку України. *Донецький національний технічний університет.* 2016. №11. С. 46-48.
28. Пономаренко Л. А. Комп'ютерні технології управління інноваційними проектами : підручник. Київ : Видво КНТЕУ, 2001. 423с
29. Проектний аналіз: навчальний посібник /за ред. проф. Карпова В.А. К.: Видавниций дім «Кондор», 2019. 320 с.
30. Рогоза М. Є., Вергал К. Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.
31. Рубанова П. М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос-країновий аналіз. 2017.
32. Смолін І. В. Конкурентоспроможність підприємства: монографія. Київ: Генеза, 2014. 208 с.

33. Стадник В.В., Йохна М.А. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навч. посібник. Хмельницький: ХНУ, 2011. 327 с.
34. Тоцький В. І., Лаврененко В. В. Організаційний розвиток підприємства: Навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 247 с.
35. Череп А. В., Лисенко О. А. Необхідність проєкт масштабування вання: наукова стаття. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2019. № 6. С. 119-122.

ДОДАТКИ

Додаток А

Ознака	Види розвитку
За розмірами та масштабами змін у соціально економічній сфері суб'єкта	Загально-корпоративний; Внутрішньо-корпоративний; Глобальний; Локальний;
Згідно якості змін у соціально-економічному аспекті підприємства	Прогресивний розвиток; Регресивний розвиток;
Згідно від залежності від об'єкта змін у соціально-економічній системі суб'єкта	Організаційний (структурний розвиток; функціональний розвиток); Техніко-технологічний; Соціальний; Економічний;
Залежно від характеру змін	Спрямований; Циклічний; Спіральний;
Згідно типу трендів	Лінійний; Нелінійний розвиток;
Залежно від динаміки змін у соціально-економічній системі підприємства	Рівномірний (еволюційний); Нерівномірний (революційний);
Згідно природи ключового критерію	Абсолютний; Відносний;
Залежно від рівня невизначеності процесів	Прогнозований; Непрогнозований (Випадковий);
Залежно від характеру змін у соціально-економічній системі підприємства	Екстенсивний; Інтенсивний;
За змістом	Якісний; Кількісний;
Залежно від можливості управління змінами	Керований; Некерований (спонтанний);
Залежно від корпоративної стратегії	Адаптивний; Реактивний; Випереджаючий (превентивний);
Залежно від складності змін у соціально-економічній системі підприємства	Елементний; Інтегральний; Системний розвиток;
Залежно від мети змін	Простий; Розширений;
За середовищем	Внутрішній; Зовнішній; Загальний
За часом	Ретроспективний; Поточний; Перспективний;
За видом потенціалу	Виробничий; Фінансовий; Комунікаційний; Інноваційний;

	Маркетинговий; Управлінський; Мотиваційний; Трудовий;
За стабільністю	Стійкий; Нестійкий;
За тривалістю	Короткотерміновий; Довготерміновий;
За відкритістю	Спостережуваний; Прихований;
За вектором розвитку	Векторний; Хаотичний;
За впровадженням нововведень	Новітній; Консервативний;
За обмеженістю	Обмежений; Розширений;
За можливістю контролювати зміни	Контрольований; Неконтрольований;
За можливістю адаптування	Конвергенційний; Дивергенційний;
За рівнем управління	Стратегічний; Тактичний; Оперативний;
За критерієм комплексності змін	Однопроектний; Односферний; Багатосферний; Холічний;
Залежно від уявлення суб'єкта розвитку про стан об'єкта розвитку в часі та його зміни	Проектний; Непроектний;

5 ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВА, ЩО СТАНОВЛЯТЬ СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**41**	**6 191,3**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**36**	**5 513,2**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**33**	**4 748,4**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	25	4 385,0
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	6	356,7
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	2	6,7
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**3**	**764,8**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	3	764,8
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Супутні послуги	**1**	**200,0**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**4**	**478,1**

СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**41**	**4 126,8**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**28**	**3 200,2**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**9**	**1 152,2**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	9	1 152,2
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**19**	**2 048,0**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	14	1 897,2
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	5	150,8
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Супутні послуги	**-**	**-**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**13**	**926,6**

МАЛІ ТА МІКРОПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**84**	**6 508,5**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**40**	**3 869,2**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**2**	**54,2**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	1	41,7
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	1	12,5
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**38**	**3 815,0**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	31	3 222,4
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	6	542,6
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	1	50,0
Супутні послуги	**2**	**162,5**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**42**	**2 476,8**

ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**25**	**2 111,2**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**9**	**428,5**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**2**	**87,5**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	2	87,5
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**7**	**341,0**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	1	30,0
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	6	311,0
Супутні послуги	**1**	**59,4**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**15**	**1 623,3**

5 ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВА, ЩО СТАНОВЛЯТЬ СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**46**	**7 415,6**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**44**	**7 061,1**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**44**	**7 061,1**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	36	6 432,9
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	8	628,2
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**-**	**-**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	-	-
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Супутні послуги	**-**	**-**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**2**	**354,5**

СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**75**	**10 008,7**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**68**	**8 513,7**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**50**	**6 250,6**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	48	6 129,8
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	2	120,8
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**19**	**2 263,1**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	10	1 773,4
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	5	414,7
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	3	75,0
Супутні послуги	**1**	**833,3**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**6**	**661,7**

МАЛІ ТА МІКРОПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**66**	**3 998,7**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**49**	**3 125,5**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**10**	**498,1**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	7	414,8
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	3	83,3
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**39**	**2 627,4**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	36	2 539,9
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	3	87,5
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Супутні послуги	-	-
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**17**	**873,2**

ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн.)
Всього надано послуг	**40**	**4 283,3**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**29**	**1930,0**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**8**	**852,1**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	5	715,8
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	2	69,7
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	1	66,6
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**21**	**1 077,9**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	8	277,9
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	1	50,0
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	12	750,0
Супутні послуги	**1**	**979,8**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**10**	**1 373,5**

ДОДАТОК 4
ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВА, ЩО СТАНОВЛЯТЬ СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн)
Всього надано послуг	**53**	**10 469,7**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**51**	**9 793,7**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**50**	**9 460,4**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	42	8 927,1
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	8	533,3
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**1**	**333,3**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	1	333,3
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Супутні послуги	-	-
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**2**	**676,0**

СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн)
Всього надано послуг	**74**	**11 530,9**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**65**	**9 909,4**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**56**	**8 908,3**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	56	8 908,3
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**9**	**1 001,1**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	3	604,4
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	3	336,7
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	3	60,0
Супутні послуги	**4**	**1 198,1**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**5**	**423,4**

МАЛІ ТА МІКРОПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн)
Всього надано послуг	**80**	**7 537,1**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**65**	**6 180,6**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**14**	**1 248,1**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	12	1 164,8
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	2	83,3
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**51**	**4 932,5**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	48	4 890,8
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	3	41,7
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Супутні послуги	**4**	**351,9**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**11**	**1 004,6**

ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА

	Кількість виконаних завдань (наданих звітів)	Вартість послуг (тис. грн)
Всього надано послуг	**16**	**2 583,7**
Завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**10**	**1 547,2**
Обов'язкові завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**-**	**-**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	-	-
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	-	-
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	-	-
Ініціативні завдання з надання впевненості всього, в тому числі:	**10**	**1 547,2**
аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності	7	1 167,7
огляд історичної фінансової звітності та проміжної фінансової інформації	1	50,0
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	2	329,5
Супутні послуги	**3**	**992,2**
Неаудиторські послуги, які не охоплюються Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг	**3**	**44,3**

Додаток В

S0600113

Додаток 1
до Національного положення
(стандарту) бухгалтерського обліку 25
«Спрощена фінансова звітність»
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2020	01	01
Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЕЙЧ ЕЛ БІ ЮКРЕЙН"**	за ЄДРПОУ	23731031		
Територія **Печерський**	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності **Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування**	за КВЕД	69.20		

Середня кількість працівників, осіб **31**

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон **м. Київ, вул. Гусовського, буд. 11/11. оф.3** **0442913010**

1. Баланс на 31.12.2019 р.

Форма N 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		**6.7**
первісна вартість	1001		**89**
накопичена амортизація	1002	( )	**(82.3)**
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	**574.1**	**526.3**
первісна вартість	1011	**1004.7**	**1102.4**
знос	1012	**(430.6)**	**(576.1)**
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	**574.1**	**533**
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	**23.3**	**89.9**
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	**565**	**903.5**
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	**5.8**	**10.2**
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	**1652.9**	**2745.7**
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	**1614.7**	**1211.8**
Витрати майбутніх періодів	1170	**40.4**	**45.0**
Інші оборотні активи	1190	**300.7**	**441.1**
Усього за розділом II	1195	**4202.8**	**5447.2**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	**4776.9**	**5980.2**

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	**555.8**	**555.8**
Додатковий капітал	1410	**1.6**	**1.6**
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	**1606.0**	**2146.5**
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Усього за розділом I	1495	**2163.4**	**2703.9**
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	**2.3**	**7.1**
розрахунками з бюджетом	1620	**274.9**	**292.**
у тому числі з податку на прибуток	1621	**102.4**	**118.9**
розрахунками зі страхування	1625	**24.2**	**0.5**
розрахунками з оплати праці	1630	**89.4**	**0.2**
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	**2222.7**	**2976.5**
Усього за розділом III	1695	**2613.5**	**3276.3**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	**4776.9**	**5980.2**

2. Звіт про фінансові результати

за **2019** р.

Форма N 2-м Код за КУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	**19227.3**	**15116.1**
Інші операційні доходи	2120	**36.9**	**147.1**
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	**19264.2**	**15263.2**
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	**(14999.8)**	**(10615.4)**
Інші операційні витрати	2180	**(3605.3)**	**(4080.3)**
Інші витрати	2270	( )	( )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	**(18605.1)**	**(14695.7)**
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	**659.1**	**567.5**
Податок на прибуток	2300	**(118.6)**	**(102.2)**
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	**540.5**	**465.3**

Керівник _____ **Бондар Валерій Петрович**
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ **МОРЯКОВ РОМАН ЮРІЙОВИЧ**
(підпис) (ініціали, прізвище)

S0600113

Додаток 1
до Національного положення
(стандарту) бухгалтерського обліку 25
«Спрощена фінансова звітність»
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЕЙЧ ЕЛ БІ ЮКРЕЙН"**	за ЄДРПОУ	23731031		
Територія **Печерський**	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності **Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування**	за КВЕД	69.20		

Середня кількість працівників, осіб **40**

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон **м. Київ, вул. Гусовського, буд. 11/11. оф.3** **0442913010**

1. Баланс на 31.12.2020 р.

Форма N 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	**6.7**	**6.2**
первісна вартість	1001	**89**	**89**
накопичена амортизація	1002	**(82.3)**	**(82.8)**
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	**526.3**	**572.7**
первісна вартість	1011	**1102.4**	**1350.6**
знос	1012	**(576.1)**	**(777.9)**
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	**533**	**578.9**
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	**89.9**	**95.9**
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	**903.5**	**1307.3**
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	**10.2**	**6.9**
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	**2745.7**	**4258.4**
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	**1211.8**	**2041.2**
Витрати майбутніх періодів	1170	**45.0**	**8.5**
Інші оборотні активи	1190	**441.1**	**847.1**
Усього за розділом II	1195	**5447.2**	**8565.3**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	**5980.2**	**9144.2**

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	**555.8**	**555.8**
Додатковий капітал	1410	**1.6**	**1.6**
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	**2146.5**	**2930.5**
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Усього за розділом I	1495	**2703.9**	**3487.9**
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	**7.1**	
розрахунками з бюджетом	1620	**292.0**	**442.4**
у тому числі з податку на прибуток	1621	**118.9**	**172.3**
розрахунками зі страхування	1625	**0.5**	
розрахунками з оплати праці	1630	**0.2**	**0.2**
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	**2976.5**	**5213.7**
Усього за розділом III	1695	**3276.3**	**5656.3**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	**5980.2**	**9144.2**

2. Звіт про фінансові результати

за **2020** р.

Форма N 2-м Код за КУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	**24493.8**	**19227.3**
Інші операційні доходи	2120	**205**	**36.9**
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	**24698.8**	**19264.2**
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	**(18570.2)**	**(14999.8)**
Інші операційні витрати	2180	**(5172.5)**	**(3605.3)**
Інші витрати	2270	( )	( )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	**(23742.7)**	**(18605.1)**
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	**956.1**	**659.1**
Податок на прибуток	2300	**(172.1)**	**(118.6)**
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	**784**	**540.5**

Керівник _____ **Бондар Валерій Петрович**
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ **Лозицька Ганна Валеріївна**
(підпис) (ініціали, прізвище)

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2022	01	01
ТОВ "ЕЙЧ ЕЛ БІ ЮКРЕЙН"	за СДРПОУ	23731031		
Територія Печерський	за КАТОТТГ	UA8000000000024772		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування	за КВЕД	69.20		
Середня кількість працівників, осіб 85				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон 01011, КИЇВ, вулиця Гуцуловського, 11/11, оф. 3	0442913010			

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6,2	35,7
Первісна вартість	1001	89,0	118,6
Накопичена амортизація	1002	(82,8)	(82,9)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	572,7	1 747,1
первісна вартість	1011	1 350,6	2 664,3
знос	1012	(777,9)	(917,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	5,6
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	578,9	1 788,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	95,9	490,1
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 307,3	869,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	6,9	33,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 258,4	3 731,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 041,2	2 681,4
Витрати майбутніх періодів	1170	8,5	4,7
Інші оборотні активи	1190	847,1	1 214,8
Усього за розділом II	**1195**	8 565,3	9 026,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	9 144,2	10 814,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	555,8	555,8
Додатковий капітал	1410	1,6	1,6
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 930,5	1 111,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	3 487,9	1 669,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	7 439,9
розрахунками з бюджетом	1620	442,4	867,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	172,3	277,8
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	0,2	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5 213,7	838,1
Усього за розділом III	**1695**	5 656,3	9 145,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	9 144,2	10 814,4

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2021 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	31 677,6	19 227,3
Інші операційні доходи	2120	283,4	36,9
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	31 961,0	19 264,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(18 031,1)	(14 999,8)
Інші операційні витрати	2180	(12 387,8)	(3 605,3)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(30 418,9)	(18 605,1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 542,1	659,1
Податок на прибуток	2300	(277,6)	(118,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	1 264,5	540,5

ЕП бондар Валерій Петрович

Керівник _____ Бондар Валерій Петрович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ БОГДАН ЛІЛІЯ МИХАЙЛІВНА
(підпис) (ініціали, прізвище)

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2023	01	01
ТОВ "ЕЙЧ ЕЛ БІ ЮКРЕЙН"	за ЄДРПОУ	23731031		
Територія Печерський р-н	за КАТОТТГ [1]	UA8000000000624772		
Організаційно-правова форма господарювання Приватна	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування	за КВЕД	69.20		
Середня кількість працівників, осіб 49				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон 01011, КИЇВ, вулиця Гуссовського, 11/11, оф. 3		0442913010		

1.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	35,7	38,4
Первісна вартість	1001	118,6	125,2
Накопичена амортизація	1002	(82,9)	(86,8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	23,4
Основні засоби :	1010	1 747,1	1 321,5
первісна вартість	1011	2 664,3	2 513,6
знос	1012	(917,2)	(1 192,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	5,6	5,6
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	1 788,4	1 388,9
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	490,1	391,7
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	869,8	2 563,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	33,3	58,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 731,9	3 311,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 681,4	1 508,4
Витрати майбутніх періодів	1170	4,7	77,1
Інші оборотні активи	1190	1 214,8	1 201,1
Усього за розділом II	**1195**	9 026,0	9 111,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	10 814,4	10 500,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	555,8	555,8
Додатковий капітал	1410	1,6	1,6
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 111,9	1 579,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	1 669,3	2 136,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 439,9	7 126,6
розрахунками з бюджетом	1620	867,1	801,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	277,8	65,5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	838,1	435,9
Усього за розділом III	**1695**	9 145,1	8 363,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	10 814,4	10 500,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28 220,8	31 677,6
Інші операційні доходи	2120	623,1	283,4
Інші доходи	2240	53,3	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	*2280*	*28 897,2*	*31 961,0*
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(18 952,8)	(18 031,1)
Інші операційні витрати	2180	(9 324,2)	(12 387,8)
Інші витрати	2270	(50,0)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(28 327,0)	(30 418,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	570,2	1 542,1
Податок на прибуток	2300	(102,6)	(277,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	467,6	1 264,5

ЕП Бондар Валерій Петрович

Керівник _____ Бондар Валерій Петрович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Гоголін Олександр Юрійович
(підпис) (ініціали, прізвище)

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад