

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та планування бізнесу

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_  
(підпис)  
“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на здобуття освітнього ступеня бакалавра**  
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: «**ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ  
ПІДПРИЄМСТВА З НАДАННЯ ПОСЛУГ У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ  
ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ**»

**Виконавець:**

Студентка ЦЗВФН

Маєвська Ліана Віталіївна \_\_\_\_\_

**Науковий керівник:**

к. е. н., доцент

Кічук Надія Вячеславівна \_\_\_\_\_

**Одеса 2024**

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                            |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                                                                          | <b>3</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ.....</b>                            | <b>6</b>  |
| 1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у будівельній сфері.....                                                                     | 6         |
| 1.2. Нормативно-правові аспекти щодо відкриття підприємства у галузі будівництва.....                                                                      | 12        |
| 1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування підприємства із надання послуг по монтажу систем опалення та кондиціонування..... | 16        |
| <b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ.....</b>                               | <b>20</b> |
| 2.1 Аналіз конкурентного середовища на ринку будівельних послуг .....                                                                                      | 20        |
| 2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства.....                                                                                               | 26        |
| 2.3 Формування витрат на створення та функціонування підприємства із надання послуг з монтажу систем опалення та кондиціонування.....                      | 29        |
| <b>РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ.....</b>                          | <b>42</b> |
| 3.1 Прогнозування прибутку від реалізації послуг підприємства.....                                                                                         | 42        |
| 3.2 Розрахунок і аналіз показників ефективності бізнес-проекту .....                                                                                       | 46        |
| 3.3 Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....                                                                                             | 53        |
| <b>ВИСНОВКИ.....</b>                                                                                                                                       | <b>60</b> |
| <b>Список використаних джерел.....</b>                                                                                                                     | <b>63</b> |

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Будівельна галузь є одією з найважливіших галузей економіки, яка визначає ефективність всієї господарської системи країни. Важливість сфери будівництва для економіки будь-якої країни можна пояснити так: капітальне будівництво створює багато робочих місць і використовує продукцію великої кількості галузей економіки. Економічний ефект від розвитку цієї галузі – це мультиплікаційний ефект грошей, вкладених у будівництво. Будівництво створює сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу. Нині будівельний ринок в Україні переживає не найкращі часи. Складна ситуація з початку часів Covid та воєнними діями на території України зменшує інвестиційну привабливість та змушує відмовлятися від проектів на передінвестиційній стадії [5]. Від будівельної галузі залежить розвиток багатьох інших галузей, які тісно взаємопов'язані. Саме тому необхідно підвищувати її показники, розвивати цю галузь та забезпечувати необхідні умови для її розвитку.

Саме тому, пропонуємо створення проекту підприємства у будівельній сфері, яке буде корисним у повсякденному житті, адже буде задовольняти попит на послуги із перевірки та монтажу систем опалення та кондиціонування, будівництва, ремонту, очищення димарів, вентканалів, що часто потребується у повсякденному житті і приносить користь людям.

Щодо основних завдань при реалізації нашого бізнес-проекту в рамках нашого проекту є відкриття підприємства із надання таких послуг у місті Одеса, поступове збільшення асортименту послуг та поступове розширення бізнесу; дослідження та виявлення попиту на супутні послуги і товари, що потребує будівельна сфера; отримання власної ніші на ринку послуг у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування; поступове збільшення прибутку від власної господарської діяльності.

Актуальність даної теми обумовлюється тим, що український ринок будівництва і супутніх послуг поступово нарощує потенціал і характеризується вже сьогодні більш стабільним попитом у населення, а також буде користуватися ще більшим попитом після завершення воєнних дій і у період активної розбудови

України. Але наш бізнес, як і багато інших залежить від певної сезонності в від кількості платоспроможного населення в Україні зараз.

**Метою роботи є:** теоретичні, методологічні та прикладні аспекти власної справи у будівельній галузі, а саме у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування.

Для досягнення даної мети ми виділяємо наступні завдання:

- надати характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку будівельних послуг;
- дослідити організаційно-правові умови здійснення господарської діяльності у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування;
- обґрунтувати основні види КВЕД, та визначитися із організаційно-правовою формою і системою оподаткування для нашого підприємства;
- провести аналіз ринку будівельних послуг, а саме у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування у місті Одеса;
- провести оцінку внутрішніх конкурентних переваг новоствореного підприємства;
- сформулювати стартові витрати на відкриття підприємства та перелік поточних витрат на його функціонування;
- спрогнозувати обсяг грошових потоків та визначити основні фінансових показники за бізнес-проектом;
- розрахувати та проаналізувати показники економічної ефективності проекту;
- проаналізувати можливі ризики та запропонувати заходи щодо їх мінімізації.

**Об'єктом дослідження** є процес обґрунтування доцільності створення підприємства у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування у місті Одеса.

**Предметом** є бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування.

**Методи дослідження.** Для окреслення та вирішення поставлених задач у кваліфікаційній роботі ми використовували різні методи:

- 1) порівняльний метод – при порівнянні сучасних підходів щодо створення підприємства у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування та управління його господарською діяльністю;
- 2) економіко-аналітичний метод: для здійснення аналізу графіків та таблиць;
- 3) маркетингові методи: методи спостереження та SWOT-аналіз;
- 4) структурно-динамічний та розрахунково-аналітичний методи – для визначення проблем, тенденцій та перспектив розвитку досліджуваної галузі та підприємств-конкурентів;
- 5) метод експертних оцінок – для визначення певних характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища нашого підприємства.

*Інформаційною базою дослідження* є законодавчі акти України, публікації українських науковців, статистичні дані та наукові статті українських і закордонних вчених, матеріали наукових конференцій та періодичних видань; звіти органів Державної служби статистики України, результати ринкових досліджень Головного управління статистики, опитування респондентів. Аналіз ринку будівельних послуг був проведений нами із використанням також відкритої інформації у інтернет-джерелах.

*Структура та обсяг роботи.* Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 63 сторінок. Основний зміст викладено на 60 сторінках. Робота містить 15 таблиць, 6 рисунків.

## **РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ**

### **1.1. Характеристика започаткування власної справи у будівельній сфері**

На сьогодні будівельна галузь України є однією з найбільших ємних, а також стратегічно важливих для розвитку економіки і соціальної інфраструктури країни. Це фактор є важливим для всіх галузей економіки країни. Зараз ситуація в будівництві, як і в багатьох інших галузях, є нестійкою, і це зумовлює певні вагання в результатах діяльності будівельних компаній [1, 2]. Розвиток будівельної галузі залежить від багатьох інших тісно пов'язаних галузей. Тому потрібно створити необхідні умови для росту та розвитку галузі для її значного зростання. До того ж, важливо, для будівельної галузі, щоб це були сучасні об'єкти, створені з використанням найкращих технологій.

Оцінка збитків від військових дій, з'ясування потреб (пріоритезація) та пояснення того, що необхідно зробити, можна назвати ключовими завданнями на початку реконструкції. На національному рівні йдеться про комплексні програми відновлення, а також моніторинг і контроль відповідних процесів (чіткий розподіл відповідальності між державою та промисловими структурами). Але не менш важливе, із визначенням можливих потенційних джерел фінансування та впровадження невідкладних законодавчих та нормативних змін. На рівні міст і селищ йдеться про затвердження генеральних планів та інших супровідних документів.

Сфера будівництва стала однією із галузей економіки, яка найбільш постраждала внаслідок повномасштабної війни в Україні. Обсяг виконаних будівельних робіт в Україні у 2022 році скоротився на 65,1% порівняно з 2021 роком – до 113,8 млрд грн. Проте у січні-червні 2023 року цей показник збільшився на 18,4% порівняно з аналогічним періодом 2022 року – до 53,2 млрд. грн (рис. 1.1).

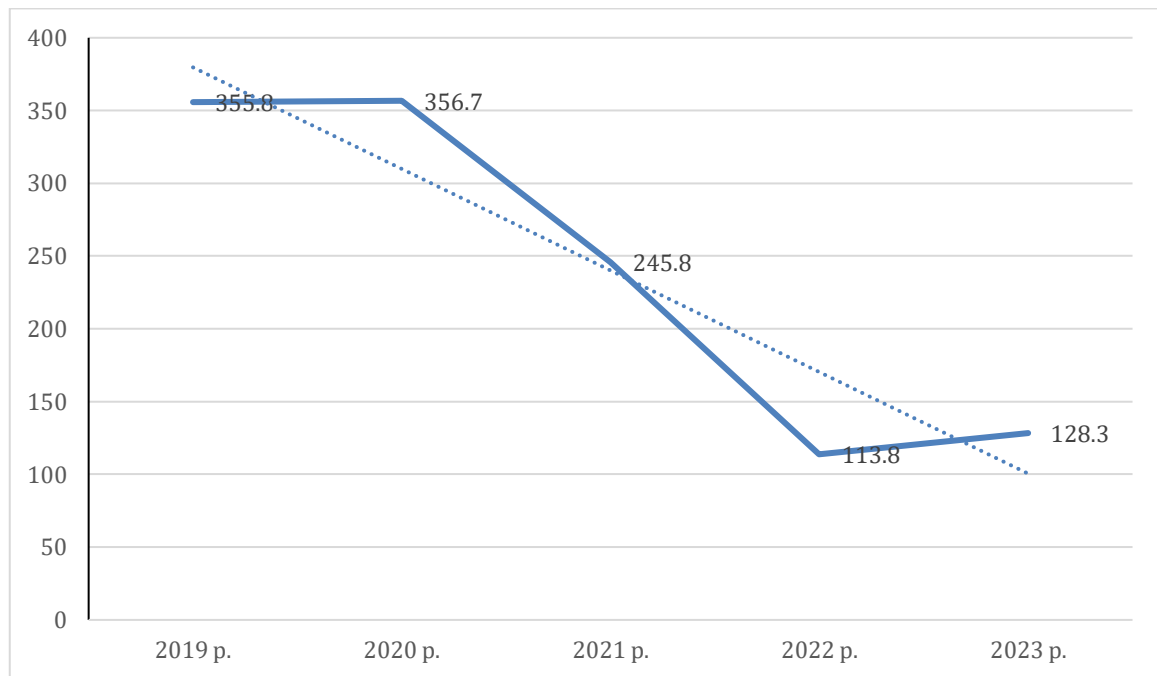


Рис. 1.1 Динаміка обсягу будівельних робіт в Україні по роках, млрд. грн.

*Джерело:* побудовано на основі даних [3]

Драйвером зростання сфери будівництва у першому півріччі стали інженерні споруди, де збільшення будівельних робіт становило 34% та нежитлове будівництво, яке зросло на 9,5%. У зв'язку з цим варто відмітити тенденції будівельного ринку та зміни, що відбулися на ньому під час воєнного стану.

За оцінками експертів будівельної галузі, загальні прямі збитки від військової агресії РФ станом на червень 2023 складають понад \$150 млрд. Зокрема, найбільших збитків зазнав житловий фонд (\$56 млрд), інфраструктура (\$37 млрд) та промисловість (\$12 млрд). За два роки повномасштабного вторгнення близько 15% виробничих потужностей будівельних матеріалів зазнали руйнувань. При цьому найбільших втрат зазнали виробництво металопрокату і сухих гіпсових сумішей.

Кардинально змінилася структура попиту на нові об'єкти житлової нерухомості України. Прифронтові регіони зазнали найбільшого падіння обсягів будівництва – майже на 90%, центральна частина – зменшення до 70%, а на заході будівництво зросло на 15%, що пов'язано з релокацією бізнесу та внутрішньо переміщених осіб, а також активним розвитком курортної нерухомості у Карпатах [3].

Ринок первинної нерухомості переорієнтувався переважно на захід України. Девелопери в інших регіонах зосереджені здебільшого на закінченні проєктів, розпочатих до березня 2022 року. Наразі більшість інвесторів не наважуються починати нові будівельні проєкти і займають вичікувальну позицію.

В центрі, на півночі та сході України зріс попит на послуги з відбудови зруйнованих будівель і споруд. Бізнес, що зазнав руйнувань об'єктів нерухомості, потребує реконструкції будівель задля відновлення функціонування (рис. 1.2).

Загалом обсяги уведеного в експлуатацію житла по всій Україні за 9 місяців 2023 року становлять лише 62% від аналогічного періоду останнього довоєнного року.

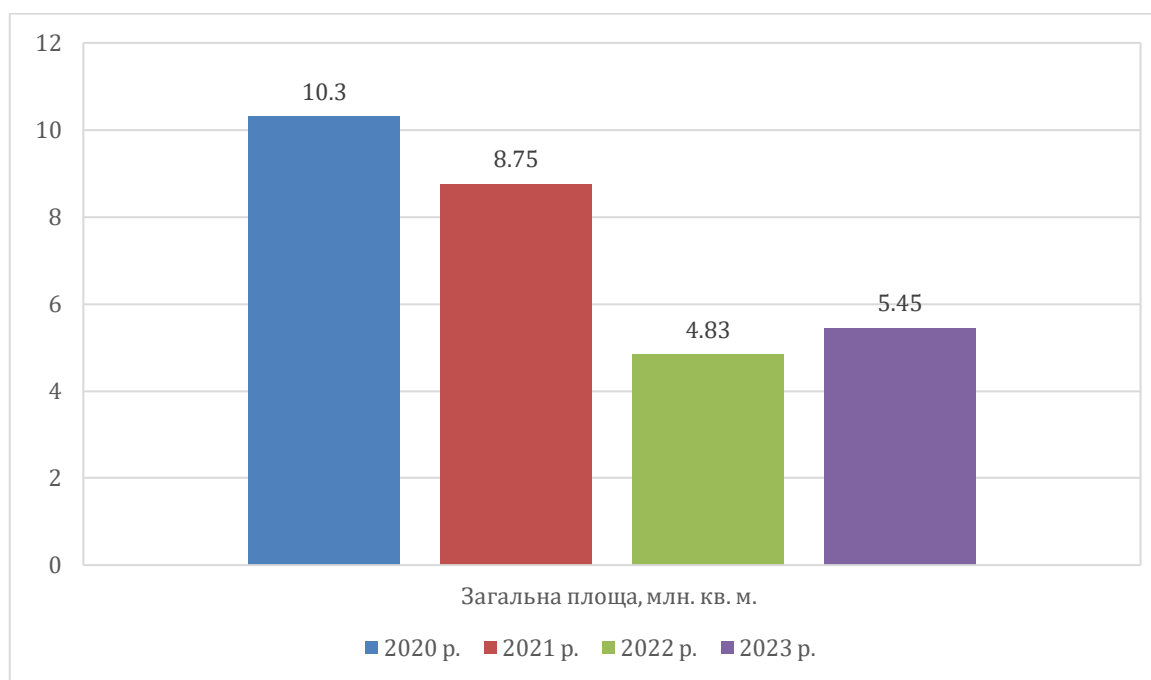


Рис. 1.2. Загальна площа житлових будівель, прийнятих в експлуатацію, у 2020-2023 р.р., млн. кв. м

*Джерело:* побудовано на основі даних [4]

Найбільш швидкозростаючим сегментом будівництва наразі є відбудова інфраструктури, в першу чергу мостів і об'єктів соціального призначення за рахунок бюджетних та донорських коштів.

У відповідь на загрози воєнного часу з'явився нові сегменти будівельного ринку: конструкції для захисту об'єктів критичної інфраструктури та модульні залізобетонні

укриття, призначені для захисту людей під час повітряних тривог, артилерійських обстрілів тощо.

У 2022-2023 роках собівартість будівництва збільшилася на 53%, що призвело до аналогічного зростання цін на ринку первинної нерухомості. Вартість будівництва і надалі зростатиме, що обумовлюється об'єктивними процесами, зокрема збільшенням попиту та інфляцією (рис.1.3).

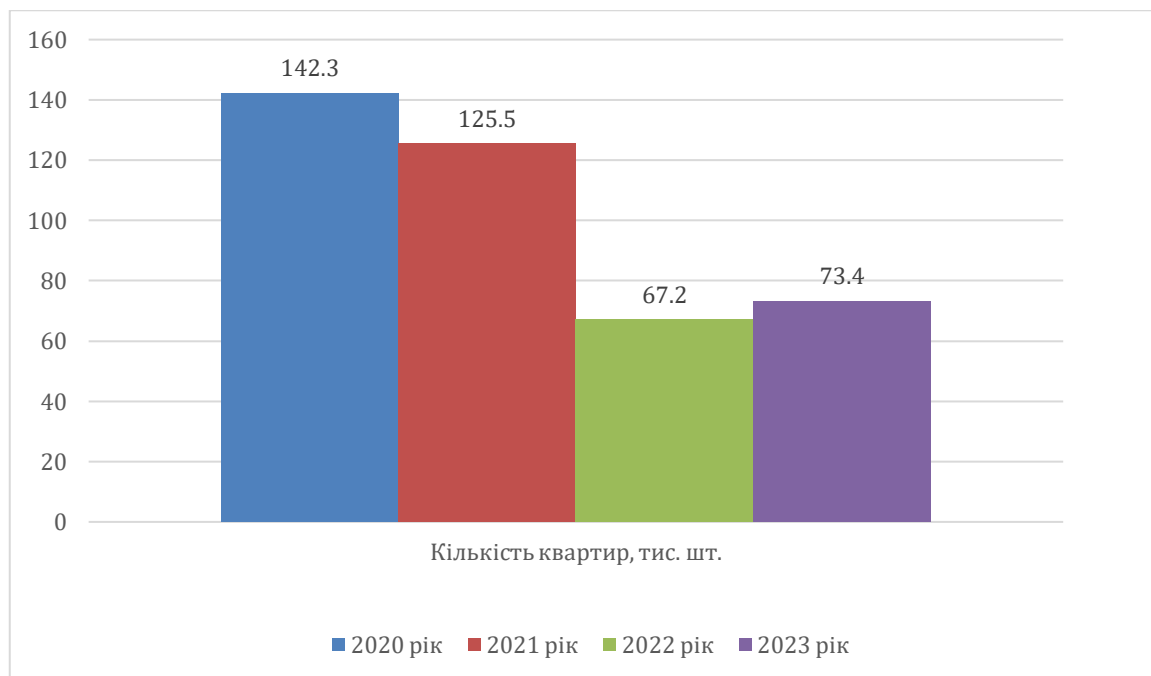


Рис. 1.3. Кількість квартир у житлових будинках, прийнятих в експлуатацію, в Україні в 2020-2023 р.р., тис. шт.

*Джерело:* побудовано на основі даних [4]

За словами голови Комітету ВРУ з питань фінансів, податкової та митної політики, найбільше будівництва припадає на Київщину та регіони західної частини України, частка яких трохи більше 2/3 площі збудованого за 2023 рік житла (рис. 1.4).

Постачальники будівельних матеріалів, які раніше завозили продукцію з країни-агресорки (скло, бітум, металопрокат, цемент, сендвіч-панелі тощо), були вимушені переорієнтуватися на поставки продукції з країн ЄС та Туреччини.

Через часткове закриття українських портів імпорту будівельних матеріалів морем (металопрокат, хімія, оздоблення та ін.) став більш складним. Сьогодні ввезення цих

матеріалів до України відбувається переважно через Румунію, що призвело до збільшення їхньої вартості.

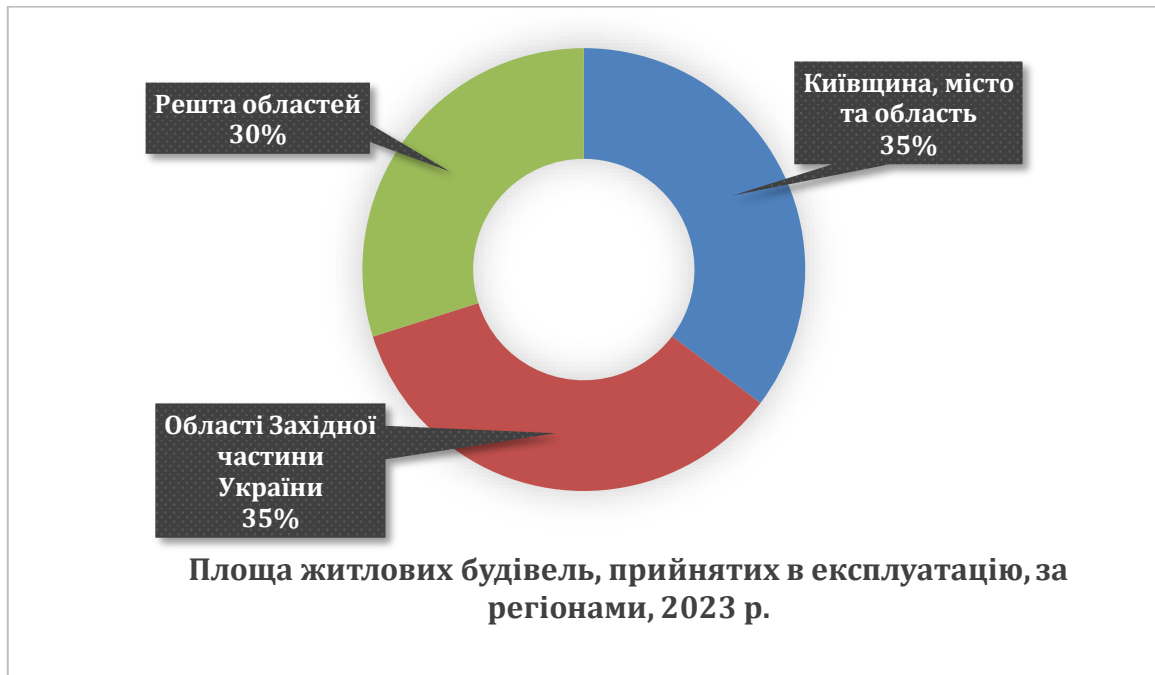


Рис. 1.4 Загальна площа житлових будівель, прийнятих в експлуатацію в Україні, за регіонами у 2023 році.

*Джерело:* побудовано на основі даних [7]

Наприкінці 2023 року виникли ускладнення з ввезенням сировини та матеріалів через блокування польськими та словацькими перевізниками пунктів пропуску на кордоні з Україною. Це також спричинило збільшення цін і термінів поставки імпорتنих будматеріалів. Через блокування кордону вартість логістики збільшилася вдвічі, що призвело до здорожчання імпорتنих будматеріалів на 5-10% [7].

За час повномасштабного вторгнення скорочення чисельності працездатного населення України склало приблизно 35%. Мобілізація та еміграція кваліфікованих фахівців спричинили дефіцит кадрів у будівельній галузі, який відчувається навіть на фоні значного падіння ринку. В майбутньому це може призвести до збільшення заробітних плат, що додатково вплине на зростання собівартості будівництва, але все одно не вирішить проблему нестачі кваліфікованих кадрів.

При відбудові Україна потребуватиме великої кількості фахівців будівельних спеціальностей, тому в майбутньому нас імовірно очікує трудова міграція кваліфікованих кадрів з ЄС та фахівців робітничих спеціальностей з Азії.

При відбудові все більш затребуваними стають технології швидкого будівництва, які потребують мінімальної кількості робітників. Наприклад, для зведення будівель з сендвіч-панелей необхідна в рази менша кількість спеціалістів, аніж при будівництві зі штучних матеріалів. Сьогодні ринкова вартість зведення швидкокомтованих комерційних будівель складає 18-22 тис. грн за кв. м. Сам процес будівництва в середньому триває 6-9 місяців. При зведенні котеджей за безкаркасною технологією з сендвіч-панелей ціна «під ключ» з інженерними комунікаціями та внутрішнім оздобленням складає 20-40 тис. грн за кв. м, а термін будівництва – всього два тижні.

Наразі більшість українських інвесторів готуються до відбудови і активно прораховують вартість будівництва, але вони очікують закінчення воєнних дій для старту нових проєктів. Зі свого боку міжнародні фінансові інституції планують залучатися до відбудови і поступово заходять на ринок України.

Ключовими критеріями фінансування повоєнного будівництва в Україні будуть прозорість та швидкість реалізації проєктів, тому міжнародні організації вже сьогодні починають налагоджувати партнерство з надійними українськими будівельниками. У пріоритеті стають компанії, які працюють з європейськими матеріалами і технологіями, що дозволяє створювати сучасні архітектурно привабливі та енергоефективні будівлі [8].

Залучення західних спеціалістів стане хорошим знаком для інвесторів щодо подальшого просування України, створення нових проєктів і впровадження нових технологій, а в комплексі – можливість повернення на тутешній ринок. Чим швидше це станеться, тим сильніше вдасться відродити галузь [10].

Таким чином, незважаючи на наявні про-блеми, кількість забудов зростає через стан розвитку будівельних підприємств, а про-блеми планування та організації експлуатації є дуже складними для вирішення. і процеси аналізу, наприклад фінансові операції, відносини із зацікавленими сторонами, які

неможливо врегулювати негайно без належної підготовки інформаційно-комунікаційного забезпечення.

## **1.2. Нормативно-правові аспекти щодо відкриття підприємства у галузі будівництва**

До законодавчих, нормативно-правових актів у сфері будівництва в Україні належать:

1. Конституція України як акт прямої дії, який гарантує право на свободу та особисту недоторканність, недоторканість житла, право на звернення до органів влади тощо.

2. Кодекси та закони України. В Україні доступні для використання: Господарський (і зокрема в ньому глава 33 «Капітальне будівництво»), Цивільний, Лісовий, Земельний, Водний кодекси.

До основних законів, що займаються регулюванням відносин у сфері будівництва, належать закони:

- про архітектурну діяльність;
- про будівельні норми;
- про відповідальність за правопорушення у сфері містобудування;
- про основи містобудування;
- про регулювання містобудівної діяльності.

3. Нормативно-правові акти Президента України.

У сфері будівництва це такі акти: Указ Президента України № 439/2011 від 08.04.11 р., «Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Указ Президента України № 439/2011 від 08.04.11 р. «Положення про Державну архітектурнобудівельну інспекцію».

4. Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України.

Основні постанови: Постанова КМУ № 559 від 25.05.11 р. «Про містобудівний кадастр», № 244 від 06.04.1995 «Про затвердження Порядку накладення штрафів за правопорушення у сфері містобудівної діяльності».

5. Відомчі нормативно-правові акти: накази Мінрегіону та інших міністерств і відомств, які стосуються сфер їх діяльності (ліцензування будівельної діяльності, сертифікація будівельних матеріалів, питання інвестування у будівництво тощо).

Основні відомчі нормативно-правові акти: накази Мінрегіону № 45 від 16.05.2011 р. «Про затвердження Порядку розроблення проектної документації на будівництво об'єктів».

До нормативно-технічних документів у сфері будівництва належать:

1. Технічні регламенти.
2. Будівельні норми:
  - державні будівельні норми (ДБН);
  - галузеві будівельні норми (ГБН).
3. Стандарти та кодекси усталеної практики.
4. Інші нормативно-технічні документи (технічні умови, свідоцтва, санітарні норми тощо).

#### 1.1.1. Технічні регламенти [15].

Розглянемо також класифікатор видів економічної діяльності, або просто КВЕД, ним є код, який містить усі можливі напрямки роботи підприємств. Цей код підбирається при первинній реєстрації підприємства, і зображає основний вид діяльності підприємства.

Відповідно до Наказу Державного комітету України по питанням технічного регулювання і споживчої політики «Про затвердження та скасування національних класифікаторів» № 457 від 11.10.2010р., КВЕДом є класифікатор певних видів економічної діяльності, і його головна мета полягає у визначенні та кодуванні основних та другорядних видів економічної діяльності різних юридичних осіб, відокремлених підрозділів певних юридичних осіб, а також фізичних осіб - підприємців [15].

Основними видами діяльності у сфері будівництва згідно КВЕД є:

41.20 Будівництво житлових та нежитлових приміщень;

А також додатковими:

25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій та виробів;

А також ті, що нас цікавлять найбільше:

43.22 Монтаж систем водопостачання, опалення та кондиціонування повітря;

43.29 Інші будівельно-монтажні роботи.

У відповідності до будівельного законодавства, КВЕД являє собою систему нормативно-правових актів, у відповідності до яких регулюються відносини стосовно організації та здійснення будівництва, як відповідної форми інвестиційної діяльності. Розглянемо більш детально коди КВЕД 2010 року у будівництві [15]:

Згідно з КВЕД-2010 клас 41.20 секція F «Будівництво житлових і нежитлових будівель» включає безпосередньо будівництво усіх типів житлових будинків: одноквартирних типів будинків; багатоквартирних типів будинків, у тому числі і багатоповерхових будинків.

Також клас будівництво всіх типів нежитлових будинків має включати: будівлі для промислового використання, сюди можна віднести, школи, цехи; лікарні, готелі, офісні будівлі, магазини, ресторани, торговельні пасажи, будівлі аеропортів, криті спортивні комплекси; гаражі, у тому числі і підземні паркувальні площадки; склади; розбудови культового призначення; монтаж (або збирання), установлення збірних конструкцій на певних ділянках (у незалежності від того, чи є ці конструкції власно випробленими). Цей клас також включає: реставрацію або реконструкцію житлових будинків. Цей клас на сьогодні не включає: будівництво певних промислових споруд, за винятком окремих будівель, див. 42.99; відповідні архітектурні і інженерні роботи; а також послуги з управління будівельними проектами.

У відповідності до КВЕД-2010 класу 43.31, який має назву «Штукатурні роботи» секція F клас включає: як зовнішні так і внутрішні штукатурні роботи у будівлях та інших об'єктах розбудови, також установлення штукатурних сіток.

У відповідності до КВЕД-2010 класу 43.34 «Малярні роботи і скління» ця секція і клас включають: фарбування будівель всередині і зовні; фарбування розбудов цивільного будівництва; установлення таких об'єктів як скло, дзеркала, тощо. Цей клас не має включати: установлення таких об'єктів як: віконні блоки, див. 43.32.

У відповідності до КВЕД-2010 класу 43.91, «Покрівельні роботи» секція F, клас включає: роботи з монтажу даху; укладання покрівлі. Цей клас на сьогодні не включає: оренду техніки та будівельного устаткування без участі оператора.

Зауважимо також про Розділ 43, який нас особливо цікавить: «Спеціальні будівельні роботи».

Група 43.2 Розділу 43 має назву «Електромонтажні, водопровідні та інші будівельно-монтажні роботи» [17-18].

Ця група включає монтажні роботи із забезпечення функціонування будівель, у тому числі установлення електричних систем, слюсарні роботи для улаштування систем водо- та газопостачання, каналізації, систем опалення та кондиціонування повітря, ліфтів тощо. Ця група є тим видом діяльності, яким ми збираємося займатися на нашому підприємстві.

### **1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми і системи оподаткування.**

Організовуючи власний бізнес, необхідним є дотримання певних вимог держави згідно легалізації підприємницької діяльності, саме тому необхідно пройти реєстрацію в районній Державній фіскальній службі України, і визначити форму майбутнього бізнесу. Такою формою може бути: фізична особа-підприємець, юридична особа у формі приватного або публічного акціонерного товариства або товариство з обмеженою відповідальністю.

Організаційно-правовою формою нашого бізнес-проекту плануємо обрати товариство з обмеженою відповідальністю. Товариство з обмеженою відповідальністю є господарським товариством, заснованим одним або декількома особами, статутний капітал такого підприємства розділений на певні частки, розмір часток встановлюється статутом.

Окреслимо основні переваги вибору створення товариства з обмеженою відповідальністю.

1. Учасники товариства взагалі не несуть власної матеріальної відповідальності у бізнесі, відповідаючи згідно зобов'язань лише власними частками у статутному капіталі.

2. Статутний капітал товариства може бути сформований за рахунок майна, грошових коштів, цінних паперів.

3. Учасниками товариства з обмеженою відповідальністю може виступати група осіб.

4. У процесі формування товариства з обмеженою відповідальністю можуть брати участь будь-які юридичні особи.

5. У товариства з обмеженою відповідальністю спрощений спосіб реєстрації.

6. Є також можливість використовувати і спрощену систему оподаткування.

7. У разі необхідності товариство з обмеженою відповідальністю можна продати як готову бізнес-справу.

8. Можна вибирати будь-яку назву для організації, також іноземну.

9. Довіра партнерів, інших підприємств і банків є набагато вищою, ніж до ФОП.

10. Присутній мінімальний фінансовий ризик для учасників товариства з обмеженою відповідальністю, оскільки в даній організації більш захищені майнові права.

11. Можливість розширення товариства з обмеженою відповідальністю і залучення в нього додаткових інвестицій.

12. Можливість участі даної організації в інших господарських товариствах.

13. Можливість організації системи органів управління, які відповідають специфіці діяльності й розмірам товариства з обмеженою відповідальністю.

14. Відсутність великих обмежень відносно розміру статутного фонду [21].

Підприємець, який бажає здійснити реєстрацію товариства з обмеженою відповідальністю згідно Закону України «Про державну реєстрацію фізичних осіб – підприємців, юридичних осіб та громадських формувань» (Документ 755-IV, чинний. Редакція від 16.01.2020 року) має звернутися до суб'єктів державної реєстрації. Відповідно до статті 17 закону підприємцем-заявником подаються наступні документи:

1. Заява про бажання державної реєстрації юридичної особи.
2. Копію оригіналу (нотаріально засвідчену) рішення засновників.

3. Установчий документ юридичної особи – у разі створення юридичної особи враховуючи власний установчий документ. Вимоги до оформлення статуту визначаємо Законом України «Про державну реєстрацію фізичних осіб - підприємців, юридичних осіб або громадських формувань» також Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (Документ 2275-VIII, чинний. Редакція від 02.11.2019 року) [21].

Поступова реєстрація юридичної особи, як товариства з обмеженою відповідальністю пояснюється тим, що:

1) ТОВ виступає юридичною особою і має підлягати державній реєстрації у відповідності до закону;

2) ТОВ є основним видом господарських груп товариств;

3) мінімальною кількістю учасників товариства з обмеженою відповідальністю є одна особа;

4) кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю не обмежена;

5) установчим документом товариства з обмеженою відповідальністю є статут;

6) статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю складається із певних видів вкладів його учасників. Розмір статутного капіталу має дорівнювати сумі вартості вкладів інших учасників;

7) мінімальний розмір статутного капіталу не є законодавчо визначеною величиною;

8) учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають по його зобов'язаннях, а також не несуть ризик збитків, пов'язаних з основною діяльністю товариства, відповідно до меж вартості їх вкладів. Учасники товариства, що не повністю вносили вклади, мають нести солідарну відповідальність згідно його зобов'язань у межах вартості не внесеної частини відповідного вкладу будь-якого із учасників;

9) назва товариства з обмеженою відповідальністю може містити назву товариства, а ще слова «товариство із обмеженою відповідальністю»;

10) товариство з обмеженою відповідальністю за законом не може мати єдиним учасником також інше господарське товариство, засновником якого виступає одна особа. Особа також може бути учасником але лише одного товариства з обмеженою відповідальністю, яке має у складі одного учасника;

11) найвищим органом товариства з обмеженою відповідальністю виступають загальні збори його учасників [16].

Після реєстрації організаційно-правової форми товариства з обмеженою відповідальністю, як форми ведення бізнесу, необхідно визначитися із системою оподаткування. Системи оподаткування в Україні представлені у двох формах як для господарюючих суб'єктів, так і для юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців: спрощена та загальна. Для створюваного бізнесу доцільним вважаємо використання спрощеної системи оподаткування.

Юридичні особи, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, також платять податок на прибуток. З 01 січня 2014 року ставка податку на прибуток на спрощеній формі може становити 3 або 5%. Звітний період при спрощеній системі оподаткування у товариства з обмеженою відповідальністю складає квартал та рік. Податок на прибуток має сплачуватися товариством з обмеженою відповідальністю на основі різниці між доходом підприємства і витратами, які понесло товариство в звітному періоді. До витрат можна віднести лише ті витрати, що мають документальне підтвердження. Коли відсутні документи, які підтверджують розмір витрат, сума витрат зараховується на прибуток і далі з неї виплачується податок [19].

Спрощена система оподаткування дозволяє обирати чи сплачувати нам податок на додану вартість (ПДВ). Значущість цього податку визначається сумою задля вступу до бюджету, а також масовим охопленням інших суб'єктів підприємництва. Ми обираємо для нашого бізнесу не бути платником ПДВ. У деяких випадках це дуже зручно для бізнесу і співпраці з діловими партнерами, але все ж таки обираємо спрощену форму оподаткування і відсутність ПДВ.

Суб'єкти господарювання, які є платниками єдиного податку, зобов'язані сплачувати єдиний податок, або внесок на соціальне страхування згідно загальних підстав і у відповідності до Закону України від 08.07.2010 р. № 2464-VI «Про збір і

облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Єдиний соціальний внесок для всіх платників такого внеску (окрім пільгових категорій) встановлений у розмірі 22% [21].

### **Висновок до розділу.**

1. Наша бізнес-ідея полягає у започаткуванні власної справи у будівельній сфері задля здійснення господарської діяльності з монтажу систем опалення та кондиціонування. На будівельному ринку, де буде функціонувати наше підприємство є вільна ніша для відкриття нашого бізнесу. Зокрема, ця сфера буде затребуваною після закінчення бойових дій.

Актуальність створення підприємства з монтажу систем опалення та кондиціонування полягає у тому, що послуги цієї сфери будівництва мають попит на ринку і є затребуваними серед споживачів, тому даний вид підприємницької діяльності є досить прибутковим і стабільним видом бізнесу.

2. Згідно правових умов здійснення підприємницької діяльності, які були встановлені державою і вимагають державної реєстрації усіх суб'єктів господарювання, і мають бути підтверджені державою законним входженням суб'єкту у сферу підприємництва. Державну реєстрацію здійснюємо відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців».

Для здійснення підприємницької діяльності обрані наступні КВЕДи: 41.20 Будівництво житлових та нежитлових приміщень; 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій та виробів; 43.22 Монтаж систем водопостачання, опалення та кондиціонування повітря; 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи.

3. Створюваний бізнес буде мати статус окремої юридичної особи, мати назву «Steel service» та функціонувати на спрощеній системі оподаткування, 5% податку на прибуток.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ**

### **2.1 Аналіз конкурентного середовища на ринку будівельних послуг**

Плануємо зробити ТОВ «Steel service» – будівельною компанією, що надає послуги у сфері будівництва і ремонтних робіт, а саме здійснення господарської діяльності з монтажу систем опалення та кондиціонування, а також багато видів допоміжних будівельних послуг, у місті Одеса та в Одеській області.

Будівельна галузь є тією сферою економіки, що має забезпечити відновлення зруйнованої під час війни інфраструктури, відбудову та будівництво житла, створити нові робочі місця для населення, формувати надходження до місцевих бюджетів. Адже за оцінками національних та міжнародних експертних інститутів у 2022 році втрати ВВП України внаслідок військової агресії росії можуть становити 30–50% [5]. Результат цього – зменшення рівня доходів державного та місцевих бюджетів з одночасним зростанням видатків, в першу чергу – на оборону.

За шість місяців після повномасштабного вторгнення РФ в Україну було завдано збитків довкіллю на суму 395 млрд грн. Сума прямих збитків інфраструктури України станом на 22 серпня 2022 року зросла до \$ 113.5 млрд. за підтримки Міністерств економіки, з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України, інфраструктури України та Офісу Президента України, втрати [6].

Найбільша частка в цій сумі – це збитки житлового фонду. Внаслідок бойових дій зруйновано та/або пошкоджено 131,3 тисячі житлових будинків на \$ 47.8 млрд. На другому місці – збитки інфраструктури, які продовжують зростати, і станом на 22 серпня 2022 року складають \$ 35.1 млрд. Внаслідок бойових дій пошкоджено або зруйновано 311 мостів та мостових переправ, 24.8 тис. км доріг. За оцінкою експертів [7] збитки, завдані підприємствам та промисловості складають до \$ 9.5 млрд, сфері освіти – до \$ 3.9 млрд та транспорту – до \$ 3 млрд, до того ж вони постійно зростають через збільшення кількості пошкоджених та зруйнованих об'єктів. Внаслідок війни

українці вже втратили понад 188 тисяч легкових авто, загальна сума збитків від чого складає \$ 1.7 млрд.

Непрямі втрати галузей складають \$ 129.7 млрд. Мінімальні потреби у відновлення галузей наближаються до \$ 200 млрд. Ця оцінка не враховує загальних потреб на відновлення економіки, додаткових потреб на модернізацію активів, які не зазнали пошкоджень та руйнувань. За оцінками Уряду України, з урахуванням цих категорій, загальна потреба у фінансуванні відновлення складає 750 млрд дол. Негативними реаліями сьогодення є: зміни у структурі матеріального виробництва, руйнування базових галузей економіки; порушення економічних зв'язків; втрата ринків сировини, праці, ресурсної бази; порушення правового механізму оподаткування тощо [8]. Незважаючи на надзвичайно складні умови діяльності під час воєнного стану, бізнес України, зокрема будівельний, продовжує функціонувати та розвиватися.

Так, з моменту повномасштабного вторгнення рф в Україну було зареєстровано майже 7800 нових суб'єктів господарювання, з яких 1020 є суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами та понад 6776 – суб'єктами підприємницької діяльності – юридичними особами. У будівельній галузі станом на 1 липня з початку 2022 року зареєстровано 86 нових суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб [9] і 88 – суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб [10]. Забудовники вже станом на 6 квітня 2022 року відновили будівництво 427 житлових комплексів. 80% відновлених будівництв знаходяться у Вінницькій, Волинській, Івано-Франківській, Львівській, Тернопільській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій та Закарпатській областях [11].

У Києві частково відновили роботу будівельні компанії, на які припадає близько 80% столичного ринку нерухомості. Зараз діяльність будівельних підприємств в Україні відбувається в умовах нових викликів та загроз, пов'язаних з воєнним станом, зокрема: – посилення економічної невизначеності через ведення бойових дій; – погіршення умов роботи через зупинку та/або фізичного знищення підприємств; – руйнування інфраструктури; – зменшення кількості економічно активного населення, залученого до створення доданої вартості; – зменшення попиту

в регіонах ведення бойових дій та прилеглих до них територій через відтік населення; – фізичної неможливості ведення бізнесу на території бойових дій; – порушення логістичних ланцюжків; – прискорення темпів інфляції та зростання цін виробників; – розбалансування фінансової системи; – посилення кіберзагроз для економіки; – пошкодження техніки, об'єкта будівництва; – псування товарно-матеріальних цінностей, що зберігаються безпосередньо на будівельних майданчиках; – зниження якості виконуваних робіт, рівня керованості процесом будівництва на віддалених об'єктах; – зростання транспортних ризиків тощо. У зв'язку з чим необхідні заходи, що сприятимуть посиленню економічної безпеки діючих будівельних підприємств, а саме: – модернізація будівельної галузі; – впровадження передових технологій та матеріалів у будівництво, розширення інфраструктури будівельного виробництва в інвестиційній, науково-інноваційній, інституційній сферах; – залучення для відбудови країни інвестицій міжнародних донорів та гуманітарних іноземних місій; – забезпечення контролю і прозорого використання коштів; – спрощення процедур документального погодження відбудови об'єктів критичної інфраструктури; залучення іноземних фахівців для посилення кадрового потенціалу будівельних підприємств; – подальше удосконалення стандартизації будівельної продукції; – ефективне кредитування будівельних проєктів [12].

Діяльність будівельних підприємств в окремих регіонах країни поновлена, пошук шляхів відновлення України розпочато. Ліквідація наслідків руйнування країни призведе до стрімкого розвитку будівельної сфери, що, в свою чергу, дасть поштовх розвитку всіх дотичних до будівництва галузей. Роль будівельної галузі у процесі відновлення країни є вирішальною. Це вимагає розробки механізму впровадження заходів, необхідних для розвитку будівельної сфери.

В Одеській області будівельна сфера також розвивається повільними темпами. Майже повністю заморожене будівництво у 2022 році, у 2023 та 2024 поступово оживає і починає працювати.

Наводиться надзвичайна кількість проєктів із будівництва, що заслуговують на увагу та можуть бути вже зовсім скоро впроваджені у життя. Саме тому, пропонуємо створення саме будівельного підприємництва із більш предметною спеціалізацією на

здійсненні діяльності з монтажу систем опалення та кондиціонування а також надання переліку певних супутніх послуг. Перевірка димарів та вентканалів, ремонт та очищення димарів, реставрація печей є затребуваною послугою серед населення навіть під час військових дій і користується сталим попитом передусім перед початком опалювального сезону.

В місті Одеса основні підприємства, які надають подібні послуги розташовані переважно у центрі міста Одеса.

Так, одним із найстаріших і найвідоміших підприємств є ТОВ «Альтум Сервіс», розташоване за адресою: м. Одеса, вул. Степова, 27. Компанія розпочала свою роботу у 2016 році в м.Одеса. Не зважаючи на молодий вік фірми – досвід роботи у співробітників уже багато років. Сфера роботи ТОВ «Альтум Сервіс» – системи опалення та все що з ними пов'язано: продаж котлів, камінів, печей, димоходів, встановлення, монтаж, обслуговування, ремонт, підключення, очищення, запуск тощо [25]. У офісі компанії можна подивитися зразки продукції, отримати консультацію, поспілкуватися з майстрами та підібрати найкращий варіант.

Основними своїми перевагами компанія вважає:

- безпеку – компанія проводить монтаж відповідно до вимог пожежної безпеки, будівельних норм та державних стандартів.
- якість – компанія працює тільки з сертифікованою продукцією та найкращими виробниками.
- індивідуальність – підприємство розпочинає розробку проекту після виїзду фахівця на об'єкт. Втілює ідею клієнта в життя, надавши їй правильне огранювання. Підбирає правильне рішення навіть у найскладніших ситуаціях.
- обслуговування – роботи виконують досвідчені, атестовані спеціалісти.

Компанія «Рема Сервіс», розташована за адресою вул. Ак. Заболотного 66. Компанія «Рема Сервіс» – інформаційний портал, що підбирає досвідчених майстрів, та досконально вивчає ринок, його потреби та проблеми. «Рема Сервіс» чуйно реагує на зміни у сфері обслуговування клієнтів [26].

Цінності «Рема Сервіс» завжди перегукувались і перегукуватимуться з потребами клієнтів. На підставі чого всередині компанії сформувався ряд ідей та правил,

дотримання яких дозволяє удосконалювати свої послуги. Серед цінностей «Рема Сервіс» яскраво вирізняються:

- Інноваційність
- Конкурентність
- Ефективність
- Соціальність
- Клієнтоорієнтованість

Сьогодні «Рема Сервіс» – це гідний суперник, який здобув на повагу майстрів, клієнтів, конкурентів. Принцип ефективності дозволив компанії створити всі умови для подальшого розвитку компанії, оптимізувати робочі процеси, підвищити якість і так якісних послуг.

Принцип соціальності – позиція, завдяки якій усередині компанії співробітники мають можливість удосконалювати навички. Так, цей принцип вимагає додаткових фінансових вкладень, але керівники «Рема Сервіс» впевнені, що кожен співробітник вартий цього.

Клієнтоорієнтованість – завдяки постійній роботі з базою клієнтів та турботі про потреби кожного, хто звертається до компанії, «Рема Сервіс» вигідно виділяється на ринку побутових послуг.

«Рема Сервіс» – надійний помічник у пошуку домашніх майстрів.

Мета компанії – не тільки безкоштовний підбір майстра для виконання конкретного завдання замовника, але й контроль якості роботи від моменту оформлення заявки до підтвердження клієнтом її задовільного виконання.

GEK.od.ua – інший конкурент, розташований за адресою м. Одеса, вул. Успенська, 44. Компанія надає послуги з: обстеження вентиляційних каналів в багатоквартирних будинках; обстеження будинків з відведенням продуктів згоряння в димар (АОГВ, ВПГ, комбі-котли); обстеження будинків з відведенням продуктів згоряння в димар (АОГВ, ВПГ, комбі-котли); очищення вентканалів і димарів в багатоквартирних будинках за індивідуальним замовленням очищення вентканалів і димарів в багатоквартирних будинках за індивідуальним замовленням [27].

Компанія надає також великий спектр інших будівельних видів робіт і тому є нашим прямим конкурентом. Працюючи доволі давно на ринку м. Одеса, компанія GEK.od.ua користується повагою і гарною репутацією серед споживачів.

ТОВ «УкрСпецПроектСервіс» - спеціалізована організація, що надає послуги з обслуговування вентиляції та димоходів, що відносяться до робіт протипожежного призначення підвищеної небезпеки. Виконує весь комплекс робіт – від діагностики до чистки і монтажу. Компанія має головний офіс у Києві і філіал у місті Одеса. Компанія використовує сучасне обладнання фірм «Hansa», «Pressovac» [28].

Компанія має гарну репутацію на ринку і напрацьовану клієнтську базу.

На основі вище наведених даних про основних конкурентів на ринку для нашого підприємства, можемо застосувати порівняльний метод характеристик між компаніями на ринку монтажу та обслуговування димових та вентиляційних каналів та ТОВ «Steel service». Ці характеристики наведемо у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

#### Порівняння між конкурентами та ТОВ «Steel Service»

| Критерії       | Основні конкуренти                                                                    |                                                                      |                                                                   |                                                                                                                                           | ТОВ «Steel service»                                                                                           |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | ТОВ «Альтум Сервіс»                                                                   | ТОВ «Рема Сервіс»                                                    | ТОВ GEK.od.ua                                                     | ТОВ «УкрСпецПроектСервіс»                                                                                                                 |                                                                                                               |
| Рівень цін     | Середній                                                                              | Середній                                                             | Середній                                                          | Високий                                                                                                                                   | Середній                                                                                                      |
| Асортимент     | Широкий                                                                               | Середній                                                             | Широкий                                                           | Середній                                                                                                                                  | Середній                                                                                                      |
| Сильні сторони | Багатий досвід роботи.<br>Напрацьована клієнтська база.<br>Гнучка система лояльності. | Великий перелік послуг.<br>Індивідуальний підхід до кожного клієнта. | Великий перелік послуг.<br>Низькі ціни.<br>Гнучка система знижок. | Представництво по трьох областях.<br>Використання високоякісного обладнання.<br>Наявність власного транспорту.<br>Велика клієнтська база. | Низькі ціни,<br>Індивідуальний підхід до кожного клієнта,<br>великий перелік послуг.<br>Наявність транспорту. |

*Джерело: розроблено автором*

З таблиці 2.1 можемо зробити висновок, що серйозними конкурентами на ринку виступають ТОВ «УкрСпецПроектСервіс» та ТОВ ТОВ «Альтум Сервіс». Опираючись на отримані дані про наших конкурентів, можна стверджувати, що ТОВ «Steel service» зможе вийти на будівельний ринок і закріпитися на ньому, маючи свої індивідуальні пропозиції і особливості перед ними.

## **2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства**

Для визначення позиції ТОВ «Steel service» проаналізуємо сильні і слабкі сторони нашого підприємства на основі проведеного нами SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз виступає одним із найпоширеніших методів щодо оцінки бізнес-середовища – це дослідження факторів зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування підприємства, їх аналіз для визначення позитивного або негативного впливу на господарську діяльність підприємства

SWOT-аналіз є також методом стратегічного планування, що використовують у різних напрямках та відділах бізнесу, цей аналіз дає змогу виявляти сильні та слабкі сторони, що потребують якнайбільшої уваги та зусиль із боку підприємства.

SWOT-аналіз – це аналітичний метод, який використовується для оцінювання сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз, пов'язаних із конкуренцією, що впливають на людину або бізнес.

Абревіатура SWOT складається зі скорочень слів і означає наступне:

- S (Strengths) – сильні сторони. Унікальні переваги та характеристики, що дають можливість виділитися бізнесу на тлі конкурентів. Завдяки їм підприємство може збільшити свої прибутки. Наприклад, досить великий вибір товару, хороший сервіс, більш доступні ціни, сучасне обладнання, лідер галузі.
- W (Weaknesses) – слабкі сторони. Недоліки, що не дають належною мірою розвиватися компанії, гальмують зростання її прибутку, а також роблять більш вразливою по відношенню до конкурентів. Наприклад, недостатня кількість співробітників, зрив термінів доставки, невеликий асортимент, низька якість товару, старе обладнання.

- О (Opportunities) – можливості. Компоненти оточення, що можуть поліпшити становище і стан бізнесу за умови їх використання. До них можна віднести, кваліфікованих співробітників, правильне розміщення виробництва, відсутність сильних конкурентів, спонсорство.
- Т (Threats) – загрози. Компоненти оточення, через які компанія може якось постраждати, втратити клієнтів або прибуток. Наприклад, велика конкуренція, фінансова криза, нестабільна ситуація в країні, поява сильного конкурента.

SWOT-аналіз потрібен для вивчення сильних і слабких сторін працівників підприємства.

Завдяки SWOT-аналізу можемо дізнатися, наскільки співробітник заслуговує на довіру і чи надійний він. Адже загроза на рівні працівника – це зовнішній фактор, який заважатиме як самій людині, так і розвитку бізнесу загалом. Тому потрібно виявляти такі моменти заздалегідь [29].

Для закріплення переваг. Адже будь-яка слабкість зрештою має бути перетворена на сильну сторону компанії. За допомогою SWOT-аналізу підприємства можуть поліпшити і зміцнити сильні сторони і зробити з них свою перевагу. Також завдяки йому можна поліпшити клієнтський сервіс, знизити собівартість товару і збільшити прибуток.

Для посилення продуктивності бізнес-зустрічей і зборів. Якщо співробітники знатимуть і розумітимуть ситуацію в компанії, вони краще розумітимуть, що і як краще зробити, а відповідно, збільшиться продуктивність праці.

Для зведення до мінімуму слабких сторін. Якщо компанія мінімізує свої слабкості, це забезпечує їй ще одну конкурентну перевагу. Ось декілька прикладів слабких сторін, які можна усунути за допомогою вчасно проведеного SWOT-аналізу: негативний образ торгової марки у цільовій аудиторії, поганий сервіс, застарілі технології.

Для визначення загроз, які можуть негативно позначитися на бізнесі найближчим часом. За допомогою прогнозування загроз можна значно зменшити їхню ймовірність або й зовсім їх уникнути. Це може бути збільшення вартості поставок, втрата аудиторії або фінансових ресурсів. Для пошуку можливостей, які

будуть використовуватися бізнесом для власного розвитку. Аналізуючи зовнішні елементи, такі, як, наприклад, економічні, компанія може контролювати всі нюанси ведення бізнесу, якими неможливо керувати напряму: зміни цінової політики, нестійкість ринку та соціально-економічної ситуації.

SWOT-аналіз нашого бізнес-проекту ТОВ «Steel service» наведемо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

## SWOT-аналіз підприємства ТОВ «Steel Service»

| Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Високоякісний сервіс.</li> <li>2. Ціни на деякі послуги нижчі ніж у конкурентів</li> <li>3. Добре вивчений ринок та потреби покупців.</li> <li>4. Індивідуальний підхід до кожного клієнта.</li> <li>5. Кваліфікований персонал.</li> <li>6. Наявність гнучкої системи знижок</li> <li>7. Використання якісного обладнання</li> </ol>                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність належної клієнтської бази.</li> <li>2. Залежність від постачальників сировини.</li> <li>3. Відсутність напрацьованої репутації на ринку.</li> <li>4. Сильні конкуренти із багаторічним досвідом роботи.</li> <li>5. Залежність реалізації послуг від сезонності.</li> </ol>                           |
| Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поступове розширення клієнтської бази.</li> <li>2. Вихід на нові сегменти будівельного ринку.</li> <li>3. Налагодження відносно стабільного попиту на ринку.</li> <li>4. Поступове налагодження супутніх послуг до основної діяльності.</li> <li>5. Збільшення пропозицій діяльності підприємства.</li> <li>6. Налагодження системи лояльності.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабільна ситуація в країні пов'язана із військовими діями.</li> <li>2. Можлива нестача кадрів.</li> <li>3. Різкі коливання курсу валют.</li> <li>4. Можлива поява нових конкурентів.</li> <li>5. Нестабільна економічна ситуація в країні.</li> <li>6. Зниження купівельної спроможності населення.</li> </ol> |

*Джерело:* розроблено автором

В результатах проведення SWOT-аналізу для підприємства ТОВ «Steel service» нами були виявлені сильні та слабкі сторони, можливості та загрози.

Сама важлива загроза пов'язана з тим, що наше підприємство виходить на ринок не маючи необхідного досвіду і репутації [23].

Саме тому для посилення усіх «слабких» сторін нам необхідно проводити певний ряд заходів, що швидко допоможуть нам зайняти певне місце на ринку.

До основних загроз при створенні нашого підприємства можна віднести: появу нових конкурентів на ринку будівництва, а саме монтажу та первірки димових та вентиляційних каналів; воєнний стан в країні; нестача кадрів; зміни курсу валют; важка економічна ситуація у держави та зниження покупельної спроможності населення.

Можливі загрози також пов'язані із національною специфікою держави. Але з часом та нашою перемогою вони можуть перестати існувати та перетілитися у та сильні сторони та можливості підприємства.

Плануємо стежити за діями конкурентів на ринку і поступово сприяти підвищенню своєї конкурентоспроможності.

### **2.3 Формування витрат на створення та функціонування підприємства із надання послуг з монтажу систем опалення та кондиціонування**

Будь-яка підприємницька діяльність, бізнес, або створення бізнес-проекту, починається із формування стартових витрат. До стартових витрат можемо віднести: стартові витрати на державну реєстрацію діючого підприємства, купівля спеального Дозволу на проведення робіт підвищеної небезпеки, відкриття банківського рахунку компанії, оренда приміщення або його придбання при можливості, купівля устаткування обладнання, проведення рекламної кампанії [30].

Так, для відкриття «Steel service» нам буде необхідний стартовий капітал, який ми будемо використовувати для започаткування проекту у перший рік функціонування нашого підприємства.

Складові стартового капіталу для започаткування ТОВ «Steel Service» наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

## Елементи стартового капіталу на відкриття ТОВ «Steel Service»

| №  | Статті витрат (елементи стартового капіталу)                            | Сума, грн | Питома вага, % |
|----|-------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 1  | 2                                                                       | 3         | 4              |
| 1  | Витрати на реєстрацію (включаючи отримання Дозволу на проведення робіт) | 7000      | 1,56           |
| 2  | Орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяці)                        | 44 000    | 9,83           |
| 3  | Витрати на ремонт приміщення                                            | 34 000    | 7,60           |
| 4  | Вартість придбання необхідного устаткування                             | 124 839   | 27,91          |
| 5  | Транспортні витрати                                                     | 8000      | 1,78           |
| 6  | Вартість закупівлі матеріалів для роботи на 2 місяці                    | 39501     | 8,83           |
| 7  | Вартість придбаних офісних меблів, комп'ютерів, принтерів               | 127979    | 86,87          |
| 8  | Витрати на створення сайту                                              | 30000     | 6,71           |
| 9  | Вартість підключення до Інтернет                                        | 1500      | 0,33           |
| 10 | Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу            | 10000     | 2,24           |
| 11 | Витрати на установку охоронної сигналізації                             | 7000      | 1,56           |
| 12 | Страхування бізнесу                                                     | 1500      | 0,33           |
| 15 | Інші                                                                    | 12000     | 2,68           |
|    | У С Ь О Г О                                                             | 447 319   | 100            |
|    | ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ                                                    |           |                |
| 1  | Власні засоби                                                           | 147 319   | 32,93          |
| 2  | Кредити комерційних банків                                              | 300000    | 67,07          |

*Джерело:* розроблено автором.

Згідно таблиці 2.4 можемо зробити висновок, що для відкриття ТОВ «Steel Service» розраховані стартові витрати становлять 447 319,00 грн, з яких власні кошти орієнтовно будуть складати 32,93%.

Розглянемо подетально характеристику кожної із статей витрат стартового капіталу.

### 1. Витрати на реєстрацію бізнесу.

Для реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю і отримання усіх дозвільних документів, плануємо звернутися до професійної за юридичної допомоги компанії «Юріс Феррум», яка бере на себе підготовку пакету всіх належних документів і допомагає пройти процедуру подальшої державної реєстрації, допомагає у виготовленні печатки та відкритті банківського рахунку.

Компанія також допомагає отримати спеціальний Дозвіл на проведення робіт підвищеної небезпеки. Вартість роботи компанії «Юріс Феррум» буде складати 7000 грн.

### 2. Оренда приміщення (розрахована за 2 місяці).

Для функціонування нашого підприємства ТОВ «Steel Service» плануємо зняти приміщення із 2ма кімнатами: офісне та побутове. Приміщення загальною площею 40м<sup>2</sup> плануємо взяти в оренду вул Леонтовича 12, м. Одеса. Вартість оренди за місяць буде складати 22000 грн. Загальна вартість оренди за 2 місяці складе 44000 грн. Площа приміщення під офіс буде становити 25 м<sup>2</sup>, а побутове приміщеннями для робітників підприємства становитиме 42 м<sup>2</sup>.

### 3. Витрати на необхідний ремонт приміщення.

Для старту роботи нашого підприємства необхідно зробити в орендованому приміщенні офісу та побутовці косметичний ремонт і підготувати ці приміщення до роботи. Ремонт у приміщеннях плануємо здійснити ТОВ «Південна будівельна компанія».

Косметичний ремонт буде включати: фарбування стін та стелі, викладення підлоги у кабінеті-офісі та побутовому приміщенні нашого підприємства, встановлення сантехнічних вузлів.

Вартість робіт для ремонту приміщення складатиме 34 000 грн. Закупівлю матеріалів на ремонт приміщень компанії плануємо проводити в торговому центрі «Нова Лінія».

Сума витрат на покупку ремонтних матеріалів складають 34 000 грн.4. Придбання устаткування.

Діяльність будівельного підприємства виявляється неможливою без необхідних інструментів, кількість і вартість необхідного інвентарю для роботи нашого підприємства представлена у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

## Перелік необхідного інвентарю та обладнання для ТОВ «Steel Service»

| Найменування                                                           | Кількість, од. | Ціна од., грн. | Вартість, грн. |
|------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Перфоратор Mächtig MRH-1250S DFR                                       | 2              | 2590           | 5180           |
| Дриль Bosch Professional GBM 10 RE (0601473600)                        | 5              | 3777           | 18875          |
| Бетономішалка Бетономешалка Forte EW1231 (37853)                       | 2              | 15473          | 30946          |
| Шліфувальна машина Makita GA5030R                                      | 1              | 3241           | 3241           |
| Відбійний молоток Bosch Professional GSH 500 Professional (0611338720) | 1              | 17250          | 17250          |
| Шуруповерт Mächtig MCD-20N-Li                                          | 3              | 3420           | 10260          |
| Газові балони Intertool GS-0005                                        | 4              | 499            | 1497           |
| Молотки                                                                | 5              | 550            | 2750           |
| Кірки                                                                  | 2              | 4999           | 9998           |
| Кельми                                                                 | 5              | 468.40         | 2342           |
| Мотузки різні                                                          | -              | -              | 5000           |
| Гирі                                                                   | 5              | 3500           | 17 500         |
| Всього                                                                 | x              | x              | 124 839        |

*Джерело: розроблено автором*

З таблиці 2.5 можемо зробити висновок, що більшість обладнання - це необхідне обладнання для побутового приміщення. Закупівля необхідного устаткування буде здійснюватись за рахунок постачальників.

#### 5. Транспортні витрати.

Плануємо доставку за місцем необхідних матеріалів, перевезення важких матеріалів та інвентарю. Тому плануємо витрати на транспорт у місяць 8000 грн.

#### 7. Вартість закупівлі товарів (за 2 місяці).

Для початку діяльності ТОВ «Steel Service» необхідно зробити закупку необхідних для роботи матеріалів у своїх постачальників і створити невеличкі запаси на складі. Список необхідних матеріалів представлений у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

## Вартість закупівлі матеріалів для роботи

| Стаття витрат                         | Кількість, одиниць  | Витрати на місяць | Витрати на рік |
|---------------------------------------|---------------------|-------------------|----------------|
| Мастика бітумна                       | 360 м <sup>2</sup>  | 10647             | 127764         |
| Гідроізоляція                         | 360 м <sup>2</sup>  | 346               | 4152           |
| Арматура                              | 4 т                 | 1840              | 22080          |
| Розчин кладочний                      | 100 м <sup>3</sup>  | 680               | 8160           |
| Пиломатеріали (дошка, брус)           | 60 м <sup>3</sup>   | 1250              | 15000          |
| Паро-, відро-, гідроізоляційна плівка | 1480 м <sup>2</sup> | 1370              | 16440          |
| Утеплювач мінеральний волоконний      | 1480 м <sup>2</sup> | 5167              | 62004          |
| Металевий профільований лист          | 440 м <sup>2</sup>  | 10167             | 122004         |
| Труби профільні 15, 17, 22 см d       | 60 м                | 4334              | 52 008         |
| Пісок                                 | 12 м <sup>3</sup>   | 1750              | 21000          |
| Бетон                                 | 100 м <sup>3</sup>  | 1950              | 23400          |
| Усього:                               | -                   | 39501             | 474012         |

*Джерело:* розроблено автором

З таблиці 2.6 бачимо, що витрати на закупівлю матеріалів на перший місяць роботи підприємства плануємо в розмірі 39501,00 грн.

Матеріали включають в себе: кладочний розчин, арматуру, утеплювач, металевий профільний лист, труби профільні 15, 17, 22 см у діаметрі.

Цей перелік зазвичай необхіден при виконанні допоміжних робіт при ремонті та монтажі систем опалення та кондиціонування.

Приблизна кількість матеріалів розрахована нами на досвіді аналогічних будівельних компаній та обсягу реалізації їх послуг.

#### 8. Придбання офісних меблів та необхідної техніки.

В приміщенні нашого офісу буде розташований стіл директора та столи бухгалтера та мастера, які необхідно обладнати офісними меблями. Також нам знадобляться комп'ютери та офісна техніка.

Також у побутове приміщення плануємо закупити диван, стільці, стіл, шафи для зручності робітників. Перелік необхідного обладнання для офісу наведемо в таблиці

Таблиця 2.6

Перелік офісних меблів та техніки для приміщень  
ТОВ «Steel Service»

| Найменування                                              | Кількість, од. | Ціна од., грн. | Вартість, грн. |
|-----------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Письмовий стіл                                            | 3              | 1829           | 5487           |
| Обідній стіл                                              | 1              | 3250           | 3250           |
| Шафа                                                      | 2              | 2876           | 5752           |
| Шафа для документів                                       | 2              | 3291           | 6582           |
| Офісний стілець AMF Ізо чорний                            | 10             | 860            | 8600           |
| Крісло офісне                                             | 3              | 3500           | 10500          |
| Диван Loft S                                              | 1              | 4980           | 4980           |
| Диван Leos T                                              | 1              | 5750           | 5750           |
| Кондиціонер Кондиціонер MIDEA AF6-12N1C2E-I/AF6-12N1C2E-O | 2              | 18499          | 36998          |
| Ноутбук Lenovo IdeaPad 1 15AMN7                           | 2              | 15990          | 31980          |
| Принтер Epson F605                                        | 1              | 8100           | 8100           |
| Всього                                                    | x              | x              | 127 979        |

*Джерело: розраховано автором*

### 9. Створення сайту.

ТОВ «Steel Service» планує створити власний інтернет-сайт для просування нашого підприємства на ринку. Гідне представлення в інтернеті додає цікавості партнерам і клієнтам нашого бізнесу. Власний сайт також виступає ефективним засобом для реклами і для можливості зворотного зв'язку із нацими клієнтами та постачальниками. Клієнт може задавати компанії будь-яке питання онлайн і отримувати на нього вчасну і гідну відповідь. Сайт створимо на замовлення у спеціалізованій компанії. Вартість створення бізнес-сайту складе 30000 грн.

### 10. Підключення до Інтернет.

Еєможливо уявити сучасне життя без Інтернет-зв'язку. Тому для забезпечення зручності персоналу компанії і потенційних клієнтів підключаємось до мережі Інтернет. З метою підключення до мережі Інтернет обираємо фірму TENET. Компанія TENET вже давно на ринку інтернет-послуг і користується попитом серед клієнтів, пропонуючи унікальне співвідношення послуг і якості цифрового зв'язку. Загальні

витрати на послугу підключення до інтернету складуть 1500 грн. Послуги складаються з: підключення модема та підключення кінцевого оснащення.

#### 11. Проведення рекламних заходів та їх вартість для відкриття бізнесу.

Використання реклами для новостворюваного бізнесу має неабияке значення, дозволяє підвищити обізнаність для підприємства при виході на ринок, скласти хорошу репутацію, зацікавити певні категорії клієнтів. Рекламні заходи для початку бізнесу мають бути спрямовані на його активну рекламу у вигляді таргетованої і контекстної реклами у пошуковій системі «Google» і на багатьох інформаційних сторінках. Витрати на рекламу плануємо у розмірі 10000 грн.

#### 12. Кошти на встановлення охоронної сигналізації.

Так як підприємство має офіс та побутове приміщення, вони мають бути захищені системою сигналізації. Плануємо заключити договір із охоронною фірмою для налаштування охоронної сигналізації та підключення до пультової системи охорони. На встановлення охоронної сигналізації плануємо витратити 8000 грн.

В процесі здійснення господарської діяльності будівельного підприємства завжди виникають витрати, пов'язані із веденням цього бізнесу. На підприємствах витрати зазвичай виражаються у натуральній і грошовій формах. Витрати часто виникають у процесі формування та використання ресурсів і для досягнення певної конкретної мети. У загальному розумінні зміст поняття „витрати” часто характеризує окрему суму спожитих господарських факторів, які є необхідними для здійснення підприємствами своєї виробничої, фінансової, господарської та іншої діяльності [24].

Підприємства будь-яких форми власності здійснюючи свою господарську діяльність, створює різні види витрат (грошові, матеріальні, нематеріальні, трудові), які пов'язані перш за все з розширенням відтворенням основних і оборотних засобів, реалізацією і виробництвом продукції, виконанням робіт, залученням інших джерел фінансування тощо [25].

Тому далі нам необхідно сформулювати поточні витрати для функціонування нашого бізнесу: витрати на оренду (приміщення), матеріальні витрати, амортизаційні витрати, витрати на оплату праці, оплату комунальних платежів та інші.

Оскільки ТОВ «Steel Service» будівельне підприємство, а це означає що воно має прямі контакти з клієнтами, тож робітники повинні мати відповідну професійну кваліфікацію, а також навички співпраці з клієнтами.

Витрати нашого підприємства на заробітну платню робітників наведені в таблиці 2.7, де вкажемо посаду, кількість необхідних робітників, заробітну плату на місяць, рік, тощо.

Таблиця 2.7

## Штатний розклад ТОВ «Steel Service» на 2024 рік

| Працівники          | Оклад, грн. | Кількість штатних одиниць, осіб | Усього на місяць, грн. | ЄСВ, грн. (22,0%) | Усього витрати на місяць, грн. | Усього витрати на рік, грн. |
|---------------------|-------------|---------------------------------|------------------------|-------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| 1. Директор         | 15000       | 1                               | 15000                  | 3300              | 18300                          | 219600                      |
| 2. Бухгалтер        | 12000       | 1                               | 12000                  | 2640              | 14640                          | 175680                      |
| 3. Головний майстер | 12000       | 1                               | 12000                  | 2640              | 14640                          | 175680                      |
| 4. Робітники        | 10000       | 6                               | 60000                  | 13200             | 73200                          | 878400                      |
| 5. Прибиральник     | 8000        | 1                               | 8000                   | 1760              | 9760                           | 117120                      |
| Усього              | х           | 10                              | 107000                 | 23540             | 130540                         | 1566480                     |

*Джерело: розраховано автором*

З таблиці 2.8 можемо зробити висновок, що заробітна плата на нашому підприємстві за місяць функціонування складе 130 540 грн, а за рік 1 566 480 грн.

Наше підприємство буде працювати за загальним графіком роботи, 40-годинний робочим тижнем, що є передбаченим законодавством України.

Кожен робітник підприємства, згідно штатного розкладу, має свої обов'язки, які він має виконувати своєчасно і відповідально.

Організаційна структура нашого підприємства буде мати такий вигляд:

Директор, який є найвищою адміністративною посадою і особою, яка здійснює керування усіма ланками підприємницької організаційної структури, займається прийманням стратегічних рішень, співпрацює із іншими підприємствами та контролює усі види діяльності підприємства, організує усю роботу та отримує прибуток.

Бухгалтер, важлива посада, працівник, що займається документальним веденням обліку підприємства, здійсненням платежів, нарахуванням заробітної плати, підготовкою та подачею звітів у податкову інспекцію і фонди.

Амортизація є також процесом, який ми маємо розглянути стосовно наших основних фондів. Амортизація виступає процесом поступового перенесення вартості основних фондів на виготовлений продукт. Отримані таким чином гроші ідуть на створення капіталу і на здійснення майбутніх покупок [19].

Амортизація, як процес характеризує величину зносу основних фондів у незалежності від їх типів, а також визначає суму певних грошових відрахувань здійснюючи покриття цього зносу.

Оскільки ми придбали необхідну техніку і устаткування, далі нам необхідно розрахувати амортизаційні відрахування для нашого підприємства. Амортизацію будемо нараховувати прямолінійним методом.

Розрахунок амортизаційних відрахувань для наших основних фондів представлений у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

## Річні амортизаційні відрахування для ТОВ «Steel Service»

| Найменування                                                           | Вартість, грн. | Строк експлуатації, років | Щорічна сума амортизації, грн. | Щомісячна сума амортизації, грн. |
|------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Бетономішалка Бетономешалка Forte EW1231 (37853)                       | 215473         | 5                         | 43094,6                        | 3591,2                           |
| Відбійний молоток Bosch Professional GSH 500 Professional (0611338720) | 117250         | 5                         | 23450                          | 1954,2                           |
| Ноутбук Lenovo IdeaPad 1 15AMN7                                        | 215990         | 5                         | 43198                          | 3599,8                           |
| Принтер Epson L605                                                     | 8100           | 4                         | 2025                           | 168,75                           |
| Всього                                                                 | x              | x                         | 111 767,6                      | 9482,7                           |

*Джерело:* розраховано автором

Підсумовуючи таблицю 2.9 бачимо, що амортизаційні відрахування за місяць складатимуть 9482,7 грн, а за рік, відповідно 111 767,6 грн.

Вартість орендованого приміщення для ТОВ «Steel Service» складатиме за місяць 22000 грн, відповідно за 12 місяців складе 264 000 грн.

До поточних витрат також відносяться і комунальні послуги.

Так, у 2024 році тарифікація на електроенергію для юридичних осіб складає 5-7 грн у за 1 кВт. Наше приміщення площею 42 м<sup>2</sup> при функціонуванні офісу та побутового приміщення, за місяць роботи зможе спожити в середньому 250 кВт, і в грошовому вираженні буде становити 1750,0 грн. Тарифи на водопостачання, а також і вартість послуг 42 м<sup>3</sup> \* 33,80 грн = 1419,6 грн; опалення приміщення ми плануємо робити за рахунок кондиціонерів. Якщо підсумувати усі витрати на комунальні послуги згідно тарифів 2024 року, тому будемо мати 3169,60 грн. Так, за рік підприємство має сплатити комунальні послуги у розмірі 38 035 ,00 грн. Стосовно постійних витрат підприємства, до них можемо віднести: заробітну плату з нарахуваннями, амортизацію, витрати на транспорт, інтернет, охоронні послуги і орендну плату.

Абонентна плата за постачання інтернету від «TENET» складатиме, відповідно тарифу, 300 грн на місяць.

Абонентна плата за охоронні послуги складатиме 1700 грн в місяць.

Джерелами фінансування для старту проекту ТОВ «Steel Service» виступають власні кошти еквівалентом 147 319 грн, і кредит банку у розмірі 300 000 грн.

Для старту нашого проекту необхідно 447 319,00 грн. Частину коштів, а саме 300 000,00 грн, візьмемо із особистих заощаджень, а другу частину (300 000 грн) будемо брати у «Ощадбанку» на 1 рік під 16% річних [47].

Ощад банк зараз користується стабільною репутацією зараз, бо ще з початку воєнних дій стабільно працює і надає можливості для фізичних та юридичних осіб щодо можливості користування його послугами 24/7, переведення коштів, швидкості та стабільності роботи. Сталу роботу банку забезпечують його співробітники, менеджери, відділення, які завжди працюють ефективно та перебувають на зв'язку. Тобто, робимо висновок, що можна звернутися до Ощадбанку і йому можна довіряти сьогодні. Наведемо основні розрахунки виплат Ощадбанку за допомогою кредитного калькулятора у таблиці 2.9

Таблиця 2.9

## Графік сплати позики в «Ощадбанку»

| Місяць | Заборгованість за кредитом | Погашення кредиту | Відсотки за кредитом | Виплати в місяць |
|--------|----------------------------|-------------------|----------------------|------------------|
| 1      | 300000.00                  | 25000.00          | 4000.00              | 29000.00         |
| 2      | 275000.00                  | 25000.00          | 3666.70              | 28666.70         |
| 3      | 250000.00                  | 25000.00          | 3333.40              | 28333.40         |
| 4      | 225000.00                  | 25000.00          | 3000.00              | 28000.00         |
| 5      | 200000.00                  | 25000.00          | 2666.70              | 27666.70         |
| 6      | 175000.00                  | 25000.00          | 2333.40              | 27333.40         |
| 7      | 150000.00                  | 25000.00          | 2000.00              | 27000.00         |
| 8      | 125000.00                  | 25000.00          | 1666.70              | 26666.70         |
| 9      | 100000.00                  | 25000.00          | 1333.40              | 26333.40         |
| 10     | 75000.00                   | 25000.00          | 1000.00              | 26000.00         |
| 11     | 50000.00                   | 25000.00          | 666.70               | 25666.70         |
| 12     | 25000.00                   | 25000.00          | 333.40               | 25333.40         |
| Итого  |                            | 300000.00         | 26000.40             | 326000.40        |

*Джерело:* складено автором

Отже можемо підсумувати загальні поточні витрати на місяць та рік функціонування ТОВ «Agro Space» розраховані в таблиці 2.10

Таблиця 2.10

## Зведені поточні витрати на функціонування ТОВ «Steel Service»

| Найменування               | За місяць, грн | За рік, грн | Питома вага, % |
|----------------------------|----------------|-------------|----------------|
| Матеріальні витрати        | 39501          | 474012      | 16,34          |
| Заробітна плата з ЄСВ      | 130540         | 1566480     | 54,01          |
| Амортизаційні відрахування | 9482,7         | 111 767,6   | 3,85           |
| Оренда приміщення          | 22000          | 264000      | 9,10           |
| Комунальні платежі         | 3169,60        | 38035       | 1,31           |
| Реклама                    | 10000          | 120000      | 4,13           |
| Погашення кредиту          | 25000          | 300000      | 10,34          |
| Сума вісотків за кредитом  | -              | 26000,40    | 0,89           |
| Разом                      | 217193         | 2 900 295   | 100,00         |

*Джерело:* розроблено автором.

З таблиці 2.11 можемо зробити висновок, що зведені поточні витрати на функціонування ТОВ «Steel Service» у місяць складуть 217 193 грн, а за рік 2 900 295,00 грн.

Для наочного розуміння, зобразимо структуру поточних витрат ТОВ «Steel Service» стосовно функціонування компанії графічно на рис. 2.1.

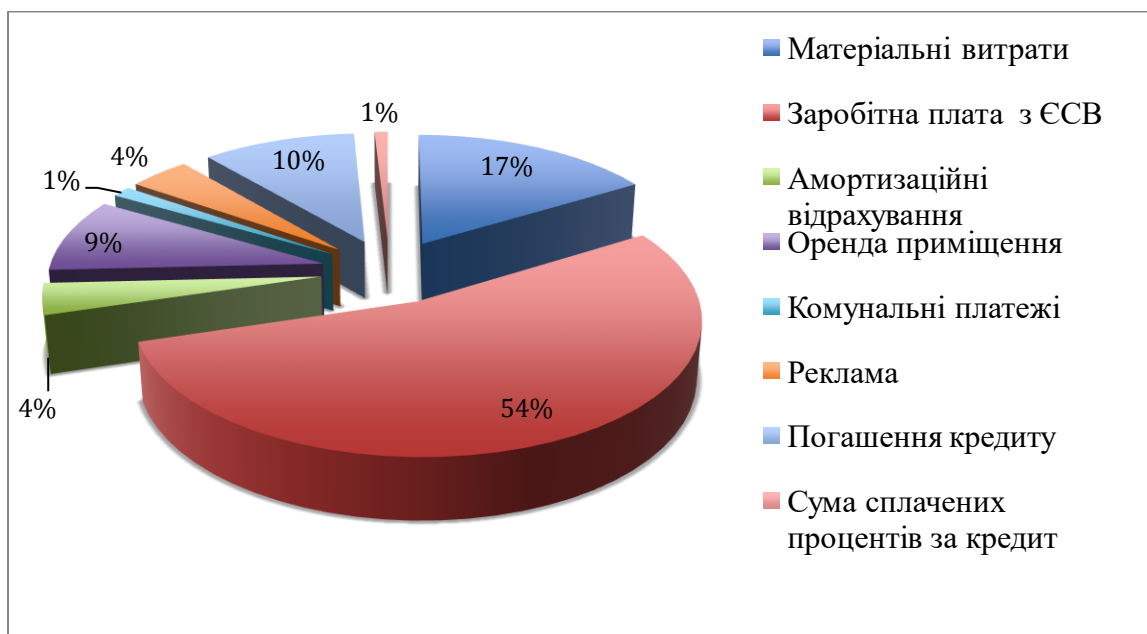


Рис. 2.1. Структура поточних витрат для ТОВ «Steel Service»  
(Джерело: розроблено автором)

З рис. 2.3 можемо зробити висновок, що найбільшу питому вагу у складі поточних витрат займає заробітна плата з ЄСВ 54,01%, матеріальні виплати займають 16,34%; виплати відсотків за кредитом складають 10,34%.

Висновки до розділу.

1. ТОВ «Steel Service» буде функціонувати на ринку будівельних послуг в Україні, а саме в місті Одеса.

2. Основними конкурентами на ринку будівельних послуг, а саме монтажу систем опалення та кондиціонування в місті Одеса виступають ТОВ «Альтум Сервіс», ТОВ «Рема Сервіс», ТОВ GEK.od.ua, ТОВ «УкрСпецПроектСервіс».

Основними сильними сторонами ТОВ «Steel Service», що будуть якісно відрізняти наше підприємство від інших конкурентів – це якість послуг, вигідні ціни та гнучка система знижок, індивідуальний підхід до кожного клієнта.

3. Для функціонування ТОВ «Steel Service» маємо вкласти кошти у сумі 447 319,00 грн., розмір власного капіталу складатиме 147 319 грн, а 300 000 грн візьмемо під банківський кредит. Плануємо взяти кредит у «Ощадбанку» під 16% річних.

4. Сума поточних витрат у перший місяць роботи ТОВ «Steel Service» буде складати 217 193 грн, а за рік 2 900 295,00 грн. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займають заробітна плата з ЄСВ 54,01%, матеріальні виплати займають 16,34%; виплати відсотків за кредитом складають 10,34%.

### **РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ МОНТАЖУ СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ ТА КОНДИЦІОНУВАННЯ**

#### **3.1 Прогнозування прибутку від реалізації послуг підприємства**

Прогнозування – обов'язковий передплановий етап, виступає як джерело необхідної інформації для розробки стратегії розвитку і цілей виробництва та як метод визначення кількісних характеристик розробленого стратегічного плану розвитку [37].

Від правильності визначення величини прибутку підприємства залежить його забезпеченість грошовими ресурсами. Планування прибутку - складний і багатогранний процес, що включає вивчення господарських зв'язків корпорації за період, що передує планованому. Від правильності та обґрунтованості прогнозу прибутку залежить забезпечення фінансовими ресурсами виробничого і науково-технічного розвитку[34].

Для прогнозування прибутку від реалізації необхідно: спрогнозувати обсяги реалізації продукції за роками життєвого циклу проекту; спрогнозувати прибуток від реалізації продукції.

Дохід ТОВ «Agro Space» буде надходити з продажу мінеральних добрив та засобів агрохімії. Для того, щоб сформувавши дохід необхідно розрахувати обсяг продажів. Для розрахунку середнього обсягу продажу проаналізована діяльність аналогічних підприємств, які вже функціонують на ринку. Середній обсяг продажів та виручка представлені в таблиці 3.1.

Як видно з таблиці 3.1 виручка за перший рік складе 13 800 000 грн. Також необхідно відмітити, що у перший рік для розрахунку обсягу реалізації прийняті песимістичний прогноз, бо підприємство ще невідомо на ринку, а починаючи з другого року обсяг реалізації буде збільшуватися, це пов'язано, по-перше, з тим, що підприємство вже буде мати стабільне місце на ринку.

Таблиця 3.1

## План надання послуг ТОВ «Steel Service»

| №  | Вид товарів                                                                                | Ціна послуги, грн | Обсяг в місяць |            | Обсяг в рік |              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|------------|-------------|--------------|
|    |                                                                                            |                   | одиниць        | грн        | одиниць     | грн          |
| 1  | Обстеження вентиляційних каналів в багатоквартирних будинках                               | 35,00             | 750            | 26 250,00  | 1145        | 355 000,00   |
| 2  | Обстеження будинків з відведенням продуктів згоряння в димар (АОГВ, ВПГ, комбі-котли)      | 150,00            | 750            | 112 500,00 | 9000        | 1 350 000,00 |
| 3  | Обстеження гуртожитків                                                                     | 1000,00           | 5              | 5000,00    | 20          | 20 000,00    |
| 4  | Прочищення вентканалів і димарів в багатоквартирних будинках за індивідуальним замовленням | 800,00            | 10             | 8 000,00   | 120         | 96 000,00    |
| 5  | Замовлення на індивідуальну консультацію в межах міста                                     | 400,00            | 15             | 6000,00    | 180         | 72 000,00    |
| 6  | Встановлення та обслуговування газосигналізаторів                                          | 1500,00           | 10             | 15000,00   | 120         | 180 000,00   |
| 7  | Ремонтні роботи димарів і вентканалів                                                      | 3000              | 15             | 45000,00   | 180         | 540 000,00   |
| 8  | Будівництво печей, камінів                                                                 | 5000              | 3              | 15000,00   | 36          | 180 000,00   |
| 9  | Експертний висновок і оформлення проектної документації для зони вітрового підпору         | 27000             | 1              | 27000,00   | 12          | 324 000,00   |
| 10 | Договір про річне обслуговування багатоквартирного будинку                                 | 30000             | 3              | 90000,00   | 36          | 1 080 000,00 |
|    | Усього                                                                                     | -                 | 1554           | 349 750,00 | 3564,00     | 4 017 000,00 |

Джерело: розроблено автором.

До одного з основних методів визначення вартості бізнесу, на базі якого підприємці визначають доцільність вкладання коштів, можна віднести метод дисконтування грошового потоку. Саме цей метод найкращим чином характеризує поточний стан з урахуванням перспектив розвитку. При застосуванні методу дисконтування грошового потоку фахівці виходять з припущення про те, що інвестор не заплатить за бізнес більше тієї суми, що складає поточна вартість майбутніх прибутків від даного виду бізнесу, а власник не продасть свій бізнес за ціною нижче ніж поточна вартість прогнозованих майбутніх доходів.

При застосуванні методу розрахунку грошового потоку бачимо таку необхідну складову, що характеризує ефективність використання потенціалу бізнес-проекту. Широке застосування методу грошового потоку при оцінці бізнес-проектів пов'язано із тим, що метод дисконтування володіє цілим рядом переваг у порівнянні з більш простими фінансовими методами.

Грошовий потік являється економічною категорією, яка дуже широко застосовується перш за все для характеристики фінансової незалежності та успішності бізнесу, гарних результатів господарської діяльності, оцінювання бізнес-проектів і визначенні вартості бізнесу, але серед фахівців на сьогодні немає єдиної думки щодо визначення сутності даного явища.

Згідно з думкою західних економістів, обчислення грошового потоку можемо використовувати для:

- оцінки стану або перспективи розвитку бізнесу (проекту);
- виявлення проблем ліквідності, так як прибутковість бізнесу ще не означає, що підприємство абсолютно не має питань з ліквідністю (воно може відчувати на собі значний удар або навіть збанкрутіти в результаті відсутності ліквідних ресурсів);
- окреслення рівня прибутковості бізнес-проекту при визначенні показників, які характеризують успішність бізнес-проекту (таких як: чиста теперішня вартість, внутрішня норма прибутковості, рентабельність тощо);
- виявлення рівня доходності або темпів зростання бізнесу, адже існуюча бухгалтерська інформація не завжди розкриває реальну перспективу розвитку бізнесу і перевірку величини чистого доходу. Грошовий потік виступає загальною величиною

і надає певне уявлення щодо всього переліку проблем, які описані вище, адже не відповідає завданню вирішення кожної з цих проблем. Щодо цих питань, в нашій роботі ми окремо розглянемо такий показник як грошовий потік (Cash Flow).

У загальноприйнятому тлумаченні грошовий потік відображає різницю між надходженнями та видатками грошових коштів на протязі певного періоду часу, і для більшості видів підприємницької діяльності це є безумовною аксіомою [35].

Згідно розрахунків у таблиці 3.2, бачимо що у 2024 році показник Cash Flow для нашого підприємства має позитивне значення і в кінці року становить 1 027 622,6 грн. Формування грошового потоку за перший рік функціонування нашого підприємства ТОВ «Steel Service» представлено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Визначення грошового потоку за перший рік роботи  
ТОВ «Steel Service»

| №  | Показники                        | Значення за рік, грн |
|----|----------------------------------|----------------------|
| 1. | Виручка від реалізації продукції | 4 017 000,00         |
| 2. | Поточні витрати                  | 2 900 295,00         |
| 3. | Фінансовий результат             | 1 116 705,00         |
| 4. | Єдиний податок                   | 200 850,00           |
| 5. | Чистий прибуток                  | 915 855,00           |
| 6. | Амортизаційні відрахування       | 111 767,6            |
| 7. | Грошовий потік                   | 1 027 622,6          |

*Джерело:* складено автором

Відповідно до результатів у таблиці 3.2 можемо зауважити, що ефективність та прибутковість нашого бізнес-проекту ТОВ «Steel Service», а також перспективність його роботи є цілком оправданою. У таблиці 3.2 бачимо, що виручка від реалізації послуг нашого підприємства за рік становитиме 4 017 000,00 грн., а фінансовий результат від діяльності нашого бізнесу із надання послуг монтажу та ремонту систем опалення та кондиціонування за рік складе 1 116 705,00 грн.. Чистий прибуток, який є дуже важливою частиною усього прибутку компанії і залишиться у його власності після виплати податків, зборів і інших обов'язкових виплат до державних установ вже у перший рік існування фірми становитиме 915 855,00 грн.. Щодо грошового потоку,

який є сукупністю надходжень, платежів, видатків грошових коштів і їх еквівалентів, які генеруються компанією в процесі її господарської діяльності, то він виступає одним із найголовніших величин діючого фінансового аналізу, показником планування і управління належними фінансовими коштами, то його величина складатиме 1 027 622,6 грн.. Щодо більш детальної ефективності проекту підприємства із монтажу та систем опалення та кондиціонування ТОВ «Steel Service» розглянемо у роботі далі.

### **3.2 Розрахунок і аналіз показників ефективності бізнес-проекту**

У системі управління інвестиційними потоками оцінка ефективності бізнес-проектів є однією із найвідповідальніших моментів [1]. Від того, наскільки правильно та об'єктивно проведена оцінка ефективності, напряду залежать строки повернення вкладених коштів, варіанти їх альтернативного використання, додаткові потоки прибутку підприємства у наступних періодах. Ця точність і об'єктивність проведення оцінки ефективності бізнес-проектів значною мірою оприділяється використанням сучасних методів її здійснення.

З точки зору підприємства реалізація бізнес-проекту має бути подана як два взаємозалежні процеси:

- вкладення грошей у бізнес-проект;
- одержання прибутків від вкладених грошей.

Саме ці два процеси поступово здійснюються з часом або на деякому відрізку часу паралельно. Згідно останнього випадку передбачається, що віддача від вкладених коштів починається іще до моменту завершення процесу капітало вкладень. Оба процеси мають різні розподіли відносно інтенсивності у часі, і це значною мірою впливає на ефективність вкладень. При цьому безпосереднім об'єктом фінансового аналізу й визначення економічної ефективності інвестиційного процесу є прямі фінансові потоки (так звані cash flow – потоки готівки), що характеризують обидва ці процеси у вигляді суперпозиції (накладення), тобто перед потенційним

бізнесменом є графік сукупних грошових потоків. При здійсненні виробничих інвестицій, інтенсивність результативного потоку грошових надходжень формується поступово, як різниця між інтенсивністю (витратами на певний проміжок часу) інвестицій і інтенсивністю чистого доходу для підприємства [35].

Розглянувши показники інвестиційної ефективності бізнес-проекту підприємства ТОВ «Steel Service», наведемо їх розрахунки у таблиці 3.3 (прибуток, виручка від реалізації, чистий прибуток):

Таблиця 3.3

## Розрахунок чистого прибутку для ТОВ «Steel Service»

| Показник               | Прогнозні значення за роками, грн |              |              |              |              |
|------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                        | 2024                              | 2025         | 2026         | 2027         | 2028         |
| Виручка від реалізації | 4 017 000,00                      | 4 195 700,00 | 4 320 142,00 | 4 472 212,00 | 4 597 152,00 |
| Поточні витрати        | 2 900 295,00                      | 3 022 134,00 | 3 072 221,0  | 3 092 432,70 | 3 153 532,00 |
| Прибуток               | 1 116 705,00                      | 1 173 566,00 | 1 247 921,00 | 1 379 780,00 | 1 443 620,00 |
| Єдиний податок         | 200 850,00                        | 209 785,00   | 216 007,00   | 223 610,60   | 229 857,60   |
| Чистий прибуток        | 915 855,00                        | 963 781,00   | 1 031 913,9  | 1 156 169,40 | 1213 762,40  |

*Джерело:* складено автором

Виручка від реалізації послуг ТОВ «Steel Service» розраховується як сума коштів, що надійшла на рахунок підприємства від постачальників сировини і матеріалів у поєднанні з послугами нашого підприємства. Слід зазначити, що у перший рік функціонування бізнес-проекту, у суму поточних витрат для фірми включається також сума кредиту, взята у банку.

Чистий дохід для нашого підприємства на єдиному податку 5% розраховується як різниця між виручкою від реалізації послуг компанії та єдиним податком. Поточні витрати на функціонування нашого бізнес-проекту були наведені у роботі у розділі 2, таблиця 2.11.

Фінансовий результат від діяльності підприємства знаходиться як різниця між чистим прибутком від реалізації послуг та поточними витратами. Бачимо згідно таблиці 3.2 що з першого року функціонування наше підприємство має прибуток.

Чистий прибуток для ТОВ «Steel Service» визначається як різниця між фінансовим результатом і податком на прибуток. У нашому випадку єдиний податок на прибуток складає 5% від усього фінансового результату.

Величина грошового потоку розраховується як сума прибутку від реалізації послуг і амортизаційних відрахувань. У першій рік роботи визначаємо, що підприємство має одержувати грошовий потік у розмірі 1 027 622,6 грн.

Здійснюючи оцінку ефективності бізнес-проектів, доцільніше використовувати такі економічні показники, що дадуть змогу розраховувати значення критеріїв ефективності бізнес-проектів, якщо приймати до уваги загальну комплексну оцінку переваг і витрат, зміннення вартості коштів у часі, а також – за дисконтованими показниками і будь-які інші чинники. Розумне визначення об'єму початкових витрат на бізнес-проект виступає запорукою ступеню якості розрахунків щодо окупності бізнес-проектів.

На практиці у проектному аналізі часто використовують наступні дисконтовані показники [35]:

- 1) дисконтований період окупності (PBP);
- 2) рентабельність капіталовкладень (інвестицій) (PI);
- 3) чиста теперішня вартість (NPV);
- 4) внутрішня норма рентабельності (IRR);

Розглянемо більш детально кожен із вище названих показників у відношенні до нашого бізнес-проекту.

Чиста поточна вартість проекту – Net Present Value (NPV) є найвідомішим і найуживанішим показником. В економічній літературі зустрічаються і інші його найменування: чиста теперішня вартість, чиста приведена вартість, дисконтована чиста вигода. NPV представляє собою дисконтовану поточну вартість проекту (теперішню вартість вигід або прибутків від вкладених інвестицій).

Чиста поточна вартість бізнес-проекту виступає різницею між сукупною величиною грошового потоку, який було дисконтовано за прийнятну ставку доходності і певну суму інвестицій. Для здійснення розрахунків NPV проекту нам необхідно визначити ставку дисконтування, використати її для здійснення

дисконтування грошових потоків і витрат і підсумувати дисконтовані надходження і витрати (витрати із від'ємною позначкою). При здійсненні фінансового аналізу ставка дисконтування кампанії звичайно виступає ціною грошей для підприємства. У фінансово-економічному аналізі ставка дисконтування представляє собою закладену вартість коштів, тобто прибуток, що міг би бути отриманий при інвестуванні у найприбутковіші альтернативні проекти [40].

Розрахунок NPV здійснюємо за формулою 3.1:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} \quad (3.1)$$

де  $B_t$  – вигоди бізнес-проєкту в рік  $t$ ;

$C_t$  – витрати на бізнес-проєкт у рік  $t$ ;

$i$  – ставка дисконтування;

$n$  – тривалість (життя) строк бізнес-проєкту.

Логіка у застосуванні даного критерію для прийняття рішень відносно доцільності реалізації бізнес-проєкту є очевидною. Так, якщо  $NPV > 0$ , то проєкт ми можемо рекомендувати до прийняття, якщо  $NPV < 0$  – то це є збитковим проєктом і його маємо відхилити, але якщо  $NPV = 0$  і в разі прийняття відповідного рішення про реалізацію даного проєкту, то прибутків від нього буде достатньо лише для відновлення витраченого капіталу і для отримання прогнозованого рівня прибутковості. Позитивне значення показника NPV завжди відображає ту величину доходу, що отримає інвестор зверх бажаного рівня [40].

До внутрішньої норми рентабельності – Internal Rate of Return (IRR) чи внутрішньої ставки рентабельності, внутрішньої ставкт доходу, внутрішньої норми прибутковості також відносимся досить серйозно. IRR проєкту завжди дорівнює ставці дисконтування, і при ній сумарні дисконтовані прибутки завжди дорівнюють сумарним дисконтованим втратам, тож, якщо IRR виступає ставкою дисконту, і при ній NPV проєкту дорівнює нулю. IRR також дорівнює максимальному відсотку за

банківськими позиками, що можна сплатити через використання усіх необхідних ресурсів, при цьому залишаючись на беззбитковому рівні. Здійснення розрахунку IRR проводимо методом послідовних наближень показника NPV до нуля при різноманітних ставках дисконту [34].

Практично визначення IRR зазвичай проводиться за формулою 3.2:

$$IRR = A + \frac{a(B - A)}{(a - b)} \quad (3.2)$$

де  $A$  – визначається як величина ставки дисконту, і NPV при ній позитивна;

$B$  – визначається як величина ставки дисконту, і NPV при ній негативна;

$a$  – є величиною позитивної NPV, при відповідній величині ставки дисконтування  $A$ ;

$b$  – є величиною негативної NPV, при відповідній величині ставки дисконтування  $B$  [41].

Необхідність даного коефіцієнту полягає у тому, що саме він показує певну верхню межу щодо припустимого рівня дисконтування, перевищення якого робить проєкт збитковим.

Показник рентабельності інвестицій – Profitability Index (PI) – відображає відносну прибутковість проєкту або відносну дисконтовану вартість інвестиційних коштів для проєкту у розрахунку на певну одиницю вкладень.

$$PI = \frac{NPV}{Co} \quad (3.3)$$

де маємо показник  $Co$  – початкові інвестиції.

PI є тісно пов'язаним з NPV. Так, якщо NPV є позитивною, то й  $PI > 1$ .

Якщо  $PI > 1$ , проєкт є ефективним, якщо  $PI < 1$  проєкт не ефективний [41].

Показники IRR, PI, NPV є фактично схожими між собою за ознаками, тому їх результати часто пов'язані один із одним.

Показник терміну окупності проекту — Payback Period (PBP), показує кількість років, що є необхідними для відшкодування певних капітальних витрат бизнес-проекту із чистих сумарних доходів проекту [34].

Показники ефективності капіталовкладень для плануємого бізнес-проекту розраховані нами та представлені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Показники економічної ефективності проекту  
ТОВ «Steel Service»

|    | Показники                             | За перший рік |
|----|---------------------------------------|---------------|
| 1. | Ставка дисконтування                  | 18%           |
| 2. | Стартовий капітал, грн.               | 447 319,00    |
| 3. | Грошовий потік, грн.                  | 1 027 622,6   |
| 4. | Сьогоднішня вартість (PV), грн.       | 885 881,55    |
| 5. | Чиста сьогоднішня вартість (NPV), грн | 438 562,55    |
| 6. | Індекс прибутковості (PI), коефіцієнт | 1,98          |
| 7. | Період окупності, міс                 | 6,3           |
| 8. | Внутрішня норма прибутковості (IRR),% | 129           |

*Джерело:* складено автором

Аналізуючи розраховані нами показники в таблиці 3.4 можемо зробити висновки, що:

- 1) чиста теперішня вартість проекту склала 438 562,55 грн, що є відповідним до умови  $NPV > 0$ ;
- 2) індекс прибутковості проекту ТОВ «Steel Service» склав 1,98 і це відповідає умові  $PI > 1$ ;
- 3) внутрішня норма прибутковості (IRR) нашого підприємства склала 129 %;
- 4) термін окупності нашого бізнес-проекту склав 6,3 місяців.

При виконанні усіх трьох умов ефективності нашого інвестиційного бізнес-проекту робимо висновок, що проект є прийнятним до впровадження.

### 3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації

В умовах військового стану в економіці України ризики є невід'ємним елементом підприємництва, особливо в будівельній галузі. Під ризиком розуміємо передусім ймовірність (погрозу) втрати компанією частини або усіх своїх ресурсів, недоотримання доходів або появу додаткових втрат в результаті певної господарської, виробничої або фінансової діяльності. Ризик будемо розглядати як діяльність, яка пов'язана із подоланням невизначеності і в ситуації неминучого вибору, тобто в процесі якого існують можливості кількісно та якісно оцінити вірогідність отримання певного передбаченого результату, втрати, або відхилення від мети [36, с.258].

Будівельна сфера України належить до числа найбільш ризикованих сфер бізнесу. Особливо зараз, в 2024 році в Україні налічується близько 5000 проблемних об'єктів житлового будівництва, серед них: 55% – виступає як офіційно неідентифіковане житло, 20% є замороженим будівництвом, 12% – є житлом, яке вже було побудовано у довоєний період, 13% – зафіксовано як житло, що перебуває в процесі будівництва [37, с.80]. Ризикованість даних об'єктів напряду полягає у тому, що на даний час ми маємо не визначеність військового часу, а також в Україні не має єдиної системи управління, яка б полягала у технічному врегулюванні, строгому контролі над будівною діяльністю а також ціноутворенням у сфері будівництва, вдосконаленні процедур обов'язкових державних закупівель. Наслідки відсутності в нашій державі такої системи можемо бачити у проблемах певного фінансування об'єктів, які зводяться, у недостатньо стабільних відносинах серед учасників інвестиційно-будівельного господарства, у збільшенні витрат на виробництво і саме все це і призводить до суттєвих маніпуляцій на ринку будівельної сфери. Також, однією з причин ризикованості є складність і диверсифікованість виробничо-технологічних зв'язків у будівництві та надзвичайно широке коло учасників, що вони охоплюють. Учасниками інвестиційно-будівельного процесу виступають власники земельних ділянок, замовники, забудовники, девелопери, інвестори, управлінські, посередницькі, фінансово-банківські структури, страхові компанії, архітектурні,

проектні та інжинірингові фірми, підрядники й субпідрядники, виробники та постачальники матеріалів і конструкцій, власники побудованих промислових і цивільних об'єктів і мешканці будинків, комунальні підприємства, а також органи місцевої влади, експертні, узгоджувальні та інші державні й саморегулюючі інститути тощо [36, с.259]. Отже, ефективність діяльності в інвестиційно-будівельній сфері залежить від багатьох учасників та складових, на неї мають вплив ситуації на ринках ресурсів, робіт і послуг, що робить її доволі ризикованою. Очевидно, що в періоди економічної нестабільності рівень ризикованості та, відповідно, актуальності практичного застосування ризик-менеджменту підвищується.

Процес ефективного управління ризиками дозволяє поступово ідентифікувати потенційні форс-мажори, небезпеки, небажані випадки, усвідомлювати їх наслідки, і в разі необхідності розробляти певні попереджувальні заходи щодо нейтралізації негативних наслідків. Для оптимізації процесу попередження ризиків застосовуються різноманітні стандарти. Зараз їх існує доволі багато, але вони переважно мають фрагментарний характер, а також потребують адаптації. Серед основних міжнародних стандартів можливо виділити: стандарти із управління ризиками-принципами, а також усіма рекомендаціями (Risk management – Principles and guidelines – ISO/IEC 31000:2009), стандарти з управління ризиками – методами загального оцінювання ризику (Risk management – Risk-assessment techniques – ISO/IEC 31010:2013), інтегрована модель щодо управління ризиками (Integrated Framework – COSO ERM), міжнародні стандарти виміру капіталу: допрацьована угода (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework – BASEL II), зведення понять і практичних вимог і з управління проектами (Project Management Body of Knowledge – PMBoK), зведення вимог до фахівців з управління проектами (International Competence Baseline – ICB). Беручи до уваги переваги та недоліки міжнародних стандартів, найбільш розповсюдженим і більшою мірою проектнонаправленим є керівництво відносно зводу знань із управління проектами (Project Management Body of Knowledge – PMBoK). Можливі ризики для нашого проекту розглянемо в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

## Можливі ризики для ТОВ «Steel Service»

| № Ризику | Опис ризику                                                                                    | Ймовірність (1 – мало ймовірно, 10 – висока ймовірність) | Вплив на результат проекту (1 – незначний вплив, 9 – руйнівний вплив) | Оцінка ризику | Стратегія реагування на ризик | Конкретні дії, які варто вжити                                                                                               |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1        | 2                                                                                              | 3                                                        | 4                                                                     | 5             | 6                             | 7                                                                                                                            |
| 1        | Ризики потенційних втрат від реалізації проекту                                                | 6                                                        | 6                                                                     | 36            | Зниження                      | Налагоджені стосунки із замовниками, бажання іти на зустріч, домовлятися. Якісне виконання робіт.                            |
| 2        | Неякісні поставки сировини                                                                     | 5                                                        | 5                                                                     | 26            | Зниження                      | Підбір постачальників, що характеризуються як надійні і розгляд декількох постачальників;                                    |
| 3        | Сезонність у попиті                                                                            | 9                                                        | 9                                                                     | 81            | Ухилення                      | Можливо відкривати нові напрямки бізнесу і робити додаткові послуги для зменшення ризику;                                    |
| 4        | Помилки в оцінці альтернативних технологій і вибір технології та обладнання для даного проекту | 6                                                        | 8                                                                     | 48            | Зниження                      | Більш уважно дослідити умови роботи, обрати правильну технологію, вірно підібрати обладнання. для конкретного проекту.       |
| 5        | Високий рівень конкуренції на ринку                                                            | 6                                                        | 8                                                                     | 48            | Зниження                      | Цей ризик є можливим для зниження при вдало розрахованій маркетинговій стратегії і досягненні суттєвих конкурентних переваг; |
| 6        | Інфляція та коливання курсу валют.                                                             | 7                                                        | 8                                                                     | 56            | Ухилення                      | Дифференціація цін та адаптивність до можливих змін в економіці.                                                             |

Продовження Табл. 3.5.

| 1 | 2                                        | 3 | 4 | 5  | 6        | 7                                                                                                                                          |
|---|------------------------------------------|---|---|----|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 | Підвищення орендної плати.               | 5 | 5 | 25 | Зниження | Більш ретельно обирати місце для розташування компанії і скласти добре узгоджений договір, встановити стабільні відносини із арендодавцем. |
| 8 | Погіршення економічної ситуації в країні | 7 | 8 | 56 | Зниження | Диверсифікація діяльності та розробка нової цінової стратегії для політики збереження прибутковості                                        |

Джерело: складено автором

Спираючись на дослідження, яке було проведено в таблиці 3.4, графічно відобразимо результати нашої таблиці на рис. 3.1. Використаємо пелюсткову діаграму, яка використовується у програмі Excel для того, щоб відобразити значення показників у відповідності до центральної точки, тоді ця діаграма підходитиме, в нашому випадку, коли досліджувані категорії ми не можемо порівнювати безпосередньо.

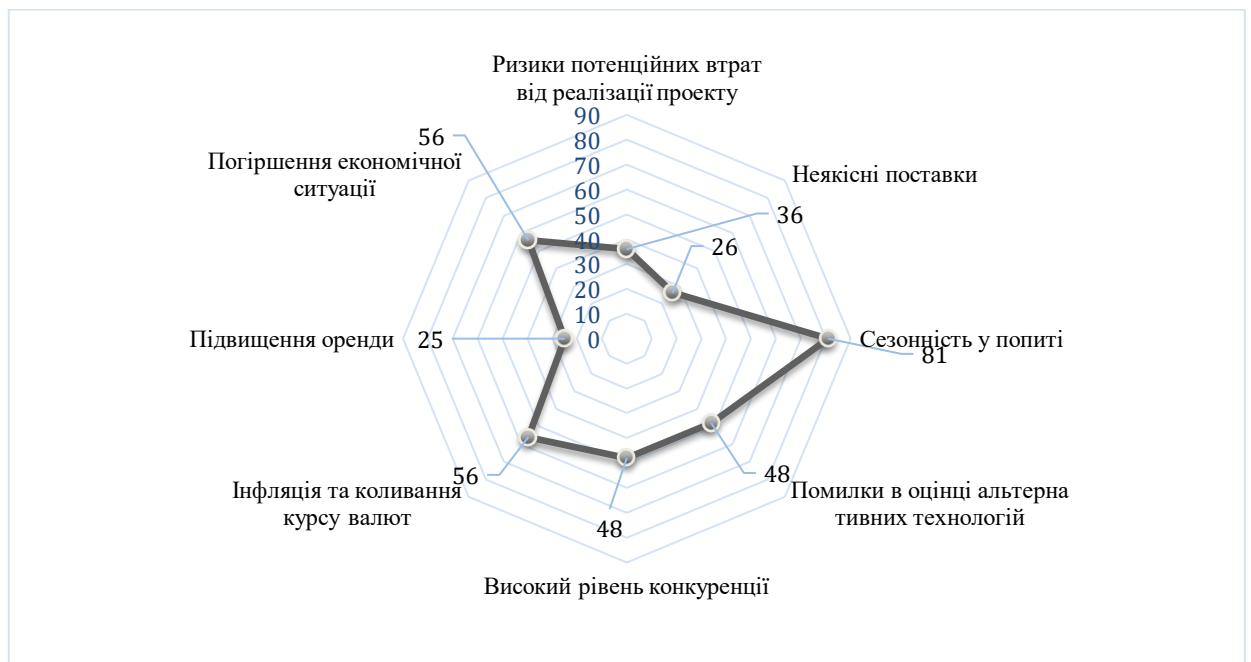


Рис. 3.1. Пелюсткова діаграма ризиків проекту створення підприємства із монтажу систем опалення та кондиціонування  
(Джерело: розроблено автором на основі табл.3.3)

Виконання будь-яких будівельних робіт завжди відбувається за допомогою перш за все складання відповідних планів, щодо їх виконання, визначення зобов'язань стосовно будівельних контрактів.

Фінансово-економічні ризики для будівельних підприємств виникають при не правильному виконанні планів робіт, при перевитратах коштів.

Технічні ризики для будівельних підприємств виникають і при технологічних змінах і при помилках у належній технічній документації. Так, якщо внутрішні ризики володіють більш контрольованим характером з боку підприємства, то на зовнішні ризики підприємство немає впливу, або вони є мінімальними.

На підвищення чи зменшення впливу зовнішніх ризиків оказує вплив соціальна, економічна, законодавча, інвестиційна та податкова політика, яка діє в країні, тобто загальний економічний та соціальний клімат. Ризики у будівництві починаються і супроводжують фінансові вкладення із моменту укладення контрактів із будівництва і до передачі об'єктів будівництва споживачу або замовнику. Взагалі ризик, який виникає у взаємовідносинах між замовником, підрядником, інвестором і часто рівний одиниці, яка також розділяється між певними суб'єктами будівництва, але їх консолідоване розділення не може бути істотно пропорційним. Рівень ризиків для будь-яких суб'єктів щодо зобов'язань, які передбачені будівельним контрактом, залежить від здійснення порядку щодо калькуляції розрахунків. На практиці для будівельних компаній мають використовуватись різні форми здійснення належних розрахунків: оплата за авансовими платежами, контрактна оплата, помісячна оплата, оплата виконаних етапів робіт, оплата відповідно за 100 % готовністю.

Серед найбільш ризикованих видів оплат для будівельних підприємств можна зазначити: оплату щомісячну та також за авансованими платежами, які існують для підрядної організації і оплата складає 100 % від готовності об'єкту будівництва. До найоптимальніших видів оплат, між якими відбувається пропорційний розподіл рівня ризику між окремими суб'єктами будівництва, можемо віднести рівень оплати за певними етапами виконаних видів робіт і за проміжними розрахунками.

Види ризиків також залежать від окремих суб'єктів, відносно яких будівельна компанія надає певні види послуг: державне підприємство, підприємницька

структура, іноземний замовник. При організації і здійсненні будівельно-монтажних робіт для іноземного забудовника, будівельній компанії перш за все необхідно ознайомитися з особливостями законодавства із метою уникнення ризику, як українського, так і іноземного, яке займається регулюванням відносини у сфері монтажу і будівництва. Якщо суб'єктами контракту із боку замовника виступає підприємство, тоді спеціалізована будівельна організація має укласти письмовий договір щодо виконання певних різновидів монтажних робіт, які нададуть можливість зменшення ризику несплати послуг, що надаються підрядною організацією.

За умов, коли суб'єктом замовником виступає вже державне підприємство, особливу увагу будівельній компанії необхідно приділити дослідженню і виконанню усіх умов при виконанні будівельно-монтажних робіт, що також зазначені у відповідності до тендеру, а також стосовно погодження умов і термінів оплати послуг. Деякі будівельні підприємства (здебільшого невеликі) не зовсім приділяють увагу аналізу фінансового стану клієнта замовника саме перед укладенням контракту, а потім внаслідок цього може виникнути імовірність появи ризику.

При здійсненні будівельно-монтажних робіт підрядною організацією з ціллю забезпечення якості надання переліку послуг, вона повинна приділяти значну увагу технологіям виробництва належних будівельних матеріалів, від якості яких також залежить певна технологічна відповідність усіх об'єктів будівництва, і, як наслідок, і репутація цих підприємств.

Підсумовуюючи викладене, можна зробити висновок, що виникнення ризиків є невід'ємним і об'єктивним елементом кожного інвестиційного процесу також і в будівництві, а тому наше завдання мінімізувати їх ступінь впливу на фінансовий стан усіх учасників будівництва і є важливим напрямком діяльності управлінського апарату і бухгалтерів і фінансових аналітиків підприємства. Відтворення ризику завжди пов'язується із певним видом витрат та втрат, тому безпосереднім учасникам інвестиційного процесу у будівництві, необхідно, на початкових стадіях виконання монтажно-будівельних робіт оприділяти імовірність його виникнення, проаналізувати основні напрямки зменшення певних негативних наслідків від впливу ризику, визначити способи його уникнення. Одним із найбільш ймовірних елементів

зниження дії ризику визнається його страхування на різних етапах. Розглянуті нами варіанти структури ризиків, їх передумови, дієвість їх страхування при виконанні певних зобов'язань, які встановлені будівельним контрактом, можуть використовуватись у роботі підприємства для протидії ризикам.

Висновки до розділу.

1. За перший рік діяльності нашого підприємства ТОВ «Steel Service» нами запланована виручка від здійснення послуг із монтажу систем опалення та кондиціонування, яка буде складати 4 017 000,00 грн.

Чистий прибуток для нашого підприємства у перший рік становить 915 855,00 грн, у другий 963 781,00 грн. Грошовий потік плануємо у перший рік у розмірі 1 027 622,6 грн.

2. Розрахунок показників ефективності і доцільності проєкту свідчить про його ефективність: чиста приведена вартість проєкту складає 438 562,55 грн, і це відповідає умові коли  $NPV > 0$ .

Індекс прибутковості склав 1,98 і це відповідає умові коли  $PI > 1$ .

Внутрішня норма прибутковості нашого підприємства ТОВ «Steel Service» буде складати 129 %.

Термін окупності нашого проєкту складає 6 місяців.

3. При розгляді можливих ризиків визначимо, що найбільш впливовим на ринку будівельних робіт є сезонність у попиті, адже більшість робіт із будівництва та монтажу систем опалення відбувається саме у літньо-осінній період. Іншим суттєвим ризиком є інфляція та коливання курсу валют, адже нестабільний курс гривні, високий рівень інфляції під час військових дій, відсутність належної можливості планування господарської діяльності, зростання цін на сировину можуть спричинити ризик зниження попиту. Дуже впливовим фактором ризику є також погіршення економічної та соціальної ситуації в країні, пов'язна із веденням військових дій.

Із урахуванням усіх вище названих аспектів можемо стверджувати, що ТОВ ТОВ «Steel Service» зможе вийти на ринок будівельних послуг та вести прибутковий бізнес та постійно збільшувати попит за рахунок надання якісних послуг.

## ВИСНОВКИ

У роботі розглядаються методичні, теоретичні і прикладні аспекти створення власної справи у будівельній сфері, а саме створення підприємства із надання послуг монтажу систем опалення та кондиціонування. Отже, можемо зробити наступні висновки.

1. Надано характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку будівельних послуг. Відтак наша бізнес-ідея полягає у започаткуванні власної справи у будівельній сфері задля здійснення господарської діяльності із монтажу систем опалення та кондиціонування. На будівельному ринку, де буде функціонувати наше підприємство є вільна ніша для відкриття нашого бізнесу. Зокрема, ця сфера буде затребуваною після закінчення бойових дій. Актуальність створення компанії з монтажу систем опалення та кондиціонування полягає у тому, що послуги цієї сфери будівництва мають попит на ринку і є затребуваними серед споживачів, тому даний вид підприємницької діяльності є досить прибутковим і стабільним видом бізнесу.

2. Досліджені організаційно-правові умови щодо здійснення господарської діяльності у будівельній сфері, а саме монтаж систем опалення та кондиціонування. Відповідно до правових умов здійснення господарської діяльності, які були встановлені державою і наполягають на державній реєстрації усіх суб'єктів господарювання, а також мають бути підтверджені державою законним входженням суб'єкту у сферу підприємництва. Державну реєстрацію нашого підприємства здійснюємо відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців».

3. Обгрунтовані основні види КВЕД, та визначена організаційно-правова форма і система оподаткування для нашого підприємства. Для здійснення підприємницької діяльності обрані наступні КВЕДи: 41.20 Будівництво житлових та нежитлових приміщень; 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій та виробів; 43.22 Монтаж систем водопостачання, опалення та кондиціонування повітря; 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи. Створюваний бізнес буде мати статус окремої

юридичної особи, мати назву «Steel service» та функціонувати на спрощеній системі оподаткування, 5% податку на прибуток.

4. Проведено аналіз ринку будівельних послуг, а саме у сфері монтажу систем опалення та кондиціонування у місті Одеса. ТОВ «Steel Service» буде функціонувати на ринку будівельних послуг в Україні, місто Одеса. Основними конкурентами на ринку будівельних послуг, а саме монтажу систем опалення та кондиціонування в місті Одеса виступають ТОВ «Альтум Сервіс», ТОВ «Рема Сервіс», ТОВ GEK.od.ua, ТОВ «УкрСпецПроектСервіс».

5. Проведена оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства ТОВ «Steel Service». Основними сильними сторонами ТОВ «Steel Service», що будуть якісно відрізняти наше підприємство від інших конкурентів – це якість послуг, вигідні ціни та гнучка система знижок, індивідуальний підхід до кожного клієнта.

6. Сформовані стартові витрати для функціонування ТОВ «Steel Service» Для старту нашого проєкту маємо вкласти кошти у сумі 447 319,00 грн., розмір нашого власного капіталу складатиме 147 319 грн, а 300 000 грн плануємо взяти під банківський кредит. Кошти плануємо отримати у «Ощадбанку» під 16% річних. Сума поточних витрат у перший місяць роботи ТОВ «Steel Service» буде складати 217 193 грн, а за рік 2 900 295,00 грн. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займають заробітна плата з ЄСВ 54,01%, матеріальні виплати займають 16,34%; виплати відсотків за кредитом складають 10,34%.

7. Спрогнозований обсяг грошових потоків та визначені основні фінансові показники за бізнес-проєктом. За перший рік діяльності нашого підприємства ТОВ «Steel Service» запланована нами виручка від здійснення послуг із монтажу систем опалення та кондиціонування, складе 4 017 000,00 грн. Чистий прибуток для нашого підприємства у перший рік становить 915 855,00 грн, у другий 963 781,00 грн. Грошовий потік плануємо у перший рік у розмірі 1 027 622,6 грн.

8. Розраховані та проаналізовані показники економічної ефективності проєкту. Розрахунок показників ефективності і доцільності проєкту свідчить про його доцільність: чиста приведена вартість проєкту складає 438 562,55 грн, і це відповідає умові коли  $NPV > 0$ . Індекс прибутковості склав 1,98 і це відповідає умові коли  $PI > 1$ .

Внутрішня норма прибутковості нашого підприємства ТОВ «Steel Service» буде складати 129 %. Термін окупності нашого проєкту складає 6 місяців.

9. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації. Так, при розгляді можливих ризиків зазначимо, що найбільш впливовим на ринку будівельних робіт є сезонність у попиті, адже більшість робіт із будівництва та монтажу систем опалення відбувається саме у літньо-осінній період. Іншим суттєвим ризиком є інфляція та коливання курсу валют, адже нестабільний курс гривні, високий рівень інфляції під час військових дій, відсутність належної можливості планування господарської діяльності, зростання цін на сировину можуть спричинити ризик зниження попиту. Дуже впливовим фактором ризику є також погіршення економічної та соціальної ситуації в країні, пов'язна із веденням військових дій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Калініченко А. Житлове будівництво в Україні під час війни: скільки і де прийнято в експлуатацію. URL: <https://meta.ua/uk/news/economics/100215-zhitlove-budivnitstvo-v-ukrayini-pid-chas-viini-skilki-i-de-priinyato-v-ekspluatatsiyu/> (дата звернення: 15.03.2024).
2. Детальний огляд будівельного ринку за підсумками 1 кварталу 2021 року. URL: <https://budport.com.ua/news/21367-detalniy-oglyad-budivelnogo-rinku-za-pidsumkami-1-kvartalu-2021-roku-infografika> (дата звернення: 17.03.2024).
3. Корнійчук О. І., Алексієвець В. І. Нормативна база будівництва : навчальний посібник / О.І. Корнійчук, В.І. Алексієвець. – Рівне : Волин. обереги, 2019. , 136 с.
4. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. Галицький економічний вісник. 2019., № 5., С. 7–15. URL: [https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/30934/2/ГЕВ\\_2019v60n5\\_Adamska\\_I-Current\\_state\\_and\\_trends\\_of\\_7-15.pdf](https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/30934/2/ГЕВ_2019v60n5_Adamska_I-Current_state_and_trends_of_7-15.pdf) (дата звернення: 24.03.2024).
5. Боровик М.В., Балкова В.Ю. Особливості управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності підприємств будівельної галузі. Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища : матеріали X міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 11 листоп, 2022 р. Одеса, 2022. С. 10–13. URL: [https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/epf/ekonom\\_pidpr/naukova\\_diyalnist/conf\\_2022.pdf#page=10](https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/epf/ekonom_pidpr/naukova_diyalnist/conf_2022.pdf#page=10) (дата звернення: 24.03.2024).
6. Будівництво нового житла скоротилось вдвічі – Держстат. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/12/16/695106/> (дата звернення: 30.03.2024).
7. Відновити будівництво під час війни: чотири головних виклики. URL: <https://mind.ua/openmind/20251137-vidnoviti-budivnictvo-pid-chas-vijni-chotiri-golovnih-vikliki> (дата звернення: 30.03.2024).

8. Допомога світу у відбудові України: стратегічні рішення та конкретні проєкти. URL:<https://www.ukrinform.ua/rubric-vidbudova/3701599-dopomoga-svitu-u-vidbudovi-ukraini-strategichni-risenna-ta-konkretni-proekti.html> (дата звернення: 8.04.2024).
9. Коба О.В. Ризики і загрози економічної безпеки будівельної галузі України в умовах воєнного стану. “The 4 th International scientific and practical conference “Eurasian scientific discussions” (May 8–10, 2022) Barca Academy Publishing, Barcelona, Spain. 2022. pp. 367–371. URL: [https://www.researchgate.net/profile/Ivan-Yatsenko\\_2/publication/\\_Misce\\_sudovo-veterinarnoi\\_ekspertizi\\_v\\_sistemi\\_sudovih\\_ekspertiz\\_ta\\_ii\\_znacenna\\_u\\_sudocinssvi/linki/62bc4bbd93242c74cad767d9/Misce-sudovo-veterinarnoi-ekspertizi-v-sistemi-sudovih-ekspertiz-ta-ii-znacenna-u-sudocinst-vi.pdf#page=367](https://www.researchgate.net/profile/Ivan-Yatsenko_2/publication/_Misce_sudovo-veterinarnoi_ekspertizi_v_sistemi_sudovih_ekspertiz_ta_ii_znacenna_u_sudocinssvi/linki/62bc4bbd93242c74cad767d9/Misce-sudovo-veterinarnoi-ekspertizi-v-sistemi-sudovih-ekspertiz-ta-ii-znacenna-u-sudocinst-vi.pdf#page=367) (дата звернення: 08.04.2024).
10. Прогноз розвитку галузі будівництва у 2023 році. URL: <https://ua.ifsukraine.com/prognoz-rozvitku-galuzi-budivnictva-u-2023-roci/> (дата звернення: 07.04.2023).
11. Серьогіна Н.В., Вішня Я.С. Вплив рівня інвестування на розвиток будівельної галузі. *Економіка та підприємництво*. 2022. № 1 (124). С. 57–60.
12. Статті Державного бюджету України на 2023 рік щодо будівництва. URL: <https://construction-market.korfor.com.ua/derzhavnyi-biudzheth-ukrainy-shchodo-budivnytstva/> (дата звернення: 10.04.2024).
13. Що допоможе будівельній галузі пережити 2023 рік: думка фахівців. URL: [https://realestate.24tv.ua/shho-dopomozhe-budivelnii-galuzi-perezhati-2023-rik-dumka-fahivtsiv\\_n2239796](https://realestate.24tv.ua/shho-dopomozhe-budivelnii-galuzi-perezhati-2023-rik-dumka-fahivtsiv_n2239796) (дата звернення: 12.04.2024).
14. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.04.2024).
15. Про ліцензування видів господарської діяльності України: Закон України від 02.03.2015 №222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19> (дата звернення: 18.04.2024).

16. ДБН А.1.1-1-2009. Система стандартизації та нормування у будівництві. Основні положення. [На заміну ДБН А. 1.1 -1-93, чинні з 2011-01-01]. Вид. офіц. Київ: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2013. 13 с.
17. ДБН А.1.1-94:2010. Система стандартизації та нормування у будівництві. Проектування будівельних конструкцій за єврокодами. Основні положення. [Уведено вперше, чинні з 1 липня 2013 р.]. Вид. офіц. Київ: Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2012. 34 с.
18. ДБН А.2.1-1-2008. Інженерні вишукування для будівництва. [На заміну СНиП 1.02.07-87, чинні з 2008-07-01]. Вид. офіц. Київ: Мінрегіонбуд України, 2008. 72 с.
19. ДСТУ 1.7:2015. Національна стандартизація. Правила та методи прийняття міжнародних і регіональних нормативних документів (ISO/SEC Guide 21-1:2005, NEQ; ISO/IEC Guide 21-2:2005, NEQ). [На заміну ДСТУ 1.7:2001, чинний з 2015-12-20]. Вид. офіц. Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2015. 30 с.
20. ДСТУ Б А.1.2-1:2007. Система ліцензування та сертифікації у будівництві. Оцінювання відповідності у будівництві згідно з технічним регламентом будівельних виробів, будівель і споруд. Основні положення. [Уведено вперше, чинний з 2008-07-01]. Вид. офіц. Київ: Мінрегіонбуд України, 2008. 11 с.
21. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Закон України №755-IV від 15.05.2003 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15> (дата звернення: 25.04.2024).
22. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса. 2018. - 305 с.
23. Swot-аналіз, що це таке та приклади використання. URL: <https://wedex.com.ua/blog/swot-analiz-shho-tse-take-ta-prikladi-vikoristannya> (дата звернення: 15.04.2024).
24. Ощадбанк: кредитні кошти. URL: <https://www.oschadbank.ua/> (дата звернення: 15.04.2024).

25. ТОВ Альтум-Сервіс. URL: <https://altumservice.com/> (дата звернення: 16. 04. 2024).
26. ТОВ «Рема Сервіс». URL: <https://remaservice.od.ua/> (дата звернення: 16. 04. 2024).
27. ТОВ GEK. od.ua. URL: <https://gek.od.ua/> (дата звернення: 16. 04. 2024).
28. ТОВ «УкрСпецПроектСервіс». URL: <https://odvk.usps.com.ua/> (дата звернення: 18. 04. 2024).
29. Ус М. І. Інтернет-маркетинг як інструмент маркетингових комунікацій та складова комерційної діяльності підприємства. Економіка і суспільство. 2018. № 15. URL: <http://economyandsociety.in.ua>. (дата звернення: 20.04.2024)
30. Васильєва Т. А., Леонов С. В., Олексіч Д. В. Механізм розрахунку чистого грошового потоку банківського бізнесу / *Вісник Української академії банківської справи*/ 2019. № 1 (26)., С. 29 - 34.
31. Кічук Н. В. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку економіки України. Збірник наукових праць: Науковий вісник Одеського національного економічного університету, №11-12, 2021. С. 167-184.
32. Кічук Н. В. Інновативність як невід’ємна складова створення соціальних підприємств в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету. 2018. №4. С. 65-73.
33. Andreichenko, A., Zakharchenko, N., Zhadanova, Yu., Korolova, O., Navolska, N. Conceptual model of macro-regulation of social-economic relations in the conditions of innovative-investment development of Ukraine. *Збірник наукових праць "Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики"*. Харків, 2021. Випуск 1 (36). С. 272-280.
34. Сисоєва І. М. Моделі прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики / І. М. Сисоєва. URL : <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki>. (дата звернення: 20.04.2024)
35. Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проєктів: навч. посіб. Одеса: Одеський національний економічний університет, 2019. С. 324.

- 36.Свидрик Т. І, Борщук І. В. Фінансові ризики в будівельних проектах: сутність, причини, виникнення, страхування./ Т.І. Свідрик, І.В. Борщук // *Науковий Вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2017 № 16.6., с. 258-263.
37. Лагунова І. А. Управління ризиками під час реалізації будівельних проектів: основні складові та проблемні елементи / І. А. Лагунова // *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. Том 29 (68) № 4 2018. С. 80-83.
- 38.Азарова І.Б. Управління ризиками проектів у галузі житлового будівництва. Управління розвитком складних систем. 2015. Вип. 23(1). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss\\_2015\\_23%281%29\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2015_23%281%29_4) //(дата звернення: 26. 04. 2024).
- 39.Кавун В.А. Проектні ризики будівельних підприємств. Ефективна економіка. 2017. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5775> //(дата звернення: 26. 04. 2024).
- 40.Верес О. М. , Катренко А.В., Рішняк І.В., Чаплига В.М.. Управління ризиками в проектній діяльності / Lviv Polytechnic National University Institutional Repositition Repository. URL: <http://ena.lp.edu.ua> //(дата звернення: 16. 04. 2024).