

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Освітньо-професійна програма
«Економіка»
Спеціальність 051
«Економіка»
Група 2БЕП-31

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему: : «ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ
«ІНТЕЛЕКТФІНАНС»

Проектний матеріал складається з пояснювальної записки на _____ сторінках та ілюстративного матеріалу

Студент _____ (Датковська Марія Сергіївна)

Керівник _____ (Коваленко Наталія Степанівна)

До захисту допущений

Завідувач кафедри _____ (Кулаковська Т.А.)

Завідуючий відділенням _____ (Воронкова Ю.В.)

Захист « ____ » _____ 20 ____ р. Протокол ДКК № _____

Оцінка ДКК _____

Секретар ДКК _____

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Відділення економічне
Кафедра Економіки
Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Форма навчання денна

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Заст. дир. з НВР Беркань І.В.

“ _____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу бакалавра

Студенту (студентці)

Датковській Марії Сергіївні

(прізвище, ім'я, по-батькові)

**Тема кваліфікаційної роботи: «ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ
«ІНТЕЛЕКТФІНАНС»**

1. Затверджена наказом по коледжу № _____ від «__» _____ 20__ р.

2. Термін подання студентом закінченої роботи «__» _____ 20__ р.

3. Вихідні дані до роботи: _____

4. Зміст роботи (перелік питань, що підлягають розгляду): _____

Вступ

Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи ведення малого бізнесу в Україні.

Розділ 2. Комплексна оцінка ТОВ «ІнтелектФінанс» та шляхи підвищення ефективності його діяльності.

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

5. Перелік графічного матеріалу:

6.Консультанти з окремих розділів роботи:

Розділ	Консультант (вчене звання, ПП)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7.Дата видачі завдання – «__» _____ 20__ р.

Керівник _____ (Коваленко Н.С.)

Завдання прийняв до виконання _____ (Датковська М.С.)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи, визначення її актуальності	жовтень
2.	Опрацювання літературних джерел, складання плану КРБ	листопад
3.	Написання Розділу 1 КРБ, складання висновків за ним	грудень
4.	Написання Розділу 2 КРБ, складання висновків за ним	січень-лютий
5.	Визначення проблемних питань за тематикою КРБ, підготовка висновків та шляхів підвищення ефективності роботи підприємства	березень
6.	Оформлення КРБ, підготовка доповіді та презентації	травень
7.	Підготовка до захисту КРБ	червень

Студент _____ (Датковська М.С.)
(підпис)

Керівник роботи _____ (Коваленко Н.С.)
(підпис)

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

КРБ містить 53 сторінки, 11 таблиць, 5 рисунків, список використаних джерел з 15 найменувань.

Метою кваліфікаційної роботи є з'ясування сутності діяльності малого бізнесу в Україні, дослідження проблем та перспектив діяльності малих підприємств, оцінка діяльності підприємства малого бізнесу ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС» та пошук напрямів підвищення ефективності його функціонування.

Об'єктом аналізу, узагальнень і дослідження є показники ефективності діяльності ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС».

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні засади формування ефективності діяльності підприємства малого бізнесу.

Завданням роботи передбачено:

– дослідження теоретичних засад ведення діяльності малого бізнесу в Україні;

– дослідження проблем та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні;

– аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС»;

– оцінка показників ефективності діяльності ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС»;

– розробка пропозицій та рекомендацій для підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства, що досліджується.

За результатами виконаної роботи сформульовані висновки.

Одержані результати можуть бути використані у фінансово-господарській діяльності підприємства ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС».

Рік виконання роботи – 2022 рік

Рік захисту роботи – 2022 рік

ТЕМА: «ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС»

ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи ведення малого бізнесу в Україні

1.1. Сучасні підходи до аналізу сутності та ролі малого бізнесу в економічному середовищі

1.2. Особливості аналізу ефективності діяльності підприємств малого бізнесу

1.3. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні

Розділ 2. Комплексна оцінка ТОВ «ІнтелектФінанс» та шляхи підвищення ефективності його діяльності

2.1. Становлення та розвиток ринку консалтингових послуг та місце ТОВ «ІнтелектФінанс» на ньому

2.2. Загальна характеристика підприємства ТОВ «ІнтелектФінанс»

2.3. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ІнтелектФінанс» та оцінка показників ефективності діяльності підприємства.

2.4. Визначення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства малого бізнесу ТОВ «ІнтелектФінанс».

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

					БЕП 31.06.000.КРБ			
Вим.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата	«ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ «ІНТЕЛЕКТФІНАНС»	Літ.	Арк.	Аркушів
Розроб.	Датковська М.						4	
Керівник	Коваленко Н.С.							

ВСТУП

Актуальність теми. Малий бізнес як економічна категорія являє собою основу ринкової економіки в розвинутих країнах світу. Саме малий бізнес сприяє активізації конкурентного середовища в державі. Вагомою проблемою для ведення малого бізнесу в Україні є його низька фінансово-економічна ефективність.

Проте, підприємства малого бізнесу посідають важливе місце в економіці кожної країни, вони є невід’ємним, об’єктивно необхідним елементом будь-якої розвинутої господарської системи, без якого суспільство в цілому не може повноцінно існувати й розвиватися.

Малі підприємства швидко реагують на зміни кон’юнктури, передусім внутрішнього ринку, створюють нові робочі місця, характеризуються вузькою секторальною спеціалізацією, можливістю почати бізнес з відносно малим стартовим капіталом та розвиватися у сферах, які є не дуже привабливими для великого бізнесу. Всі названі ознаки малого бізнесу є його перевагами, які підвищують його стійкість на ринку.

Актуальність досліджень проблем ведення малого бізнесу в Україні зумовлене необхідністю значних економічних зрушень в механізмі створення та ведення малого бізнесу в сучасних умовах. Особливо зараз, коли світ тільки оправився від пандемії через Covid-19, а Україна охоплена вогнем війни, підприємства не можуть нормально функціонувати та потребують значної підтримки з боку держави.

Отже, зростає необхідність створення нових підходів та методів для підвищення фінансово-економічної ефективності малого підприємництва в Україні.

Окрім того, підприємство, господарювання якого стало об’єктом дослідження кваліфікаційної роботи, реалізовує свою діяльність у сфері консалтингових послуг, що на теперішній час набує все більшої популярності серед вітчизняних підприємств та суб’єктів підприємницької діяльності.

					БЕП 31.06.000.КРБ	Лист
						4
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Метою роботи є з'ясування сутності діяльності малого бізнесу в Україні, дослідження проблем та перспектив діяльності малих підприємств, оцінка діяльності підприємства малого бізнесу ТОВ «ІнтелектФінанс» та пошук напрямів підвищення ефективності його функціонування.

Для реалізації мети повинні виконуватись наступні **завдання**:

- дослідження теоретичних засад ведення діяльності малого бізнесу в Україні;
- дослідження проблем та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні;
- аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ІнтелектФінанс»;
- оцінка показників ефективності діяльності ТОВ «ІнтелектФінанс»
розробка пропозицій та рекомендацій для підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства, що досліджується.

Об'єктом дослідження є показники ефективності діяльності підприємства ТОВ «ІнтелектФінанс»

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні засади формування ефективності діяльності підприємства малого бізнесу.

Інформаційною основою дослідження є законодавчі та нормативні акти, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань економіки, фінансового аналізу, фінансового менеджменту, матеріали наукових конференцій, дані фінансової і статистичної звітності ТОВ «ІнтелектФінанс».

Структурно кваліфікаційна робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

					БЕП 31.06.000.КРБ	Лист
						5
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Розділ 1. Теоретичні та методологічні основи ведення малого бізнесу в Україні

1.1. Сучасні підходи до аналізу сутності та ролі малого бізнесу в економічному середовищі

На даний час в економічній літературі виділяють кілька напрямків розуміння змісту малого підприємництва. Під терміном «малий бізнес», прийнятим в сучасних зарубіжних і вітчизняних дослідженнях, розуміють, в основному, підприємство невеликих розмірів для обмеженого сектору ринку, хоча використовуються і деякі якісні критерії.

Для визначенні суті малого бізнесу хотілося б процитувати англійського економіста Ф. Кларка, який ще чверть століття тому писав: «Суть дрібного підприємництва полягає не стільки в отриманні максимального прибутку, скільки в задоволенні, одержуваному людьми від таких нематеріальних чинників, як незалежність, творчий характер роботи і особливо образ життя, які ніколи не можна виміряти в цифрах прибутків і збитків» [1].

Недавно були проведені обстеження мотивації випускників провідних бізнес шкіл, таких як Стенфорд чи Гарвард, які показали, що «багато хто з них готові розглядати пропозиції роботи при вдвічі меншій стартовій зарплаті, ніж в великих фірмах, за умови участі в прибутках і в управлінні нової або швидкозростаючою підприємницької організації» [1].

Ці дані були наведені в доповіді американського професора Р. Хісріка, та які підтверджуються і іншими дослідженнями, в результаті яких можна зробити висновок про те, що «для висококваліфікованих фахівців ступінь задоволеності працею обернено пропорційна величині організації, в якій вони працюють» [2].

Також, можна взяти досвід Японії – країни «довічного найму» і орієнтацією молоді з вищою освітою на роботу у великих корпораціях. Як показують дослідження - ступінь задоволеності працею на японських малих підприємствах є вищою, ніж на великих фірмах та корпораціях. Зокрема, ця ступінь проявляється у таких параметрах, як можливості для реалізації здібностей, системи оцінки

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		6

персоналу, придатність набутих навичок для роботи в інших компаніях і т.д. Тому й зрозуміло, чому в останні декілька років все більше випускників університетів при виборі роботи віддають перевагу не великим підприємствам, а дрібним і середнім фірмам.

У вітчизняній літературі існує ряд методологічних підходів до аналізу сутності малого підприємництва. Можна взяти наприклад підхід запропонований В. Афанасьевою та Е. Криловою, які стверджують, що сутність малого бізнесу пов'язується з органічно властивою йому конкурентною природою. «Цією категорією, інакше кажучи, охоплюються такого роду ділові підприємства, які по-перше, є юридично самостійними і незалежними в прийнятті рішень, і, по-друге, не домінують в якій-небудь сфері господарської діяльності» [3].

Як зазначає В. Савченко :«мале підприємництво, передбачає не просто відносно невеликі розміри підприємства і масштаби господарської діяльності, а й обов'язкове базування останньої на особливо ризиковій і інноваційній основі, на повній економічній відповідальності, на персоніфікованому і гнучкому управлінні та організації відтворення з метою отримання максимального підприємницького доходу з одиниці витраченого капіталу» [4].

Відповідно до законодавства, малим бізнесом (підприємством) називають підприємство, кількість працюючих якого не перевищує 50 осіб, а чистий дохід від реалізації товарів – не перевищує 8 млн. євро.

На мою думку , «малий бізнес» становить собою сукупність економічних відносин, що складаються між суб'єктами суспільного виробництва з приводу самостійної, ініціативної, ризикової та інноваційної господарської діяльності на малих підприємствах. Основними суб'єктами цих відносин є наймані працівники малих підприємств, підприємці та держава.

Розвиток малого бізнесу в межах ринкової системи ускладнив відносини між підприємцями. Спочатку ці відносини в даній сфері носили хаотично-конкурентний характер і були побудовані за схемою «мале підприємство (підприємець) – мале підприємство». На даний час виділяється два стійки види відносин:

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		7

1) між самими підприємцями сфери малого бізнесу;

2) між підприємцями малого та великого бізнесу.

Зміни, що відбуваються в економічних відносинах свідчать про їх впорядкування та розвиток.

Самоорганізація економічних відносин, в тому числі і малого бізнесу, доповнюється управлінням, так як в цих системах діють люди, які свідомо ставлять цілі, які керуються певними ціннісними орієнтаціями, що мають свої мотиви. Саме це і є впорядковуючим впливом на економічну систему з боку суспільства та держави.

Візьмемо до прикладу взаємозв'язок малого бізнесу з державою. Між ними існує такий взаємозв'язок: з одного боку, малий бізнес існує самостійно, тобто не залежить від державних органів і великих підприємств, а навпаки, є прямим конкурентом великим підприємствам і знаходиться в стані як взаємодії, так і протиборства.

З іншого боку – він потребує підтримки та стимулювання з боку держави. Тому малий бізнес (мале підприємництво) не може бути незалежним в повній мірі. Навпаки, малий бізнес змушений співпрацювати з великим бізнесом та владою, особливо з таких питань, як кредитування, отримання державних і муніципальних замовлень, інформаційної та правової підтримки.

Малий бізнес є досить гнучкою формою господарювання, здатною оперативно відгукуватися на економічні «виклики» сучасності. Але й водночас, малий бізнес є дуже ризикованою сферою діяльності. Адже він є більш чутливим до економічної ситуації в країні, до економічних спадів та криз ніж велике підприємництво, також малий бізнес набагато гостріше сприймає ті чи інші господарські проблеми, адже, на відміну від великого і середнього бізнесу у нього немає «страхувального» потенціалу.

Ще буквально вчора малі підприємства функціонували переважно лише на внутрішніх ринках. Але вже сьогодні, у сучасних умовах, коли відбувається дедалі глибше втягування національних економік в світові господарські процеси

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						8
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

та їх глобалізація, створюються об'єктивні засади для просторового поширення малого бізнесу в світовій економіці.

До факторів, що сприяють посиленню позиції малого бізнесу в економіці розвинутої держави відносяться такі групи факторів як: технологічні, економічні та соціальні фактори.

Розглянемо першу групу факторів – технологічні фактори. До них відносяться: стрімкий прогрес технологій та техніки та розширення діапазону їх застосування. В сучасних умовах, для все більшої кількості фірм, в тому числі і малих підприємств, стає доступним новітнє обладнання, яке полегшує функціонування фірми, збільшує рівень її конкурентоспроможності, за рахунок випуску більш якісних товарів за менший проміжок часу та з меншими витратами.

До другої групи відносяться економічні фактори. Серед них можна виділити найголовніші, до яких належать: зростання платоспроможного попиту, його диференціація, підвищення ефективності дрібносерійного виробництва.

Третю групу факторів, що сприяють посиленню позиції малого бізнесу в економіці держави, становлять соціальні чинники. Під соціальними чинниками розвитку фірм малого бізнесу розуміють: зміну ціннісних установок представників різних верств суспільства, підвищення рівня їх освіти і професійної підготовки. Саме це посилює економічну активність населення, породжує прагнення до самореалізації та особистої свободи.

Розглянувши ці фактори, можна дійти до думки, що вони впливають на формування системи малого бізнесу майже в усіх промислово-розвинутих державах. Також, поряд з цими основними факторами існує ціла низка специфічних факторів, притаманних для окремої країни чи групи країн. До найбільш поширених специфічних факторів відносяться політико-економічні та соціально-культурні. Саме ці два фактори відображають специфіку державного управління системою малого бізнесу (підприємництва).

Підсумувавши все вище сказане, можна дійти до висновку, що малий бізнес є головною рушійною силою економіки та запорукою розвитку країни. Адже

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						9
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

саме малий бізнес здатний вирішувати економічні завдання, що стосуються: створення конкурентного середовища в країні, залучення приватного капіталу і зовнішніх інвестицій, а також удосконалення наявних технологій виробництва. Перевагою малого бізнесу є те, що він є більш мобільним до змін в економіці, ніж середній та великий бізнес, він швидко реагує на вимоги ринку, знаходить незаповнену нішу у виробництві товарів, виконанні робіт та наданні послуг.

Малий бізнес виконує найважливішу роль у державі – дає громадянам країни робочі місця, створює реальні джерела їх доходів, забезпечує виробництво товарів, виконання робіт та надання послуг для населення високої якості та за доступними цінами.

Таким чином, малий бізнес стає провідним сектором економіки, який здатний брати безпосередню участь у формуванні та стимулюванні позитивних соціально-економічних процесів, а також, який забезпечує більшу ефективність капіталовкладень у виробництво як за обсягом коштів, так і за терміном їх віддачі, тому що малий бізнес має нижчі інвестиційні потреби ніж середній та великий бізнес.

1.2. Особливості аналізу ефективності діяльності підприємств малого бізнесу

Основним напрямком пріоритетів політики економіки України є підтримка та створення умов для встановлення та нормального функціонування малого бізнесу. Ця сфера економіки є дуже важливою для України, так як вона відповідає за основу дрібного виробництва в країні. Також малий бізнес відповідає за створення нових робочих місць, бере участь у формуванні ринкової рівноважної ціни та охоплює ті сфери діяльності, які є нецікавими, з фінансової точки зору, для підприємств великого бізнесу. Тому для країни надзвичайно важливо, щоб малий бізнес функціонував якомога ефективніше.

Для того щоб оцінити ефективність діяльності малого бізнесу в Україні, для початку визначимо, що ж таке ця економічна ефективність.

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						10
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Під економічною ефективністю розуміють такий показник, який показує відношення економічного результату до поточних витрат необхідних для отримання цього результату:

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}} \quad (1.1)$$

Оцінка цього показника для діяльності малого бізнесу є надзвичайно необхідною, адже малий бізнес, як і усі інші види підприємств, прагне максимізувати прибутки від своєї діяльності при мінімізації витрат, необхідних для досягнення цього прибутку.

Оцінку економічної ефективності малих підприємств доцільно здійснювати з точки зору інтересів таких груп осіб, задіяних до діяльності цього бізнесу:

- 1) власників малого бізнесу та інвесторів;
- 2) менеджерів підприємства малого бізнесу;
- 3) держави та органів місцевого самоврядування.

Економічна ефективність діяльності підприємств малого бізнесу покликана виконувати такі функції:

- формувати загальні відносини між споживачами та виробником;
- регулювати внутрішньогосподарську діяльність підприємств малого бізнесу;
- оцінювання вигод та витрат малого бізнесу;
- переведення суспільних загальноекономічних вигод у власні інтереси.

Для оцінки ефективності діяльності підприємства шляхом порівняння економічного результату з відповідними витратами використовуються три основні групи підходів. До них належать:

- ресурсний підхід;
- витратний підхід;
- ресурсно-витратний.

Відповідно до ресурсного підходу, економічний результат порівнюється з економічною оцінкою ресурсів, які використовуються для виробництва.

При витратному підході – порівнюється економічний результат з безпосередніми для його досягнення поточними витратами.

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		11

Що ж стосується ресурсно-витратного підходу, то він включає в себе перші два підходи. Тобто, для порівняння економного ефекту, беруться до уваги оцінка як наявних ресурсів, так і поточних витрат.

Економічну ефективність діяльності підприємств малого бізнесу, можна оцінити також за допомогою визначення економічного результату діяльності.

Економічний результат діяльності малого підприємства можна розглядати з трьох основних точок зору:

- 1) як валову вартість продукту, створеного за певний проміжок часу;
- 2) як величину прибутку - цей підхід використовується для визначення показника рентабельності, коли потрібно співвіднести прибуток з вартістю основних фондів чи зі собівартістю виробництва, чи капіталом, або величиною активів;
- 3) як суму прибутку та амортизації.

Цей підхід є наслідком попереднього підходу, коли економічний результат оцінюється як прибуток, адже коли підприємство має від'ємну величину свого прибутку (працює в мінус), то воно є нерентабельним, а значить – неефективним. Але, так як на даний час відбуваються різні трансформаційні процеси, що стосуються перехідних економік, то деякі фахівці зазначають, що підприємство малого бізнесу, яке не забезпечує повне відтворення наявних ресурсів (ресурсів основних фондів), все одно може вважатись ефективним. Адже, витрати на ліквідацію цього підприємства є набагато вищими, ніж витрати підприємства для того, щоб повністю спрацювати (списати) основні фонди.

Під час аналізу ефективності діяльності малого підприємства слід визначити, які ж фактори безпосередньо впливають на діяльність цього підприємства.

Як всім відомо, фактори впливу можуть бути як внутрішніми так і зовнішніми. Що стосується внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємств малого бізнесу, то сюди можна віднести такі фактори:

- співвідношення мети та цілей діяльності малого бізнесу;
- забезпеченість ресурсами;

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		12

- створення стратегій розвитку бізнесу та своєчасність їх замін чи доповнень;
- ефективність залучення та використання ресурсів;
- залучення працівників відповідного рівня кваліфікації;
- продуктивність праці;
- рівень стимулювання та мотивації працівників;
- оплата праці (погодинна або відрядна);
- рівень прибутковості діяльності малого бізнесу;
- обсяг витрат на виробництво та обіг;
- обсяги реалізації товарів.

Зовнішні фактори, що впливають на діяльність малого бізнесу, залежать від оточуючого середовища, в якому знаходиться підприємство. Сюди відноситься вплив з боку конкурентів, постачальників, держави та міжнародних організацій (рис. 1.1).

При оцінці факторів впливу на ефективність діяльності підприємств малого бізнесу, необхідно врахувати рівень невизначеності та ризиків відповідно до кожного фактора та розробляти відповідну стратегію для подолання кожного з них, або, хоча б для мінімізації ризиків впливу цих факторів на підприємство малого бізнесу. Розробка цієї стратегії дозволить приймати рішення з більш високою ймовірністю реалізації цих ризиків та з меншими витратами ресурсів, що дозволить суттєво підвищити рівень ефективності діяльності малого підприємства.

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						13
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Фактори зовнішнього впливу на малий бізнес



Рисунок 1.1 – Фактори зовнішнього впливу на малий бізнес

Джерело: складено автором

Якщо ж говорити про ефективність виробництва, то хотілося б зазначити, що кожен економічний результат діяльності підприємства малого бізнесу може мати економічний або соціальний характер.

Економічний ефект полягає у відображенні вартісних показників, які характеризують результати виробництва (проміжні та кінцеві) на підприємстві. Сюди відносяться: величина прибутку, обсяг продукції (мається на увазі товарної, чистої чи реалізованої), економія ресурсів, собівартість продукції, а її зниження з метою економії.

Соціальний ефект, на відміну від економічного, проявляється у задоволенні працею людини (працівника). До цього ефекту можна віднести: покращення умов праці, надання нових робочих місць, скорочення тривалості робочого тижня, покращення безпеки життя працівників.

Залежно від ситуації та конкретних умов, для визначення ефективності використовують різні методи та підходи. Розглянемо основні напрями оцінювання ефективності:

1. Оцінювання ефективності з метою оцінки привабливості підприємства малого бізнесу як об'єкту інвестування. У цьому випадку інвестори зацікавлені побачити комплексну оцінку ефективності фінансових показників для того щоб зробити висновок про зацікавленість чи незацікавленість підприємством та у випадку зацікавленості підприємством вкласти в нього кошти, або ж у протилежному випадку – не вкладати.

2. Оцінка ефективності виробництва. Дана оцінка розробляється для того щоб, підприємство забезпечило розробку оптимальної стратегії управління виробництвом. Для цього потрібно оцінити ефективність використання ресурсів необхідних для виробництва, а також конкурентоздатність та гнучкість підприємства малого бізнесу

3. Оцінка ефективності з боку держави. Дана оцінка проводиться на макрорівні з метою визначення задоволеності попиту населення, а також визначення рівня шкідливості навколишньому середовищу та життю і здоров'ю людини.

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						15
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Для оцінки ефективності діяльності малого бізнесу використовують такі основні показники (рис.1.2).

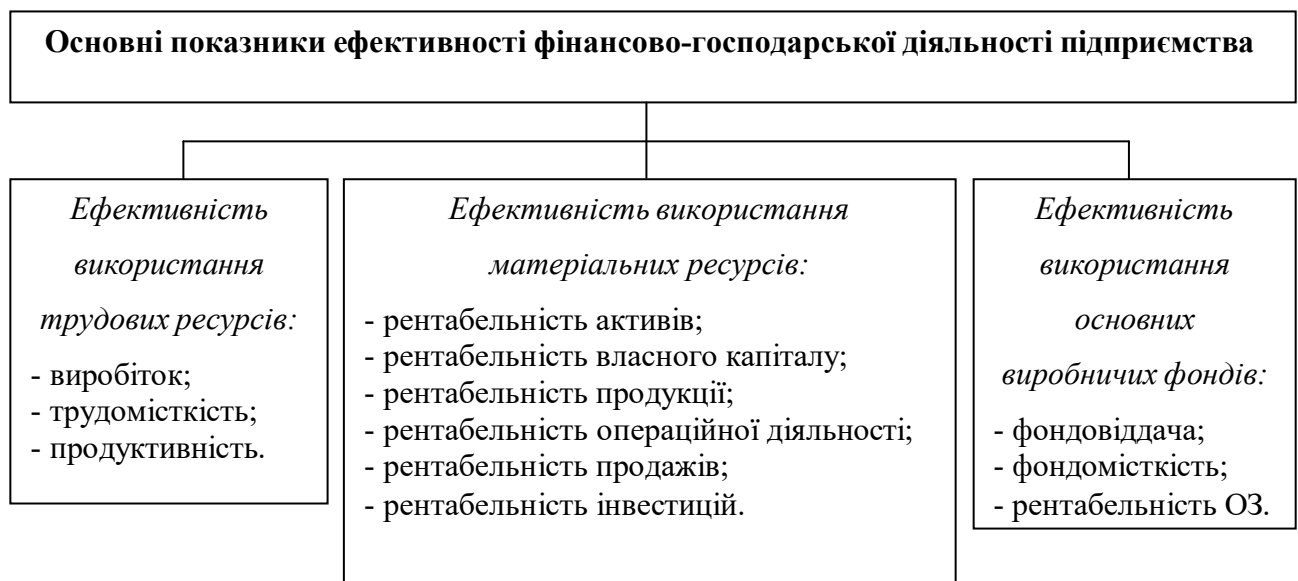


Рис. 1. Складові та основні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства
Джерело: створено автором

Отже, ефективність діяльності підприємства малого бізнесу залежить від різних чинників та факторів. Для того щоб оцінити ефективність підприємства, необхідно раціонально оцінити всі сфери формування ефективності.

До таких сфер відносяться:

- Матеріали – показують рівень забезпеченості підприємства ресурсами, вирішують проблему запасів та джерел постачання.
- Технології та устаткування – показують рівень автоматизації та забезпечення підприємства технологіями та відповідним устаткуванням для швидкого та якісного обслуговування клієнтів. Цей фактор необхідний для оцінки технічного рівня підприємства малого бізнесу.
- Продукція – якість продукції, її зовнішній вигляд та характеристика. Продукція повинна бути високої якості, та не нести загрози для здоров'я покупця, та не менш головне, ціна на таку продукцію має бути відповідна до її якості та доступною для покупця.

- Працівники – це головна складова на підприємстві. Сюди відносяться менеджери, керівники, робітники, майстри та інші спеціалісти. Кожен з працівників повинен бути високо кваліфікований, та найголовніше – добре мотивований. Адже чим вищий рівень мотивації працівника, тим

вищий коефіцієнт його корисної дії, і відповідно, тоді на підприємстві вища продуктивність праці.

- Організація – кожен працівник має відчувати себе частиною колективу в якому працює та повинен чітко знати та дотримуватись обов'язків які на нього покладені. Підприємство, що добре забезпечує спеціалізацію та координацію управлінських процесів – має вищий рівень прибутковості та ефективності.

- Стиль керівництва (управління) – поєднання професійних якостей з етикою взаємовідносин з підлеглими. Залежно від стилю керівництва на підприємстві працівники можуть бути задоволеними або ні від його поведінки, а відповідно – будуть працювати або гірше, або краще. Тому належний стиль керівництва є неодмінним чинником підвищення ефективності.

- Державна економічна політика – економічні правила та нормативи, оплата праці, контроль рівня цін, ліцензування.

- Соціальна політика – проведення різних заходів та стимулювань, покращення умов праці.

- Зміни в суспільстві – зміни соціального та економічного характеру: рівень технологій, наукові розробки, рівень основного капіталу, модель зайнятості населення, рівень кваліфікації персоналу, масштаби виробництва.

Вміле поєднання всіх цих факторів зможе забезпечити швидкі темпи росту ефективності діяльності підприємств малого бізнесу.

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						17
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

1.3. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні

Як показує світовий досвід – поєднання малого, середнього і великого бізнесів є запорукою ефективності економіки будь-якої країни. ефективність функціонування економіки.

На сьогоднішній день, малий бізнес як один з секторів економіки є фактично домінуючим сектором за обсягами виробництва та його чисельністю.

Адже, саме малий бізнес відповідає за забезпечення розвитку системи економіки країни та її наближення до споживача. Малий бізнес як сектор економіки, вирішує такі економічні завдання:

- 1) залучає приватний капітал, а також зовнішні інвестиції;
- 2) забезпечує створення конкурентного середовища у країні;
- 3) забезпечує удосконалення наявних виробничих технологій;
- 4) забезпечує створення нових робочих місць, чим зменшує рівень безробіття в країні;
- 5) забезпечує врегулювання попиту та пропозиції на ринках продукції;
- 6) збільшує дохідну частину держави за рахунок надання послуг та виробництва товарів для населення країни за доступними цінами.

Малий бізнес, як і всі інші сектори економіки, також має негативні чинники впливу, що ускладнюють його розвиток та функціонування в країні. Розглянемо найбільш поширені чинники негативної дії на малий бізнес в Україні. Сюди відносяться:

- 1) мала підтримка з боку держави;
- 2) недостатність фінансування;
- 3) нестабільна політична ситуація в країні;
- 4) мала кількість постачальників сировини та матеріалів;
- 5) низький рівень розвитку ринку збуту товарів;
- 6) труднощі з отриманням зовнішніх інвестицій;
- 7) недостатня кількість обладнання високої якості;
- 8) важкість в знаходженні виробничої площі;

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						18
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

- 9) низький рівень захисту працівників;
- 10) відсутність державної стратегії формування та розвитку малого бізнесу.

Найбільш вагомою перешкодою, на мою думку, для створення а функціонування малого бізнесу є саме проблема у фінансовому забезпеченні. Малі підприємства, фактично не мають доступу до джерел фінансування. Так як, залучення коштів з довгострокових чи короткострокових кредитів є дуже сильно ризиковими, так як в країні дуже високий темп інфляції. А враховуючи політичну нестабільність в Україні, то залучення іноземного інвестора зведене до мінімуму. Ще одною, не менш важливою, є проблема недосконалої системи оподаткування. Малий бізнес в Україні щомісяця сплачує до 90% від виручки. Сюди включаються сума податку, нарахування на фонд заробітної плати, акцизний збір та інші платежі, наприклад військовий збір та ін. І це ще якщо не враховувати плату за оренду приміщення чи виробничої площі, погашення відсотків кредиту оплати охорони і т.д.

Якщо врахувати ці всі проблеми ведення малого бізнесу в Україні, то стає зрозуміло чому Україна так сильно відстає від провідних країн за часткою зайнятості у малому бізнесі (рис. 1.3).



Рис. 1.3 – Частка зайнятості населення в малому бізнесі

Джерело: створено автором

Як ми бачимо з рисунку 1.3, найбільший відсоток частки зайнятості в малому бізнесі у Італії (приблизно 81%), далі йде США та Японія, де частка зайнятості складає 62% та 63%. Україна ж, за цією часткою фактично пасе задніх у цьому рейтингу. Це пояснюється тим, що в Україні дуже мала підтримка малого бізнесу з боку держави і основний акцент робиться саме на великі підприємства. Саме тому Україна повинна здійснювати різні реформи для створення кращих умов функціонування малого бізнесу.

Проте зараз Україна зробила «крок на зустріч» малому бізнесу. І першим з цих, так званих «кроків» стало видання Указу 727/98. Згідно цього указу була створена спрощена систему оподаткування, за якою суб'єкти малого бізнесу можуть обирати спосіб оподаткування їх доходів за єдиним податком (ЄП) самостійно. Для цього їм потрібно лише отримати свідоцтво про сплату ЄП [5].

Наступним кроком стала видача указу 89/2000. Цей указ був спрямований на запровадження ефективного регулювання підприємницької сфери з боку держави, а також для скасування економічних, адміністративних та правових перешкод підприємницької діяльності. Згідно даного указу – повинне бути обов'язкове узгодження всіх проектів регуляторних активів з Державним комітетом України [6].

Найбільш помітним став указ 727/98, що стосувався спрощеної системи оподаткування. Саме після того, як він набрав чинності, в Україні дує стрімко зросла кількість суб'єктів малого бізнесу, які перейшли на сплату ЄП. Згідно цього указу суб'єкти малого бізнесу перестали сплачувати ПДВ, а натомість сплачують ЄП у розмірі 10%.

На сьогоднішній день стало дуже важливим питання про вирішення проблеми становлення та розвитку малого бізнесу в країні. Саме тому Україна співпрацює з Європейськими співтовариствами. Для цього була укладена угода з ЄС номер 998/012, згідно якої повинна бути створена правова база для інтеграції України до ЄС. Згідно з даною угодою, для того щоб Україна довела свою європейську ідентичність як і члени ЄС, вона повинна здійснити реорганізацію сіх сфер, що стосуються життєдіяльності українського суспільства. Також ця

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						20
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

угода була проведена з метою зближення наявного та майбутнього законодавства України з законодавством країн ЄС [7].

Ще одним важливим кроком став наказ 561, метою якого стало забезпечення відповідності до нормативно-правових актів, а також вдосконалення методологічної роботи, що стосується питань спрощеної системи оподаткування малого бізнесу згідно законодавству ЄС та відповідно до вимог СОТ. Згідно цього наказу були створені методичні рекомендації, в яких визначаються вимоги до проектів нормативно-правових актів у відповідності до законодавства ЄС та СОТ та для визначення основних положень законодавства ЄС щодо оподаткування малого бізнесу [8].

Україна повинна визначити своє місце та роль малого бізнесу в суспільстві врахувавши законодавство Європейського Союзу та досвід провідних країн світу у сфері малого бізнесу. І на основі цього повинні здійснюватись економічні реформи для державної підтримки та захисту інтересів суб'єктів малого бізнесу. І тільки після цього, можна буде впевнено заявити про те, що малий бізнес успішно функціонує в Україні та з часом переростає у середній і великий бізнеси.

Отже, малий бізнес в Україні має безліч перспектив та може займати таку ж частку в економіці з точки доходів, як середній та великий бізнес. Але для цього потрібна низка реформ та проведення таких заходів:

1) потрібно визначити соціальні та економічні проблеми в аспекті розвитку малого бізнесу на місцевому та регіональному рівнях, врахувавши те, що ця сфера економіки орієнтована саме на місцевий ринок.

2) потрібно розробити систему підтримки малого бізнесу з боку держави при умові залучення позабюджетних ресурсів та самофінансування (товариства страхування, кредитні спілки). Для того щоб знизити навантаження на різні рівні бюджетів, кошти повинні надаватись на конкретний проект та на конкретний регіон тільки на умові спів- фінансування.

3) потрібно визначити питання що стосується фінансування пріоритетного напрямку розвитку підприємств малого бізнесу та тих питань, що стосуються оптимізації використання ресурсів за сферами та галузями

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						21
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

господарської діяльності. Але водночас, повинен враховуватись сучасний товаро - виробничий сектор.

4) потрібне формування ринків продукції для малого бізнесу шляхом поставки продукції для потреб регіону з розміщеної на ньому частки держзамовлення.

5) створити інформаційну базу щодо використання коштів в Україні, що спрямовані на підтримку малого бізнесу для подальшого аналізу щодо ефективності їх використання.

6) потрібно розширювати інноваційну та технологічно-виробничу кооперації малого бізнесу з великим виробництвом.

7) потрібно використовувати потенціал малого бізнесу для здійснення заходів що стосуються підприємств-банкрутів.

І тільки після виконання запропонованих заходів, може з'явитись можливість залучення нових ресурсів для фінансування підприємств й забезпечити прибутковість малого бізнесу.

Висновки до Розділу 1

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						22
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Підсумувавши все вище наведене, можна зробити певні висновки. По-перше, що суб'єкти малого вітчизняного бізнесу є ключовою рушійною силою економіки та запорукою розвитку країни. Адже саме малий бізнес здатний вирішувати складні економічні завдання, що стосуються: створення інноваційно-конкурентного середовища в країні, впровадження інвестицій в новітні технології, а також підвищення ефективності діючих технологій виробництва.

Перевагою малого підприємництва є те, що, по-перше, воно є більш мобільним до змін в економіці в напрямку інноваційності та цифровізації, ніж середній та великий бізнес; по-друге, більш швидко реагує на швидкозмінювальне оточуюче середовище, особливо в умовах певних обставин (пандемії, військового стану).

Оцінка ефективності діяльності малого вітчизняного бізнесу є надзвичайно необхідною, адже малий бізнес, як і усі інші види підприємств, прагне максимізувати прибутки від своєї діяльності при мінімізації витрат, необхідних для досягнення цього прибутку. Економічна ефективність діяльності підприємств малого вітчизняного бізнесу покликана виконувати такі функції:

- формувати загальні відносини між споживачами та виробником;
- регулювати внутрішньогосподарську діяльність підприємств малого вітчизняного бізнесу;
- оцінювання вигод та витрат малого вітчизняного бізнесу;
- переведення суспільних загальноекономічних вигод у власні інтереси.

					БЕП 31.06.001.КРБ	Лист
						23
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Розділ 2. Комплексна оцінка ТОВ «ІнтелектФінанс» та шляхи підвищення ефективності його діяльності

2.1. Становлення та розвиток ринку консалтингових послуг та місце ТОВ «ІнтелектФінанс» на ньому

Консалтинг як самостійна професійна діяльність своїм виникненням зобов'язаний менеджменту. Розвиток управлінської науки другої половини ХІХ ст. позначений іменами Фредеріка Тейлора, Генрі Ганта, Харрінтона Емерсона, Френка і Ліліан Гілберт та іншими. З пошвавленням промисловості та загостренням конкурентної боротьби очевидної цінності набув так званий четвертий фактор виробництва – інформація. Запорукою успіху в бізнесі стала не лише ринкова обізнаність підприємства (щодо цін, конкурентів, споживачів), але й його управлінська інформованість (про доцільну організацію виробництва, праці, мотивацію, менеджмент). Теорія управління надавала численну кількість схем організації ефективного бізнесу та, водночас, ускладнювала оволодіння ними для окремого менеджера.

Перша консалтингова фірма («Служба ділових досліджень») з'явилась на початку ХХ ст. в Чикаго. Пізніше соціолог Елтон Мейо своїм відомим готорнським експериментом започаткував розвиток мотиваційних концепцій управління персоналом, а вже у 1925 році Джеймс О. Мак-Кінсі організував консалтингову фірму, яка надавала фінансово-аналітичну та бухгалтерську допомогу.

Після Другої світової війни сплеск ділової активності сприяв становленню консалтингу як офіційно визнаної професії та прибуткового бізнесу. Почалося загальне відновлення світової промисловості, фінансової і політичної систем, виникнення та закріплення на ринку більшості провідних консалтингових фірм. У цей час консалтингові фірми набувають рис повноцінних комерційних підприємств із власною стратегією розвитку, ринковою поведінкою та своїм, притаманним лише їм, асортиментом продукції. Інститут консалтингу отримує

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						25
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

громадське визнання та набуває суттєвого значення для ринкових економічних систем.

Зміст поняття «консалтинг» (з англійської – консультування), що увійшло до нашої мови як спеціальний термін, означає здійснення економічного консультування будь-якого масштабу. Консалтинг, або економічне консультування, може стосуватися як локальних суто економічних питань (фінансовий аналіз, бухгалтерія, аудит, оподаткування), так і глобальних управлінських проблем (стратегічний розвиток, реорганізація, інноваційний процес). Таким чином, управлінське консультування (management consulting) є видом консалтингової діяльності, що спрямований на надання допомоги у вирішенні управлінських проблем.

У Європейському довіднику-показчику консультантів по менеджменту нині виділено 84 види консалтингових послуг, об'єднаних у 8 основних груп: загальне управління, діяльність адміністрації, фінансове управління, управління кадрами, маркетинг, виробництво, інформаційні технології, спеціалізовані послуги.

В Україні в умовах інфляції, незадовільної законодавчої основи бізнесу, бюджетного дефіциту й ін. особливого значення набуває управлінський консалтинг, необхідний для того, щоб усунути неясності, що виникають у процесі підготовки, прийняття практичної реалізації найбільш важливих управлінських рішень. Як основні сфери управлінського консалтингу виділяють:

- юридичне консультування;
- рекрутітінгові послуги;
- проектно-інвестиційні послуги;
- бухгалтерський супровід;
- інжинірингові й реінжинірингові послуги;
- послуги з антикризового управління;
- інформаційне забезпечення;
- зовнішній фінансовий аудит;

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						26
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

— послуги з підготовки і перепідготовки персоналу [2].

Ще один перспективний напрям консалтингу це аутсорсинг (outsourcing) – новий підхід до підвищення ефективності діяльності підприємства без істотних витрат, заснований на повній або частковій передачі рутинних функцій підприємства (наприклад, таких як бухгалтерські розрахунки, розрахунок податків, облік кадрів і т.п.) консалтинговій компанії з метою зосередження власних зусиль на рішенні ключових стратегічних завдань. Підприємство-замовник залучає консалтингову компанію для рішення тих або інших завдань на постійній основі, повністю замінюючи консультантами власний підрозділ

Особливості функціонування даного ринку в цілому визначаються специфікою самого продукту – консалтингової послуги (Рис.1)

Консалтингова послуга – інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування.



Рис. 2.1. Особливості товару «консалтингова послуга»

Джерело: виконано автором

Окрім того, якість послуги та результативність консультування в цілому безпосередньо залежать від особистої участі та професіоналізму конкретного консультанта. У зв'язку з цим особливого значення набувають взаєморозуміння

консультанта і клієнта та їх плідне співробітництво. У разі успіху клієнт схильний його ототожнювати на стільки із змістом та якістю проведених робіт, скільки із особистістю консультанта. Така персоналізація допомоги обумовлює певну специфіку попиту на ринку консалтингу: купують не лише певні послуги, а й окремих консультантів.

Кон'юнктура ринку консультаційних послуг визначається співвідношенням попиту і пропозиції, рівнем ціноутворення і стратегією поведінки продавців та покупців на цьому ринку.

Продуцентами консалтингового продукту, що визначають пропозицію на консалтинговому ринку, є консалтингові фірми.

Консалтингова фірма – підприємство, що займається професійним консалтингом, а саме надає консультаційні послуги клієнтам (виробникам, продавцям та споживачам) за допомогою спеціально навчених осіб відповідної кваліфікації, здатних визначити, проаналізувати та розробити модель вирішення будь-якої управлінської проблеми.

Можна назвати такі проблеми розвитку ринку консалтингових послуг:

- 1) слабка поінформованість потенційних споживачів про ринок консультаційних послуг і його споживачів;
- 2) складність одержання об'єктивної інформації про консультаційні компанії, їхні можливості, обсяги й якість послуг;
- 3) недовіра до консалтингу взагалі, що зумовлено недостатнім рівнем професіоналізму консультанта;
- 4) невисокий рівень інтеграції українських консультаційних компаній до міжнародних консультаційних структур і об'єднань;
- 5) низький рівень активності професійних об'єднань на консультативному ринку.

Шляхи вирішення проблем, що склались на ринку консалтингу в Україні наступні:

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						28
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

- 1) організація і проведення форумів, конференцій та інших публічних заходів, присвячених проблемам і перспективам українського консультаційного ринку;
- 2) популяризація консалтингу як сегмента ділової інфраструктури для споживачів, включаючи малі і середні підприємства;
- 3) розширення відкритості і прозорості українського консультаційного ринку;
- 4) реалізація навчальних програм серед консультантів;
- 5) підтримка діяльності професійних об'єднань на консультаційному ринку.

Враховуючи вищевикладене можна навести наступні перспективи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні:

1) у середньостроковій перспективі на ринку України будуть затребувані консультаційні послуги, пов'язані з поліпшенням фінансового становища клієнта, з реструктуризацією й обслуговуванням процесів залучення інвестицій і великих проектів державного значення.

2) у довгостроковій перспективі розширюватиметься сфера послуг, які забезпечать стратегічну конкурентоспроможність клієнтів і консалтингових компаній, оснований на інноваційних, управлінських концепціях та інструментах у всіх сегментах консалтингового ринку.

3) окремим сегментом консалтингової діяльності, який буде розвиватись за аналогією з європейським і світовим ринками, є аутсорсинг бізнес-функцій у галузях управління персоналом, інформаційних технологій і фінансового консалтингу та аудиту.

В сучасних умовах конкуренції розвиток бізнесу залежить від ефективного управління активами, а саме, шляхом максимальної концентрації ресурсів на профільній діяльності організації. Однак, як правило, майже усі організації обтяжені непрофільними, але не менш важливими для її функціонування службами. До таких підрозділів відноситься бухгалтерія, де здійснюються всі

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						29
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

важливі облікові процеси, починаючи з організації обліку на підприємстві, та закінчуючи контролем за усіма обліковими операціями. Для того, щоб ефективно та успішно функціонувати та розвиватися, організація не повинна витратити зусилля на ведення непрофільних процесів. Це можна досягти за допомогою виведення таких непрофільних процесів на аутсорсинг. З кожним днем компанії на ринку все частіше стикаються з пропозиціями послуг з аутсорсингу тих чи інших завдань компанії. Підрядники, які пропонують взяти на себе виконання частини функцій підприємства, готові вирішити питання практично у будь-якій сфері: юриспруденції, бухгалтерії, виробництва, інформаційного забезпечення, підбору кадрів, створення корпоративної культури та багато іншого. Кількість компаній, що пропонують аутсорсинг, зростає з кожним днем. Спеціалізація дедалі більше поглиблюється. На ринку наявні як універсальні компанії-гіганти, так і компанії, що спеціалізуються на окремих послугах. Але в той же час нарівні з пропозиціями з аутсорсингу існує ряд компаній, що мають у розпорядженні власний обліково-аналітичний відділ, який вирішує всі (або майже всі) питання всередині підприємства і не вимагають зовнішнього втручання інших організацій. Тривалий час тривають дискусії стосовно доцільності облікового аутсорсингу – чого більше, переваг чи недоліків у бухгалтерському аутсорсингу.

У перекладі з англійської «outsourcing» означає «передача функцій третій стороні», «використання зовнішніх ресурсів для вирішення власних завдань», «використання зовнішніх джерел». Аутсорсинг являє собою передавання певних бізнес-процесів компанії на виконання третій особі (фізичній або юридичній).

Доцільність використання послуг аутсорсингових та консалтингових компаній, зокрема в бухгалтерському обліку, для більш ефективної та раціональної діяльності підприємства підтверджують статистичні данні щодо незначної кількості підприємств, які використовують аутсорсинг для передачі ведення бухгалтерського обліку, обумовлені рядом факторів, серед яких запобігання нечесній конкуренції, та ризик розголошення даних підприємства. Однак з розвитком економічних відносин, культури ведення бізнесу та переходом

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						30
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

на якісно новий рівень функціонування як підприємства, так і середовища, все більш актуальними постають питання вузької спеціалізації. В такому випадку адекватним стає рішення щодо передачі ведення бухгалтерського обліку на аутсорсинг, як непрофільного та невиробничого процесу.

Доцільно також розглянути перелік послуг які підприємство може замовити для виконання аутсорсинговій компанії. До таких послуг належать:

- ведення бухгалтерського обліку по всіх напрямках обліку, основане на отриманні бухгалтерських документів від окремих підрозділів компанії клієнта відповідно до діючого законодавства;
- гарантія своєчасного виконання зобов'язань клієнта перед місцевими державними органами;
- підготовка та подання податкових декларацій та звітів;
- представлення інтересів клієнта у податкових органах;
- підготовка усіх необхідних документів під час проведення аудиту на території компанії;
- надання консультацій щодо реорганізації обліку господарських операцій клієнта та фінансових процесів на підставі, налагодження процесу бухгалтерського документообігу, оптимізації процесу підтвердження бухгалтерських документів, встановлення контролюючих механізмів;
- зберігання фінансових звітів після затвердження відповідними державними органами, та іншої бухгалтерської документації [5];
- відновлення бухгалтерського податкового обліку тощо [6];
- проведення усіх необхідних розрахунків;
- сплата усіх необхідних платежів від імені та за рахунок замовника;
- підготовка фінансової, статистичної та інших форм звітності;
- звітування, на вимогу замовника, щодо стану бухгалтерського обліку у будь-який момент часу, тощо.

Широкий спектр процедур та послуг, які для виконання бере аутсорсингова компанія, дозволяє сформулювати певні переваги такого співробітництва. Так до

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						31
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

переваг ведення і організації бухгалтерського обліку аутсорсинговою компанією або отримання консалтингових послуг можна віднести наступні:

- аутсорсингові послуги коштуватимуть дешевше, ніж сукупна заробітна платня штату бухгалтерів, відрахування на заробітну плату, лікарняні, нарахування відпусток, оплата курсів підвищення кваліфікації тощо;
- виключається ймовірність прийняття до штату некваліфікованого бухгалтера, який може зробити багато помилок, що тягне за собою штрафні санкції;
- безперервне виконання усіх бухгалтерських робіт (немає поняття відпусток та лікарняних) [7];
- з'являється альтернатива використання площі, основних засобів що відводилися на бухгалтерію;
- значна економія часу;
- усі права, обов'язки та відповідальність сторін закріплюються договором, що має юридичну силу;
- можливість, за допомогою професійних консультацій та практичних упроваджень, удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку і, як наслідок, зростання його якості та інші.

2.2. Загальна характеристика підприємства ТОВ «ІнтелектФінанс»

ТОВ «ІнтелектФінанс» - аутсорсингова фірма, створена у липні 2020 року.

Місцезнаходження юридичної особи – Україна, 65104, Одеська обл., місто Одеса, ВУЛИЦЯ Космонавта Комарова , будинок 10.

Підприємство є юридичною особою, яке володіє, користується на власний розсуд належними йому основними фондами, цінними паперами та іншим майном, має самостійний баланс, власні і основні оборотні засоби, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, круглу печатку із своїм найменуванням, відповідні штампи, фірмові бланки із своєю назвою та інші

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						32
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

реквізити, а також відокремлене майно, право від свого імені укладати угоди, набувати майнові та немайнові права, нести обов'язки, виступати в суді, в якості позивача, відповідача, третьої особи та має інші ознаки юридичної особи.

ТОВ «ІнтелектФінанс» здійснює свою діяльність на принципах: господарського розрахунку, самоокупності та самофінансування. Самостійно планує свою діяльність, визначає перспективи розвитку та пріоритетні напрямки. Прибуток підприємства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. Чистий прибуток залишається у повному розпорядженні підприємства. Напрями використання прибутку визначаються засновником підприємства Пятніченко Анною Сергіївною.

Види діяльності:

69.20 Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування;

69.10 Діяльність у сфері права.

Предметом діяльності ТОВ «ІнтелектФінанс» є:

1) надання бухгалтерських послуг стороннім організаціям, податкове консультування;

2) загальні консультації та складання юридичних документів щодо проведення реєстрації підприємств (підготовка заяв, Статутів, рішень та протоколів загальних зборів тощо).

Трудова діяльність на підприємстві здійснюється на основі укладених трудових договорів, контрактів, в інших формах, передбачених чинним законодавством України. Підприємство забезпечує громадянину, праця якого використовується, умови та охорону праці, її оплату не нижче встановленого в країні мінімального рівня, а також інші соціальні та економічні гарантії.

В нових умовах функціонування організацій дуже важливо, щоб організаційна структура мала певну стійкість, щоб зовнішні і внутрішні негативні фактори не могли впливати на ті процеси, що проходять в апараті управління

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		33

організацій, така якість забезпечується додержанням належного рівня організаційного регламентування, який потребує наявності положень про підрозділи та посадових інструкцій по кожній структурній одиниці, кожному бюро, відділу, службі, що налічуються в апараті управління. Таке забезпечення організаційного регламентування у ТОВ «ІнтелектФінанс» налагоджувалося з початку заснування підприємства і вдосконалювалось протягом усього його існування. Відповідальним за фінансово-господарську діяльність підприємства є: директор.

Штатний розклад підприємства розроблений, виходячи з задач підприємства та об'ємів діяльності. Штатна чисельність ТОВ «ІнтелектФінанс» складає 5 осіб: директор, бухгалтер-експерт, бухгалтер, юрист, офісний службовець.

Керівник підприємства – Садиллаєва Яна Ігорівна - діє на підставі Статуту та визначає, формулює, планує, здійснює і координує всі види діяльності підприємства; організує роботу і ефективну взаємодію колективу, направляє їх діяльність на досягнення високих темпів розвитку і удосконалення результатів роботи; здійснює заходи щодо соціального захисту колективу підприємства, забезпечення і збереження зайнятості працівників; представляє підприємство в органах державної влади та у взаємовідносинах з партнерами і багато іншого.

Організацію виконання функцій і завдань ТОВ «ІнтелектФінанс» можна представити наступною схемою документообігу та обміну інформацією між компанією та замовниками аутсорсингових послуг (рис. 2.2).

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						34
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

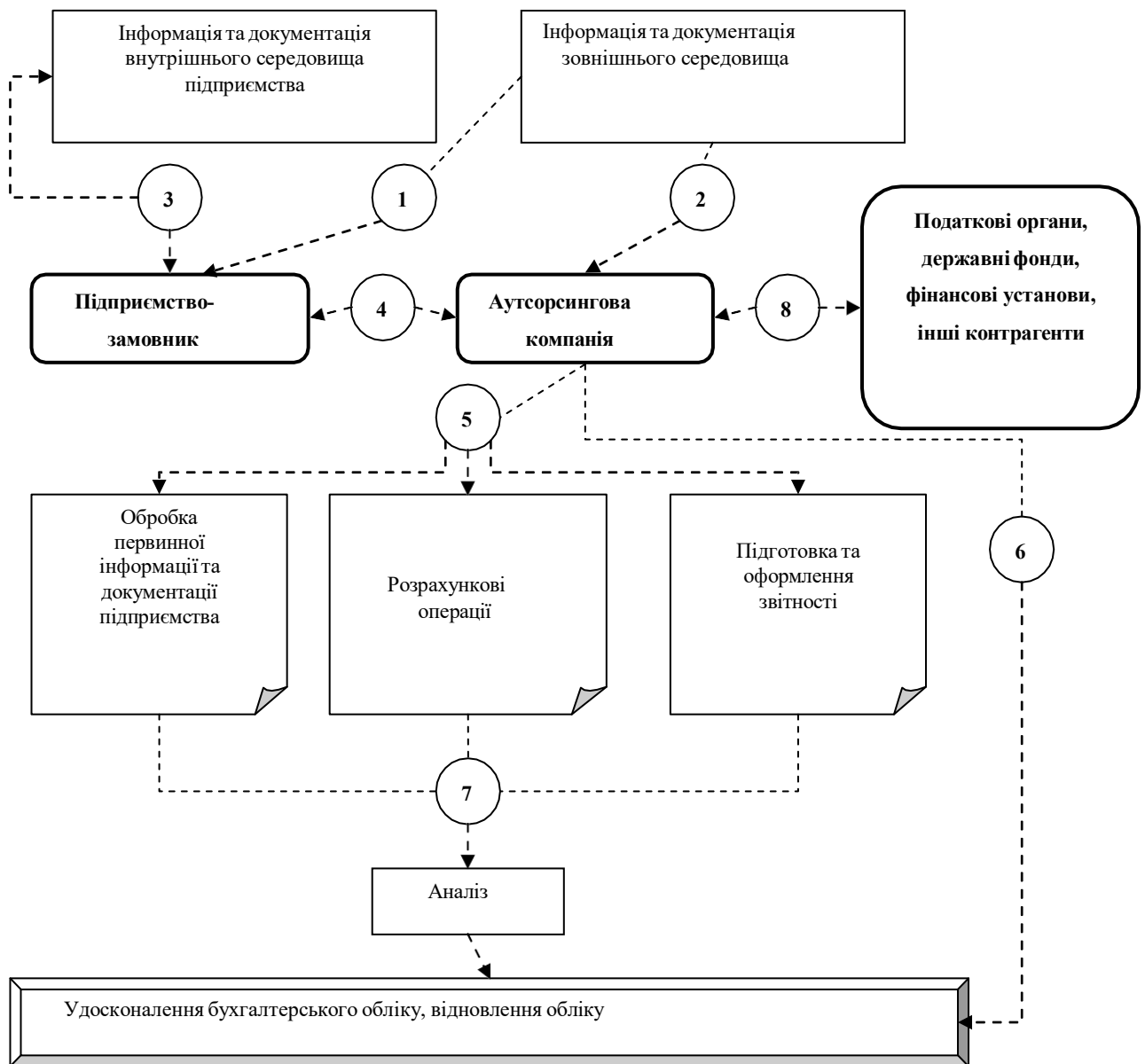


Рис. 2.2. Схема руху інформаційних потоків при аутсорсингу

Так, представлені на рис.2.2 інформаційні потоки узагальнено можуть характеризувати наступні процедури:

- на підприємство з зовнішнього середовища надходить первинна інформація або документація, яка обробляється самим підприємством,
- згідно з угодою, отримання деякої первинної інформації або документації делегується аутсорсинговій компанії минаючи замовника, тобто первинна інформація з зовнішнього середовища надходить безпосередньо до аутсорсингової компанії;

– на підприємстві існує безперервний процес утворення первинної інформації та документації, яка використовується в бухгалтерському обліку і, також, передається аутсорсинговій компанії;

– здійснення передачі первинної інформації чи документації між сторонами, звітування аутсорсингової компанії, а також передача усіх оброблених компанією документів, звітів та іншої інформації, яка за законодавством повинна знаходитись на підприємстві за допомогою комп'ютерної техніки, телефонної лінії або кур'єра;

– всі документи та інформація, що надійшли безпосередньо до компанії ззовні та з підприємства підлягають обробці згідно з договором за представленими напрямками;

– окремим пунктом аутсорсингових послуг можна виділити удосконалення та відновлення бухгалтерського обліку, як на основі узагальнення певного досвіду роботи з конкретним підприємством, враховуючи його специфіку, так і в якості обособленої послуги;

– удосконалення та відновлення бухгалтерського обліку можливо за усіма напрямками діяльності. Це може бути як обробка первинної інформації та документації, так і підготовка звітності та звітування;

– аутсорсингова компанія виступає представником підприємства для податкових органів (здача звітів, улагодження спорів тощо), фондів соціального страхування, банківських установ (здійснення платежів тощо).

2.3. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ІнтелектФінанс» та оцінка показників ефективності діяльності підприємства

2.3.1. Аналіз обсягів реалізації послуг .

Для аналізу обсягів реалізації послуг у вартісному виразі складаємо аналітичну таблицю 2.3.1.

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		36

Таблиця 2.3.1 Реалізація послуг у вартісному виразі, тис. грн.

	Попер.рік (2020)	Звіт.рік (2021)	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
Чистий дохід від реалізації послуг	95,0	518,0	157,0	62,3

Отже, за результатами таблиці 2021 року в порівнянні с 2020 роком ,чистий дохід від реалізації послуг збільшився на 157,0 тис.грн. або на 62,3% Це пояснюється тим, що досліджуване підприємство було створене у липні 2020 року, та фактично здійснювало діяльність протягом лише 6 місяців у 2020 році.

2.3.2. Аналіз динаміки, структури та ефективності використання основних засобів

Для аналізу технічного стану основних фондів складемо таблицю 2.3.2.

Таблиця 2.3.2. Зміна технічного стану основних засобів.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
2020			
1. Первісна вартість ОФ, тис.грн.	-	36,8	36,8
2. Знос тис.грн.	-	7,5	7,5
3. Залишкова вартість ОФ тис.грн.	-	29,3	29,3
4. Коефіцієнт придатності	-	0,8	0,8
5. Коефіцієнт зносу	-	0,2	0,2
2021			
1. Первісна вартість ОФ, тис.грн	36,8	57,7	20,9
2. Знос тис.грн.	7,5	19,2	11,7
3. Залишкова вартість ОФ тис.грн	29,3	38,5	9,2
4. Коефіцієнт придатності	0,8	0,7	-0,1
5. Коефіцієнт зносу	0,2	0,3	0,1

В процесі створення підприємства у 2020 році засновником було внесено статутний капітал у вигляді комп'ютерного обладнання, програмного забезпечення, меблів тощо на суму 36,8 тис. грн., яке використовується для

забезпечення завдань ТОВ «ІнтелектФінанс». У 2021 році відбувалося доукомплектування підприємства комп'ютерною технікою на суму 20,9 тис.грн.

Внаслідок проведених розрунків бачимо, що показники ефективності використання основних засобів істотних змін не набули.

2.3.3 Аналіз структури та ефективності використання оборотних засобів.

Аналіз складу, структури та динаміки оборотних засобів

Проведемо аналіз складу, структуру та динаміку оборотних засобів в таблиці 2.3.3.

Таблиця 2.3.3. Склад, структура та динаміка оборотних засобів

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	Тис.грн	%	Тис.грн	%	Тис.грн	%
2020						
Дебіторська заборгованість	-	-	15,0	40,4	15,0	100,0.
Гроші та їх еквіваленти	-	-	22,1	59,6	22,1	100,0
Всього:	-	-	37,1	100	37,1	100,0
2021						
Дебіторська заборгованість	15,0	40,4	6,5	4,5	-8,5	-1,3р.
Гроші та їх еквіваленти	22,1	59,6	137,2	95,5	115,1	83,8
Всього:	37,1	100	143,7	100	106,6	74,2

Отже, у структурі оборотних коштів найбільшу питому вагу у 2020-2021 роках займають грошові кошти, що становить 59,6% та 95,5 % відповідно у загальній сумі оборотних коштів. Важливим є зменшення дебіторської заборгованості протягом 2021 року з 15,0 тис.грн. до 6,5 тис.грн. або у 1,3 рази.

Для аналізу ефективності використання оборотних засобів складемо таблицю 2.3.4.

Таблиця 2.3.4. Показники обертання оборотних засобів

Показники	2020	2021	Відхилення	Відхилення %
1. Чистий дохід від реалізації послуг тис.грн	95,0	518,0	157,0	62,3
2. Середній залишок оборотних засобів тис.грн	18,6	90,4	71,8	79,4
3. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів тис.грн	5,1	5,7	0,6	10,5
4. Швидкість одного обороту оборотних засобів, днів	70,6	63,2	-7,4	-0,1р.

Отже, за даними таблиці коефіцієнти оборотності оборотних засобів підвищилися на 10,5% , швидкість одного обороту оборотних засобів зменшилася 7,4 днів, що свідчить про ефективний фінансовий менеджмент в компанії і вказує на те, що компанії необхідно менше ресурсів для фінансування своїх оборотних засобів.

2.3.4. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання.

Розрахуємо показники руху робочої сили та внесемо дані до таблиці 2.3.5.

Таблиця 2.3.5 Показники руху робочої сили

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу, осіб	2	5	3	60,0
2. Прийнято протягом року, осіб	2	3	1	33,3
3. Вибуло протягом року, осіб	-	-	-	-
4. Коефіцієнт обороту з прийому	1,0	0,6	-0,4	-66,7
5. Коефіцієнт обороту зі звільнення	-	-	-	-
6. Коефіцієнт плинності кадрів	-	-	-	-

З інформації, представленої в таблиці 2.3.2 бачимо, що середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу збільшилась на 3 особи у 2021 році порівняно з 2020р. Це обумовлено розширенням зони обслуговування (почали надавати послуги з юридичного консультування, збільшилась кількість підприємств, які потребують бухгалтерські послуги). Динаміка показників руху робочої сили, говорить про те, що протягом 2020-2021 років відбувалося нарощування персоналу ТОВ «ІнтелектФінанс». Відсутність плинності кадрів пояснюється ефективною кадровою політикою, що забезпечує результативність показників фінансово-господарської діяльності.

Для аналізу впливу трудових ресурсів на обсяг реалізації послуг розглянемо таблицю 2.3.6

Таблиця 2.3.6 Техніко-економічні показники впливу трудових факторів на обсяг реалізованої продукції

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1. Обсяг реалізованої продукції, тис.грн.	95,0	518,0	157,0	62,3
2. Середньооблікова чисельність штатних робітників облікового складу, осіб	2	5	3	60,0
3. Середньорічний виробіток одного робітника, тис.грн.	47,5	103,6	56,1	54,2

Розробимо таблицю впливу зміни чисельності персоналу та середньої заробітної плати одного робітника на зміну фонду оплати праці в таблиці 2.3.7.

Таблиця 2.3.7 Вплив зміни чисельності персоналу та середньої заробітної плати одного робітника на зміну фонду оплати праці

Показники	2020	2021	Відхилення			
			Всього	У тому числі за рахунок		
				ЧСУ	ЗП	
1. Фонд оплати праці, тис.грн	58,9	362,5	303,6			
2. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	2	5	3	88,35		
3. Середньорічна заробітна плата одного робітника тис.грн	29,45	72,5	43,05		215,25	

Отже, у 2021 році в порівнянні з 2020 роком середня облікова чисельність штатних працівників збільшилась на 3 особи, що призвело до збільшення фонду оплати праці штатних працівників на 88,35 тис.грн. Середньорічна заробітна плата збільшилася на 43,05 тис.грн, що призвело до підвищення фонду оплати праці на 215,25 тис.грн. Таким чином, фонд оплати праці у 2021 році в порівнянні з 2020 роком збільшився на 303,6 тис.грн.

2.3.5. Аналіз собівартості послуг

Розробимо таблицю 2.3.8 для аналізу зміни витрат на одну гривню продукції.

Таблиця 2.3.8. Оцінка витрат на одну гривню продукції

Показники	2020	2021	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
1. Обсяг наданих послуг	95,0	518,0	157,0	62,3
2. Собівартість реалізації послуг)	58,9	366,2	307,3	83,9
3. Витрати на 1 гривню виробленої продукції грн.грн	0,62	0,71	0,09	12,7

Отже, у 2021 році порівняно з 2020 роком витрати на одну гривню виробленої продукції зросли на 0,09 грн і склали 0,71 грн на 1 грн. наданих послуг. Така зміна може бути викликана зростанням витрат на оплату праці у зв'язку із зростанням чисельності персоналу та збільшенням мінімальної заробітної плати. Проте, ціни на послуги не змінилися, що потребує прийняття управлінського рішення..

2.3.6 Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Для аналізу рівня та динаміки фінансових результатів представимо дані звіту про фінансові результати підприємства у вигляді таблиці 2.3.9.

Таблиця 2.3.9 Фінансові результати підприємства

Найменування статей	Абсолютне значення		Відхилення	
	2019	2020	Абсолютне	Відносне
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	95,0	518,0	157,0	62,3
Собівартість реалізації продукції	58,9	366,2	307,3	83,9
Валовий прибуток (збиток)	36,1	151,8	115,7	76,2
Інші операційні доходи	-	-	-	-
Інші операційні витрати				
Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток)				
Інші доходи				
Інші витрати	-	-	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток чи збиток)	36,1	151,8	115,7	76,2
Витрати (дохід) з податку чи прибутку	6,5	27,3	-	-
Чистий прибуток (збиток)	29,6	124,5	94,9	76,2

За даними таблиці підприємство отримувало прибуток: у 2020 році – 29,6 тис.грн, у 2021 році - 124,5 тис.грн., що говорить про ефективну роботу. Із розрахунків бачимо, що протягом 2021 року відбулось зростання обсягів реалізації послуг, у зв'язку із чим, ТОВ «ІнтелектФінанс» мало змогу отримати більший дохід, створити нові робочі місця, забезпечити робочі місця необхідним обладнанням.

Складемо таблицю 2.3.10 показників рентабельності.

Таблиця 2.3.10. Коефіцієнти рентабельності

Показники	2020	2021	Абсолютне відхилення
Рентабельність капіталу	0,89	1,0	0,11
Рентабельність власного капіталу	0,89	1,0	0,11
Рентабельність продажів	0,3	0,24	-0,06

Із наведених розрахунків видно, що показники рентабельності капіталу та власного капіталу у 2021 році зросли, що говорить про ефективне використання активів та власного капіталу. Рентабельність продажу незначно знизилась, що пов'язано із тим, що вартість послуг не переглядалась.

Основні техніко-економічні показники ТОВ «ІнтелектФінанс» наведені у табл.. 2.3.10.

відсутність роботи обмежує працівників у кар'єрному зростанні та можливості отримувати більшу винагороду.

4. Калькуляції вартості послуг протягом 2021 року не переглядалися, у зв'язку із чим відбулося зростання витрат через збільшення штату та зниження показників ефективності (собівартість, витрати на 1 грн. наданих послуг, рентабельність продажів).

5. ТОВ «ІнтелектФінанс» не просуває себе на ринку аутсорсингових послуг, маркетингові (рекламні) заходи не здійснювались.

Отже, визначивши слабкі місця в діяльності ТОВ «ІнтелектФінанс» пропонуємо ряд управлінських рішень, які при незначних витратах, призведуть до покращення ефективності роботи :

1. Розширити діяльність підприємства з «аутсорсингу» до» консалтингу». Визначивши розумовий та освітній потенціал трудових ресурсів підприємства пропонуємо наступні види діяльності за КВЕД:

70.22 - Консультування з питань комерційної діяльності й керування

74.90 – інша професійна, наукова та технічна діяльність

Ці види діяльності дозволять проектування методик бухгалтерського обліку та правил, програм ведення звітності, процедур контролю виконання кошторису підприємств; консультування та підтримки компаній і громадських організацій у сфері планування, організаційних заходів, забезпечення ефективності та контролю, інформації з питань управління, проведення семінарів та тренінгів з питань новин законодавства у сферах бухгалтерського та податкового обліку.

2. Здійснити перехід із загальної системи оподаткування на спрощену систему за 3 групою. Такий захід дасть змогу знизити витрати на податок з прибутку.

Порівняємо, яку суму податків ми сплатили б до бюджету за умови обсягів надання послуг на рівні 2021 року. Фактично сплачено податку на прибуток у 2021 році – 27.3 тис.грн. Єдиний податок за умови спрощеної ситеми – 15.5

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		45

тис.грн. Бачимо значну економію коштів, яку можна направити на здійснення рекламних заходів.

Для запровадження цих двох пропозицій необхідно лише подати документи про зміни умов господарювання до державних реєстраторів юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців.

3. Здійснювати рекламну кампанію за допомогою соціальних мереж (Instagram, чат-ботів Telegram тощо). Водночас, в умовах військового стану, коли значна кількість громадян України виїжджають за кордон та залишають свої робочі місця (беруть відпустки без збереження заробітної плати) багато підприємств та фізичних осіб – підприємців відчувають потребу у бухгалтерських послугах, бо не можуть замінити працівника, який тимчасово не виконує свої функціональні обов'язки.

4. Невідкладно переглянути калькуляції вартості бухгалтерських послуг для тих підприємств, які вже являються клієнтами ТОВ «ІнтелектФінанс».

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						46
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Висновки до Розділу 2

За сучасних умов жорсткої конкуренції, активізації впровадження різних інноваційних технологій, нестабільності економіки, росту інфляції та дії інших факторів, враховуючи значні наслідки та обмеження для функціонування суб'єктів господарювання, спричинені пандемією Covid-19 та заходами щодо боротьби з поширенням вірусу, перед підприємствами

постає питання більш ефективного та раціонального використання ресурсів. На допомогу їм може прийти аутсорсинг, сутність якого полягає в передачі певних функцій, бізнес-процесів іншій компанії на умовах відповідного договору. Тому, вважаємо за доцільне приділити увагу цьому питанню.

Дедалі частіше в усьому світі компанії користуються послугами аутсорсингу, тим самим намагаються зосередити свій час та зусилля на головних цілях, передаючи незначні, непрофільні функції зовнішнім компаніям, які спеціалізуються на цьому [1]. Щодо України, то привабливість аутсорсингу серед вітчизняних підприємств постійно зростає, особливо на малих та середніх підприємствах. Так, за статистикою 2020 року Україні посіла 42-е місце у світовому рейтингу аутсорсингової привабливості [2].

Термін «аутсорсинг» у перекладі з англійської мови «outsourcing» українською мовою означає «запозичення ресурсів ззовні», «використання чужих ресурсів», «підприємство» – передача підприємством частини його завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду. За цією угодою робота виконується працівниками зовнішньої фірми, які, зазвичай, є також експертами у цьому виді робіт.

За визначенням українського вченого Р. А. Слав'юка [3], аутсорсинг – це передача компанією частини своїх завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду. Спочатку його використовували в таких сферах послуг, як логістика і готельний сектор, проте пізніше все більшу важливість аутсорсинг

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						47
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

набув у сфері залучення людських ресурсів (HR), високотехнологічної індустрії (IT) та фінансових послуг.

Безпосередньо, бухгалтерський аутсорсинг – це передача питань організації, ведення бухгалтерського обліку (БО) та складання звітності зовнішнім компаніям [4]. При цьому виділяють ситуації, коли ведення БО передається частково, тобто лише деякі його ділянки, наприклад, облік зовнішньоекономічної діяльності, облік заробітної плати (ЗП) та інше, та коли передається ведення повністю всієї бухгалтерії. Звісно, це має значні переваги, адже компанія [5]:

- зменшує ризики, оскільки відповідальність за правильність ведення БО переходить до аутсорсингової компанії;

- знижує витрати – для прикладу візьмемо облік ЗП, дуже часто нам вигідніше передати дані функції відповідній організації, ніж тримати спеціальний персонал для виконання відповідної ділянки обліку;

- зменшує залежність від працівника, який відповідає за певний сегмент обліку або його частину, за ситуації, наприклад, коли він піде у відпустку чи захворіє;

- отримує високої якості послуги – аутсорсингові компанії надають послуги безумовно висококваліфікованих працівників, які мають досвід розв’язання різноманітних питань та проблем.

Розглянемо процедуру отримання послуги бухгалтерського аутсорсингу українськими підприємствами [6]:

- 1) між замовником і виконавцем укладається договір про надання аутсорсингових послуг з ведення бухгалтерського обліку;

- 2) замовник, за умовами договору, зобов’язаний надати первинні документи, як правило, строком до 5 числа наступного за звітним місяця для своєчасної їх обробки;

- 3) виконавець аналізує та вносить первинні документи в електронну автоматизовану інформаційну систему, наприклад, «BAS Бухгалтерія»;

- 4) у період надання послуг виконавець фіксує та відображає в обліку всі

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		48

господарські операції, що визначені договором за звітний період;

5) за результатами звітного періоду виконавець формує фінансові результати, складає і подає фінансову, податкову та статистичну звітність, наприклад, за допомогою програмного забезпечення «ME.doc»).

Саме сучасні інформаційно - комунікаційні технології (ІКТ) дають можливість аутсорсинговій компанії отримувати інформацію про підприємство не тільки безпосередньо з банківського сервера, а й за допомогою систем електронного документообігу – від контрагентів замовника, за допомогою сучасних ІКТ і мережі Інтернет є можливість отримувати послуги аутсорсингу, перебуваючи у будь-якому населеному пункті України чи навіть за кордоном.

Отже, основними перевагами впровадження бухгалтерського аутсорсингу є висока якість надання послуги, економія часу та коштів на пошук персоналу, зниження операційних та накладних витрат, безперервність надання послуги, можливість залучення до ведення бухгалтерії підприємства провідних спеціалістів з питань обліку, аудиту, податків та фінансової діяльності підприємств. Основним і суттєвим недоліком альтернативних форм організації обліку є відсутність законодавчої бази.

					БЕП 31.06.002.КРБ	Лист
						49
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Висновки

Сьогодні у середовищі посиленої конкуренції компанії стали прагнути до більшої гнучкості, зниження ризиків та підвищення ефективності використання власних ресурсів. Тому підприємства намагаються скористатися перевагами аутсорсингу різних бізнес-процесів, зокрема й ведення бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський аутсорсинг – це спосіб забезпечення діяльності підприємства з передачею функції бухгалтерського обліку спеціалізованій компанії на договірній основі. Він включає послуги з відновлення та ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності, оптимізації податкових платежів та інших відрахувань. Тобто аутсорсинг бухгалтерського обліку – це комплексне бухгалтерське забезпечення компанії спеціалістами профільної сторонньої організації.

Делегуючи функцію бухгалтерського обліку, компанія отримує значні вигоди. До переваг аутсорсингу даного бізнес-процесу належать:

- забезпечення неупередженості та об'єктивності обліку;
- можливість залучати до роботи компетентних фахівців, що постійно проходять перекваліфікацію (за кошти компанії, що надає послуги з аутсорсингу, а не компанії-клієнта);
- економія часу та коштів за рахунок усунення їх витрат на утримання внутрішньофірмового штату бухгалтерського відділу;
- відсутність ризику переривання в роботі бухгалтера через відпустку, хворобу, звільнення, вихід на пенсію.

Однак незважаючи на значні переваги аутсорсингу бухгалтерського обліку, існують також певні ризики, пов'язані з таким рішенням компанії:

- ризик витоку інформації. Саме тому багато керівників організацій з недовірою ставляться до постачальників аутсорсингових послуг. При здійсненні вибору компанії слід ретельніше аналізувати доступні пропозиції, особливо звертати увагу на її репутацію, досвід роботи на ринку;

					БЕП 31.06.000.КРБ	Лист
						50
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

- ризик припинення роботи постачальника послуг. У такому випадку компанії потрібно буде знайти нового партнера й швидко налагодити з ним процес співпраці, а можливо, знову здійснювати бухгалтерський облік самостійно;

- відсутність оперативності. При передачі «на сторону» всього циклу бухгалтерського документообігу є ризик втратити оперативність фінансової інформації. У цьому випадку фірмі краще мати в штаті співробітника, який буде відповідати саме за оперативний фінансовий облік, наприклад, відслідковувати залишки за розрахунковими рахунками, взаєморозрахунки з контрагентами;

- формальне виконання обов'язків. Звіти, підготовлені аутсорсером, - лише формальне виконання зобов'язань перед податковою інспекцією, у той час як передусім перед бухгалтерським обліком ставляться інші завдання. Так, у поточному режимі бухгалтер повинен перевіряти законність господарських операцій, здійснювати контроль за рухом майна і виконанням зобов'язань. Аутсорсингові компанії не завжди це виконують ці завдання належним чином.

Однак експерти стверджують, що при правильному формуванні та оформленні договору про співробітництво з аутсорсинговою компанією, що надає бухгалтерські послуги, дані ризики можуть бути нівельовані, й отже, компанія зможе отримувати лише вигоди від делегації бухгалтерського обліку сторонній організації.

У європейських країнах підприємства вже давно зрозуміли, що бухгалтерський аутсорсинг дає можливість значно оптимізувати витрати бізнесу, зробити його більш мобільним і прибутковим. Законодавством України передбачено право компаній «передати на договірних засадах ведення бухгалтерського обліку спеціалізованій організації або бухгалтерові-фахівцеві». Проте українські компанії поки надають перевагу штатним бухгалтерам. Наразі в Україні основними споживачами послуг бухгалтерського аутсорсингу є малі або новостворені підприємства. За даними експертів, їх кількість становить близько 40% (враховуючи послуги приватних бухгалтерів). Підприємств великого бізнесу, які вдаються до послуг бухгалтерських фірм, близько 5%. Кризові прояви

					БЕП 31.06.000.КРБ	Лист
						51
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

в економіці України стимулюють компанії до пошуку більш ефективних рішень в організації своєї діяльності. Тому аутсорсинг бізнес-процесів, у тому числі бухгалтерського обліку, стає перспективним та актуальним для українських підприємств.

Таким чином, застосування бухгалтерського аутсорсингу в організації сприяє підвищенню основних показників діяльності фірми, значно знижує ризик спотворення звітності, а також дозволяє зосередити увагу на головних функціях підприємства. Аутсорсинг бухгалтерського обліку є перспективним напрямом для підприємств, які прагнуть досягнути максимальної ефективності, в умовах загострення конкурентної боротьби.

					БЕП 31.06.000.КРБ	Лист
						52
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Список використаних джерел

1. Алієв Т. Консалтингова фірма та клієнт: організація взаємодії під час виконання проекту / Т. Алієв // Консалтинг в Україні. – №2. – 2006.
2. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства.: Підручник/За заг.ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005.
3. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. - К.: КНЕУ, 2008.
4. Андреева Г.І. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Андреева Г.І. – К. : «Знання», 2008.
5. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. / Базілінська О. Я. – К. : ЦУЛ, 2009.
6. Березін О. В. Стратегія підприємства : навч. посіб. / О. В. Березін, М. Г. Безпарточний. – К. : Ліра-К, 2010.
7. Бетехтін О.В. Пріоритети розвитку консалтингових послуг в Україні / О.В. Бетехтін // Фондовый рынок, 2010. – 26 мая (№19).
8. Борисенко Л. Консалтинг у сфері ділової безпеки / Л. Борисенко // Консалтинг в Україні, 2007. – №8-9. – 2007.
9. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: Навчальний Посібник / Верба В. А., Решетняк Т. І. – К.: КНЕУ, 2000.
10. Голов С. Управлінський облік і контролінг: концепції та застосування / С. Голов // Вісник Київського національного торговельно– економічного університету. – 2007. – №5.
11. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. / Грабовецький Б. Є. – К. : ЦУЛ, 2009.
12. Гречаний О. Беремо правильний курс : ринок фінансового консалтингу в Україні / О. Гречаний // Консалтинг в Україні, 2006. – №2. – 2006.
13. Давиденко В.В. Визначення результативності діяльності консалтингової компанії / В.В. Давиденко // Проблеми науки, 2004. –№11.
14. Давиденко В.В. Формування та впровадження консалтингового забезпечення підприємств / В.В. Давиденко // Проблеми науки, 2006. – №7.
15. Жаліло Б.А. Консалтинг як інструмент сприяння інноваційному розвитку економіки / Борис Жаліло // Проблеми науки, 2009. – №2.

					БЕП 31.06.000.КРБ	Лист
						53
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		