

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
Кафедра економіки, аналітики, моделювання
та інформаційних технологій в бізнесі

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр
(освітній рівень)

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка і аналітика бізнесу»

на тему:

Забезпечення ефективності діяльності підприємств сфери аутсорсингу на прикладі ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА» (м. Хмельницький)

ДРЕАБ.

0	2	3	2	5	8
---	---	---	---	---	---

0	1
---	---

1	1
---	---

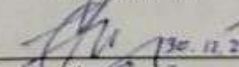
0	0
---	---

Виконав студ. 2 курсу, гр. ЕАБм-23-1


Підпис, дата 30.12.24

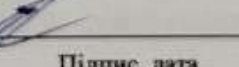
Д. М. Романенко
Ініціали, прізвище

Керівник


Підпис, дата 30.12.24

М. В. Диха
Ініціали, прізвище

Нормоконтролер


Підпис, дата

О. В. Пилип'як
Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри ЕАМ д-р
екон. наук, проф.

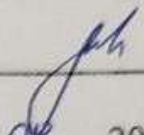

Підпис, дата

П. М Григорук
Ініціали, прізвище

30 12 2024 р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки і управління
Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в
бізнесі
Освітній рівень «магістр»
Галуз знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка і аналітика бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
П.М. Григорук


02 09 2024 року

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ
Романенку Дмитру Миколайовичу**

1. Тема роботи: «Забезпечення ефективності діяльності підприємств сфери аутсорсингу на прикладі ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» (Хмельницька обл., м. Хмельницький).
Керівник роботи: Диха Марія Василівна, д.е.н., проф.
Затверджено наказом по університету від 26.08.2024 р. № 60.
2. Строк подання студентом роботи на кафедру «26» 12 2024 року.
3. Вихідні дані до роботи: звітність підприємства за останні три роки, підручники, періодичні видання, результати анкетного опитування та результати власних спостережень.
4. Зміст пояснювальної записки:
Теоретичний розділ: висвітлити теоретичні основи забезпечення ефективності діяльності підприємства.
Аналітичний розділ: проаналізувати результати діяльності ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА».
Проектно-рекомендаційний розділ: розробити рекомендації щодо забезпечення діяльності підприємства сфери аутсорсингу.
5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень): Види аутсорсингу, форми аутсорсингу та їх характеристики, основні критерії для оцінки аутсорсера, основні техніко-економічні показники, оцінка показників продуктивності праці в динаміці, аналіз фонду оплати праці, баланс підприємства та динаміка складових, структура активу балансу, структура пасиву балансу, SWOT-аналіз.

6. Консультанти розділів дипломної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 2.09.24р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Вступ	22.10.2024 - 24.10.2024	Виконано
Теоретичний розділ	25.10.2024 - 02.11.2024	Виконано
Аналітичний розділ	03.11.2024 - 14.11.2024	Виконано
Проектно-рекомендаційний розділ	15.11.2024 - 07.12.2024	Виконано
Висновки	08.11.2024 - 12.12.2024	Виконано

Студент

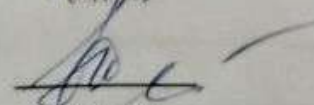


 (підпис)

Романенко Д. М.

(ініціали, прізвище)

Науковий керівник роботи



 (підпис)

Диха М. В.

(ініціали, прізвище)

АНОТАЦІЯ
до дипломної роботи

Студент: Романенко Дмитро Миколайович

Керівник: Диха Марія Василівна, д.е.н., проф.

Тема роботи: «Забезпечення ефективності діяльності підприємств сфери аутсорсингу на прикладі ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА» (м. Хмельницький)»

Пояснювальна записка до роботи включає: 60 сторінок, 17 таблиць, 7 рисунків, список використаних джерел з 26 найменувань, 2 додатки.

Ключові слова: аутсорсинг, ефективність діяльності, оптимізація, ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА», організація, аналіз, конкурентоспроможність, розвиток підприємства, управління.

Предметом магістерської роботи є дослідження теоретико-методичних засад діяльності аутсорсингових підприємств та розробка практичних рекомендацій для забезпечення ефективності їх функціонування.

Об'єкт дослідження: ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА» та процеси забезпечення ефективності його діяльності.

Результатами дослідження: узагальнено теоретико-методичні основи забезпечення ефективності аутсорсингового підприємства; висвітлено види аутсорсингу, етапи та підходи до його впровадження у діяльність; проаналізовано галузеву значимість підприємств сфери аутсорсингу; здійснено аналіз діяльності ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА»; обґрунтовано рекомендації щодо забезпечення та вдосконалення діяльності ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА». Надані рекомендації можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА».

Дата виконання диплому 25 грудня

Дата захисту дипломної роботи 30.12.24р

Дипломник



Романенко Д. М.

ЗМІСТ

	С.
ВСТУП	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ АУТСОРСИНГУ	7
1.1 Сутність та основні форми здійснення аутсорсингу	7
1.2 Особливості використання аутсорсингу	15
2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	22
2.1 Тенденції розвитку сфери аутсорсингу	22
2.2 Місце товариства у галузевій та ринковій структурах	27
2.3 Загальна характеристика діяльності підприємства. Аналіз основних техніко-економічних показників	31
2.4 Фінансовий аналіз діяльності підприємства	40
3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУТСОРСИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	46
3.1 Аналіз можливостей та загроз для ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»	46
3.2 Рекомендації щодо покращення стану ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»	49
ВИСНОВКИ	53
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ТА ПОСИЛАНЬ	56
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

У сучасному реаліях підприємства зіштовхуються з необхідністю постійної адаптації до мінливих економічних умов, високою конкуренцією та потреб в оптимізації ресурсів. Одним з ефективних інструментів для вирішення даних питань є аутсорсинг, він дозволяє підприємствам передавати частину своїх операцій або функцій стороннім компаніям знижуючи витрати, що дає змогу зосередитись на основних напрямках діяльності. Однак для забезпечення ефективної роботи підприємства, важливо враховувати не лише економічні та фінансові аспекти, але й ефективне управління ресурсами та людським капіталом.

Актуальність теми забезпечення ефективності діяльності підприємств у сфері аутсорсингу зумовлена необхідністю розробки інструментів і стратегій, що забезпечують оптимізацію витрат і підвищують якість послуг. Аутсорсинг, будучи важливим сегментом світової економіки, потребує точного управління, яке включає в себе правильний вибір постачальників послуг, належну організацію роботи та впровадження сучасних технологій для автоматизації процесів.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретико-методичних засад забезпечення ефективності діяльності підприємств у сфері аутсорсингу та розробка практичних рекомендацій для оптимізації функціонування.

Об'єктом дослідження виступають процеси забезпечення ефективності діяльності ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА».

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ АУТСОРСИНГУ

1.1 Сутність та основні форми здійснення аутсорсингу

Історія аутсорсингу бере свій початок із середини ХХ століття, коли великі підприємства сфери промисловості вперше почали шукати способи оптимізації витрат, передаючи певні виробничі процеси на виконання стороннім компаніям. Водночас справжній розвиток цього підходу припав на 1980-ті роки, коли організації почали активно використовувати аутсорсинг не лише для виконання виробничих завдань, а також і послуг, що пов'язані з інформаційними технологіями та управлінськими функціями.

Розвиток глобалізації та інформаційних технологій сприяв тому, що аутсорсинг став одним із ключових інструментів для підвищення ефективності бізнес-процесів. Це, у свою чергу, спричинило формування потужних індустрій у країнах із низькими витратами на робочу силу, таких як Індія, Китай і Філіппіни, де міжнародні корпорації почали активно замовляти різноманітні послуги.

Аутсорсинг можна трактувати як стратегічний процес, що передбачає передачу певних видів або функцій своєї підприємницької діяльності іншій компанії, що працює в даній області [26]. Завдяки такому підходу підприємство має змогу зосередити свою увагу та ресурси на інших, більш важливих аспектах своєї діяльності. Аутсорсинг здійснюється на підставі договору між замовником та постачальником послуг.

Також даний термін застосовується у випадках, коли постачальник послуг бере на себе виконання допоміжних функцій, незалежно від того, чи здійснюється це на комерційній основі. Місцезнаходження сторін замовника та постачальника може бути як у межах однієї економічної території, так і в різних країнах. При цьому географічне розташування не грає ролі для визначення сутності аутсорсингу.

Зазвичай, в межах договору аутсорсингу працівники продовжують виконувати свої обов'язки на ділянці свого безпосереднього роботодавця, отримуючи оплату за виконані роботи чи надані послуги. При цьому трудова діяльність спрямована на виконання завдань для замовника, який фактично отримує результати роботи згідно з умовами укладеного договору. На рисунку 1.1 подано схему, що відображає процес аутсорсингу.

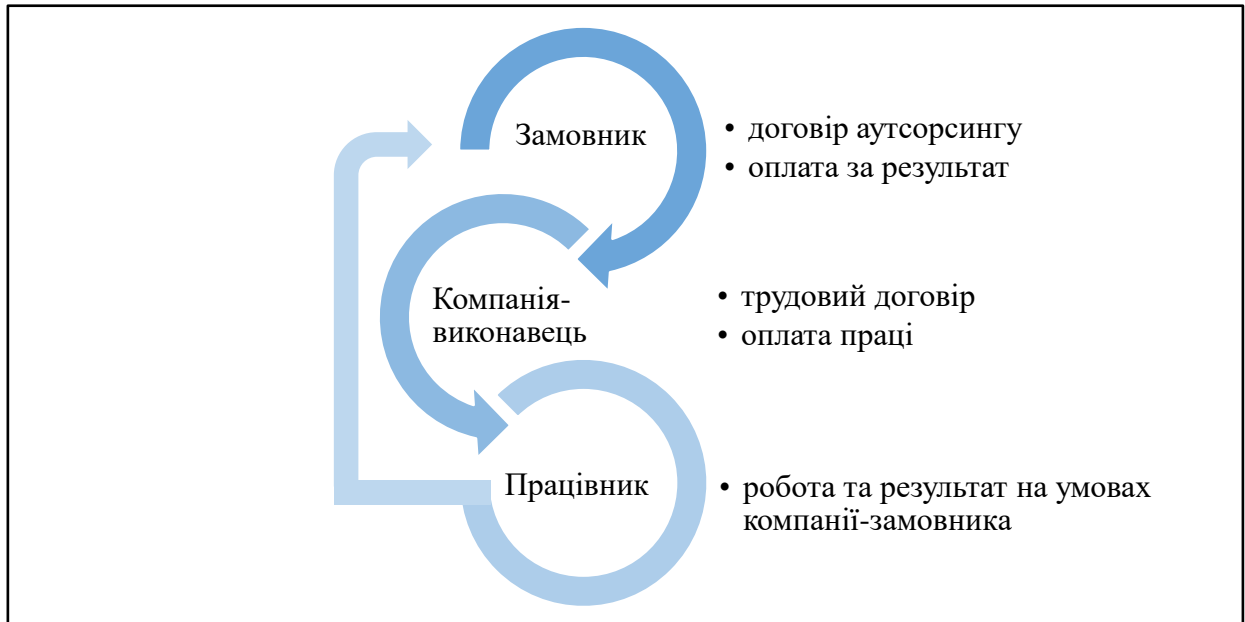


Рисунок 1.1 – Схема взаємодії учасників процесу аутсорсингу

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Схема відображає логіку тристоронньої взаємодії в аутсорсингових відносинах, забезпечуючи розподіл обов'язків і фінансових потоків між усіма сторонами.

Замовник виступає ініціатором аутсорсингової угоди. Він укладає договір із компанією-виконавцем, передаючи їй певні функції чи завдання для виконання. Після досягнення визначених у договорі результатів замовник здійснює оплату за результат.

Компанія-виконавець виконує певну роль посередника між замовником та працівником. Вона укладає трудовий договір із працівником,

формуючи умови його зайнятості. Також компанія-виконавець здійснює оплату праці працівнику залежно від виконаних обов'язків і результатів.

Працівник безпосередньо виконує доручені завдання згідно з вимогами замовника. Його робота спрямована на досягнення бажаних результатів, зазначених у договорі між замовником і компанією-виконавцем.

Аутсорсинг є багатогранним явищем, що охоплює різноманітні сфери діяльності, розглянемо види аутсорсингу, які представлено на рисунку 1.2.

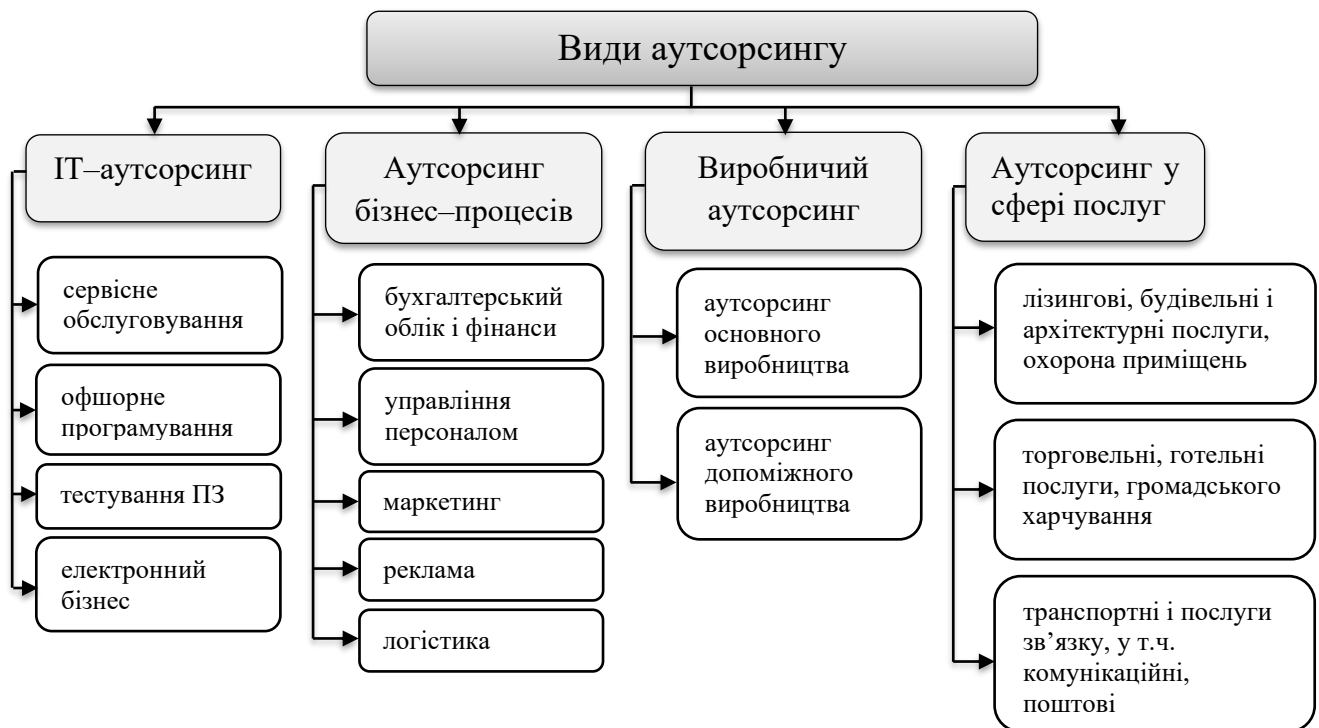


Рисунок 1.2 – Види аутсорсингу

Джерело: складено на основі [10]

Також існують явища, які помилково асоціюють із аутсорсингом, але насправді вони належать до інших сфер, зокрема[23]:

– фріланс, що являє собою форму зайнятості, яка відрізняється від аутсорсингу. Фрілансер не є частиною аутсорсингової компанії та зазвичай надає послуги самостійно, нерідко без формального договору. Форма співпраці також носить неформальний характер і найчастіше застосовується

до сфер, таких як графічний дизайн, SMM, копірайтинг тощо. Відносини між сторонами в даному випадку ґрунтуються на особистих домовленостях із низьким рівнем юридичної відповідальності. За відсутності формального договору залучення фрілансера до відповідальності у правовому полі є практично неможливим. Фріланс може розглядатися як аутсорсинг лише за наявності чітко оформленого договору про надання послуг;

– дропшипінг, являється системою посередництва в торгівлі, яка не належить до аутсорсингу. Дропшиппер займається перепродажем товарів, що не належать йому, отримуючи дохід у вигляді націнки чи комісії. Ця модель поширена серед інтернет-магазинів, які не мають ресурсів для придбання товарів, складування або організації доставки. У цій системі дропшиппер рекламує товар, приймає замовлення та оплати, а потім передає відповідну інформацію покупця постачальнику. Постачальник, у свою чергу, відповідає за пакування й доставку товару. Однак ця діяльність не відповідає сутності аутсорсингу, оскільки дропшиппер діє як звичайний посередник у торгівлі, а не виконує функції чи процеси на замовлення клієнта.

З огляду на те, що фріланс та дропшипінг можуть включати елементи зовнішньої співпраці, їхнє основне призначення, структура та принципи роботи значно відрізняються від аутсорсингу.

Розглянемо форми аутсорсингу, вони демонструють підходи до передачі функцій або завдань на виконання зовнішній організації, містять ключові характеристики та критерії. Детальна характеристика форм аутсорсингу наведена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Форми аутсорсингу та їх характеристики

Критерії	Форма аутсорсингу	Характеристика
1	2	3
Цільове призначення	Традиційний	Довгострокова передача функцій з метою отримання конкурентних переваг
	Трансформаційний	Аутсорсер бере на себе виконання функцій підрозділу, розробляє та впроваджує реорганізацію, щоб адаптувати підрозділ до ринкових вимог, після чого повертає процес замовнику
	Проміжний	Тимчасове залучення для виконання функцій підприємства під час розробки його співробітниками нових підходів до реалізації цих завдань
Ступінь залучення ресурсів компанії-замовника	Внутрішній	Формування дочірньої компанії (з частковою участю у капіталі) для виконання бізнес-функцій чи процесів, переданих на аутсорсинг
	Спільне підприємство	Постійне постачання підприємством товарів і послуг для задоволення потреб замовника
	Зовнішній	Вибір зовнішнього підрядника для надання аутсорсингових послуг через проведення тендеру
Характер і співвідношення функцій, що передаються на аутсорсинг	Повний	Передача окремих процесів або підрозділів компанії сторонній організації
	Частковий	Передача окремих функцій у межах бізнес-процесу або окремого підрозділу сторонній організації
	Удосконалений	Делегування компанією кількох бізнес-процесів стороннім організаціям із одночасним збереженням диспетчерських функцій
	Із залученням одного виконавця	Залучення одного виконавця для здійснення функцій або процесів підприємства
	Сумісний	Залучення кількох виконавців для паралельного виконання однакових функцій

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
	Локальний	Передача замовлення на аутсорсинг у межах території країни, де знаходиться компанія-замовник
	Офшорний	Виконання замовлення на аутсорсинг за межами країни базування компанії-замовника
	Дискретний	Одноразове надання послуг у рамках окремого аутсорсингового проекту
	Постійний	Постійне надання послуг відповідно до умов укладеного договору

Джерело: складено на основі [14]

Аутсорсинг є важливим інструментом оптимізації, що дозволяє підприємствам вагомо підвищити свою ефективність. Переваги використання аутсорсингу у діяльності підприємства [1]:

- глобальна конкуренція (аутсорсинг розширює можливості компаній у боротьбі на міжнародному ринку). Завдяки доступу до глобальних ресурсів, підприємства можуть впевненіше конкурувати з іншими гравцями ринку;

- зосередження на ключових компетенціях (передаючи вторинні функції зовнішнім постачальникам, підприємства можуть більше зосереджуватися на своїй основній діяльності). Наприклад, виробнича компанія може передати облік на аутсорсинг і направити більше ресурсів у розробку нових продуктів;

- доступ до експертизи (відкриває доступ до висококваліфікованих спеціалістів і новітніх технологій, які можуть бути недоступними всередині компанії, або на місцевому ринку);

- економія часу (дозволяє зекономити час на навчанні персоналу, розробці процесів чи впровадженні нових технологій). Завдяки вже налагодженим механізмам постачальника, бажані результати досягаються швидше при менших затратах часового ресурсу;

– економія витрат (аутсорсинг допомагає знижувати витрати за рахунок передачі певних функцій або процесів постачальникам послуг у країнах або регіонах з нижчими рівнями заробітної плати та операційних витрат). Особливо актуально для країн із високими податковими ставками або дорогими умовами ведення бізнесу. Відомо, що така практика є поширеною у сфері ІТ;

– гнучкість і масштабованість (надає змогу компаніям швидко адаптуватися до змін у попиті). Наприклад, під час сезонного зростання попиту можна легко розширити обсяги виробництва, не вкладаючи значних коштів у розширення штату чи інфраструктури;

– вища якість (професійні аутсорсингові компанії зазвичай пропонують високі стандарти якості, оскільки їхня репутація залежить від задоволення клієнтів). Відкриває можливість покращити якість продукції чи послуг без великих внутрішніх змін.

Враховуючи що, аутсорсинг має значні переваги, йому також притаманні свої недоліки, вони потребують уважного управління та ретельного планування для мінімізації можливих негативних наслідків [2]:

– контроль якості (коли постачальник послуг знаходиться за кордоном або в іншому регіоні, контроль за якістю може ускладнитися). Різниця в стандартах, мові або культурних особливостях може вплинути на відповідність очікуваних результатів;

– залежність від третіх осіб (аутсорсинг створює залежність від постачальників послуг, що може бути ризикованим у випадку їхніх проблем наприклад, фінансових, зміни політики чи припинення діяльності);

– втрата гнучкості (передаючи певні процеси на аутсорсинг, підприємство може втратити контроль над оперативними рішеннями);

– імідж та відносини з клієнтами (неправильний вибір постачальника або погана якість послуг можуть негативно вплинути на репутацію компанії та її відносини з клієнтами);

– ризики для безпеки (при передачі даних або ресурсів зовнішньому постачальнику існує ризик витоку конфіденційної інформації або порушення вимог безпеки). Особливо критично для галузей, де дані клієнтів мають високу цінність.

Основна концепція аутсорсингу полягає у можливості передати виконання вторинних функцій стороннім компаніям, забезпечуючи доступ до ресурсів, зменшуючи витрати та підвищуючи гнучкість.

Слід враховувати серйозність недоліків, такі як залежність від постачальників, ускладнений контроль якості та можливі загрози для безпеки даних. Особливості вимагають ретельного планування, вибору надійних партнерів і ефективного управління процесами.

Можна виділити й порівняти основні переваги та ризики, що супутні використанню аутсорсингу, таблиця 1.2.

Таблиця 1.2 – Двосторонність аутсорсингу

Переваги	Ризики
Зниження собівартості функцій які передаються	втрата контролю над власними ресурсами
Підвищення якості та надійності	зниження продуктивності праці власних працівників
Концентрація уваги на основних цілях підприємства	збільшення витрат при передачі другорядних функцій
Доступ до додаткових ресурсів, нових технологій тощо	ризик витоку комерційної інформації підприємства
Збільшення швидкості виходу продукту на ринок	зниження якості товарів або послуг
Покращення системи управління	нерозвинена система взаємодії між сторонами
	відсутність досвіду спілкування з аутсорсинговими компаніями
Чітке планування виробничої структури	залежність від одного постачальника
Зменшення витрат на навчання працівників	навчання чужого персоналу замість свого
Збільшення сегменту охоплюваного ринку	невелика кількість аутсорсингових компаній

Джерело: розроблено автором на основ [3]

Серед потенційних переваг варто відзначити зниження собівартості функцій і підвищення якості, що може сприяти сегментному розширенню ринку, однак присутні серйозні ризики, які стримують розвиток. Підприємства, що довготривало використовують аутсорсинг, зосереджують свої зусилля на мінімізації цих ризиків, вони намагаються захистити власні інтереси та забезпечити стабільність партнерських відносин в межах укладеного договору.

В цілому, використання аутсорсингу є широкою практикою, яка охоплює різні галузі та безліч процесів. Його впровадження свідчить про прагнення підприємств до стратегічного розвитку, зосередженості на ключових компетенціях та адаптації до умов глобалізації, жорсткої конкуренції та швидкого технологічного прогресу при мінімальних затратах.

Таким чином, аутсорсинг варто розуміти як комплексний підхід до оптимізації діяльності підприємств, що включає не лише зниження витрат, а й фокусується на стратегічному розвитку.

1.2 Особливості використання аутсорсингу

Процес інтеграції аутсорсингу в діяльність підприємства вимагає чіткої системи планування, контролю та моніторингу, оскільки від цього залежить ефективність взаємодії між замовником та компанією-виконавцем.

Впровадження аутсорсингу передбачає кілька ключових етапів [11]:

- оцінювання доцільності передачі окремої функції на аутсорсинг;
- вибір аутсорсера;
- укладання договору;
- передача функцій;

- моніторинг виконання аутсорсером його завдань, коригування відхилень;
- аутсорсинг;
- підсумковий аналіз ефективності передачі на аутсорсинг процесів або функцій.

На етапі аналізу доцільності використання аутсорсингу керівництво компанії має провести всебічну оцінку показників діяльності, що дозволить ухвалити обґрунтоване рішення щодо його впровадження.

Варто зазначити, що рішення про використання аутсорсингу може бути прийняте в двох основних випадках [18, с. 56]:

- підприємство не має достатніх виробничих або відповідних ресурсів для самостійного виконання процесу, а придбання таких ресурсів є недоцільним або не вигідним;
- підприємство володіє власними виробничими та професійними потужностями, проте вважає доцільним спрямувати їх на виконання стратегічно важливих завдань, передавши менш значущі процеси для виконання сторонній організації.

У незалежності від ситуації в якій перебуває підприємство, переваги та ризики використання аутсорсингу залишаються незмінними.

Наступним кроком для підприємства є визначення функцій, які можуть бути передані сторонній організації. Для впорядкування цих функцій необхідно оцінити їх унікальність, стратегічну важливість і зв'язок з основною діяльністю.

Типовий функціонал, що передається на аутсорсинг:

- бухгалтерія та фінанси;
- клієнтська підтримка та обслуговування;
- управління людськими ресурсами;
- юридичні послуги;
- роздрібна торгівля;

- логістика та постачання;
- будівельні роботи.

Кожна з перелічених функцій у тій чи іншій мірі являється важливою складовою підприємницької діяльності, що спеціалізується на конкретних завданнях. Бухгалтерія та фінанси включає ведення обліку, оподаткування, аудит і фінансовий аналіз. Клієнтська підтримка та обслуговування сприяє задоволенню клієнтів через відповіді на запити та обробку замовлень. Управління людськими ресурсами охоплює рекрутинг, управління персоналом і його навчання, таким чином під оптимізацію попадає процес найму та розвитку співробітників. Юридичні послуги включають консультації, вирішення юридичних питань та ведення документації. Роздрібна торгівля забезпечує обслуговування клієнтів і управління товарними запасами. Логістика та постачання включає перевезення, відвантаження товарів, складський облік та управління товарними потоками. Будівельні роботи передбачають управління спеціалізованою технікою та виконання будівельних проєктів. Даний функціонал є невід'ємною складовою, яку можна в тій чи іншій мірі ефективно передати на аутсорсинг.

Після ухвалення рішення про доцільність передачі з урахуванням переваг та можливих ризиків необхідно вирішити питання щодо форм реалізації. В ході визначення, сторона замовника має встановити критерії подальшої співпраці на основі економічних і технічних показників потенційного виконавця.

Наступний етап впровадження передбачає дослідження ринку послуг та вибір виконавця, співпраця з яким буде найбільш ефективною. Вибір здійснюється на основі чітких критеріїв, наведених у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні критерії для оцінки аутсорсера

№	Критерій	Характеристика
1	Технологічна озброєність	оцінка рівня оснащення новітніми технічними досягненнями та здатністю впроваджувати нові способи виконання бізнес-процесів
2	Ресурсозабезпеченість	оцінка доступу та забезпеченості необхідними ресурсами, включаючи як матеріальні, так і людські
3	Кадрова політика	аналіз професійного рівня співробітників, наявність фахівців у відповідних галузях
4	Цінова політика	порівняння рівня цін на аналогічні послуги різних аутсорсингових компаній на ринку
5	Репутація та досвід	оцінка щодо його досвіду роботи з клієнтами та здатності виконувати необхідні бізнес-процеси, аналіз відгуків, рекомендацій
6	Можливість зв'язку	врахування місця розташування та можливості оперативної комунікації
7	Гнучкість	аналіз здатності швидко адаптуватися до змін на ринку
8	Потужність	можливість виконувати поставлені задачі в необхідному обсязі в обумовлений термін
9	Потенціал компанії замовника та його фінансова стійкість	оцінка можливості банкрутства та форс-мажорних обставин протягом дії договору

Джерело: складено на основі [18, с. 57]

При виборі доцільно також врахувати кількість виконавців, з якими планується співпраця. Взаємодія з кількома виконавцями підвищує гнучкість і зменшує ризики, проте водночас збільшує складність контролю за виконанням. Тому, вибір кількості залежить від можливості поділу самого процесу на окремі етапи, при цьому, важливу роль відіграє мета впровадження та форма аутсорсингу.

Фінальним етапом у процесі впровадження аутсорсингу у господарську діяльність підприємства є укладання договору з виконавцем.

Сам процес вимагає врахування всіх аспектів взаємодії, а також можливих змін ринкової кон'юнктури та умов договору в майбутньому [15]. Основним завданням для керівництва компанії-замовника стає забезпечення

того, щоб виконавець дотримувався всіх вимог щодо якості, термінів виконання та відповідальності за переді функції.

На етапі укладання договору необхідно чітко визначити обов'язки сторін як замовника, так і виконавця. Це важливо, оскільки останній не зможе ефективно виконувати доручено роботу, якщо замовник не надасть йому вчасно необхідної інформації, виробничих потужностей або інших інструментів, залежно від суті аутсорсингових відносин [12, с. 65]. Також при укладанні договору замовник має звернути особливу увагу на параметри співпраці, відповідальність виконавця у разі порушення ним умов договору, можливість участі третіх осіб у процесі співпраці та захист конфіденційної інформації що передається.

Договір про надання аутсорсингових послуг це окремий вид договору, що не має єдиної урегульованої законодавчої структури чи змісту, тому кожне підприємство самостійно розробляє договір відповідно до своїх особливостей співпраці.

Процес укладання договору передбачає:

- вибір відповідальної особи чи групи осіб за укладання угоди про аутсорсинг;
- проведення переговорів;
- розробка структури договору компанією-замовником на основі критеріїв співпраці, з урахуванням можливих змін і умов в майбутньому;
- розгляд договору компанією-виконавцем і внесення коригуючих змін;
- підписання або не підписання договору за результатами переговорів.

Таким чином сторони забезпечують себе від претензій щодо здійснення умов договору, а також це знижує ризики неналежного використання виконавцем отриманих технологій, ресурсів або інформації.

Моніторинг виконання завдань та коригування відхилень триває від моменту передачі та протягом усього терміну співпраці. Після початку дії

договору аутсорсингу, замовником має бути обрана відповідальна особа чи група осіб, які будуть здійснювати регулярний моніторинг діяльності виконавця. Такою особою може бути керівник або заступник, якщо замовником виступає невелика організація, перевірку може здійснювати економіст чи працівник фінансового відділу, оскільки одна з їхніх функцій на підприємстві це аналіз ефективності діяльності. У разі, коли замовником виступає фізична особа-підприємець, моніторинг доведеться здійснювати власноруч.

При розробці системи контролю встановлюють параметри аналізу:

- періодичність;
- критерії аналізу;
- дії при виявленні порушень умов договору.

Періодичність моніторингу залежить від масштабів угоди та тривалості виконання. Зазвичай, замовник, проводить лише попередній та поточний аналізи. Попередній аналіз здійснюється на початку співпраці з метою виявлення сильних і слабких сторін майбутніх відносин. Поточний контроль доцільно проводити після завершення певних періодів співпраці. Такий аналіз може здійснюватися на основі звітності, що надходить замовнику, або при досягненні певних етапів виконання.

Критерії аналізу ефективності істотно відрізняються від критеріїв підсумкового оцінювання відносин. Мета поетапного аналізу це контроль за виконанням умов договору та своєчасне виявлення відхилень у процесі співпраці. Натомість, ціллю підсумкового оцінювання є визначення загальної ефективності аутсорсингу. До критеріїв аналізу у поточній оцінці ефективності можна віднести дотримання термінів виконавцем, виконання умов, а також виконання супутніх обов'язків стороною виконавця, передбачених у договорі [4].

Підсумковий аналіз результатів впровадження та передачі функцій на аутсорсинг здійснюється після завершення дії договору. На підсумковому етапі необхідно оцінити й порівняти фактичний рівень досягнення

поставлених задач із очікуваними. За результатами оцінювання може бути припинення співпраці у разі незадовільних результатів або продовження у випадку досягнення поставлених цілей.

Документом, на основі якого здійснюється поточне і підсумкове оцінювання, виступає акт виконаних робіт (наданих послуг), який надає сторона виконавця для сторони замовника після повного чи часткового виконання першим поставлених завдань. В акті зазначають усі кількісні та якісні характеристики виконаної роботи чи наданих послуг. Замовник, в свою чергу, перевіряє очікувані та фактичні результати робіт, на основі яких затверджує або не затверджує документ. У випадку, якщо акт виконаних робіт був підтверджений і підписаний, на його основі здійснюють оплату згідно укладеного договору [6, с. 236].

Загалом, оцінка результатів впровадження аутсорсингу носить комплексний характер, враховуються всі понесені витрати, доходи, ризики та переваги, пов'язані з передачею функцій на виконання.

Після проведення аналізу можна зробити висновок, що використання аутсорсингу характеризуються значною кількістю етапів. Тобто, впровадження аутсорсингу в діяльність підприємства є складним, але перспективним процесом, який потребує детального планування та ретельного підходу до реалізації.

Варто зазначити, що аутсорсинг забезпечує гнучкість у діяльності і виступає способом адаптації підприємства до умов ринку. Отже, впровадження аутсорсингу слід розглядати як важливий управлінський інструмент, здатний підвищити ефективність підприємства при умові чітко налагодженого процесу і зваженого підходу до прийняття рішень, що дозволить мінімізувати загрози та максимально реалізувати переваги такого підходу.

2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Тенденції розвитку сфери аутсорсингу

В період останніх років в Україні спостерігається активне зростання аутсорсингових компаній, що пов'язане з економічною кризою, спричиненою пандемією і тривалою повномасштабною війною. Суб'єкти господарювання малого та середнього бізнесу шукають способи зменшення витрат, схилившись до аутсорсингу бухгалтерських процесів як рішення. Світова практика доводить, що аутсорсинг бухгалтерських послуг є досить ефективною практикою, та що не менш важливо законною, оскільки ведення обліку відбувається на договірних засадах.

Свою популярність аутсорсинг отримав за рахунок значних переваг, у порівнянні з іншими методами оптимізації облікових процесів. З допомогою аутсорсингу підприємство зменшує організаційні витрати на ведення обліку. Натомість отримує якісні послуги від досвідчених фахівців компанії-виконавця, що постійно працюють у мультирежимі, і як результат, мають вищу компетентність. Вартість послуг аутсорсингу для замовника може становити меншу, аніж при наймі штатного бухгалтера, оскільки не потрібно нести додаткові витрати на виплату заробітної плати, податків, обладнання, спеціалізованого програмного забезпечення та інші витрати, що супроводжують утримання штатного працівника.

Аутсорсинг є чудовим варіантом ведення обліку для фізичних осіб-підприємців, та суб'єктів малого й середнього бізнесу. Для великих підприємств аутсорсинг буде менш ефективним з ряду наступних причин:

- низька оперативність комунікації між сторонами (великих підприємствах рішення часто потрібно приймати миттєво, що ускладнюється залежністю від зовнішніх виконавців, які можуть не завжди швидко реагувати на запити клієнта);

– низька мотивація фахівців аутсорсингової компанії (у штатних бухгалтерів великих компаній зазвичай є особиста зацікавленість у досягненні результатів, тоді як у зовнішніх виконавців така мотивація може бути менш вираженою);

– відсутність значного рівня контролю (передача функцій обліку на зовнішнє виконання означає, що компанія не має прямого впливу на процеси і механізми виконання завдань);

– ризик витоку комерційної інформації (передача даних третій стороні завжди пов'язана з певними ризиками, особливо якщо інформація стосується стратегічно важливих аспектів діяльності компанії).

Таким чином, ефективність аутсорсингу забезпечується розміром компанії, її потреб та рівня довіри до виконавця. Для малих і середніх бізнесів це може стати ключовою перевагою, тоді як великі підприємства часто схильються до створення внутрішніх команд або цілих підрозділів для забезпечення максимальної оперативності та захисту інформації, також великі підприємства мають у розпорядженні більше власних ресурсів для виконання таких задач.

Бухгалтерський аутсорсинг в Україні стає дедалі популярнішим, особливо в умовах сучасних економічних і соціальних викликів. Його розвиток обумовлений низкою ключових факторів, які формують нові можливості для бізнесу та змінюють традиційний підхід до ведення підприємницької діяльності.

Виділяють наступні фактори, що сприяють розвитку аутсорсингу:

- посилення конкуренції на ринку праці ;
- постійні зміни законодавства ;
- розвиток інформаційних технологій.

Зростаюча трудова міграція висококваліфікованих кадрів за кордон через безпекові ризики значно підняла кадровий голод, сфера обліку не стала виключенням. Аутсорсинг виступає надійною альтернативою, яка дозволяє бізнесу уникнути довготривалих процедур найму, пропонуючи

доступ до зовнішніх послуг. Таке рішення особливо привабливе для малого та середнього бізнесу, який не завжди може забезпечити конкурентну оплату праці.

Українське законодавство регулярно змінюється, що вимагає від підприємств постійного підвищення кваліфікації своїх співробітників. Аутсорсингові компанії, які спеціалізуються на облікових послугах, мають ресурси для відстеження змін у нормативно-правовій базі, на томість клієнти аутсорсингової компанії мають змогу зосередитися на основній діяльності.

Застосування хмарних технологій, автоматизації, штучного інтелекту та інших інновацій робить аутсорсинг більш доступним та ефективним. До прикладу, використання хмарних сховищ і технологій шифрування даних забезпечує безпеку інформації та пришвидшує процес документообігу.

Попри наявні сильні сторони, ринок бухгалтерського аутсорсингу в Україні стикається з низкою проблем, які обмежують його зростання:

- недостатня правова регуляція;
- недовіра бізнесу.

Відсутність чітких нормативно правових актів, які б регулювали відносини між аутсорсинговими компаніями та їх клієнтами, створює ризики для обох сторін. Це може призводити до конфліктів через невизначеність зобов'язань і правових наслідків у разі помилок або витоку даних.

Низький рівень довіри з боку суб'єктів господарювання до аутсорсингових компаній залишається суттєвою перешкодою. Підприємства стороняться можливого інформаційного витоку, втрати контролю над обліковими процесами та залежності від зовнішніх виконавців.

Перспективи розвитку ринку аутсорсингу у найближчі роки в Україні має всі шанси на стрімкий розвиток. Нещодавнє опитування у 2022 році від міжнародної корпорації у сфері аутсорсингових та консалтингових послуг

«Deloitte», довело, що не дивлячись на те, що послуги аутсорсингових компаній майже неосяжні, види їх діяльності можна сміливо ділити на дві великі групи, бізнес і сфера ІТ [7]. Результати проведених опитувань керівників різних компаній щодо використання аутсорсингу у своїй діяльності в сферах бізнесу зображено на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 – Результати опитування щодо використання аутсорсингу компаніями у сферах бізнесу в 2022 році

Джерело: складено автором на основі [7]

Загалом, середнє значення використання аутсорсингу у сфері бізнесу демонструє, що більше половини (52%) компаній використовують аутсорсинг для ключових функцій, таких як юридичні, податкові та фінансові, що вказує на широку підтримку цього підходу серед іноземних компаній. Далі розглянемо результати щодо використання аутсорсингу у сфері ІТ, результати проведеного опитування зображено на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 – Результати опитування щодо використання аутсорсингу компаніями у сфері ІТ в 2022 році

Джерело: складено автором на основі [7]

У сфері ІТ середній рівень використання аутсорсингу високий. Майже (76%) керівників зазначили, що ІТ-функції у їхніх компаніях переважно аутсорсингові, включаючи кібербезпеку на перше місце, за ними йдуть розробка додатків та програмного забезпечення, послуги ІТ-інфраструктури.

Результати проведеного опитування свідчать про загальну тенденцію до делегування ІТ-послуг зовнішнім постачальникам. Спостерігається загальний тренд до аутсорсингу як в сфері ІТ, так і в інших сферах бізнесу, в свою чергу це вказує на суттєвий глобальний перехід та адаптацію підприємств до нових вимог ринку.

2.2 Місце підприємства у галузевій та ринковій структурах

Основний КВЕД ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» – 69.20 «Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування» відображає специфіку роботи компанії та визначає її роль у економічному середовищі.

Для аналізу галузевої діяльності та місця підприємства у структурі ринку будуть використані дані, отримані з надійних джерел [8, 16, 21]. Ці ресурси забезпечують доступ до актуальної та об'єктивної інформації щодо кількості підприємств, які працюють у даній сфері, обсягів діяльності, та динаміки їх розвитку чи деградації.

Зосередимо увагу на статистичному аналізі галузі, до якої належить підприємство, порівнюючи його діяльність із середньогалузевими показниками. Дані, наведені в таблиці таблиці 2.1, стосуються підприємств, діяльність яких класифікується за КВЕД 69.20.

Варто врахувати, що ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» входить до складу підприємств з кількістю зайнятих працівників до 9 осіб, фактична чисельність складає 5 осіб.

Таблиця 2.1 – Динаміка обсягів продукції та доданої вартості у сфері КВЕД 69.20 з урахуванням діяльності підприємств до 9 осіб, 2021-2023 рр.

Рік	КВЕД 69.20: Загальний обсяг виробленої продукції, тис. грн	КВЕД 69.20: Додана вартість, тис. грн	Обсяг продукції підприємств до 9 осіб, тис. грн	Додана вартість підприємств до 9 осіб, тис. грн	Динаміка, %	
					обсягу продукції (до 9 осіб)	доданої вартості (до 9 осіб)
2021	10 059 291,7	6 959 237,5	2 030 763,3	1 237 495,6	20,18%	17,78%
2022	8 916 759,8	6 498 674,9	1 674 856,6	958 273,9	18,78%	14,75%
2023	10 543 623,9	7 543 809,2	2 026 042,4	1 302 969,8	19,21%	17,27%

Джерело: розроблено автором на основі [8]

Галузеве значення малих підприємств до якого відноситься ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» по обсягу виробленої продукції (послуг) залишається відносно стабільним (в межах 18,78-20,19%). Це свідчить про вагоме місце таких підприємств у загальній структурі галузі.

Динаміка доданої вартості зазнала значний спад у 2022 році через економічні виклики спричинені повномасштабним вторгненням на територію України російських військ. Але, в 2023 році показник зріс, що свідчить про галузеве відновлення, збереження попиту та адаптацію до нових економічних реалій. Отримані статистичні дані підтверджують значущість малих підприємств у структурі галузі, мікропідприємства виділились стійкістю та своїм внеском у загальні результати діяльності за досліджувані періоди.

У рамках визначення місця ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» на ринку, важливо проаналізувати найбільш вагомі компанії в галузі, які демонструють високі фінансові результати. Це дозволить оцінити не лише масштаб, а й конкурентоспроможність. Визначимо позицію підприємства серед лідерів даної сфери таблиця 2.2.

Таблиця 2.2 – Рейтинг підприємств за КВЕД 69.20, по обсягу доходу в 2023 р.

Місце	Компанія	Адреса	Дохід, грн
1	ПРАТ «МЕТІНВЕСТ ПВ»	Донецька обл., м. Покровськ	814 528 000
2	ТОВ «ЕРНСТ ЕНД ЯНГ»	м. Київ	577 342 000
3	ТОВ «МБС»	Дніпропетровська обл., м. Кривий Ріг	548 047 000
4	ТОВ «ДЕЛОЙТ І ТУШ»	м. Київ	494 196 000
5	ТОВ АФ «ПРАЙСВОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)»	м. Київ	476 527 000
6	ТОВ «ЕРНСТ ЕНД ЯНГ АУДИТОРСЬКІ ПОСЛУГИ»	м. Київ	423 618 000
7	ТОВ «КПМГ-УКРАЇНА»	м. Київ	414 992 000
8	ТОВ «ДЕЛОЙТ ЕНД ТУШ ЮСК»	м. Київ	381 461 000
9	ПРАТ «КПМГ АУДИТ»	м. Київ	351 822 000
10	ТОВ «ЕМЕРДЖЕКС АУТСОРСІНГ»	м. Київ	268 777 500
...
348	ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»	м. Хмельницький	3 505 500

Джерело: розроблено автором на основі [16]

У порівнянні з гігантами галузі, ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» займає 348 місце серед 2354 компаній, що працюють у даній галузі. Можна переконатись в тому, що підприємство займає стабільну позиції на ринку послуг у порівнянні з іншими учасниками галузі, хоча ще є простір для подальшого розвитку та покращення позицій.

З моменту заснування компанія досягла значних результатів у сфері обліку, консалтингу та юридичних послуг, ставши партнером для підприємств, що прагнули ефективно вести свою діяльність в умовах змінного законодавства та економічної ситуації.

Діяльність підприємства націлена на малий і середній бізнес, пропонуючи комплексні рішення та приділяючи увагу кожному клієнту, компанія підбирає стратегії, що відповідають специфіці діяльності клієнта та галузі. Найбільші клієнти ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» демонструють довіру до компанії [16]:

– «ПРОФ-ПАРТНЕР» (будівництво) – спеціалізується на постачанні та монтажі покрівельних матеріалів, отримує підтримку з питань документообігу;

– «Modesto» (ресторанний бізнес) – мережа ресторанів, що потребує послуг з кадрового обліку та заробітної плати;

– «ЛЬВІВСЬКА МАЙСТЕРНЯ ШОКОЛАДУ» (кафе) – популярна мережа кав'ярень, звертається за допомогою у реєстрації та підтримці програмних реєстраторів розрахункових операцій (ПРРО);

– «SOLMAR» (онлайн-торгівля) – інтернет-магазин, який довіряє компанії повне ведення бухгалтерії та податкової звітності;

– «ACTORS» (мережа салонів шкіри та хутра) – отримує від товариства послуги з кадрового та зарплатного обліку, консультується з приводу ефективного управління персоналом;

– «CLEVER PRODUCTION GROUP» (виробник-експортер) – використовує послуги ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» для вирішення

питань, що стосуються податкових накладних. Це критично важлива складова для зовнішньо-економічних операцій.

Розглянемо локальний ринок діяльності товариства у місті Хмельницький, за даними інтернет-ресурсу [21], найбільшого порталу з відгуками про діяльність різних структур бізнесу в містах України. Складено рейтинг аутсорсингових компаній міста Хмельницький, що базується на основі відгуків і оцінок клієнтів. Результати рейтингу представлено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Рейтинг консалтингових компаній за оцінками клієнтів

Місце	Компанія	Рейтинг	Кількість відгуків
1	ТОВ «Consulting Team»	5,0	12
2	ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»	5,0	12
3	ТОВ «Еволюція»	0	0
4	ТОВ «Престиж-консалт»	0	0
5	ТОВ «Вдалиий Звіт»	0	1

Джерело: розроблено автором на основі [21]

ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» посідає друге місце серед бухгалтерських і консалтингових компаній міста Хмельницький, маючи високий рейтинг (5,0) на основі оцінок та 12 відгуків користувачів інтернет-ресурсу, що демонструє довіру клієнтів до компанії та свідчить про задоволення щодо отриманих послуг.

2.3 Загальна характеристика діяльності підприємства. Аналіз основних техніко-економічних показників

Товариство з обмеженою відповідальністю «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» було засноване 28.04.2014 р. за адресою, Хмельницька область, місто Хмельницький, вулиця Вайсера, будинок 12/1, офіс 53.

Відповідно до Свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи, підприємству присвоєно ідентифікаційний код 39197387.

ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» було створене з метою одержання прибутку, шляхом здійснення діяльності в сфері аутсорсингу та консалтингу. Компанія пропонує широкий спектр послуг, включаючи, але не обмежуючись:

- 69.20 «Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування»;
- 70.22 «Консультування з питань комерційної діяльності й керування»;
- 63.99 «Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у»;
- 69.10 «Діяльність у сфері права».

Завдяки професійній команді під керівництвом в особі Браткевич Ірини Олександрівни, що має практичний стаж в управлінні понад 10 років, компанія досягає своїх цілей, надаючи високоякісні послуги.

На момент заснування статутний капітал підприємства складав 100,00 гривень, що свідчить про його початкову готовність до роботи на ринку.

Компанія розпочала свою активну діяльність в 2016 році, яка відбувається шляхом надання бухгалтерських послуг, юридичних й податкових консультацій для підприємств, іноземців та фізичних осіб-підприємців (ФОПів) з різними напрямками діяльності.

Основні послуги компанії [17]:

- Здійснення всіх етапів бухгалтерського обліку, починаючи з реєстрації підприємства та формування первинних документів і закінчуючи складанням та здачею фінансової і податкової звітності (комплексний бухгалтерський супровід);
- Надання можливості підприємствам зосередитися на основних бізнес процесах, передаючи облік і звітність професіоналам (аутсорсинг);
- Аналіз системи оподаткування клієнтів та розробка рекомендацій щодо оптимізації податкових витрат (консалтинг);
- Реєстрація товариств та фізичних осіб-підприємців і їх ліквідація, внесення змін до реєстраційних документів, а також надання усних та письмових консультацій (юридичні послуги).

Послуги для іноземних клієнтів:

- Реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців;
- Отримання дозволів на працевлаштування та ведення діяльності;
- Отримання індивідуальних податкових номерів (ПН).

Компанія також надає послуги з реєстрації та консультує щодо користування реєстраторами розрахункових операцій (РРО) та програмними реєстраторами розрахункових операцій (ПРРО).

Організаційна структура ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП Україна» складається з трьох ключових підрозділів, які зображено на рисунку 2.3.

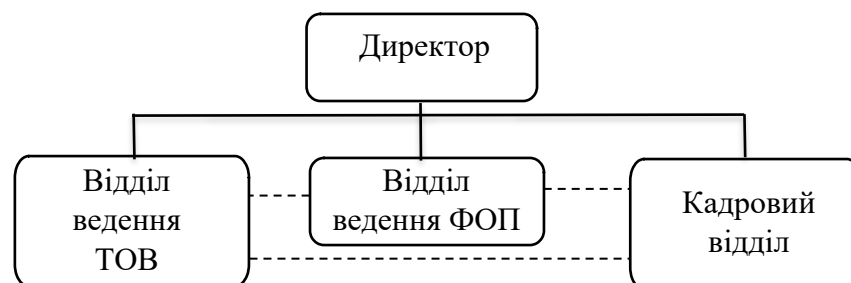


Рисунок 2.3 – Організаційна структура підприємства

Джерело: розроблено автором на основі власних спостережень

На чолі структури стоїть директор, який координує діяльність та приймає стратегічні рішення. Відділ ведення ТОВ займається обслуговуванням клієнтів, що працюють як юридичні особи. Відділ ведення ФОП обслуговує фізичних осіб-підприємців, виконуючи аналогічні функції. Кадровий відділ відповідає за управління персоналом та забезпечення усіх кадрових процесів в обох відділах та в самому підприємстві. Така структура сприяє чіткому розподілу обов'язків та забезпечує ефективність управління.

Використовуючи дані фінансово-господарської діяльності підприємства, проаналізуємо основні техніко-економічні показники ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА», які представлені в таблиці 2.4

Таблиця 2.4 – Основні техніко-економічні показники підприємства

Показник	Од. виміру	Рік			Динаміка, %	
		2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
1	2	3	4	5	6	7
1. Чистий дохід від реалізації продукції:						
– в діючих цінах;	тис. грн	1641,80	2332,90	3505,50	142,09	150,26
– в порівняльних цінах	тис. грн	1492,55	1842,73	3335,39	123,46	181
2. Середньооблікова чисельність працівників	осіб	5	5	5	100	100
3. Дохід на 1 особу	грн/ особу	328,36	466,58	701,10	142,09	150,26
4. Фонд заробітної плати	тис. грн	370,20	417	428,40	112,64	102,73
5. Середньомісячна заробітна плата	грн	6170	6950	7140	112,64	102,73
6. Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	1080,30	985,90	2050,50	91,26	207,98
7. Інші операційні витрати	тис. грн	120	612	552	510	90,20
8. Разом витрати	тис. грн	1200,30	1597,90	2602,50	133,13	162,87
9. Витрати на 1 грн реалізованої продукції	грн	0,73	0,68	0,74	93,69	108,39
10. Фінансовий результат до оподаткування	тис. грн	441,50	735	903	166,48	122,86
11. Податок на прибуток	тис. грн	5,10	0	0	0	100
12. Чистий прибуток (збиток)	тис. грн	436,40	735	903	168,42	122,86
13. Рентабельність доходу	%	26,58	31,51	25,76	-	-

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7
14. Рентабельність витрат	%	36,36	46	34,70	-	-
15. Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн	39,35	79,35	116,20	201,65	146,44
16. Фондовіддача	грн	41,72	29,40	30,17	70,47	102,61

Одним із ключових показників визначається дохід, оскільки від нього залежать інші показники, та в першу чергу цей показник свідчить про результативність діяльності підприємства.

Динаміка доходу ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» протягом трирічного періоду, зберігає тенденцію приросту, що складає (142,09 %) у 2022 році, і (150,26 %) в 2023 році. Загальний приріст становить (213,52 %) в динаміці 2021-2023 років. Беручи до уваги, що спеціалізація підприємства полягає у наданні аутсорсингових послуг у сфері обліку й аудиту, попит на такі послуги є взаємозалежний від загального клімату на ринку. Розгортання повномасштабної війни у 2022 році, призвело до значного зменшення попиту на ринку товарів та послуг, в результаті чого, велика кількість підприємств призупинили свою діяльність або взагалі припинили існування. Значний приріст доходу у 2022 році зумовлений специфікою діяльності, найчастіша послуга, за якою звертались до компанії протягом 2022 року була ліквідація бізнесу. Протягом 2023 року зріст продовжився, в компанії відбулось розширення переліку послуг та з'явилися нові канали їх збуту.

Собівартість реалізованої продукції ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» за 2021-2023 роки зросла (на 207,98 %), чистий фінансовий результат залишається позитивним (122,86 %). Незважаючи на зростання собівартості, підприємство все ще здатне генерувати прибуток.

Розглянемо детально динаміку чистого доходу від реалізації та повну собівартість реалізованої продукції, що зображена на рисунку 2.3.

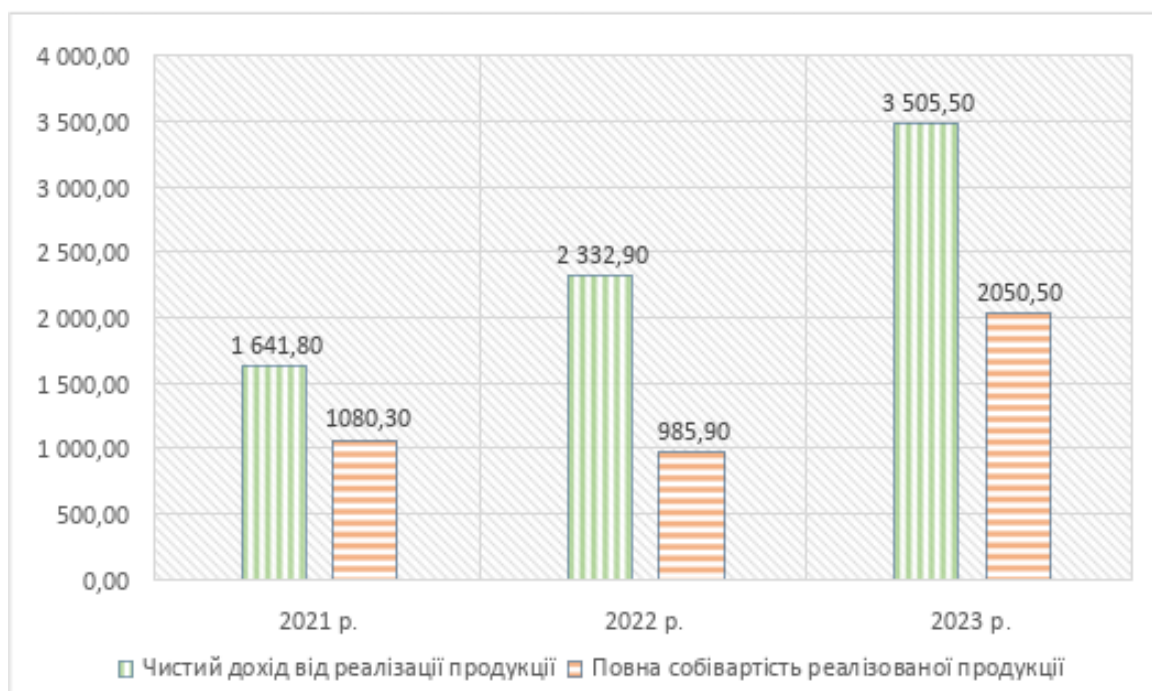


Рисунок 2.3 – Динаміка чистого доходу та повної собівартості реалізованої продукції ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП Україна» за 2021-2023 роки

Динаміка показників свідчить про стабільне зростання доходів підприємства, однак зростання собівартості у 2023 році (2050,50 тис. грн) потребує додаткового аналізу для виявлення причин впливу на майбутні результати.

Проведемо аналіз та більш детально визначимо складові, що впливають на чистий фінансовий результати діяльності підприємства таблиця 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз чистого фінансового результату

Показник	Од. виміру	Відхилення, (±)	
		2022-2021	2023-2022
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн	691,10	1 172,60
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	-94,40	1 064,60
Інші операційні доходи	тис. грн	0	0
Інші доходи	тис. грн	0	0

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4
Інші операційні витрати	тис. грн	492	-60
Інші витрати	тис. грн	0	0
Витрати на збут	тис. грн	0	0
Адміністративні витрати	тис. грн	0	0
Фінансові витрати	тис. грн	0	0
Витрати на податок з прибутку	тис. грн	-5,10	0
Чистий фінансовий результат	тис. грн	298,60	168

За останні два роки чистий фінансовий результат ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» демонстрував позитивну динаміку, однак із певними викликами. У 2021-2022 роках основний внесок у зростання чистого фінансового результату зробив чистий дохід від реалізації, за рахунок якого було компенсовано інші операційні та податкові витрати, що забезпечило підсумковий приріст чистого доходу (на 298,60 тис. грн).

У 2022-2023 роках, незважаючи на ще більше зростання чистого доходу від реалізації (1172,60 тис. грн), суттєве збільшення собівартості реалізованої продукції (1064,6 тис. грн) обмежило приріст чистого фінансового результату, який склав лише (168 тис. грн). Для покращення показників необхідно оптимізувати витрати в частині собівартості, щоб досягти стабільного зростання чистого фінансового результату.

Розглянемо рух персоналу, та визначимо коефіцієнти обороту й плинності кадрів таблиця 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка руху робочої сили

Показник	Рік			Темпи зростання, %	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
1	2	3	4	5	6
1. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	5	5	5	100	100
2. Кількість прийнятих на роботу, осіб	2	2	1	100	-50

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6
3. Кількість звільнених з роботи, осіб	2	2	1	100	-50
4. Кількість звільнених за:					
– власним бажанням;	2	2	1	100	-50
– порушення трудової дисципліни, осіб	0	0	0	100	100
5. Коефіцієнт обороту по прийому	0,40	0,40	0,20	100	-50
6. Коефіцієнт обороту по вибуттю	0,40	0,40	0,20	100	-50
7. Коефіцієнт плинності кадрів	0,40	0,40	0,20	100	-50

У 2021-2023 роках рівень плинності кадрів демонструє тенденцію до зниження з (0,40) у 2022 році до (0,20) у 2023 році. Це свідчить про покращення стабільності у складі персоналу. Водночас зниження коефіцієнтів обороту по прийому та вибуттю (з 0,40 до 0,20) може бути наслідком як покращення внутрішніх умов роботи, так і зменшення активності найму та звільнень через зовнішні чинники. Така динаміка коефіцієнтів є умовно позитивними явищем, адже свідчить про зниження плинності та стабілізацію персоналу.

Дослідимо використання трудових ресурсів на підприємстві та визначимо їх продуктивність таблиця 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників продуктивності праці в динаміці

Показник	Рік			Відхилення, (±)	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022
1	2	3	4	5	6
1. Середньооблікова чисельність робітників, осіб	5	5	5	0	0
2. Відпрацьовано за рік одним працівником:					
– днів;	250	260	259	10	-1
– годин	2 000	2 080	2 072	80	-8

Продовження таблиці 2.7

3. Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	0	0
4. Відпрацьовано людино-годин:					
– за рік;	10 000	10 400	10 360	400	-40
– позаурочно	0	0	0	0	0

У 2022 році, через введення військового стану, норми Кодексу законів про працю України щодо заборони залучення працівників у святкові і вихідні дні не застосовуються, тобто, святкові дні що припадали на будні, стали робочими. Це призвело до збільшення кількості відпрацьованих днів на одного працівника порівняно з 2021 роком. Хоча середня тривалість робочого дня залишалася стабільною (8 годин), 2022 рік відзначився збільшенням загальної кількості відпрацьованих людино-годин через повномасштабну війну. Проте, вже в 2023 році ситуація почала нормалізуватись, і кількість відпрацьованих годин пішла на спад. Далі варто дослідити наскільки ефективно використовувався час, таблиця 2.8:

Таблиця 2.8 – Динаміка ефективності праці

Показник	Рік			Відхилення, (±)	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022
1. Чистий дохід від реалізації (у порівняльних цінах)	1492,5	1842,7	3335,4	350,19	1492,66
2. Середньооблікова чисельність персоналу	5	5	5	0	0
3. Відпрацьовано днів одним працівником за рік, дні	250	260	259	10	-1
4. Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	0	0
5. Загальна кількість відпрацьованого часу за рік:					
– людино-днів;	1250	1300	1295	50	-5
– людино-годин	10000	10400	10360	400	-40
6. Середньорічний дохід на 1 працівника, тис. грн	298,509	368,547	667,079	70,04	298,53
7. Середньоденний виробіток працівника, грн	1194,04	1417,49	2575,59	223,45	1158,11
8. Середньогодинний виробіток працівника, грн	149,25	177,19	321,95	27,93	144,76

Зростання середньорічного доходу на одного працівника, а також підвищення середньоденного і середньогодинного виробітку, вказують на приріст рівня попиту на послуги ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА».

Розглянемо склад витрат на оплату праці, він включає безліч елементів, такі як відпускні, лікарняні, компенсаційні відшкодування працівникам, тому, доцільно зосередитися на основній складовій, що формує даний фонд, тобто заробітній платі. Розглянемо, як змінювалася оплата праці в період 2021-2023 років таблиця 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз фонду оплати праці

Показник	Од. виміру	Рік			Темпи зростання, %	
		2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
1. Загальний фонд заробітної плати	тис. грн	370,2	417	428,4	112,64	102,73
2. Середньооблікова чисельність працівників	осіб	5	5	5	100	100
3. Середньорічна заробітна плата	грн	74040	83400	85680	112,64	102,73

Як бачимо, загальний фонд заробітної плати не зазнав серйозних змін, побудуємо діаграму, з допомогою якої розглянемо динаміку, рисунок 2.2:

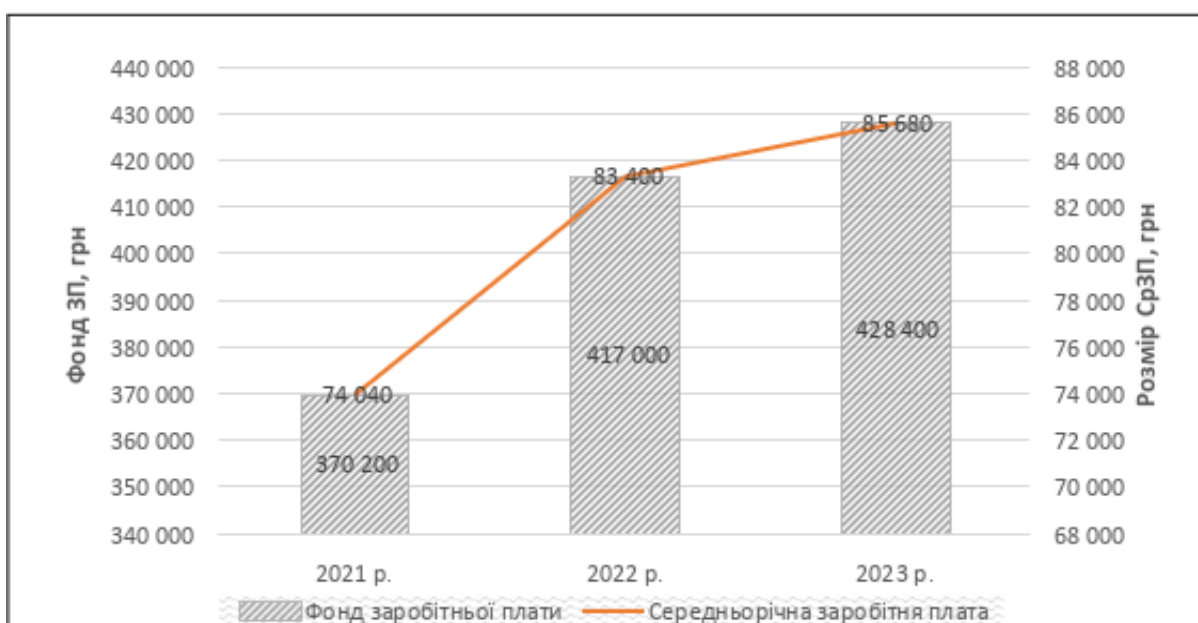


Рисунок 2.2 – Динаміка заробітної плати персоналу підприємства

За три роки фонд заробітної плати зріс (15,37 %), що відповідає темпам зростання самої заробітної плати, показники ростуть однаковими темпами. Дана тенденція пов'язана з коригуванням заробітної плати на інфляційні процеси, та змінами мінімальної заробітної плати на рівні законодавства. Варто зазначити, що відсутність значних змін у структурі забезпечене стабільною чисельністю персоналу – 5 осіб протягом трирічного періоду.

У перспективі підприємству доцільно орієнтуватися на забезпечення мотивації персоналу, такими як бонуси, премії, додаткові соціальні пакети, це дозволить зберегти лояльність працівників і підвищити зацікавленість у результатах роботи. Враховуючи приріст рівня попиту та доходу від реалізації послуг, підприємству варто задуматися про збільшення штабу працівників для ефективнішого управління поточними завданнями та задоволенням потреб клієнтів. Розширення команди буде сприяти оптимізації внутрішніх процесів і підвищенню ефективності роботи, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться на фінансових результатах підприємства.

2.3 Фінансовий аналіз діяльності підприємства

Показники фінансового аналізу становлять інтерес для інвесторів, акціонерів і власників бізнесу, це досить важлива інформація, що використовується для оцінки поточного стану підприємства, виявлення його можливостей і проблем. На основі даних фінансової звітності проведемо аналіз результатів діяльності підприємства. Опрацювавши баланс підприємства за досліджувані періоди, були отримані наступні результати основних фінансових показників, що наведені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Баланс підприємства та динаміка складових

Група	Код рядка	Рік			Відхилення, (±)	
		2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022
Актив						
I. Необоротні активи:						
– основні засоби;	1010	36,20	73,20	104,10	37	31
– первісна вартість;	1011	42,50	85,50	128,30	43	43
– знос	1012	6,30	12,30	24,20	6	12
усього за розділом I	1095	36,20	73,20	104,10	37	31
II. Оборотні активи						
Дебіторська заборгованість за:						
– продукцію, товари, роботи, послуги;	1125	123,40	115,10	125	-8	10
– з бюджетом;	1135	0	21,10	27,50	21	6
– гроші та їх еквіваленти	1165	52,50	52,60	40,30	0	-12
Інші оборотні активи	1190	389,10	1 074,20	1942,30	685	868
Усього за розділом II	1195	565	1 263	2135,10	698	872
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Пасив						
I. Власний капітал:						
– зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,10	0,10	0,10	0	0
Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	1420	601,10	1336,10	2239,10	735	903
Усього за розділом I	1495	601,20	1336,20	2239,20	735	903
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	0	0	0	0	0
усього за розділом III	1695	0	0	0	0	0
Баланс	1900	601,20	1 336,20	2239,20	735	903

Аналіз показників свідчить про позитивну динаміку розвитку. Величезне збільшення оборотних активів, зокрема інших оборотних активів (на 685 тис. грн) у 2022 році та (868 тис. грн) у 2023 році, вказує на розширення діяльності.

Водночас, зростання основних засобів і первісної вартості свідчить про вклад інвестицій у розвиток фірми. Зареєстрований капітал залишається незмінним (100 грн), компанія зберігає певну стабільність, збільшення нерозподіленого прибутку вказує на його ефективне використання.

Відсутність довгострокових зобов'язань та зобов'язань в цілому пов'язаних з необоротними активами, демонструє фінансову стійкість, що дозволить компанії в подальшому сфокусуватися на зростанні. Загалом, компанія перебуває в хорошій фінансовій формі, успішно збільшує активи, зберігає стабільність і має потенціал для подальшого розвитку.

Розглянемо більш детально структуру балансу, провівши вертикальний аналіз активу підприємства, результати наведені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Структура активу балансу за 2023 рік

Актив	Балансова вартість, тис.грн			Структура, %		
	на поч. к року	на кін. року	Відхилення, (±)	на поч. к року	на кін. року	Відхилення, (±)
I. Необоротні активи:						
1.1 Нематеріальні активи;	0	0	0	0	0	0
1.2. Основні засоби;	73,2	104,1	30,9	5,48	4,65	-0,83
1.3. Довгострокові фінансові інвестиції;	0	0	0	0	0	0
1.4. Інші необоротні активи	0	0	0	0	0	0
II. Оборотні активи:						
2.1. Запаси;	0	0	0	0	0	0
2.2. Дебіторська заборгованість;	136,2	152,5	16,3	10,19	6,81	-3,38
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти;	52,6	40,3	-12,3	3,94	1,80	-2,14
2.4. Інші оборотні активи	1 074,2	1 942,3	868,1	80,39	86,74	6,35
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0	0	0	0	0
Баланс	1 336,2	2 239,2	903	100	100	-

Протягом 2023 року структура активів ТОВ «ПРАЙМ ГРУПІ УКРАЇНА» зазнала позитивних змін, зокрема в частині оборотних активів. Незважаючи на те, що збільшення необоротних активів було помірним, основні засоби зросли (на 30,9 тис. грн), їх частка в загальній структурі активів зменшилася (з 5,48 % до 4,65 %).

Основне зростання спостерігається серед оборотних активів, зокрема в категорії інших оборотних активів (861,1 тис. грн). Варто зазначити, що в 2023 році були залученні інвестиційні кошти, у вигляді державного мікрогранту на розвиток бізнесу, що було частиною стратегії розвитку підприємства. Водночас, дебіторська заборгованість зросла (на 16,3 тис. грн), хоча її частка в загальній структурі активів зменшилася (-3,38 %), на користь інших активів. Зниження грошових коштів (-12,3 тис. грн) і зменшення їх частки (на 2,14%) свідчить про зниження ліквідності, але це компенсується зростанням інших активів, які допомагають підтримувати операційну діяльність.

В цілому, збільшення активів, особливо оборотних, свідчить про розвиток і підвищену активність, а зміщення акценту на оборотні активи виступає стратегічним кроком для подальшого розширення.

Тепер, коли були розглянуті активи, варто звернути увагу і на структуру пасивів. Проведення аналізу пасивів балансу дозволить зрозуміти, яким чином компанія фінансує свою діяльність і якими є її зобов'язання. Результати аналізу представлені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Структура пасиву балансу за 2023 рік

Пасив	Балансова вартість, тис.грн			Структура, %		
	на поч. року	на кін. року	Відхилення, (±)	на поч. року	на кін. року	Відхилення, (±)
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал	1336,2	2239,2	903	100	100	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0	0	0	0	0

Продовження таблиці 2.12

1	2	3	4	5	6	7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	0	0	0	0	0	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0	0	0	0	0
Баланс	1336,2	2239,2	903	100	100	-

Як видно з наведених даних, баланс пасиву підприємства складається виключно з власного капіталу (2239,2 тис. грн), структура залишилася незмінною, частка власного капіталу в загальному балансі залишилась на рівні початку року (100%). Компанія не має довгострокових та поточних зобов'язань, або зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами для продажу, відсутність доводить, що ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» перебуває на високому рівні фінансової автономії.

Проведений вертикальний аналіз активу та пасиву підприємства свідчить про позитивну динаміку в розвитку протягом 2021-2023 років. Підприємство демонструє стабільне зростання активів, виключно за рахунок оборотних активів (903 тис. грн), що вказує на масштабування її діяльності. Особливо варто відзначити зростання категорії інші оборотні активи (868,1 тис. грн), яке є наслідком залучених інвестиційних коштів, у вигляді державного мікрогранту. Основні засоби також показують поступове зростання (30,9 тис. грн), що є результатом залучених інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази підприємства.

Вертикальний аналіз балансу показав, що компанія орієнтується на підтримку ліквідності активів, адже оборотні активи займають більшу частку в загальній структурі активів (80,39 %). Частка необоротних активів

дещо зменшилася (-0,83%), що може вказувати про фокус товариства на швидкому обороті капіталу.

Значне збільшення нерозподіленого прибутку (903 тис. грн) сприяло стабільному зростанню власного капіталу компанії. Відсутність довгострокових і поточних зобов'язань (0,0 тис. грн) підтверджує високу фінансову автономію підприємства, що анулює будь-які ризики залежності від зовнішніх кредиторів. Таким чином, підприємство зберігає незалежність і має можливості для самофінансування.

Незважаючи на зниження грошових коштів та їх еквівалентів (-2,14%), інші оборотні активи значно зросли (6,35%). Показник вказує на ефективне використання грошових ресурсів у розвитку фірми (-12,30 тис. грн).

Проведений аналіз свідчить про фінансову стійкість ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА», і це демонструє позитивні тенденції у збільшенні активів, ефективному управлінні ресурсами та підтримці стабільного рівня власного капіталу без зовнішніх зобов'язань.

3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУТСОРСИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Аналіз можливостей та загроз для ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»

ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» є провідним гравцем на ринку бухгалтерського аутсорсингу у місті Хмельницький, та серед міст України, демонструючи впевнений розвиток та адаптацію до сучасних умов бізнес-середовища. Завдяки високому рівню професіоналізму та інноваційному підходу компанія успішно реалізує свою місію з забезпечення клієнтів ефективними та комплексними рішеннями в галузі обліку і консалтингу.

З метою глибшого розуміння внутрішнього середовища підприємства ТОВ "ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА" автором було організовано анонімне внутрішнє опитування серед співробітників компанії. Основна мета опитування полягала в визначенні сили впливу окремих факторів на розвиток підприємства. Використовуючи суб'єктивні оцінки працівників, далі за результатами (Експерт 1, Експерт 2, Експерт 3, Експерт 4). Для цього кожен учасник мав виставити бальну оцінку за шкалою від 0 до 5, де 0 свідчить про мінімальний вплив або його відсутність, а 5 означає максимальний вплив, який чітко відчувається або очікується. Отримані результати проведеного опитування наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Оцінювання сили впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»

Фактор	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Середнє знач.
1	2	3	4	5	6
Високий рівень довіри	5	5	5	4	4,75
Міжнародна співпраця	5	4	5	5	4.75
Інноваційність у роботі	4	5	5	4	4,5

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5	6
Кількість персоналу	2	3	3	2	2,5
Залежність від малого бізнесу	3	3	4	4	3,5
Обмежена впізнаваність бренду	3	2	3	3	2,75
Розширення спектру послуг	5	4	5	4	4,5
Масштабування штату	4	5	4	4	4,25
Міжнародне партнерство	5	4	5	5	4,75
Зміни в законодавстві	3	4	4	3	3,5
Економічна нестабільність	3	4	4	4	3,75
Зростання конкуренції	3	4	4	3	3,5

На основі отриманих результатів складемо матрицю SWOT, що надасть змогу зрозуміти сильні сторони та можливості для розвитку, а також врахувати слабкі моменти та загрози для підприємства «ПРАЙМ ГРУППІ УКРАЇНА» отримані результати зображені на рисунку 3.1.

Сильні сторони	Можливості
Високий рівень довіри (4.75)	Розширення спектру послуг (4,5)
Міжнародна співпраця (4.75)	Масштабування штату (4,25)
Інноваційність у роботі (4.5)	Міжнародне партнерство (4,75)
Слабкі сторони	Загрози
Кількість персоналу (2,5)	Зміни в законодавстві (3,5)
Залежність від малого бізнесу (3,5)	Економічна нестабільність (3,75)
Обмежена впізнаваність бренду (2,75)	Зростання конкуренції (3,5)

Рисунок 3.1 – матриця SWOT

Відповідно до проведеного SWOT-аналізу можна зробити наступні висновки, що представлені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Аналіз стратегічних аспектів діяльності ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»

Аспекти	Зміст	Рекомендації
Сильні сторони	Високий рівень довіри, міжнародна співпраця, інноваційність у роботі	Посилювати імідж на ринку, розвивати міжнародні взаємовідносини, інвестувати в інформаційні рішення
Слабкі сторони	Невеликий штат, залежність від малого бізнесу, обмежена впізнаваність бренду	Масштабувати штат, розвивати бренд, залучати клієнтів середнього та великого бізнесу
Можливості	Розширення спектру послуг, масштабування штату, міжнародне партнерство	Впроваджувати нові послуги, розвивати міжнародне партнерство, використовуючи доступ до нових ринків
Загрози	Зміни в законодавстві, економічна нестабільність, зростання конкуренції	Моніторити законодавство, диверсифікувати клієнтську базу, запровадити програми лояльності клієнтів, вдосконалювати внутрішні процеси

Проведений аналіз свідчить, що підприємство має сильний потенціал для подальшого розвитку завдяки високому рівню довіри клієнтів, елементам міжнародній співпраці та інноваційності в роботі, враховуючи можливості для розширення спектру послуг та міжнародного партнерства.

Особливу увагу варто приділити вирішенню слабких сторін, таких як обмежена кількість персоналу. Враховуючи основний вид діяльності, а саме надання бухгалтерських послуг по схемі аутсорсингу, де людський ресурс відіграє ключову роль, необхідно забезпечити залучення кваліфікованих кадрів та розробку програм професійного розвитку для вже існуючого штату.

Також важливо звернути увагу на загрози, що пов'язані з економічною мінливістю, зростанням конкуренції та змінами в законодавстві. На жаль, в силах підприємства можливо вплинути лише на свою конкурентоспроможність, а інші фактори залишаються зовнішніми ризиками, які неможливо усунути, але необхідно враховувати.

3.2 Рекомендаційні заходи щодо покращення стану ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»

ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» є учасником ринку бухгалтерських послуг з 2014 року та демонструє стабільний розвиток. У 2023 році компанія досягла зростання власного капіталу, що свідчить про раціональне управління фінансовими ресурсами та успішну реалізацію стратегії розвитку. Це досягнення частково пояснюється залученням інвестиційних коштів у вигляді державного мікрогранту, який компанія використала для розширення своєї діяльності.

Основні послуги компанії охоплюють бухгалтерський і податковий облік, консультування, підготовку звітності та кадрове адміністрування. Така спеціалізація дозволяє підприємству задовольняти потреби різноманітних клієнтів, зокрема представників малого та середнього бізнесу. Підприємство працює у високо конкурентному середовищі, де великими гравцями є інші компанії. Ці компанії пропонують широкий спектр послуг, включно з автоматизацією облікових процесів, супроводом податкових перевірок і консультуванням з управлінських питань.

Однак, на відміну від великих корпорацій, ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» має переваги у гнучкості, швидкому реагуванні на запити клієнтів і персоналізованому підході до обслуговування. Це створює нішу, в якій підприємство може ефективно функціонувати, зосереджуючись на локальному ринку та сегментах бізнесу, де великі гравці менш активні.

Попри позитивні показники розвитку, ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» стикається з низкою викликів. Серед основних ризиків бухгалтерського аутсорсингу варто виокремити затримку у передачі облікової інформації, яка може вплинути на своєчасність прийняття відповідних рішень. Цей недолік може призвести до зниження задоволеності клієнтів, особливо в умовах сучасних швидкоплинних реалій.

Загроза витоку конфіденційної інформації залишається ключовим ризиком у сфері аутсорсингу. Оскільки облікова документація включає дані про фінанси, співробітників та податкову звітність, компанія повинна приділяти значну увагу впровадженню засобів інформаційної безпеки. Інвестиції у сучасні технології шифрування, використання хмарних сховищ із підвищеним рівнем захисту та сертифікація відповідно до міжнародних стандартів можуть мінімізувати ці ризики.

Окремим викликом є недостатня мотивація фахівців аутсорсингової компанії. Персонал, який не є штатним працівником клієнта, іноді виявляє меншу зацікавленість у глибокому вивченні питання клієнта. Це може негативно вплинути на якість послуг і призвести до помилок або невідповідностей у роботі. Для вирішення цієї проблеми потрібні системи заохочення, що мотивуватимуть працівників до ефективнішої роботи.

Ринок бухгалтерського аутсорсингу в Україні представлений широким спектром компаній, які надають різноманітні послуги, від базового обліку до автоматизації фінансових процесів. Великі компанії пропонують комплексні рішення, включно з ERP-системами (Enterprise Resource Planning – це програмне забезпечення, призначене для інтеграції та управління всіма основними бізнес-процесами підприємства), які дозволяють автоматизувати облік і управління фінансами. У цьому контексті, невеликі компанії, такі як ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА», змушені адаптуватися до конкурентного тиску.

Автоматизація бізнес-процесів стає ключовим фактором успішності на цьому ринку. Клієнти дедалі частіше обирають компанії, які можуть запропонувати швидкість, точність і зручність завдяки сучасним технологіям. Якщо ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» не впроваджуватиме інновації, вона ризикує втратити частку ринку, оскільки клієнти будуть віддавати перевагу технологічно розвинутим конкурентам.

Для подальшого розвитку ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» рекомендуємо такі ключові заходи:

– по-перше, розширення спектра послуг шляхом додавання пропозицій з кадрового адміністрування, підготовки управлінської звітності та консультування з питань оптимізації бізнес-процесів може залучити нових клієнтів;

– по-друге, інвестиції у технології автоматизації, такі як системи електронного документообігу, хмарні сервіси для збереження інформації та інтеграція ERP-рішень, дозволять покращити якість послуг і скоротити час обробки даних;

– по-третє, компанії варто зміцнювати довіру клієнтів шляхом забезпечення прозорості роботи, впровадження політики конфіденційності та дотримання високих стандартів якості;

– по-четверте, розширити штат найманих працівників, збільшення кількості персоналу дозволить оптимізувати внутрішні процеси, підвищити якість обслуговування, розширити спектр надаваних послуг і зменшити навантаження на наявних співробітників (це сприятиме масштабуванню діяльності та забезпеченню ефективності роботи в умовах зростаючого попиту);

– по-п'яте, значну увагу варто приділити підвищенню кваліфікації співробітників через навчання та сертифікацію, що дозволить не лише покращити якість обслуговування, а й підвищити мотивацію персоналу;

– по-шосте, у довгостроковій перспективі взяти акцент на побудові партнерських відносин із клієнтами, а також участь у державних і міжнародних програмах підтримки бізнесу, що може забезпечити стабільність і розширення діяльності компанії.

Загалом, ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» демонструє стійку позицію на ринку та значний потенціал для подальшого розвитку. Виконання вищезазначених рекомендацій допоможе зміцнити фінансову стабільність, підвищити ефективність діяльності та закріпити конкурентні позиції. Підприємство зарекомендувало себе як надійний гравець у сфері аутсорсингу та консалтингу, що задовольняє потреби малого й середнього

бізнесу. Гнучкість і адаптація до ринкових умов дозволяють підтримувати стабільність і різноманіття клієнтської бази.

Перспективи розвитку підприємства «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» пов'язані з розширенням спектру послуг, штату працівників, а також із зростанням загального попиту на аутсорсингові послуги серед малого та середнього бізнесу. Також, варто приділити увагу цифровим інструментам, таких як хмарні технології та автоматизація процесів шляхом інтеграції відповідного програмного забезпечення, що підвищать конкурентоспроможність.

ВИСНОВКИ

У даній дипломній роботі було висвітлено основні сторони діяльності аутсорсингового підприємства на прикладі ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА», в ході роботи були надані характеристики основних техніко-економічних показників господарської діяльності підприємства, був проведений багатосторонній аналіз, порівняння сторін, проведене анонімне опитування серед працівників компанії. На основі отриманих даних було визначено загальний стан підприємства.

Дипломна робота на тему «Забезпечення ефективності діяльності підприємств сфери аутсорсингу на прикладі ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА»» дає змогу зрозуміти суть і важливість аутсорсингу в сучасному економічному кліматі. В процесі здійснення своєї діяльності підприємства стикаються з необхідністю постійного реагування на економічні виклики, високий рівень конкуренції та необхідність оптимізації ресурсів. Аутсорсинг, як ефективний інструмент, дозволяє підприємствам передавати частину своїх операцій стороннім компаніям, що сприяє зниженню витрат, підвищенню оперативності та зосередженню на ключових напрямках основної діяльності. Це особливо актуально в умовах нинішньої нестабільної економічної ситуації, що зумовлена військовою агресією та іншими зовнішніми факторами непереборної сили.

У першому розділі дипломної роботи розглядаються теоретичні основи забезпечення ефективності діяльності підприємств, що працюють у сфері аутсорсингу. Зокрема, розглядається сутність аутсорсингу, його основні форми, види та особливості використання в сучасних умовах.

Другий розділ присвячений загальній характеристиці діяльності досліджуваного підприємства – ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА». У даному розділі аналізується місце підприємства у галузевій та ринковій структурах, його техніко-економічні особливості, а також проводиться

фінансовий аналіз діяльності, що дозволяє оцінити рівень ефективності використання ресурсів. Зокрема, визначили динаміку приросту чистого доходу від реалізації послуг, що становить (142,09 %) в 2022 році, і (150,26 %) в 2023 році, загальний приріст складає (213,52 %) в діапазоні 2021-2023 року. Також, значний ріст прослідковується в показника собівартості реалізованої продукції (91,26%) в 2022 році, та (на 207,98%) в 2023 році. Попри вагомий приріст собівартості, чистий фінансовий результат діяльності залишається позитивним (122,86%). Незважаючи на вагоме зростання собівартості, підприємство все ще здатне генерувати прибуток.. Проведений аналіз балансу підприємства підтверджує позитивну динаміку розвитку. Вагоме збільшення оборотних активів, в частині інших оборотних активів (685 тис. грн) у 2022 році та (868 тис. грн) у 2023 році, вказує на значне розширення. Баланс пасиву складається виключно з власного капіталу (100%), у підприємства відсутні будь-які зобов'язання, що забезпечують високому фінансову автономію.

У третьому розділі представлені можливі шляхи вдосконалення діяльності підприємств у даній сфері, а також розроблені конкретні рекомендаційні заходи для підвищення ефективності функціонування ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА». Запропоновані рекомендації базуються на результатах проведеного аналізу та враховують сучасні стан підприємства.

Практичне значення роботи визначається розробкою конкретних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення процесу управління ресурсами, фінансовими процесами та організаційною діяльністю малих та середніх підприємств, що працюють у сфері аутсорсингу. Рекомендовані заходи можуть бути впроваджені в практичну діяльність ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА», сприяти підвищенню його конкурентоспроможності, ефективності роботи та створенню додаткової вартості на ринку аутсорсингових послуг.

Дослідження діяльності підприємства показало, що економічні та організаційні чинники значно впливають на ефективність аутсорсингових

послуг. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємству знижувати витрати, підвищувати якість послуг і задовольняти вимоги клієнтів.

Перспективи розвитку аутсорсингу в Україні виглядають оптимістично, хоча вони також включають певні ризики. Військова агресія та мінливість споживчої поведінки створюють додаткові виклики для підприємств у даній сфері. Важливо розробити ефективні підходи до забезпечення діяльності, зокрема стосовно управління ресурсами та підвищення рівня цифровізації.

Надані рекомендації щодо забезпечення ефективності діяльності для ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА» включають оптимізацію процесів, підвищення рівня цифровізації, а також удосконалення систем управління людськими ресурсами. У кінцевому рахунку, ефективне управління ресурсами та розробка індивідуальних стратегій підходу до клієнтів є критично важливими складовими успішного розвитку підприємств у даній сфері.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ТА ПОСИЛАНЬ

1. Аутсорсинг (Outsourcing) – що це таке, суть, як працює, плюси мінуси. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
https://termin.in.ua/autsorsynhoutsourcing/#Comu_kompanii_vikoristovuut_autsorsing
2. Аутсорсинг – визначення, переваги та недоліки, партнери. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://zeitarbeitinternational.de/uk/2023/12/18/%D0%B0%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3/#vorteile>
3. Аутсорсинг: види та особливості застосування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://megalib.com.ua/content/10188_Aytsorsing_vidi_ta_osoblivosti_zastosyva_nnya.html
4. Аутсорсинг фінансових послуг: – Газета цінні папери України. – 2011– № 42 – С. 7–8.
5. Аутсорсинг та аутстафінг: як це працює. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/autsorsing-ta-autstafing-yak-ce-pracyue-.html>
6. Білоус О.Г., Гаврилюк О. В. Глобальний конкурентний аутсорсинг: монографія. – Київ: КНЕУ, – 2010 – С. 236–237.
7. Deloitte Global Outsourcing Survey 2022. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/process-and-operations/us-global-outsourcing-survey-2022.pdf>
8. Державна служба статистики України. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2024/fin/fin_new/ovp_kzp_rik.xlsx

9. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 – № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

10. Заводовська І. І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу: стаття Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 80. – С. 43–45.

11. Етапи здійснення аутсорсингової діяльності виробничими підприємствами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4721>

12. Лінч С., Лінч К. Розробка стратегії аутсорсингу. – Звіт про управління та дистрибуцію логістики. – 2011 – С. 65–69.

13. Міністерство фінансів України. Зведені дані індексів споживчих цін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2023/>

14. Микало, О. І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу. – Економічний простір. – 2010 – №37 – С. 216–221.

15. Мобільність у виробництві. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.outsourcingintelligencenetwork.com/oi_prod/index.php?option=com_bposig&task=home

16. Опендатабот. Компанії за видом діяльності – діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/c/kved/M/69.20?offset=336>

17. Офіційний сайт ТОВ «ПРАЙМ ГРУПП УКРАЇНА». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalterhelp.com/>

18. Партин Г. О., Дідух О. В. Організаційно-економічні аспекти впровадження аутсорсингу в господарській діяльності підприємств. – Економічний вісник університету. С. 54–60.

19. Statista Business Process Outsourcing - Worldwide [Електронний ресурс]. – Statista. – Режим доступу: <https://www.statista.com/outlook/tmo/it-services/business-process-outsourcing/worldwide>

20. The global outsourcing sector in 2023 – all the important statistics and facts. [Електронний ресурс]. – Krusche & Company. – Режим доступу: https://kruschecompany.com/global-outsourcing-sector-statistics/facts/#Business_Process_Outsourcing

21. Портал з відгуками користувачів про послуги у різних містах України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://top20.ua/khm/biznes-uslugi/auditorskie-uslugi/praym-grupp-ukrayina.html>

22. Україна 2022. Як не втратити свій шанс стати сильною державою. [Електронний ресурс]. – Український інститут майбутнього. – Режим доступу: <https://uifuture.org/publications/ukrayina-2022-yak-ne-vtratyty-svij-shans-staty-sylnoyu-derzhavoyu/>

23. Фартович Д. Що таке аутсорсинг і кому він потрібен. Які є переваги та недоліки аутсорсингу в Україні. [Електронний ресурс]. – Fintramplin. – 04.12.2018. – Режим доступу: https://fintramplin.com/autsorsyng/#%D0%94%D0%BB%D1%8F_%D1%87%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%B2%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%83%D1%8E%D1%82%D1%8C_%D0%B0%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3

24. Що таке ERP система і які її плюси для бізнесу. [Електронний ресурс]. – Brainlab. – Режим доступу: <https://brainlab.com.ua/uk/blog-uk/shho-take-erp-systema-i-yaki-yiyi-plyusy-dlya-biznesu>

25. Дем'ян Фартович, Що таке аутсорсинг. [Електронний ресурс]. – 04.12.2018. – Режим доступу:

https://fintramplin.com/autsorsyng/#%D0%90%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3_%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B8

26. Що таке Аутсорсинг: Як передача бізнес–процесів підвищує ефективність компаній. [Електронний ресурс]. – 26.08.2024. – Режим доступу: <https://style.co.ua/shho-take-autsorsyng/>

ДОДАТКИ