МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____

(підпис)

“_” _____ 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього рівня ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ У СФЕРІ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ (НА ПРИКЛАДІ СФЕРИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ)»**

Виконавець:

студент ФЕУП

Лещенко Роман Віталійович

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Деньгуб Валентина Василівна

ОДЕСА – 2026

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ 6

1.1. Обґрунтування бізнес-ідеї створення агенції штучного інтелекту та характеристика надання послуг 6

1.2. Нормативно-правові засади створення бізнесу у сфері ІТ 16

1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування підприємства 19

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА 25

2.1. Аналіз ринку продукції у країні 25

2.2. Оцінка внутрішніх та зовнішніх конкурентних переваг СПД 27

2.3. Формування початкових інвестицій та поточних витрат підприємства 38

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ 50

3.1. Оцінка напрямів здійснення проєкту 50

3.2. Оцінка прибутковості та характеристика життєвого циклу проєкту 56

3.3. Розрахунок грошового потоку, показників економічної ефективності проєкту, аналіз ризиків 61

ВИСНОВКИ 74

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 78

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Стрімкий розвиток цифрової економіки та технологій штучного інтелекту формує принципово нові умови ведення бізнесу в усіх галузях господарства. За оцінками McKinsey Global Institute, ринок AI-послуг зростає щорічно на 35–40%, а попит на інтелектуальні рішення для автоматизації бізнес-процесів стає одним із ключових драйверів економічного розвитку як на глобальному, так і на національному рівні. В умовах воєнного стану та необхідності відновлення економіки України, розвиток IT-сектору, зокрема сфери штучного інтелекту, визначено стратегічним пріоритетом держави – що підтверджується прийняттям Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні (розпорядження КМУ від 02.12.2020 № 1556-р).

Питання обґрунтування ефективності інвестиційних проєктів у сфері IT досліджували такі вчені, як Мар'єнко М., Піжук О., Черненко М.., а також зарубіжні науковці Шарп У., Сінгла А. та Бісага Й. Водночас специфіка бізнес-проєктування у сфері штучного інтелекту в українських реаліях залишається недостатньо висвітленою, що обумовлює актуальність та практичну значущість даного дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичні, методичні та прикладні аспекти економічного обґрунтування та оцінки ефективності проєкту у сфері IT-технологій на прикладі створення агенції штучного інтелекту.

Завдання дослідження:

1) дослідити теоретичні основи створення бізнесу у сфері штучного інтелекту та обґрунтувати бізнес-ідею створення AI-агенції;
2) визначити характеристику та технологію надання послуг підприємства, а також нормативно-правові засади його діяльності;
3) проаналізувати ринок IT-послуг в Україні та оцінити конкурентне середовище;
4) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми діяльності та системи оподаткування;

5) проаналізувати витрати на започаткування та поточне функціонування суб'єкта підприємницької діяльності;
6) розробити фінансовий план підприємства та оцінити прибутковість проєкту;
7) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;
8) розрахувати показники економічної ефективності проєкту (NPV, IRR, MIRR, ARR, PBP);
9) проаналізувати можливі ризики реалізації проєкту та запропонувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єктом дослідження є процес економічного обґрунтування доцільності створення агенції штучного інтелекту на ринку IT-послуг м. Одеси.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері технологій штучного інтелекту.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використано такі методи: загальнонаукові – системний аналіз та формалізація (розділи 1–3); логічної абстракції – аналіз і синтез, індукція та дедукція (розділ 1); економіко-математичні – факторний аналіз та системно-структурний аналіз (розділ 3); економіко-статистичного аналізу – табличний, графічний методи та групування (розділи 2–3); маркетингові – SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз та метод спостереження (розділ 2); експертної діагностики – ранжування та оцінювання ризиків (розділ 3). Для обробки й аналізу інформації використовувались програмні засоби Microsoft Excel та Claude AI.

Інформаційна база дослідження включає нормативно-законодавчі акти України, зокрема Концепцію розвитку штучного інтелекту в Україні, Закон України «Про авторське право та суміжні права», Закон України «Про захист персональних даних»; наукові публікації та монографічні видання українських і зарубіжних учених у сфері інвестиційного аналізу та бізнес-планування; аналітичні матеріали McKinsey Global Institute, Gartner та інших міжнародних дослідницьких організацій; відкриті дані ринку IT-послуг України; інтернет-ресурси профільних галузевих видань.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра має логічну структуру, визначену її метою та завданнями, і складається зі вступу, трьох розділів (які містять тринадцять підрозділів), висновків та списку використаних джерел із 30 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 84 сторінок. Основний текст викладено на 78 сторінках. Текст ілюстрований 15 аналітичними таблицями та 6 рисунками.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

1.1. Обґрунтування бізнес-ідеї створення агенції штучного інтелекту та характеристика надання послуг

В сучасному світі штучний інтелект вже став невід’ємною частиною нашого життя, як для особистого використання, так і для потреб бізнесу. Щоб витримувати конкуренцію та не здавати позиції в конкурентному середовищі керівникам компаній доводиться адаптуватись та інтегрувати нові технології у свою роботу. Давайте розберемо поняття штучного інтелекту, щоб краще розуміти поставлену перед нами проблему.

Штучний інтелект – це здатність обчислювальних систем виконувати завдання, які зазвичай співмірні з можливостями людського інтелекту (навчання, міркування, розв'язання питань, сприйняття та ухвалення рішень) [2, 3]. Ці завдання можуть охоплювати прості дії, як-от розпізнавання мов чи зображень, та більш складні завдання, як гра чи керування автомобілем, а також створення зображень і відтворення звуків, прогнозування погоди, вирішення складних логічних задач, тощо. Це розділ інформатики, який швидко розвивається та зосереджений на розробленні інтелектуальних машин, галузь досліджень, яка створює та вивчає методи і програмне забезпечення, що дозволяють машинам сприймати світ і використовувати самонавчання й інтелект для здійснення дій, які щоразу збільшують їхні спроможності на досягнення визначеної мети.

Штучний інтелект знаходить широке застосування в різних галузях, включно з медициною, фінансами, автоматизацією виробництва, транспортом, освітою, ігровою індустрією та багато іншого. Його використовують для автоматизації рутинних завдань, оптимізації бізнес-процесів, аналізу великих обсягів даних, розпізнавання образів, управління системами і створення інтелектуальних помічників [1].

Українські компанії почали активно інтегрувати штучний інтелект у свої бізнес-процеси, щоб підвищити ефективність, скоротити витрати і поліпшити клієнтський досвід. Нижче наведено кілька ключових сфер, у яких AI вже довів свою ефективність:

1. Фінансовий сектор. Банки та фінансові компанії в Україні активно використовують AI для поліпшення обслуговування клієнтів, передбачення ризиків і автоматизації процесів. Наприклад, системи на базі штучного інтелекту можуть швидко аналізувати фінансові транзакції, виявляти шахрайські операції та пропонувати персоналізовані фінансові продукти.

2. Ритейл та e-commerce. В українській роздрібній торгівлі AI допомагає поліпшити рекомендації продуктів, автоматизувати управління складськими запасами і прогнозувати попит. Онлайн-магазини використовують AI для персоналізації пропозицій і поліпшення взаємодії з клієнтами.

3. Виробництво та логістика. Українські виробничі компанії починають впроваджувати AI для оптимізації виробничих процесів, прогнозування поломок обладнання та поліпшення управління ланцюжками поставок. У логістиці AI допомагає компаніям скоротити витрати на транспортування й ефективно управляти маршрутами доставки.

4. Медицина. AI-технології починають революціонізувати охорону здоров'я, допомагаючи українським лікарям ставити точні діагнози, аналізувати медичні зображення і розробляти індивідуальні плани лікування для пацієнтів. Автоматизація адміністративних процесів також дає змогу медичним установам працювати ефективніше.

93% опитаних компаній вже використовують ШІ. Найактивніше планують впроваджувати ШІ у торгівлі, маркетингу та PR, фінансовому секторі, освіті та сфері послуг [2].



Рис. 1.1. Частка компаній, які використовують ШІ

Джерело: сформовано на основі [3]

Україна має значний потенціал для подальшого розвитку AI-індустрії завдяки сильній базі фахівців у сфері IT, математики та інженерії. Уже зараз українські IT-компанії пропонують свої AI-рішення на світовому ринку, але внутрішня потреба в цих технологіях також зростає. Уряд України все більше уваги приділяє розвитку високотехнологічних галузей. Впровадження штучного інтелекту може стати важливим елементом у стратегії цифрової трансформації країни, особливо у сфері держуправління, освіти та охорони здоров'я.

Одним із найважливіших чинників для успішного розвитку AI є підготовка кваліфікованих фахівців. В Україні існує кілька провідних університетів, які пропонують програми з AI та машинного навчання. Також важливу роль відіграють приватні ініціативи, які допомагають навчати кадри для роботи з передовими технологіями.

Штучний інтелект найближчими роками продовжуватиме активно впроваджуватися в ключові сектори української економіки. Ось деякі напрямки, у яких AI матиме найбільший вплив:

1. Автоматизація бізнес-процесів. AI-технології продовжать оптимізувати рутинні операції, даючи змогу українським компаніям знижувати операційні витрати і підвищувати продуктивність праці. Це стосується таких процесів, як бухгалтерія, управління персоналом, підтримка клієнтів і управління ланцюгами поставок [19, 20].

2. Big Data та аналітика. AI стане важливим інструментом для аналізу великих даних. Компанії зможуть використовувати його для глибшого розуміння своїх клієнтів, розробки маркетингових стратегій та оптимізації бізнес-моделей.

3. Чат-боти і віртуальні асистенти. Ці AI-рішення стануть повсюдними в бізнесі та обслуговуванні клієнтів. Вони допоможуть автоматизувати обробку запитів клієнтів, надавати підтримку в режимі 24/7 і покращувати якість обслуговування [18].

4. Кібербезпека. Штучний інтелект відіграватиме важливу роль у запобіганні кібератак і захисті даних. AI-алгоритми зможуть швидше виявляти аномалії в системах і запобігати можливим загрозам.

Штучний інтелект уже сьогодні активно впливає на бізнес і технології в Україні, але його потенціал далеко не вичерпаний. Найближчими роками AI відіграватиме ще більш значущу роль у трансформації економіки та суспільства. Українські компанії, які вчасно адаптуються до цієї тенденції, зможуть посісти лідируючі позиції на ринку і стати конкурентоспроможними на світовій арені.

Ключовими факторами успіху стануть подальша державна підтримка, розвиток освітніх програм і залучення міжнародних інвесторів. За правильного підходу AI може стати найважливішим драйвером зростання української економіки та зміцнити її позиції на світовому ринку [15].

Найчастіше компанії використовують ШІ для аналізу даних і ринку та прогнозування. На другому місці – маркетинг і продажі, у цьому напрямі ШІ використовують близько 64% опитаних компаній. Натомість безпека та кіберзахист залишаються на останніх позиціях (18,4%).



Рис. 1.2. Найпопулярніші напрями використання ШІ

Джерело: сформовано на основі [3, 4]

Аналізуючи вищенаведену діаграму стає зрозуміло, що найбільш ефективними напрямами діяльності бізнесу з інтеграції штучного інтелекту є аналіз даних, маркетинг, продажі та клієнтський сервіс. Фокус на цих аспектах дасть змогу підприємству отримувати максимальний результат від своєї діяльності та не мінімізувати проблеми з клієнтською базою.

Об’єктом дослідження кваліфікаційної роботи є агенція з розробки програмного забезпечення для бізнесу, використовуючи технології штучного інтелекту. Назва підприємства – “Bream AI”, працює воно в форматі B2B.

Основний напрям роботи агенції – це автоматизація рутинних бізнес-процесів, що потребують багато часу та людських ресурсів на виконання. Bream AI працює з усіма економічними сферами, запроваджуючи індивідуальний підхід до конкретної задачі підприємця. Нижчу розберемо, що саме може запропонувати агенція для різних бізнесів.

1. E-commerce та Retail
    - Прогнозування попиту та оптимізація запасів

- Персоналізація шопінгу
- Чат-боти для підтримки клієнтів 24/7
- Рекомендаційні системи
- Маркетингова рутина

2. Сфера послуг
    - Автоматизація записів та бронювань
    - Первинна консультація AI-агентами
    - AI-кваліфікація лідів і швидке визначення пріоритетних заявок
    - Аналіз задоволеності клієнтів
3. SaaS та IT-компанії
    - Автоматизація внутрішніх — тестування, документація, підтримка
    - Прогнозування прибутку та відтоку клієнтів
    - AI-кваліфікація лідів для збільшення конверсії
4. Фінансовий сектор
    - Оцінка кредитоспроможності
    - Виявлення фроду
    - Автоматизована оптимізація портфоліо
    - Розпізнавання документів та автоматизація перевірок
5. Охорона здоров’я
    - Надійна та безпечна AI-хмара для обробки медичних даних
    - Прогнозування потреб
    - Підвищення точності діагностики
    - Автоматизація записів та інформування пацієнтів

Розробка AI-чатботів. Однією з основних послуг AI-агенції є розробка інтелектуальних чатботів для автоматизації комунікації з клієнтами. Такі чатботи можуть використовуватися на вебсайтах, у месенджерах або мобільних застосунках для швидкої обробки запитів користувачів. Вони здатні відповідати на поширені запитання, допомагати з оформленням замовлень, надавати консультації щодо товарів і послуг та підтримувати клієнтів у режимі 24/7.

Використання технологій штучного інтелекту дозволяє чатботам аналізувати запити користувачів та надавати більш точні й релевантні відповіді. Це значно підвищує ефективність обслуговування клієнтів та зменшує навантаження на персонал компанії. Впровадження AI-чатботів сприяє оптимізації витрат підприємства та підвищенню рівня задоволеності клієнтів.

Автоматизація бізнес-процесів. AI-агенція пропонує послуги з автоматизації різноманітних бізнес-процесів із використанням технологій штучного інтелекту. Це дозволяє підприємствам скорочувати витрати часу на виконання рутинних операцій і підвищувати загальну ефективність роботи. Автоматизація може охоплювати обробку заявок, управління даними, підготовку документів, аналітику та інші операційні процеси. Використання інтелектуальних алгоритмів дає змогу аналізувати великі обсяги інформації та швидко приймати оптимальні рішення. У результаті підприємства отримують більш структуровані та прозорі процеси управління. Такий підхід сприяє підвищенню продуктивності праці та конкурентоспроможності компанії на ринку.

Створення AI-контенту. AI-агенція також надає послуги зі створення контенту за допомогою технологій штучного інтелекту. Це можуть бути тексти для вебсайтів, рекламні матеріали, пости для соціальних мереж, описи товарів та інші інформаційні матеріали. Використання спеціалізованих AI-інструментів дозволяє значно прискорити процес створення контенту та забезпечити його відповідність сучасним вимогам цифрового маркетингу. Штучний інтелект здатний аналізувати тренди, ключові слова та поведінку аудиторії для створення більш ефективних текстів. Крім того, AI-технології можуть використовуватися для генерації зображень, відео або інших мультимедійних матеріалів. Це дозволяє компаніям отримувати якісний контент у короткі строки та з меншими витратами.

Інтеграція AI-інструментів. Ще одним напрямом діяльності AI-агенції є інтеграція сучасних AI-інструментів у робочі процеси підприємств. Це передбачає підключення та налаштування програмних рішень на основі

штучного інтелекту для покращення ефективності роботи компанії. До таких інструментів можуть належати системи автоматичного аналізу даних, чатботи, інструменти генерації контенту та аналітичні платформи. Інтеграція здійснюється з урахуванням специфіки діяльності клієнта та його бізнес-потреб. Фахівці агенції забезпечують налаштування систем, тестування їхньої роботи та навчання персоналу. У результаті підприємство отримує сучасні цифрові рішення, які підвищують швидкість та якість виконання бізнес-завдань.

Розробка AI-рішень для маркетингу. AI-агенція розробляє інноваційні рішення для маркетингу, що базуються на використанні технологій штучного інтелекту. Такі рішення дозволяють підприємствам більш ефективно аналізувати поведінку споживачів і формувати персоналізовані маркетингові стратегії. За допомогою AI можна здійснювати аналіз даних клієнтів, прогнозувати попит на продукцію та оптимізувати рекламні кампанії. Інтелектуальні алгоритми допомагають визначати цільову аудиторію, підбирати найбільш ефективні канали комунікації та автоматизувати маркетингові процеси. Це сприяє підвищенню результативності рекламної діяльності підприємств. У підсумку компанії отримують можливість більш точно взаємодіяти зі своїми клієнтами та збільшувати обсяги продажів.

Надання консультацій з впровадження AI-автоматизації. AI-агенція також надає консультаційні послуги щодо впровадження технологій штучного інтелекту в діяльність підприємств. У межах цієї послуги фахівці аналізують існуючі бізнес-процеси компанії та визначають можливості їх оптимізації за допомогою AI-рішень. Консультації можуть включати розробку стратегії цифрової трансформації, підбір відповідних інструментів та рекомендації щодо їх ефективного використання. Крім того, клієнти отримують практичні рекомендації щодо інтеграції нових технологій у свою діяльність. Такий підхід допомагає підприємствам уникнути помилок при впровадженні інноваційних рішень. У результаті компанії можуть більш ефективно використовувати потенціал штучного інтелекту для розвитку свого бізнесу.

Робота агенції починається з оцінки обсягу робіт, для цього є декілька стандартних кроків:

Крок 1. Визначення цілей автоматизації. Важливий етап, що допомагає визначити конкретні аспекти діяльності, які можна покращити та оптимізувати. Чітке визначення цілей допоможе сформувати фундаментальну основу для успішного впровадження технологічних інструментів для автоматизації бізнес-процесів. Наприклад, ваша ціль – оптимізувати всі процеси взаємодії з партнерами – документообіг, продажі, фінансовий облік та логістику. Це може бути досягнуто за допомогою використання програмного забезпечення для автоматизації, що дозволяє керувати партнерською мережею (PRM система).

Крок 2. Аналіз поточних бізнес-процесів. Цей етап дозволяє зрозуміти, які конкретні процеси в компанії можуть бути оптимізовані та автоматизовані.

- Опис бізнес-процесів перед тим, як здійснити автоматизацію бізнес-процесів, необхідно відобразити їх поточний стан, в деталях розібрати і відобразити всі процеси, що стосуються сфери вашої діяльності.
- Виявлення критичних етапів під час аналізу варто ідентифікувати ті етапи бізнес-процесів, які мають найбільший вплив на загальний результат роботи компанії. Ці етапи є найбільш сприятливими для автоматизації, оскільки їх оптимізація може призвести до значних покращень.

Крок 3. Аудит поточних систем автоматизації. Для компаній, які вже мають свою робочу систему, де частина процесів вже автоматизована, варто відповісти собі на такі питання:

- Чи можна оптимізувати існуючу систему?
- Чи є вже автоматизовані процеси, які впливають на новий процес автоматизації?
- Чи слід включити додаткові процеси у поточний?
- Чи потрібна інтеграція різних бізнес-процесів в єдину систему?

Відповіді на ці питання допоможуть зрозуміти, чи можна новий функціонал реалізувати на базі існуючої системи, або є необхідність розглядати нові рішення.

Крок 4. Вибір інструментів для автоматизації. Після визначення всіх необхідних процесів, які потребують автоматизації, наступає відповідальний етап – вибір оптимального програмного забезпечення. Для оптимізації бізнес-процесів, ринок пропонує як готові рішення для бізнесу, так і можливість розробки індивідуального продукту [3, 6].

У процесі надання послуг агенцією штучного інтелекту використовуються сучасні програмні інструменти, що забезпечують ефективну розробку, впровадження та підтримку AI-рішень. Основу технологічного стеку становлять мовні моделі, API-сервіси та платформи автоматизації, які дозволяють створювати інноваційні продукти та оптимізувати бізнес-процеси клієнтів.

Важливу роль у діяльності агенції відіграють великі мовні моделі, зокрема GPT-4, Claude та Gemini. Дані моделі застосовуються для обробки природної мови, генерації текстового контенту, створення чатботів та автоматизації комунікацій із клієнтами. Використання таких моделей дозволяє забезпечити високий рівень якості відповідей, адаптацію до контексту запитів користувачів та персоналізацію взаємодії.

Для інтеграції функціоналу штучного інтелекту в інформаційні системи клієнтів застосовуються API відповідних платформ, зокрема OpenAI API, Google AI API та Anthropic API. Використання API дозволяє автоматизувати процеси взаємодії між різними програмними системами, забезпечує масштабованість рішень та спрощує впровадження AI-функціоналу без необхідності створення складної інфраструктури з нуля.

Крім того, у діяльності агенції активно використовуються платформи автоматизації бізнес-процесів, такі як Zapier, Make та n8n. Зазначені інструменти дозволяють створювати автоматизовані сценарії (workflow), які об'єднують різні сервіси та забезпечують виконання рутинних завдань без участі людини. Це значно підвищує ефективність бізнес-процесів, скорочує витрати часу та

мінімізує ймовірність помилок. Для розробки більш складних індивідуальних рішень можуть використовуватися мови програмування, зокрема Python та JavaScript. Вони забезпечують гнучкість у створенні алгоритмів машинного навчання, обробці даних та інтеграції різноманітних сервісів. Також можуть застосовуватися бібліотеки для роботи зі штучним інтелектом, що дозволяють розширювати функціональні можливості створюваних рішень.

Таким чином, використання сучасних мовних моделей, API-сервісів та платформ автоматизації забезпечує високий рівень ефективності діяльності AI-агенції. Поєднання зазначених інструментів дозволяє створювати масштабовані, гнучкі та інноваційні рішення, які відповідають потребам сучасного бізнесу та сприяють підвищенню його конкурентоспроможності.

1.2. Нормативно-правові засади створення бізнесу у сфері IT

На сьогодні в Україні відсутній окремий законодавчий акт, який би регулював діяльність у сфері штучного інтелекту. Розробка та впровадження AI-рішень здійснюється за аналогією з правовим статусом програмного забезпечення та цифрових послуг, що визначає необхідність керуватися загальними нормами чинного законодавства. Така ситуація є характерною не лише для України, але й для більшості країн світу, де спеціальне регулювання у сфері ШІ перебуває на стадії формування. Водночас відсутність спеціального законодавства не означає правової невизначеності – діяльність AI-агенцій охоплюється широким колом чинних нормативно-правових актів, що регулюють суміжні сфери.

Концептуальною основою державної політики у цій сфері є Концепція розвитку штучного інтелекту в Україні, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 02.12.2020 № 1556-р. Документ визначає штучний інтелект як організовану сукупність інформаційних технологій, що за допомогою алгоритмів та баз даних виконують складні завдання, приймають рішення та створюють моделі поведінки. Концепція закріплює ключові принципи розвитку

галузі: поступовість, прозорість, захист прав людини, етичність, підвищення продуктивності економіки та забезпечення безпеки критичної інфраструктури. На виконання Концепції Кабінет Міністрів України затвердив план заходів на 2021–2024 роки (розпорядження № 438-р від 12 травня 2021 р.) та його продовження на 2025–2026 роки (розпорядження від 9 травня 2025 р.), що свідчить про системний підхід держави до розвитку AI-галузі [18].

Оскільки спеціального закону про штучний інтелект не існує, діяльність AI-агенції регулюється нормами Цивільного кодексу України. Основу договірних відносин становлять договори замовлення, виконання науково-дослідних робіт та ліцензійні договори на програмне забезпечення. Особливої уваги потребує регулювання відповідальності за якість продукту та механізми відшкодування шкоди, завданої внаслідок помилкових рішень алгоритму — за аналогією до відповідальності виробника програмного забезпечення або цифрових послуг. При укладанні договорів з клієнтами агенція «Bream AI» зобов'язана чітко визначати обсяг прав та обов'язків сторін, гарантії якості послуг, порядок врегулювання спорів та умови конфіденційності. Відсутність чітких законодавчих норм щодо відповідальності за дії AI-систем покладає на розробника підвищену відповідальність за формування прозорих договірних механізмів захисту інтересів клієнтів.

Відповідно до Закону України «Про авторське право та суміжні права» в редакції 2023 року, твори, повністю згенеровані системами штучного інтелекту, не визнаються оригінальними у класичному розумінні та охороняються спеціальним правом sui generis. Суб'єктами такого права є особи, які володіють майновими правами на програму ШІ або мають відповідні ліцензійні повноваження; конкретні умови визначаються в договорі замовлення або ліцензійній угоді. Для AI-агенції «Bream AI» це означає необхідність чіткого врегулювання у кожному договорі питань права власності на результати роботи штучного інтелекту – зокрема, визначення того, кому належать згенеровані тексти, зображення, програмний код або аналітичні матеріали. Невизначеність у цьому питанні може призвести до майнових спорів між агенцією та її клієнтами,

тому юридичне оформлення прав інтелектуальної власності є пріоритетним завданням на етапі підготовки типових договірних форм [5].

При розробці та використанні AI-рішень, що передбачають обробку персональних даних, підприємство зобов'язане дотримуватися вимог Закону України «Про захист персональних даних». Ключові принципи: законність збору, обмеження обсягу, відповідність меті, прозорість обробки та забезпечення захисту даних. Наприклад, використання персональних даних для навчання моделей ШІ вимагає наявності належної правової підстави — згоди суб'єкта, договору або законної основи, – а також відповідної звітності перед регулятором. Агенція «Bream AI» при наданні послуг клієнтам, пов'язаних з обробкою персональних даних їхніх споживачів, фактично виступає оператором або розпорядником персональних даних, що накладає на підприємство відповідні юридичні зобов'язання. З метою забезпечення відповідності законодавству передбачається впровадження внутрішньої політики захисту персональних даних, укладання угод про конфіденційність з усіма співробітниками та використання захищених хмарних платформ для зберігання та обробки інформації клієнтів.

Однією з центральних проблем для розробників AI-рішень залишається недостатня врегульованість питань відповідальності. Наразі відсутні норми, які б чітко визначали, хто несе відповідальність за шкоду, завдану внаслідок помилкового рішення алгоритму: розробник, замовник чи оператор інфраструктури. Ця прогалина у законодавстві є актуальною проблемою не лише для України, але й для більшості правових систем світу. В умовах правової невизначеності AI-агенція «Bream AI» зобов'язана самостійно формувати механізми управління ризиками відповідальності – зокрема, шляхом страхування професійної відповідальності, включення до договорів чітких обмежень відповідальності та проведення ретельного тестування AI-рішень перед їх передачею замовнику [6].

У контексті інтеграції України до Європейського Союзу важливим орієнтиром є Регламент ЄС про штучний інтелект (AI Act), що набрав чинності

1 серпня 2024 року. Регламент запроваджує класифікацію AI-систем за рівнем ризику – від мінімального до неприйнятного, – визначає обов'язки розробників, встановлює перелік заборонених систем та вимоги до прозорості й реєстрації. Як країна-кандидат до ЄС, Україна готується до імплементації відповідних норм, зокрема через створення регуляторної пісочниці (sandbox) — контрольованого середовища для тестування AI-продуктів з метою приведення їх у відповідність до вимог ЄС. Для агенції «Bream AI» орієнтація на вимоги AI Act є стратегічно важливою, оскільки відкриває перспективи виходу на європейський ринок та співпраці з іноземними клієнтами, які вимагають відповідності постачальників стандартам ЄС. Зокрема, агенція має враховувати вимоги до прозорості AI-систем, зобов'язання щодо маркування AI-генерованого контенту та заборони на певні практики застосування штучного інтелекту [21].

Для AI-агенції передбачено такі види економічної діяльності за КВЕД: основний – 62.01 (комп'ютерне програмування); додаткові – 62.02 (консультування з питань інформатизації), 62.09 (інша діяльність у сфері інформаційних технологій), 63.11 (оброблення даних), 73.11 (рекламні агентства, для напряму AI-маркетингу). Вибір зазначених кодів обумовлений багатовекторністю діяльності агенції, яка поєднує технічну розробку AI-рішень, консультування клієнтів, аналіз та обробку даних, а також маркетингові послуги на основі штучного інтелекту. Реєстрація додаткових КВЕД дозволяє підприємству легально здійснювати весь спектр запланованих послуг без необхідності внесення змін до реєстраційних документів у процесі розширення діяльності [17].

1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування підприємства

Важливим етапом у створенні бізнесу є вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування, оскільки вони безпосередньо впливають на ефективність діяльності підприємства, рівень податкового навантаження та

складність ведення бухгалтерського обліку. Від правильності цього вибору залежить не лише поточна операційна ефективність, але й довгострокові перспективи розвитку та масштабування бізнесу. У зв'язку з цим обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування для AI-агенції «Bream AI» здійснюється з урахуванням специфіки діяльності у сфері інформаційних технологій, прогнозованих обсягів доходу, структури витрат та стратегічних цілей підприємства.

У рамках проєкту зі створення агенції штучного інтелекту доцільно обрати організаційно-правову форму фізичної особи-підприємця (ФОП) третьої групи. Цей вибір диктується специфікою діяльності в секторі інформаційних технологій, де на початкових етапах бізнесу основна увага приділяється індивідуальній роботі або діяльності невеликої команди фахівців. Форма ФОП є найпоширенішою серед українських IT-підприємців саме завдяки поєднанню простоти адміністрування та достатнього рівня правової захищеності [7].

Чинне законодавство України передбачає кілька основних організаційно-правових форм для ведення підприємницької діяльності: фізична особа-підприємець (ФОП), товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), акціонерне товариство (АТ) та інші. Порівняльний аналіз зазначених форм з урахуванням специфіки AI-агенції свідчить на користь ФОП як найбільш оптимального варіанту для початкового етапу діяльності. ТОВ, хоча й забезпечує обмежену відповідальність засновників та кращі можливості для залучення інвестицій, потребує більш складної процедури реєстрації, обов'язкового ведення повного бухгалтерського обліку та більшого адміністративного навантаження, що є невиправданим для новоствореного підприємства.

До основних переваг діяльності як фізичної особи-підприємця належать простота державної реєстрації, мінімальні вимоги до статутного капіталу, спрощена система бухгалтерського обліку та звітності, а також можливість швидко приймати управлінські рішення. Процедура реєстрації ФОП може бути здійснена протягом одного робочого дня через центр надання адміністративних послуг або онлайн через портал «Дія», що суттєво скорочує організаційний етап

запуску бізнесу. Крім того, індивідуальний підприємець має менший адміністративний тягар порівняно з юридичними особами, що є особливо важливим для стартапів та новостворених підприємств. У контексті динамічного розвитку ринку IT-послуг це дозволяє гнучкіше реагувати на зміни попиту та швидко адаптувати бізнес-модель.

Водночас до недоліків цієї форми належать обмежені можливості масштабування бізнесу, зокрема складність залучення зовнішніх інвестицій та продажу частки в бізнесі, а також повна фінансова відповідальність підприємця за зобов'язаннями. Крім того, форма ФОП може сприйматися деякими великими корпоративними клієнтами як менш надійна порівняно з юридичними особами. Однак на початковому етапі розвитку агенції штучного інтелекту ці недоліки не є критичними, оскільки бізнес орієнтований переважно на малий та середній бізнес, а не на великі корпорації. У перспективі, в міру зростання обсягів діяльності та клієнтської бази, доцільно розглянути можливість реорганізації у форму ТОВ для розширення можливостей залучення інвестицій та масштабування бізнесу [14].

Щодо системи оподаткування, оптимальним варіантом для обраної форми бізнесу є спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, а саме третя група платників єдиного податку зі ставкою 5% від отриманого доходу. Чинне податкове законодавство України передбачає для ФОП 3 групи річний ліміт доходу у розмірі 1 167 розмірів мінімальної заробітної плати. З огляду на прогнозовані обсяги доходу AI-агенції на початковому етапі та поступове їх нарощування, зазначений ліміт є достатнім для функціонування підприємства в межах спрощеної системи упродовж перших років діяльності.

Спрощена система оподаткування третьої групи має суттєві переваги порівняно із загальною системою. По-перше, ставка єдиного податку 5% від доходу є значно нижчою за сукупне податкове навантаження при загальній системі, яке включає податок на доходи фізичних осіб (18%), військовий збір (5%) та єдиний соціальний внесок. По-друге, спрощена система передбачає мінімальний обсяг обов'язкової звітності – щоквартальна декларація платника

єдиного податку, що суттєво скорочує витрати часу та коштів на бухгалтерський супровід. По-третє, прозорість розрахунків та передбачуваність податкових платежів дозволяє підприємству точніше планувати грошові потоки та управляти фінансами. Це є важливим фактором для ІТ-компаній, де значна частина витрат пов'язана з оплатою праці фахівців, а не з матеріальними ресурсами [23].

Окрім єдиного податку, підприємець зобов'язаний сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ) за найманих працівників у розмірі 22% від фонду оплати праці. Ця стаття витрат вже врахована у фінансовому плані підприємства та включена до складу поточних витрат. Таким чином, загальне податкове навантаження на підприємство складається з єдиного податку 5% від виторгу та ЄСВ 22% від фонду оплати праці найманих працівників.

Щодо доцільності реєстрації як платника податку на додану вартість (ПДВ), на початковому етапі діяльності агенції штучного інтелекту такої потреби немає. Обов'язкова реєстрація платником ПДВ виникає лише у разі перевищення обсягу оподатковуваних операцій встановленого законом порогу. Водночас добровільна реєстрація платником ПДВ на початковому етапі діяльності є недоцільною з кількох причин. По-перше, основними клієнтами агенції є підприємства малого та середнього бізнесу, значна частина яких також не є платниками ПДВ, тому наявність або відсутність ПДВ у вартості послуг не є для них критичним фактором вибору постачальника. По-друге, реєстрація платником ПДВ суттєво ускладнює ведення обліку, потребує щомісячного подання декларацій та збільшує адміністративне навантаження на підприємство. Відсутність статусу платника ПДВ спрощує ведення обліку та зменшує адміністративні витрати, що є доцільним на початковому етапі розвитку бізнесу.

Для обґрунтування оптимальності обраної організаційно-правової форми доцільно здійснити порівняльний аналіз ключових параметрів ФОП та ТОВ стосовно умов діяльності AI-агенції. Реєстрація ФОП є значно простішою та дешевшою процедурою, не потребує формування статутного капіталу та дозволяє розпочати діяльність протягом одного-двох робочих днів. Управлінська

гнучкість ФОП є вищою – підприємець самостійно приймає всі рішення без необхідності скликання зборів учасників чи ради директорів. Податкове навантаження при обраній спрощеній системі є мінімальним та прогнозованим. Водночас ТОВ має переваги у питаннях обмеженої відповідальності засновників, залучення інвестицій та корпоративного управління, що стає актуальним на пізніших стадіях розвитку бізнесу. З огляду на зазначене, форма ФОП третьої групи є оптимальною для поточного етапу розвитку AI-агенції «Bream AI», а питання реорганізації у ТОВ може бути розглянуто у перспективі постпроєктної фази розвитку підприємства [5].

Таким чином, вибір організаційно-правової форми фізичної особи-підприємця у поєднанні зі спрощеною системою оподаткування третьої групи зі ставкою 5% є економічно обґрунтованим та оптимальним рішенням для запуску агенції штучного інтелекту. Такий підхід мінімізує витрати на адміністрування бізнесу, забезпечує гнучкість управління, знижує регуляторне навантаження та створює сприятливі умови для ефективного старту та подальшого розвитку підприємницької діяльності у сфері AI-технологій.

Висновки до 1 розділу:

1. Аналіз тенденцій цифровізації в Україні свідчить про стрімке впровадження технологій штучного інтелекту, оскільки 93% опитаних компаній уже використовують ШІ, а найбільш динамічними сферами є аналіз даних, маркетинг, продажі та клієнтський сервіс. Створення B2B агенції «Bream AI» у місті Одеса є високоактуальним та комерційно перспективним кроком, оскільки компанія пропонує диверсифіковану матрицю затребуваних послуг (розробка чат-ботів, ШІ-генерація контенту, автоматизація бізнес-процесів за допомогою API та LLM моделей, таких як GPT-4 чи Claude) із чітким чотирьохкроковим алгоритмом оцінки потреб клієнта, що дозволяє суттєво оптимізувати операційні витрати замовників та підвищити їхню конкурентоспроможність.

2. Попри відсутність в Україні профільного закону про штучний інтелект, діяльність агенції «Bream AI» є повністю легальною та регулюється Концепцією

розвитку ШІ в Україні, нормами Цивільного кодексу та оновленим законодавством «Про авторське право та суміжні права» (в частині регулювання об'єктів sui generis, згенерованих комп'ютерними програмами). З огляду на високі ризики відповідальності за дії алгоритмів та захист персональних даних, юридична стратегія стартапу базується на розробці жорстких договірних механізмів, страхуванні професійної відповідальності та впровадженні внутрішніх політик конфіденційності. Крім того, орієнтація на Європейський Регламент про ШІ (AI Act) забезпечує компанії стратегічний заділ для майбутнього виходу на міжнародний ринок ЄС через механізми «регуляторних пісочниць». Для легальної диверсифікації діяльності обрано комплекс КВЕДів на чолі з основним КВЕД 62.01 (Комп'ютерне програмування).

3. Для початкової фази розвитку та запуску проекту економічно обґрунтованим є вибір організаційно-правової форми фізичної особи-підприємця (ФОП) у поєднанні зі спрощеною системою оподаткування (3-тя група, ставка 5% від доходу). Дана модель мінімізує капітальні витрати на старті (реєстрація через портал «Дія» за один день, відсутність вимог до статутного капіталу), спрощує бухгалтерську звітність (декларування раз на квартал) та забезпечує максимальну управлінську гнучкість. Відмова від добровільної реєстрації платником ПДВ на перших етапах дозволяє знизити адміністративний тигар, оскільки цільовою аудиторією агенції є малий та середній бізнес. Фінансове навантаження у вигляді 5% єдиного податку та 22% ЄСВ від фонду оплати праці найманих працівників є прогнозованим і закладає надійний фундамент для ліквідності бізнесу перед майбутнім масштабуванням у Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз ринку продукції у країні

За кількістю компаній у сфері ШІ Україна входить до числа лідерів Східної Європи – попереду нас лише Польща. Згідно з документом, за останні 10 років кількість фахівців у сфері ШІ в Україні зросла в 5 разів, а обсяг ринку ШІ у 2025 році досяг 419,4 млн доларів. Але водночас рівень фінансування сфери ШІ в нашій країні є найнижчим.

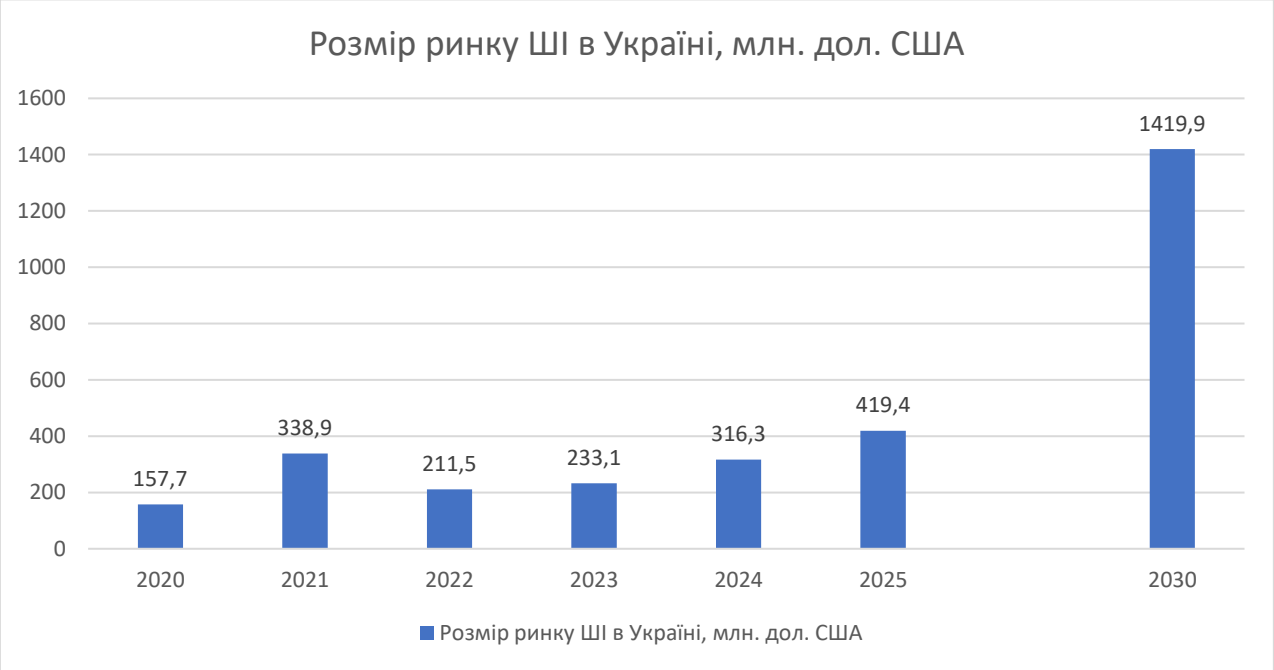


Рис. 2.1. Розмір ринку ШІ в Україні, млн. дол. США [4]

Джерело: сформовано на основі [4]

Згідно з «Аналізом галузевих напрямків та початковою концепцією розвитку сфери штучного інтелекту», представленим на платформі Центру передового досвіду WINWIN AI, у 2020–2024 роках в Україні було засновано 34 нових компанії у сфері штучного інтелекту.

У 2024 році Україна посідає друге місце серед країн Східної Європи за загальною кількістю таких компаній:

- Польща – 301 компанія у сфері штучного інтелекту;
- Україна – 243;
- Естонія – 154;
- Чехія – 121;
- Румунія –109.

У 2023 році фінансування українських стартапів, що спеціалізуються на штучному інтелекті, зросло на 35% порівняно з 2022 роком.

«Основним джерелом інвестицій у галузь ШІ були й залишаються венчурні фонди. Однак Україна посідає останнє місце серед країн

«Центральної та Східної Європи за кількістю залучених інвестицій за останні три роки, причинами чого є повномасштабне вторгнення та реєстрація українських компаній у США та країнах Європи», – йдеться в аналізі міністерства.

Обсяг ринку ШІ в Україні зріс із 157,7 млн доларів у 2020 році до 419,4 млн доларів у 2025 році. До 2030 року цей показник планується збільшити до 1,419 млрд доларів [14].

Розвиток технологій штучного інтелекту (ШІ) у сфері публічного та бізнес-адміністрування в Україні сприяє формуванню нової екосистеми AI-послуг, які охоплюють як державний сектор, так і комерційні структури, а також кінцевих користувачів. На сьогодні в Україні функціонує широкий спектр AI-рішень, від національних цифрових асистентів до спеціалізованих інструментів для юридичної експертизи, аналітики закупівель, генерації контенту та автоматизації бізнес-процесів.

AI-сервіси в Україні можна розділити на такі блоки:

- Державні AI-асистенти та цифрові платформи
- AI-сервіси для закупівель та тендерних процесів
- AI-автоматизація бізнес-процесів

- AI-сервіси для маркетингу та контент-генерації
- AI-аналітика мови та контакт-центрів
- AI у HR-процесах.
- AI-рішення у сфері оборони та безпеки.

Узагальнюючи, AI-послуги в Україні можна представити у вигляді двох основних напрямів:

1. Публічний сектор – державні AI-асистенти, інструменти юридичної та регуляторної експертизи, цифрові платформи;
2. Приватний сектор – автоматизація бізнесу, юридична підтримка, маркетинг, HR-аналітика, мовна транскрипція [24].

Перспективи розвитку AI-послуг в Україні пов’язані з подальшою локалізацією моделей (україномовні, адаптовані до національних реєстрів та реалій), посиленням регуляторного контролю, розвитком стандартів щодо верифікованості та прозорості алгоритмів, а також посиленням фахової підготовки фахівців у сфері цифрового та публічного управління.

З вище перелічених блоків, Bream AI у своїй основній діяльності охоплює AI-автоматизацію бізнес-процесів та рішення для маркетингу. Зростаючй попит дасть змогу нашому підприємству швидко зростати та зайняти велику долю ринку.

2.2. Оцінка внутрішніх та зовнішніх конкурентних переваг СПД

PESTLE-аналіз зовнішнього середовище діяльності AI-агенції.

P (Political) – Політичні фактори. Політична ситуація в Україні має значний вплив на розвиток підприємницької діяльності, зокрема у сфері IT. Держава підтримує цифровізацію економіки та розвиток інформаційних технологій, що створює сприятливі умови для функціонування AI-агенцій. Воєнний стан, запроваджений в Україні з 24 лютого 2022 року відкрив нові можливості для розвитку IT-індустрії, адже зріс попит на інформаційну безпеку та кіберзахист, удосконалення комунікацій, розвиток дистанційної роботи тощо [13].

Водночас політична нестабільність та військові ризики можуть негативно впливати на інвестиційний клімат і платоспроможність клієнтів. Важливим фактором є також інтеграція України до європейського економічного простору, що відкриває нові можливості для співпраці з іноземними партнерами.



Рис. 2.2. Експорт IT-послуг України, млрд дол. [5]

Джерело: сформовано на основі [5]

Як видно з графіку щоквартальної динаміки експорту, апогею даний показник IT-активності досягнув напередодні російського вторгнення у 4 кварталі 2021 року, коли в країну було заведено 2.1 млрд доларів США. З тих пір середні обсяги експорту комп'ютерних послуг поступово спустилися до відмітки 1.7 млрд доларів, тобто рівень просадки обсягів квартальної експортної IT-виручки склав близько -20%.

І хоча частка сектору в загальному експорті товарів та послуг України за півтора роки війни зросла з 8.8% до 13.4%, наразі розгляд IT-сектору в якості локомотива нарощення експортних потужностей далекий від довоєнних оптимістичних очікувань [13].

E (Economic) – Економічні фактори. Українська IT-індустрія стала рушійною силою економіки країни та ключовим гравцем на глобальному технологічному ринку. Попри виклики, спричинені повномасштабним російським вторгненням і загальною геополітичною нестабільністю, IT-сектор продовжує демонструвати дивовижну стійкість і значний потенціал зростання. Українські технологічні компанії та стартапи розробляють інноваційні рішення, що відповідають світовим запитам, а міжнародні корпорації дедалі частіше звертаються до України за висококласними IT-послугами, розробкою програмного забезпечення та найновітнішими технологіями, як-от штучний інтелект і кібербезпека [6].



Рис. 2.3. Частка IT-експорту по кварталам, %

Джерело: сформовано на основі [5]

S (Social) – Соціальні фактори. Соціальні зміни, зокрема зростання рівня цифрової грамотності населення та поширення дистанційної роботи, сприяють розвитку AI-послуг. Бізнес дедалі більше орієнтується на автоматизацію та оптимізацію процесів, що формує попит на рішення у сфері штучного інтелекту.

Водночас існує певна недовіра до нових технологій серед частини підприємців, що може стримувати впровадження AI. Крім того, важливим фактором є наявність кваліфікованих спеціалістів у сфері ІТ.

T (Technological) – Технологічні фактори. Технологічний розвиток є ключовим драйвером діяльності AI-агенції. Швидке вдосконалення технологій штучного інтелекту, машинного навчання та автоматизації створює широкі можливості для розробки інноваційних рішень.

Україна вже входить до числа лідерів Східної Європи за розвитком технологій штучного інтелекту. Зокрема, у 2025 році розмір місцевого ШІ-ринку сягнув майже 420 млн доларів, в країні з’являються десятки нових ШІ-стартапів, а використання штучного інтелекту вже стало частиною повсякденної роботи багатьох компаній [5].

Водночас потенціал розвитку залишається величезним. За даними досліджень AI Economy Institute, рівень використання технологій штучного інтелекту в Україні складає близько 9,1%, що свідчить про значний простір для подальшого зростання.

L (Legal) – Правові фактори. Правові фактори суттєво впливають на діяльність агенції зі штучного інтелекту (ШІ) в Україні, оскільки регулюють розробку, впровадження та використання технологій ШІ. Основні норми базуються на стратегічних документах та адаптації до європейського законодавства [17].

Концепція розвитку штучного інтелекту в Україні, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів № 1556-р від 2 грудня 2020 р., визначає принципи, завдання та пріоритети розвитку ШІ до 2030 року, включаючи створення умов для інновацій та етичне використання. План заходів з реалізації цієї Концепції на 2021–2024 роки (розпорядження № 438-р від 12 травня 2021 р.) та продовження на 2025–2026 роки (розпорядження від 9 травня 2025 р.) зобов'язують агенції координувати діяльність з державними органами.

Україна активно адаптується до Регламенту ЄС про штучний інтелект (AI Act, чинний з 1 серпня 2024 р.), який класифікує системи ШІ за ризиками та

встановлює вимоги до прозорості, безпеки та маркування генерованого контенту. Для агенцій це означає обов'язок оцінювати ризики високого рівня (наприклад, у біометрії чи автоматизованих рішеннях) та готуватися до імплементації аналогічного закону, як зазначено в Білій книзі Мінцифри (2024 р.) та Стратегії розвитку ШІ до 2030 р.. Заборони на певні практики (наприклад, дистанційну біометричну ідентифікацію) впливають на операції агенцій.

Закон України «Про захист персональних даних» регулює обробку даних ШІ-системами, вимагаючи прозорості та згоди. Відсутність спеціального закону про ШІ покладає відповідальність на розробників та операторів за шкоду, з посиланням на цивільне та адміністративне законодавство. Агенції мусять враховувати етичні норми, як у Кодексі суддівської етики (оновлений 2024 р.), для уникнення ризиків [17, 21].

E (Environmental) – Екологічні фактори. Екологічні фактори мають опосередкований вплив на діяльність AI-агенції. Оскільки підприємство працює у сфері IT, воно не здійснює значного негативного впливу на навколишнє середовище. Водночас використання електронної техніки та енергоресурсів потребує дотримання принципів енергоефективності та раціонального використання ресурсів.

Проведений PESTLE-аналіз свідчить про значний потенціал розвитку діяльності агенції у сфері впровадження технологій штучного інтелекту. Водночас на функціонування підприємства можуть впливати окремі ризики, зокрема пов’язані з економічною та геополітичною ситуацією в країні. Незважаючи на це, результати досліджень демонструють, що український IT-сектор продовжує стабільно розвиватися та зберігати вагому частку у формуванні валового внутрішнього продукту. Це підтверджує доцільність реалізації проєкту та наявність сприятливих умов для його подальшого розвитку.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз підприємства «BREAM AI»

Сильні сторони (переваги Вашого бізнесу в порівнянні з конкурентами)	Слабкі сторони (які недоліки Вашого бізнесу в порівнянні з конкурентами)
1. Індивідуальний підхід до клієнта – кастомізація під конкретні бізнес-процеси, а не шаблонні рішення. 2. Низькі стартові витрати порівняно з традиційними IT-компаніями. 3. Гнучкість технологій – використання n8n, GPT, Telegram API та інших low-code інструментів дозволяє швидко впроваджувати рішення. 4. Можливість надання широкого спектра послуг (чатботи, автоматизація, маркетинг, контент). 5. Висока маржинальність послуг за рахунок використання цифрових продуктів. 6. Відсутність необхідності у великій кількості персоналу на початковому етапі. 7. Компетенції в інтеграції різних систем (CRM, Telegram, Notion, Google Sheets тощо).	1. Малий досвід і портфоліо – низький рівень довіри у нових клієнтів. 2. Залежність від сторонніх AI-сервісів та API. 3. Відсутність сформованого бренду та репутації на ринку. 4. Обмежений досвід роботи з великими клієнтами на початковому етапі. 5. Ризики, пов'язані з нестабільністю якості AI-рішень. 6. Необхідність постійного навчання та оновлення знань у сфері технологій.
Можливості (які можливості має Ваш бізнес на ринку)	Загрози (які небезпеки можуть виникнути для Вашого бізнесу)
1. Стрімке зростання попиту на AI-рішення у бізнесі. 2. Розширення ринку цифрових послуг та автоматизації. 3. Можливість виходу на міжнародний ринок та роботи з іноземними клієнтами. 4. Розвиток партнерств із IT-компаніями та маркетинговими агентствами. 5. Зростання інтересу малого та середнього бізнесу до оптимізації витрат через автоматизацію. 6. Розширення спектра послуг за рахунок нових технологій.	1. Висока конкуренція з боку великих IT-компаній та міжнародних агентств. 2. Швидкі зміни технологій, що можуть призвести до морального старіння рішень. 3. Залежність від політики постачальників AI-сервісів (зміни цін, доступу до API). 4. Економічна нестабільність, що може зменшити попит на послуги. 5. Правові ризики, пов'язані з використанням персональних даних та AI. 6. Недовіра клієнтів до нових технологій.

Джерело: сформовано автором

Проведений SWOT-аналіз діяльності підприємства свідчить про те, що його сильні сторони суттєво переважають слабкі. Водночас для підвищення ефективності функціонування AI-агенції необхідним є мінімізація виявлених слабких сторін та нейтралізація їхнього впливу. Розглянемо можливі напрями їх подолання.

Недостатній досвід роботи та відсутність сформованого портфоліо є типовими проблемами для новостворених підприємств у сфері інформаційних технологій. У зв'язку з цим першочерговим завданням є формування якісного портфоліо у максимально короткі строки. Відповідно до проведених розрахунків, це можливо реалізувати вже протягом першого місяця діяльності. Додатковим фактором залучення клієнтів на початковому етапі виступатиме високий рівень професійної підготовки команди, що забезпечуватиме належну якість наданих послуг.

Залежність від сторонніх AI-сервісів є об'єктивною особливістю діяльності у даній сфері та не може бути повністю усунена. Однак застосування ефективних архітектурних підходів до розробки рішень дозволить забезпечити максимально можливу стабільність роботи систем штучного інтелекту.

Аналогічно, ризики, пов'язані з нестабільністю функціонування AI-моделей, можуть бути зменшені шляхом постійного моніторингу технологічних змін та своєчасної адаптації до них. Динамічний розвиток технологій створює передумови для вдосконалення рішень, що дозволяє підтримувати високий рівень якості послуг і задоволеності клієнтів.

Необхідність безперервного навчання є невід'ємною умовою ефективної діяльності у сфері інформаційних технологій. У зв'язку з цим доцільним є систематичне підвищення кваліфікації персоналу та, у перспективі, створення окремого дослідницько-розробницького підрозділу (R&D), що сприятиме підтриманню конкурентоспроможності підприємства та впровадженню інноваційних рішень.

Серед зовнішніх загроз доцільно виділити правові ризики, пов'язані з використанням персональних даних та технологій штучного інтелекту, а також

недостатній рівень довіри з боку клієнтів до нових технологій. Зазначені фактори потребують врахування при формуванні стратегії розвитку підприємства та побудові взаємодії з клієнтами.

ШІ потребує величезних обсягів даних для навчання та ефективної роботи, які повинні бути захищені від випадкового розповсюдження. Це створює проблеми з конфіденційністю даних, які:

- охороняються GDPR (General Data Protection Regulation)
- зібрані бізнесом та передані для обробки ШІ або самостійно зібрані ШІ, але згодом стали публічними (без санкціонованого дозволу)
- містять комерційну, банківську та інші таємниці.

Такі дані належать до категорій, що охороняються законом, зокрема GDPR, а також іншими нормами захисту конфіденційності. У випадку неправильного використання або розголошення без дозволу, відповідальність нестиме бізнес. Це призведе до юридичних наслідків, зокрема до претензій від власників інформації, що веде до штрафів, втрати репутації та довіри клієнтів.

Для захисту цих даних Bream AI буде створювати закриті платформи. Використання таких платформ надасть захист від несанкціонованого доступу до інформації про ваших Клієнтів та споживачів. Навіть з боку розробників ШІ. Це дозволить зберегти контроль над персональними, корпоративними даними та запобігти витоку інформації. [1]

З метою підвищення рівня довіри клієнтів до новітніх технологій передбачається впровадження максимально прозорого процесу інтеграції рішень на основі штучного інтелекту в їхню діяльність. Зокрема, клієнтам надаватиметься доступ до програмного коду та відповідних баз даних, що забезпечить відкритість і контроль за функціонуванням впроваджених систем. Крім того, агенція Bream AI забезпечуватиме супровід клієнта на всіх етапах реалізації проєкту – від розробки до впровадження та подальшої підтримки. Такий підхід сприятиме підвищенню надійності наданих послуг та зниженню рівня невизначеності для замовника.

В Україні на момент 2026 року нараховується понад 240 компаній, що займаються розробкою штучного інтелекту, або його інтеграцію в бізнес-процеси. На жаль, немає точних даних щодо того скільки з цих компаній працюють як агенції, але якщо взяти загальну структуру IT-сектору, то можна зрозуміти, що 50% з них точно працюють у форматі аутсорс, тобто напряму чи опосередковано є нашими конкурентами. Далі ми розберемо найбільш влучні приклади з цих компаній, щоб детальніше оцінити ринок.

Таблиця 2.2

Аналіз наявних конкурентів СПД

	Stfalcon	Shevtsov AI	Noologic	MAKE AI	Pro Personal Agency
Ціни	від 1500$	від 1500$	від 2000€	від 1000$	від 1000$
Основні клієнти	Середній та великий бізнес	Середній та великий бізнес	Середній та великий бізнес	Маленький та середній бізнес	Маленький та середній бізнес
Ключові послуги	Компексні системи	Автоматизація маркетингу та продажів	Агент з продажів в переписці та по телефону	Автоматизація продажів, аналітика дзвінків	Автоматизація продажів та найму
Переваги	Фокусуються на складних кейсах	Сильний бренд	Простота та швидкість впровадження	Створення екосистеми	Аутстаффінг персоналу
Залучення клієнтів	Холодні ліди, SEO	Особистий бренд	Instagram, Facebook Ads	Сарафанне радіо, реклама	Instagram, Facebook, вебінари

Джерело: сформовано автором на основі [12, 13]

Stfalcon – одна з перших українських компаній, яка масштабно впроваджує multi-agent системи, локальні LLM та приватні AI-інтеграції. Вони спеціалізуються на створенні AI-агентів, які виконують складні бізнес-процеси без постійного людського втручання, працюючи 24/7.

- Ключові послуги: розробка чат-ботів, голосових асистентів, віртуальних помічників, автоматизація логістики, кваліфікація лідів, аналітика KPI, прогнозування.
- Результати: клієнти повідомляють про скорочення часу обробки замовлень на 40%, підвищення конверсії на 32% та заміну роботи двох співробітників одним AI-агентом.
- Підхід: фокус на вимірюваних бізнес-метриках, індивідуальна розробка, інтеграція в існуючі процеси, технічна підтримка після запуску.
- Керівництво: CEO – Степан Танасійчук, засновник Stfalcon та Fwdays.

Shevtsov AI – це агенція з впровадження ШІ, яка виступає як стратегічний ресурс для бізнесу. Має сильний персональний бренд засновника — Миколи Шевцова, що додає довіри та привертає увагу.

- Ключові послуги: AI-аудит, консалтинг, впровадження AI-рішень, інтеграція різних моделей (GPT, Claude тощо), автоматизація маркетингу, продажів, підтримки.
- Партнерства: співпрацює з MAKE AI, де виступає як стратегічний партнер з консалтингу та аудиту.
- Підхід: пропонує готові рішення під ключ, навчає команди, фокусується на реальних кейсах та прикладах.
- Присутність: активний у соцмережах (Instagram, Telegram), проводить вебінари, закриті зустрічі для бізнесу.

Noologic спеціалізується на AI-автоматизації продажів та аналітиці дзвінків. Один із співвласників – Кирило Куницький, що додає прозорості та довіри.

- Ключові продукти: AI Sales Manager (автоматизація продажів), AI-аналізатор дзвінків (оцінка якості, виявлення слів-тригерів, KPI-моніторинг).

- Переваги: робота 24/7, оптимізація команди, зниження витрат, збільшення прибутку.
- Технології: використовує сучасні AI-моделі для обробки голосу, тексту, аналізу поведінки клієнтів.
- Присутність: активний у Instagram, де публікує короткі відео про роботу рішень.

MAKE AI – агенція, яка фокусується на впровадженні AI-модулів, налаштуванні воронок продажів та інтеграції CRM-систем.

- Ключові послуги: локальна інтеграція AI (на n8n або Make), комплексне рішення AI + CRM, інтеграція чат-ботів, автоматизація документообігу, аналітика.
- Підхід: створення цілісної екосистеми автоматизації, швидка адаптація команди, інтуїтивний інтерфейс, постійний супровід.
- Результати: клієнти повідомляють про автоматизацію 80% запитів, зниження втрат заявок, підвищення задоволеності клієнтів.
- Партнерства: співпрацює з Shevtsov AI як виконавець технічних рішень.

MAKE AI відрізняється практичним підходом, зрозумілістю для клієнтів та сильним фокусом на CRM-інтеграціях.

Pro Personal Agency займається розумними AI-інтеграціями та аутстаффінгом AI-спеціалістів.

- Ключові послуги: інтеграція ШІ у бізнес-процеси, підбір AI-фахівців, аутстаффінг, консалтинг, побудова HR-відділів.
- Підхід: поєднання технологічної експертизи та бізнес-досвіду, фокус на підвищенні прибутковості та ефективності.
- Присутність: активна у Facebook, Instagram, проводить вебінари з тем ШІ та управління командою

2.3. Формування початкових інвестицій та поточних витрат підприємства

У цій частині роботи ми розберемо структуру початкових витрат на відкриття агенції. Нам потрібно врахувати витрати на приміщення, техніку та юридичне оформлення. Так як наша компанія надає онлайн-послуги, то матеріальних витрат на виробництво товару в нас немає, але є велика стаття витрат на спеціальне обладнання та передові комп'ютерні системи, щоб агенція могла функціонувати повноцінно та надавати якісні послуги. Перейдемо до структури початкових інвестицій.

Таблиця 2.3

Структура початкових інвестицій для започаткування бізнесу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	3000	0,38%
2	Витрати на придбання приміщення / Орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяця)	60 000	7,50%
3	Витрати на ремонт приміщення (дизайн приміщення)	10 000	1,25%
4	Витрати на придбання необхідного устаткування / Орендна плата необхідного устаткування (за 2 місяці)	10000	1,25%
5	Витрати на придбання транспорту / Оренда транспорту	0	0,00%
6	Транспортні витрати	2 000	0,25%
7	Вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів (за 2 місяці)	0	0,00%
8	Вартість закупівлі товарів за 2 місяці	0	0,00%
9	Витрати на придбання офісних меблів	15 000	1,88%
10	Витрати на придбання комп'ютерної техніки (комп'ютер, принтер та ін.) та програмного забезпечення	500 000	62,50%

Продовження таблиці 2.3

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
11	Розробка сайту	100 000	12,50%
12	Вартість Wi-Fi зв'язку (2 місяці)	4 000	0,50%
13	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	40 000	5,00%
14	Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО)	0	0,00%
15	Витрати на установку охоронної сигналізації	5 000	0,63%
16	Страхування бізнесу	3 000	0,38%
17	Інші	48 000	6,00%
	У С Ь О Г О	**800 000**	**100%**
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	300 000	37,5%
2	Кредити комерційних банків	500 000	62,5%

Джерело: створено автором на основі [3, 19]

По результату розрахунків отримали суму в 800 000 грн. на започаткування справи. Щоб детальніше проаналізувати структуру початкових інвестицій, розробимо графік.



Рис. 2.1 Структура початкового капіталу

Джерело: сформовано на основі [3, 19]

По графіку видно, що найбільшу питому вагу в структурі стартового капіталу складає комп’ютерна техніка. Її висока ціна обумовлена необхідністю працювати зі складними моделям, великими обсягами даних, серверами. Для цього необхідні передові комплектуючі, аби виконувати замовлення на високому рівні.

Так як це найбільша стаття витрат, я вважаю доцільним взяти безвідсоткову розстрочку на цю техніку, що дасть змогу мінімізувати витрати на початку роботи проєкту, а також уникнути додаткових витрат по відсоткам як у випадку класичного крдеиту для бізнесу. Таку розстрочку може надати ПриватБанк сумою до 500 000 грн., чого як раз вистачить на нашу техніку. Період беремо у два роки, що виходить 20 000 грн. на місяць.

Загальний обсяг стартового капіталу, необхідного для відкриття та забезпечення початкової діяльності підприємства, становить 800 000 грн, що фінансується за рахунок власних коштів засновника (500 000 грн) та кредиту комерційного банку (300 000 грн). Структуру стартових витрат наведено у відповідній таблиці [19].

Витрати на реєстрацію підприємства – 3 000 грн (0,38%). З метою належного оформлення підприємницької діялності у формі фізичної особи-підприємця (ФОП) доцільним є залучення спеціалізованої юридичної фірми. Вартість послуг не перевищує 3 000 грн та включає: аналіз майбутньої діяльності з підбором оптимальних КВЕД, вибір системи оподаткування, підготовку документів, подання заяви на державну реєстрацію, отримання виписки з державного реєстру та консультації щодо подальших дій.

Витрати на оренду приміщення – 60 000 грн (7,50%). Площа приміщень, у яких розміщуються персональні комп'ютери, визначається відповідно до ДСанПіН 3.3.2.007-98, згідно з якими площа на одне робоче місце має становити не менше 6 м². З огляду на залучення 8 працівників мінімально необхідна площа становить 48 м², однак з урахуванням перспектив розширення доцільно

орендувати приміщення площею не менше 80 м². Середня ринкова вартість оренди такого приміщення складає 30 000 грн на місяць. До стартових витрат включено орендну плату за перші два місяці діяльності – 60 000 грн.

Витрати на ремонт приміщення – 10 000 грн (1,25%). Орендоване приміщення передбачає базовий ремонт, проте виникає потреба у проведенні додаткових косметичних робіт: шпаклювання та фарбування стін, часткове відновлення меблів та ремонт окремих елементів. Орієнтовна вартість зазначених робіт становить 10 000 грн.

Витрати на придбання необхідного устаткування – 10 000 грн (1,25%). Для забезпечення комфортних умов праці персоналу передбачається придбання побутової техніки, зокрема кавомашини та мікрохвильової печі. Загальна вартість зазначеного обладнання становить близько 10 000 грн.

Транспортні витрати – 2 000 грн (0,25%). Транспортні витрати пов'язані з доставкою обладнання та елементів інтер'єру (комп'ютерної техніки, мережевого обладнання тощо) до офісного приміщення та оцінюються на рівні 2 000 грн.

Витрати на придбання офісних меблів – 15 000 грн (1,88%). Незважаючи на те, що орендоване приміщення може бути частково укомплектоване меблями, передбачено додаткові витрати у розмірі 15 000 грн на придбання необхідних елементів – робочих столів, полиць та шаф для забезпечення повноцінної організації робочих місць.

Витрати на придбання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення – 500 000 грн (62,50%). Ключовою складовою матеріально-технічної бази підприємства є комп'ютерна техніка. Для забезпечення робочих місць 8 працівників передбачається придбання 8 комп'ютерів середньою вартістю 40 000 грн за одиницю – загалом 320 000 грн. Додатково враховано витрати на програмне забезпечення, включаючи операційні системи, середовища розробки (зокрема Visual Studio Code) та цифрові підписки — орієнтовно 30 000 грн. Решта суми спрямовується на придбання допоміжної периферії: моніторів, клавіатур, мишок, мережевого обладнання та інших необхідних компонентів [3].

Розробка сайту – 100 000 грн (12,50%). Корпоративний вебсайт є ключовим інструментом залучення клієнтів для AI-агенції. Передбачається розробка професійного сайту з портфоліо, описом послуг, інтеграцією форм зворотного зв'язку та SEO-оптимізацією. Вартість розробки з урахуванням дизайну, програмування та тестування становить 100 000 грн.

Вартість WEB-зв'язку – 4 000 грн (0,50%). Витрати на підключення до мережі Інтернет включають підключення та налаштування необхідного мережевого обладнання і становлять 4 000 грн на початковому етапі.

Витрати на проведення рекламних заходів – 40 000 грн (5,00%). З метою ефективного виходу на ринок та залучення первинної клієнтської бази передбачається проведення рекламної кампанії, яка включатиме просування у соціальних мережах, контекстну рекламу в пошукових системах, а також співпрацю з інфлюєнсерами. Реалізація зазначених заходів дозволить сформувати впізнаваність бренду та забезпечити стабільний потік клієнтів на початковому етапі діяльності.

Витрати на встановлення охоронної сигналізації — 5 000 грн (0,63%). З метою забезпечення фізичної безпеки офісного приміщення та збереження дорогокоштовного комп'ютерного обладнання передбачається встановлення охоронної сигналізації вартістю 5 000 грн.

Страхування бізнесу – 3 000 грн (0,38%). Для мінімізації підприємницьких ризиків передбачається страхування майна підприємства, зокрема комп'ютерної техніки та офісного обладнання. Вартість страхового поліса на початковому етапі діяльності становить 3 000 грн.

Інші витрати – 48 000 грн (6,00%). До категорії інших витрат відносяться непередбачувані організаційні та адміністративні витрати, що можуть виникнути на етапі запуску підприємства: канцелярські товари, витратні матеріали, дрібний інвентар, оформлення корпоративної документації та інші супутні витрати.

Матеріальні витрати підприємства формуються переважно з витрат на цифрові підписки, хмарні сервіси та програмне забезпечення, що є характерною особливістю бізнесу у сфері штучного інтелекту.

Таблиця 2.4

Поточні витрати підприємства «BREAM AI»

Стаття матеріальних витрат	Кількість одиниць	Ціна одиниці, грн	Загальна сума за місяць, грн	Загальна сума за рік, грн
Підписка OpenAI API	1	8 000	8 000	96 000
Підписка Claude API / Anthropic	1	4 000	4 000	48 000
Хмарні сервіси (AWS / Google Cloud)	1	20 000	5 000	60 000
CRM-система	1	1 500	1 500	18 000
Canva Pro / AI-дизайн сервіси	2	700	1 400	16 800
Notion / Slack / робочі сервіси	8	300	2 400	28 800
Домен та хостинг сайту	1	3 000	500	6 000
Канцелярські товари	1	1 000	1 000	12 000
Інше	1	1 500	1 500	18 000
Усього	—	—	25 300	303 600

Джерело: сфомовано автором на основі [14, 15]

Загальна сума матеріальних витрат становить 25 300 грн на місяць або 303 600 грн на рік**.**

Найбільшу питому вагу займають підписки на API великих мовних моделей – OpenAI API (8 000 грн/міс) та Claude API від Anthropic (4 000 грн/міс), які є основним інструментом розробки AI-рішень для клієнтів. Хмарні сервіси AWS / Google Cloud (5 000 грн/міс) забезпечують обчислювальну інфраструктуру для розгортання та масштабування AI-продуктів.

До складу витрат також включено CRM-систему для управління клієнтською базою (1 500 грн/міс), сервіси Canva Pro та AI-дизайн для підготовки візуальних матеріалів (1 400 грн/міс), корпоративні робочі простори Notion / Slack для 8 співробітників (2 400 грн/міс), домен та хостинг корпоративного

сайту (500 грн/міс), канцелярські товари (1 000 грн/міс) та інші дрібні витрати (1 500 грн/міс).

Варто зазначити, що всі перелічені витрати є змінними та безпосередньо пов'язані з операційною діяльністю підприємства – зі зростанням обсягів надання послуг передбачається пропорційне збільшення витрат на хмарні ресурси та API-підписки.

Таблиця 2.5

Штатний розклад створюваного СПД

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць без ЄСВ, грн	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн
CEO	1	100 000	122 000
CTO	1	100 000	122 000
AI-розробник	2	100 000	122 000
Маркетолог	1	65 000	79 300
Менеджер з продажів	1	80 000	97 600
Усього	6	545 000	542 900

Джерело: сформовано на основі [17]

Визначення рівня заробітних плат здійснювалось на основі дослідження ринку праці IT-спеціалістів від DOU – провідного українського ресурсу для IT-фахівців, який щопівроку публікує актуальну статистику заробітних плат. За основу взято медіанні значення відповідних посад станом на 2025–2026 роки.

Загальний фонд оплати праці становить 545 000 грн на місяць без ЄСВ або 542 900 грн з урахуванням ЄСВ 22% при штаті 6 осіб.

Найвищу заробітну плату отримують CEO та CTO – по 100 000 грн на місяць, що відповідає медіанним значенням DOU для керівників IT-компаній. За даними дослідження DOU, медіанна зарплата керівників категорії Tech Leadership (CTO, Head, VP, Director of Engineering) становить 7 000 доларів США, а General Leadership (CEO, founder) – 4 500 доларів США.

AI-розробники (2 особи) отримують по 100 000 грн на місяць кожен. За даними DOU, медіанні зарплати фахівців у сфері Data Science, Machine Learning

та AI мають стійку тенденцію до зростання, що робить конкурентний рівень оплати праці необхідною умовою залучення та утримання кваліфікованих спеціалістів.

Маркетолог отримує 65 000 грн на місяць. Медіанна зарплата маркетологів в українському IT-секторі становить близько 2 000 доларів США, що відповідає закладеному рівню оплати.

Менеджер з продажів отримує 80 000 грн на місяць. За останні пів року зросли медіанні зарплати досвідчених спеціалістів у продажах і бізнес-девелопменті, що підтверджує актуальність та ринкову обґрунтованість визначеного рівня оплати праці для цієї посади.

Нарахування єдиного соціального внеску (ЄСВ) здійснюється за ставкою 22% на фонд оплати праці, що є обов'язковим відрахуванням роботодавця відповідно до законодавства України [14].

Таблиця 2.6

Розрахунок амотризаційних відрахувань за місяць та за рік

Основні засоби	Вартість, грн	Кількість, од.	Термін служби, роки	Сума амортизації за місяць, грн	Сума амортизації за рік, грн
Ноутбуки (робочий)	120 000	3	5	2 000	24 000
ПК (стаціонарні)	330 000	3	5	5 500	66 000
Принтер	8 000	1	5	133	1 600
Маршрутизатор	3 000	1	5	50	600
Джерело безперебійного живлення	4 000	1	5	67	800
Офісні меблі	35 000	1	5	583	7 000
Усього	500 000	—	—	8 333	100 000

Джерело: власний розрахунок

Для забезпечення повноцінної операційної діяльності AI-агенції сформовано перелік основних засобів загальною вартістю 500 000 грн із терміном служби 5 років. Амортизація нараховується прямолінійним методом і становить 8 333 грн на місяць або 100 000 грн на рік.

Ноутбуки робочі – 140 000 грн (4 од.). Ноутбуки призначені для нетехнічного персоналу підприємства: менеджерів з роботи з клієнтами, маркетологів та адміністративних працівників. Мобільність ноутбуків дозволяє співробітникам ефективно працювати як в офісі, так і під час ділових зустрічей чи відряджень. Середня вартість одного ноутбука становить 35 000 грн, що відповідає сегменту бізнес-класу з достатніми технічними характеристиками для виконання офісних завдань [19].

Персональні комп'ютери стаціонарні – 330 000 грн (3 од.). Стаціонарні ПК призначені для технічних спеціалістів підприємства — розробників AI-рішень, інженерів з машинного навчання та програмістів. Робота з великими мовними моделями, навчання нейронних мереж та розробка програмного забезпечення вимагають значних обчислювальних потужностей, що обумовлює вибір високопродуктивних стаціонарних систем. Середня вартість одного робочого місця технічного спеціаліста становить 110 000 грн і включає системний блок з потужним процесором, достатнім обсягом оперативної пам'яті, відеокартою для задач машинного навчання та монітором.

Принтер – 8 000 грн (1 од.). Для забезпечення документообігу підприємства передбачається придбання багатофункціонального принтера з функціями друку, сканування та копіювання. Наявність власного принтера дозволяє оперативно готувати договори, комерційні пропозиції та іншу документацію без залежності від зовнішніх сервісів [25].

Маршрутизатор – 3 000 грн (1 од.). Стабільний та захищений доступ до мережі Інтернет є критично важливим для діяльності AI-агенції, оскільки робота з хмарними сервісами, API великих мовних моделей та віддаленими клієнтами потребує надійного мережевого з'єднання. Придбання професійного

маршрутизатора забезпечить стабільну роботу всіх робочих місць одночасно з належним рівнем мережевої безпеки.

Джерело безперебійного живлення – 4 000 грн (1 од.). З огляду на нестабільність електропостачання, характерну для України в сучасних умовах, встановлення джерела безперебійного живлення є обов'язковим заходом захисту технічного обладнання. ДБЖ забезпечує коректне завершення роботи систем у разі відключення електроенергії, запобігаючи втраті даних та пошкодженню обладнання.

Офісні меблі – 15 000 грн (1 комплект). Для організації комфортного та ергономічного робочого простору передбачається придбання офісних меблів, що включають робочі столи, крісла, стелажі та шафи для зберігання документації. Якісне облаштування робочих місць безпосередньо впливає на продуктивність праці персоналу та формує позитивне враження під час зустрічей з клієнтами в офісі [27].

Таблиця 2.7. Оплата комунальних послуг

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	50 грн/м³	200	2 400
Електроенергія	4 грн/кВт·год	2 000	24 000
Опалення	–	1 500	18 000
Зв'язок та Інтернет	–	500	6 000
Вивіз сміття	–	300	3 600
Усього	–	4 500	54 000

Джерело: сформовано на основі [19]

Таблиця 2.8

Загальні поточні витрати підприємства «BREAM AI»

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн.	Витрати за рік, грн.	Питома вага, %
1. Матеріальні витрати	25 300	303600	3,22%
2. Заробітна плата (з ЄСВ)	664 900	7978800	84,52%
3. Амортизаційні відрахування	9 167	110004	1,17%
4. Послуги інших установ	0	0	0,00%
5. Комунальні платежі	4 500	54000	0,57%
6. Виплати по кредиту	0	0	0,00%
7. Реклама	40000	480000	5,08%
8. Послуги інтернету	2000	24000	0,25%
9. Оренда офісу	30 000	360000	3,81%
10. ЄСВ	1902,34	22828,08	0,24%
11. Військовий збір	8950	107400	1,14%
Усього	786 719	9 440 632,08	100,00%

Джерело: сформовано на основі [16, 19]

Комунальні витрати підприємства охоплюють усі обов'язкові платежі з утримання офісного приміщення площею 80 м² та становлять 4 500 грн на місяць або 54 000 грн на рік.

Найбільшою статтею є електроенергія – 2 000 грн на місяць за тарифом 4 грн/кВт·год, що зумовлено постійною роботою комп'ютерної техніки та мережевого обладнання. Опалення становить 1 500 грн на місяць з урахуванням сезонності. Водопостачання розраховується за тарифом 50 грн/м³ та складає 200 грн на місяць. Зв'язок та інтернет – 500 грн, вивіз сміття — 300 грн на місяць відповідно до договору з комунальним підприємством м. Одеси.

Висновки до 2 розділу:

1. Проведений аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності AI-агенції «Bream AI» засвідчує наявність сприятливих умов для реалізації проєкту. Ринок штучного інтелекту в Україні демонструє стійку тенденцію до

зростання: обсяг ринку збільшився з 157,7 млн доларів у 2020 році до 419,4 млн доларів у 2025 році, а до 2030 року прогнозується його зростання до 1,419 млрд доларів. Результати PESTLE-аналізу підтверджують, що, попри виклики, зумовлені воєнним станом та економічною нестабільністю, IT-сектор України продовжує стабільно розвиватися, а державна підтримка цифровізації та євроінтеграційний курс країни створюють додаткові можливості для розвитку підприємства. SWOT-аналіз підтвердив, що сильні сторони підприємства — індивідуальний підхід до клієнта, гнучкість технологій та висока маржинальність послуг – суттєво переважають слабкі, а виявлені загрози є керованими та піддаються мінімізації.

2. Аналіз конкурентного середовища показав, що ринок AI-агенцій в Україні є динамічним та швидкозростаючим, однак залишається відкритим для нових гравців, які здатні запропонувати комплексні та індивідуалізовані рішення. Серед основних конкурентів – Stfalcon, Shevtsov AI, Noologic, MAKE AI та Pro Personal Agency – кожен з яких займає певну ринкову нішу. «Bream AI» позиціонується як агенція з широким спектром послуг у сфері автоматизації бізнес-процесів та AI-маркетингу, орієнтована на малий та середній бізнес із забезпеченням максимальної прозорості та технічної підтримки на всіх етапах співпраці.

3. Формування структури витрат підприємства підтвердило економічну обґрунтованість проєкту. Загальний обсяг початкових інвестицій становить 800 000 грн, поточні витрати першого року – 9 440 632 грн, а основну частку в їх структурі займає фонд оплати праці (84,52%), що відповідає специфіці діяльності підприємств у сфері IT-послуг. Визначений рівень заробітних плат відповідає медіанним значенням ринку праці IT-спеціалістів за даними DOU, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства у залученні та утриманні кваліфікованого персоналу.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ

3.1. Оцінка напрямів здійснення проєкту

Місією AI-агенції Bream AI є сприяння цифровій трансформації бізнесу шляхом впровадження сучасних технологій штучного інтелекту, автоматизації бізнес-процесів та створення інноваційних AI-рішень, що підвищують ефективність діяльності підприємств, їх конкурентоспроможність та адаптивність до сучасних умов цифрової економіки.

Метою проєкту є створення конкурентоспроможної AI-агенції, яка спеціалізуватиметься на розробці та впровадженні рішень на основі штучного інтелекту для автоматизації діяльності підприємств, оптимізації бізнес-процесів та підвищення ефективності взаємодії з клієнтами.

Основними напрямами діяльності підприємства будуть:

- розробка AI-чатботів;
- автоматизація бізнес-процесів;
- інтеграція AI-інструментів у діяльність компаній;
- створення AI-рішень для маркетингу;
- генерація AI-контенту;
- консалтинг у сфері впровадження штучного інтелекту.

Реалізація проєкту спрямована на формування стабільного та прибуткового підприємства у сфері інформаційних технологій, здатного забезпечити високий рівень якості послуг, інноваційність рішень та довгостроковий розвиток на українському й міжнародному ринках.

AI-агенція Bream AI спеціалізуватиметься на наданні послуг у сфері впровадження та інтеграції технологій штучного інтелекту для бізнесу. Основною метою діяльності підприємства є підвищення ефективності роботи компаній-клієнтів шляхом автоматизації процесів, оптимізації комунікації та використання сучасних AI-рішень.

Одним із ключових продуктів агенції є розробка AI-чатботів для автоматизації комунікації з клієнтами. Такі чатботи можуть використовуватись у месенджерах, мобільних застосунках та на вебсайтах підприємств. Основними функціями чатботів є обробка звернень клієнтів, консультування, приймання замовлень, підтримка користувачів та автоматизація відповідей на типові запити. Використання AI-чатботів дозволяє підприємствам скоротити навантаження на персонал, підвищити швидкість обслуговування та покращити якість взаємодії з клієнтами.

AI-агенція надаватиме послуги з автоматизації внутрішніх бізнес-процесів підприємств. Це включає автоматизацію документообігу, обробки заявок, CRM-процесів, взаємодії між відділами та інших рутинних операцій. Для реалізації таких рішень використовуватимуться сучасні no-code та low-code платформи, а також AI-інструменти. Впровадження автоматизації дозволяє скоротити витрати часу, мінімізувати кількість помилок та підвищити загальну продуктивність підприємства.

Підприємство також спеціалізуватиметься на створенні контенту за допомогою технологій штучного інтелекту. До даного напряму належить генерація текстів, описів товарів, рекламних матеріалів, сценаріїв, графічного контенту та іншої цифрової продукції. Використання AI-рішень дозволяє значно прискорити процес створення контенту та зменшити витрати на його виробництво. Такі послуги будуть особливо актуальними для маркетингових агенцій, інтернет-магазинів та медіапроєктів.

Одним із напрямів діяльності агенції є інтеграція готових AI-інструментів у діяльність підприємств. Це може включати впровадження AI-сервісів для аналізу даних, автоматичного перекладу, обробки тексту, генерації контенту, аналітики продажів та інших задач. Інтеграція здійснюватиметься з урахуванням потреб конкретного бізнесу та особливостей його діяльності. Це дозволить підприємствам швидко отримати переваги від використання штучного інтелекту без необхідності створення власних складних IT-рішень.

AI-агенція створюватиме спеціалізовані рішення для маркетингової діяльності компаній. До таких рішень належать системи персоналізації реклами, AI-аналітика поведінки користувачів, автоматизація email-маркетингу, генерація рекламних креативів та прогнозування ефективності рекламних кампаній. Використання AI у маркетингу дозволяє підвищити точність рекламного таргетингу, оптимізувати рекламні бюджети та збільшити конверсію.

Важливим напрямом діяльності підприємства є надання консультаційних послуг у сфері впровадження технологій штучного інтелекту. Консалтинг включатиме аналіз бізнес-процесів клієнта, оцінку можливостей автоматизації, підбір оптимальних AI-рішень та супровід процесу їх впровадження. Даний вид послуг дозволить підприємствам краще зрозуміти потенціал використання AI та мінімізувати ризики при цифровій трансформації бізнесу.

Діяльність AI-агенції Bream AI буде орієнтована на ринок інформаційних технологій та цифрової трансформації бізнесу. Основним напрямом діяльності підприємства є надання послуг із впровадження рішень на основі штучного інтелекту для автоматизації процесів, оптимізації комунікації та підвищення ефективності діяльності підприємств.

Цільовим ринком AI-агенції є підприємства малого та середнього бізнесу, які потребують впровадження сучасних цифрових технологій для підвищення конкурентоспроможності та оптимізації своєї діяльності. Основними клієнтами підприємства виступатимуть компанії, які прагнуть автоматизувати рутинні процеси, скоротити витрати часу та покращити взаємодію з клієнтами [25].

До основних сегментів цільового ринку належать:

- інтернет-магазини та e-commerce компанії;
- маркетингові агенції;
- сервісні компанії;
- освітні проєкти;
- IT-компанії;
- заклади сфери обслуговування;

- малі та середні підприємства, що проходять цифрову трансформацію.

Для зазначених категорій клієнтів найбільш актуальними є послуги зі створення AI-чатботів, автоматизації бізнес-процесів, генерації AI-контенту та інтеграції AI-інструментів у щоденну діяльність.

Географічно на початковому етапі діяльність агенції буде орієнтована переважно на український ринок. Водночас специфіка IT-послуг та дистанційний формат роботи створюють можливості для подальшого виходу на міжнародний ринок, зокрема на ринки Європи та Північної Америки.

Окрім основного ринку AI-рішень, діяльність підприємства пов’язана із суміжними ринками, які можуть створювати додаткові можливості для розвитку та масштабування бізнесу [5, 17].

Ринок IT-послуг

Одним із ключових суміжних ринків є ринок IT-послуг, що включає розробку програмного забезпечення, веброзробку, системну інтеграцію та технічну підтримку. AI-рішення часто інтегруються у вже існуючу IT-інфраструктуру підприємств, що створює попит на комплексні цифрові послуги.

Суттєвий зв’язок діяльність AI-агенції має із ринком digital-маркетингу. AI-технології активно використовуються для автоматизації реклами, генерації контенту, персоналізації пропозицій та аналітики поведінки користувачів. Це створює можливості для співпраці з маркетинговими агенціями та рекламними компаніями.

Важливим суміжним напрямом є ринок SaaS-рішень та хмарних сервісів. Для функціонування AI-систем використовуються API, хмарні обчислення, CRM-системи та інші цифрові платформи. Розвиток даного ринку безпосередньо впливає на можливості створення та масштабування AI-продуктів.

AI-агенція також частково функціонуватиме на ринку бізнес-консалтингу, оскільки впровадження технологій штучного інтелекту потребує аналізу бізнес-процесів клієнтів та розробки рекомендацій щодо їх оптимізації. Консультаційні послуги можуть стати окремим перспективним напрямом розвитку підприємства [23].

Основною валютою розрахунків у межах даного проєкту є українська гривня (грн), оскільки підприємство здійснюватиме свою господарську діяльність на території України та вестиме бухгалтерський і податковий облік відповідно до вимог чинного законодавства України.

Усі показники фінансового плану, зокрема доходи, витрати, прибуток, амортизаційні відрахування та грошові потоки, розраховані у національній валюті. Такий підхід забезпечує уніфікацію фінансових розрахунків та спрощує оцінку економічної ефективності проєкту.

Водночас діяльність AI-агенції частково пов’язана з використанням іноземних цифрових сервісів та програмного забезпечення, зокрема API мовних моделей, хмарних платформ та SaaS-рішень, оплата яких здійснюється переважно в доларах США або євро. У зв’язку з цим на фінансові результати підприємства можуть впливати валютні коливання та зміни офіційного курсу гривні щодо іноземних валют.

З метою мінімізації валютних ризиків у фінансових розрахунках доцільно передбачати валютне застереження, яке полягає у врахувяанні можливого зростання витрат на іноземні цифрові сервіси внаслідок зміни валютного курсу. Для цього у прогнозних розрахунках може використовуватись резерв на покриття валютних коливань або періодичне коригування вартості послуг підприємства відповідно до ринкової ситуації.

Таким чином, використання гривні як основної валюти розрахунків є економічно обґрунтованим та відповідає умовам функціонування підприємства в Україні, тоді як врахування валютного застереження дозволяє підвищити точність фінансового планування та знизити ризики, пов’язані з нестабільністю валютного ринку.

Для оцінки економічної ефективності проєкту AI-агенції при розрахунку показників інвестиційної привабливості, зокрема NPV, доцільно використовувати ставку дисконтування на рівні 20% річних.

Ставка дисконтування відображає вартість капіталу, рівень інфляції, інвестиційні ризики та альтернативну дохідність вкладених коштів. Для

підприємств у сфері інформаційних технологій, особливо в умовах функціонування економіки України, даний показник повинен враховувати підвищений рівень невизначеності та ризиків зовнішнього середовища.

Вибір ставки дисконтування на рівні 20% обумовлений сукупністю таких факторів:

- високий рівень інфляційних процесів в економіці України;
- геополітичні та воєнні ризики;
- ризики, пов’язані зі змінами валютного курсу;
- нестабільність ринку інформаційних технологій та швидкі темпи технологічних змін;
- ризики втрати конкурентоспроможності у сфері AI-технологій;
- альтернативна вартість капіталу та можливість інвестування коштів в інші фінансові інструменти.

Водночас IT-сфера характеризується значним потенціалом прибутковості та швидкими темпами розвитку, що частково компенсує високий рівень ризику. Для стартапів та новостворених підприємств у сфері технологій у практиці фінансового аналізу часто застосовуються ставки дисконтування в межах від 15% до 30%, залежно від рівня ризиковості проєкту. З огляду на це ставка у розмірі 20% є економічно обґрунтованою та відповідає особливостям діяльності AI-агенції [26].

Таким чином, використання ставки дисконтування на рівні 20% дозволяє адекватно врахувати ризики реалізації проєкту та забезпечити об’єктивну оцінку його інвестиційної ефективності.

3.2. Оцінка прибутковості та характеристика життєвого циклу проєкту

Таблиця 3.1

План виробництва/реалізації продукції (надання послуг)

Вид продукції (послуги)	Ціна одиниці послуги, грн	Обсяг виробництва в місяць, од.	Обсяг виробництва в місяць, грн	Обсяг виробництва в рік, од.	Обсяг виробництва в рік, грн
1. Шаблонний чат-бот	30 000	3	90 000	36	1 080 000
2. Складна автоматизація	200 000	3	600 000	36	7 200 000
3. Створення AI-контенту	5 000	5	25 000	60	300 000
4. Інтеграція AI-інструментів	40 000	2	80 000	24	960 000
5. Розробка AI-рішень для маркетингу	30 000	2	60 000	24	720 000
6. Консультації з AI-автоматизації	5 000	8	40 000	96	480 000
Усього	–	27	895 000	276	10 740 000

Джерело: сформовано автором на основі [5, 13]

Для невеликого бізнесу ціна на прості рішення стартує від 500 $ до 1200 $. У цю вартість зазвичай входить базовий функціонал: привітання, меню послуг, збір контактів і проста інтеграція з Google Таблицями [5]. Візьмемо 700$

Розробка інтелектуального бота з використанням GPT або інших LLM-моделей в Україні коштує від 2500 $ до 7000 $ і вище. Кінцева сума залежить від обсягу бази знань для навчання та складності інтеграцій із внутрішніми

системами компанії [5]. Візьмемо ціну трохи нижчу за середню ринкову – це буде 4000$, тобто 219 750 грн. за сьогоднішнім курсом (43,95).

Життєвий цикл проєкту – це сукупність послідовних фаз, через які проходить проєкт від моменту його ініціювання до завершення розрахункового горизонту або переходу на якісно новий рівень розвитку. Для AI-агенції визначено шість основних фаз із загальним горизонтом планування 5 років (червень 2026 – травень 2031) та подальшим продовженням діяльності, що відображено у діаграмі Ганта (див. Додаток А)

Фаза 1. Передінвестиційна (березень – травень 2026)

Передінвестиційна фаза є підготовчим етапом тривалістю три місяці, протягом якого здійснюється комплекс організаційних заходів, необхідних для запуску підприємства. На цьому етапі розробляється бізнес-план, проводиться детальний аналіз ринку IT-послуг та конкурентного середовища м. Одеси, обирається організаційно-правова форма (ФОП 3 група) та система оподаткування, здійснюється пошук офісного приміщення та підбір персоналу. Результатом фази є повна готовність підприємства до здійснення інвестицій та початку операційної діяльності.

Фаза 2. Інвестиційна (червень 2026)

Інвестиційна фаза тривалістю один місяць передбачає вкладення стартового капіталу в розмірі 800 000 грн. Протягом цього періоду здійснюється державна реєстрація ФОП, придбання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення на суму 500 000 грн (у розстрочку на 24 місяці), проведення косметичного ремонту офісного приміщення, розробка корпоративного вебсайту та запуск рекламної кампанії. Незважаючи на короткий термін, ця фаза є критично важливою, оскільки формує матеріально-технічну базу для подальшої операційної діяльності.

Фаза 3. Операційна – становлення (липень 2026 – травень 2027)

Перший рік операційної діяльності характеризується поступовим нарощуванням обсягів надання послуг. Дохід зростає від 300 000 грн у перший місяць до планових 865 000 грн на місяць до кінця року, що відображає

реалістичну динаміку виходу нового підприємства на ринок. Паралельно формується портфоліо виконаних проєктів та база лояльних клієнтів, які є ключовим нематеріальним активом агенції. Важливою характеристикою цієї фази є швидка окупність початкових інвестицій – вже на третьому місяці роботи. Річний виторг становить 10 740 000 грн, чистий прибуток – 3 161 976 грн.

Фаза 4. Операційна – зростання (червень 2027 – травень 2029)

Фаза зростання охоплює 2-й та 3-й роки діяльності та характеризується агресивним збільшенням доходу на 40% щорічно. На цьому етапі підприємство активно розширює перелік послуг, збільшує чисельність спеціалістів та виходить на іноземні ринки з метою диверсифікації клієнтської бази та зниження валютних ризиків. Маржа чистого прибутку зростає до 53%, що свідчить про наростаючий ефект операційного масштабування: витрати збільшуються значно повільніше за доходи. Виторг сягає 15 036 000 грн у 2-му році та 21 050 400 грн у 3-му році.

Фаза 5. Операційна – зрілість (червень 2029 – травень 2031)

Фаза зрілості відповідає 4-му та 5-му рокам діяльності підприємства. Темпи зростання доходу стабілізуються на рівні +30% та +20% відповідно, що є ознакою переходу до стадії зрілого та стабільного бізнесу. Пріоритетом цього етапу є підвищення операційної ефективності, укладення довгострокових контрактів з ключовими клієнтами та розгляд можливості зміни організаційно-правової форми на юридичну особу з метою подальшого масштабування. За підсумками п'ятирічного циклу виторг сягає 32 838 624 грн, чистий прибуток – 20 067 991 грн, а NPV проєкту становить 28 857 828 грн.

Фаза 6. Постпроєктна (від червня 2031)

Постпроєктна фаза передбачає перехід підприємства до нового стратегічного циклу розвитку. На основі накопиченого досвіду, сформованої репутації та стійкої фінансової бази приймається рішення щодо подальшого масштабування – розширення до повноцінної IT-компанії, залучення зовнішніх інвестицій або виходу на нові географічні ринки. Безперервність операційної діяльності після завершення розрахункового горизонту підтверджує довгострокову стійкість та стратегічну перспективність проєкту.

Таким чином, аналіз життєвого циклу демонструє чітку логіку розвитку підприємства: від підготовки та інвестування – через становлення і зростання – до зрілості та нового стратегічного циклу, що підтверджує обґрунтованість та реалістичність розробленого бізнес-плану AI-агенції.

Аналіз стейкхолдерів AI-агенції

Стейкхолдери підприємства – це фізичні та юридичні особи, які мають безпосередній вплив на діяльність підприємства або зазнають впливу від його функціонування. Для AI-агенції визначено десять ключових груп стейкхолдерів, які поділяються на внутрішніх та зовнішніх, і охарактеризовані за рангом зацікавленості та впливу (див. Додаток Б).

Внутрішні стейкхолдери

Засновник (CEO) є ключовою фігурою підприємства з найвищим рангом впливу. Його особиста зацікавленість у прибутковості та масштабуванні агенції безпосередньо визначає стратегічний напрям розвитку бізнесу. Незацікавленість або пасивна позиція засновника призведе до зниження ефективності управлінських рішень та уповільнення розвитку підприємства в цілому.

CTO та AI-розробники формують технічне ядро агенції і також мають найвищий ранг впливу. Саме від їхньої кваліфікації та мотивації залежить якість розроблюваних AI-рішень та технологічна конкурентоспроможність підприємства на ринку. Втрата зацікавленості технічних спеціалістів безпосередньо загрожує якості послуг та репутації компанії.

Менеджер з продажів має найвищий ранг серед комерційних позицій, оскільки саме він забезпечує надходження нових замовлень та виконання фінансового плану. Зниження його активності прямо відображається на обсягах доходу підприємства.

Маркетолог та бізнес-аналітик віднесені до стейкхолдерів середнього рангу. Маркетолог відповідає за формування клієнтської бази та впізнаваність бренду – без його роботи агенція не зможе залучати нових клієнтів в умовах конкурентного ринку. Бізнес-аналітик забезпечує якість впровадження AI-

рішень у бізнес-процеси клієнтів, що безпосередньо впливає на задоволеність та лояльність останніх.

Клієнти є найважливішою групою зовнішніх стейкхолдерів з найвищим рангом впливу. Їхня зацікавленість у отриманні якісних та надійних AI-послуг визначає попит на продукти агенції. Втрата клієнтської бази безпосередньо загрожує виживанню бізнесу та його репутації на ринку.

Постачальники AI-сервісів – OpenAI, Google та Anthropic – також мають найвищий ранг, що є специфічною рисою бізнес-моделі AI-агенції. На відміну від традиційного бізнесу, діяльність агенції критично залежить від безперебійного доступу до API великих мовних моделей. Будь-які зміни в умовах використання або ціновій політиці цих постачальників можуть суттєво вплинути на операційну діяльність підприємства [18].

Держава та податкові органи відносяться до стейкхолдерів середнього рангу. Підприємство функціонує на спрощеній системі оподаткування (ФОП 3 група, єдиний податок 5%), тому дотримання законодавчих вимог є обов'язковою умовою безперебійної діяльності. Недотримання податкового законодавства призведе до штрафних санкцій та юридичних ризиків.

Банки та платіжні системи забезпечують проведення фінансових операцій між агенцією, клієнтами та постачальниками. Їхня роль набуває особливого значення в контексті роботи з іноземними клієнтами та необхідності проведення міжнародних платежів.

Партнери та підрядники дозволяють розширювати спектр послуг агенції без пропорційного збільшення штату. Довгострокова співпраця з надійними партнерами є важливою умовою масштабування бізнесу та виходу на нові ринки.

Таким чином, аналіз стейкхолдерів демонструє, що успішна діяльність AI-агенції залежить від збалансованого врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. Особливу увагу слід приділяти стейкхолдерам найвищого рангу – засновнику, технічній команді, клієнтам та постачальникам AI-сервісів, – оскільки їхня незацікавленість несе найбільші ризики для підприємства [19].

3.3. Розрахунок грошового потоку, показників економічної ефективності проєкту, аналіз ризиків

Прогнозування фінансових результатів діяльності AI-агенції здійснюється на основі оптимістично-реалістичного сценарію з урахуванням динаміки глобального ринку штучного інтелекту. За даними McKinsey Global Institute та Gartner, ринок AI-послуг зростає на 35–40% щорічно, що створює сприятливі умови для агресивного нарощування клієнтської бази на початкових етапах діяльності з подальшою стабілізацією темпів зростання в міру досягнення ринкової зрілості.

Темпи зростання виторгу від реалізації послуг визначено диференційовано по роках з урахуванням стадії розвитку підприємства. У перехідний період від 1-го до 2-го року закладено приріст у розмірі 40%, що обумовлено агресивним залученням клієнтів в умовах зростаючого попиту на AI-рішення. На 3-му році передбачено аналогічний приріст (40%), оскільки на цьому етапі вже сформована клієнтська база та репутація підприємства на ринку. Починаючи з 4-го року темп зростання знижується до 30% у зв'язку зі стабілізацією обсягів діяльності та переважанням повторних контрактів, а на 5-му році встановлюється на рівні 20%, що відповідає стадії зрілого зростання та масштабування бізнесу.

Важливою методологічною особливістю фінансового плану є те, що поточні витрати підприємства не зростають пропорційно доходу. Це обумовлено дією ефекту операційного левериджу: зі збільшенням масштабів діяльності питома вага витрат відносно виторгу знижується, що забезпечує зростання маржі чистого прибутку.

Залежно від економічної природи витрати підприємства поділяються на три категорії. Змінні витрати, до яких належать підписки на API великих мовних моделей (OpenAI, Anthropic), послуги хмарних обчислень (AWS, Google Cloud) та залучення зовнішніх виконавців на проєктній основі, зростають приблизно на 60–70% від темпу приросту доходу. Умовно-змінні витрати, що включають фонд оплати праці нових співробітників, витрати на маркетинг та програмне

забезпечення, збільшуються на 40–50% від темпу зростання виторгу. Фіксовані витрати – оренда офісного приміщення, адміністративні витрати – індексуються на рівень інфляції та зростають не більше ніж на 5–10% на рік незалежно від динаміки доходів.

Внаслідок зазначеної диференційованої динаміки витрат маржа чистого прибутку підприємства демонструє стійку тенденцію до зростання: з 29,4% у першому році до 61,1% у п'ятому році діяльності.

Таблиця 3.2

Грошові потоки підприємства

Показники	За роками				
	Рік 1	Рік 2 (+40%)	Рік 3 (+40%)	Рік 4 (+30%)	Рік 5 (+20%)
Доходи					
1. Виторг від реалізації послуг	10 740 000	15 036 000,00	21 050 400,00	27 365 520,00	32 838 624,00
2. Позареалізаційні витрати	20 000,00	25 000,00	30 000,00	35 000,00	40 000,00
3. ПДВ (до бюджету)	0	0	0	0	0
4. Чистий дохід	10 720 000,00	15 011 000,00	21 020 400,00	27 330 520,00	32 798 624,00
Поточні витрати					
5а. Зарплата (з ЄСВ) +12%/рік	7978800	7324800	8203776	9188229	10290817
5б. Матеріальні витрати +25%/рік	303600	379500	474375	592969	741211
5в. Амортизація (фікс.)	110004	110004	110004	110004	110004
5г. Оренда офісу +5%/рік	360000	378000	396900	416745	437582
5д. Комунальні платежі +5%/рік	54000	56700	59535	62512	65637
5е. Послуги інтернету +5%/рік	24000	25200	26460	27783	29172

Продовження таблиці 3.2

Показники	За роками				
	Рік 1	Рік 2 (+40%)	Рік 3 (+40%)	Рік 4 (+30%)	Рік 5 (+20%)
5є. Інше	480 000,00	576 000,00	691 200,00	829 440,00	995 328,00
6. Поточні витрати (усього)	9 310 404,00	8 850 204,00	9 962 250,00	11 227 682,00	12 669 751,00
Результат					
7. Фін. результат (прибуток)	1 409 596,00	6 160 796,00	11 058 150,00	16 102 838,00	20 128 873,00
8. ЄСВ (22%)	1 170 224,00	1 074 304,00	1 203 220,48	1 347 606,92	1 509 319,83
9. Єдиний податок	537000	751800	1052520	1368276	1641931,2
10. Військовий збір	107400	150360	210504	273655,2	328386,24
11. Чистий прибуток	765 196,00	5 258 636,00	9 795 126,00	14 460 906,80	18 158 555,56
12. Грошовий потік (ЧП + амортизація)	875 200,00	5 368 640,00	9 905 130,00	14 570 910,80	18 268 559,56
13. Маржа чистого прибутку	7%	35%	47%	53%	55%

Джерело: власний розрахунок

Відповідно до прогнозних показників фінансового плану, виторг від реалізації послуг підприємства зростає з 10 740 000 грн у першому році до 32 838 624 грн у п'ятому, що обумовлено диференційованими темпами приросту: +40% у 2-му та 3-му роках, +30% у 4-му та +20% у 5-му році. Чистий дохід підприємства за аналогічний період збільшується з 10 720 000 грн до 32 798 624 грн. Загальна сума поточних витрат зростає значно повільніше – з 9 310 404 грн до 12 669 751 грн, що свідчить про дію ефекту операційного левериджу та підтверджує економічну ефективність обраної бізнес-моделі.

Фінансовий результат підприємства демонструє стійку позитивну динаміку: прибуток збільшується з 1 409 596 грн у першому році до 20 128 873 грн у п'ятому. Після сплати всіх обов'язкових платежів – ЄСВ, єдиного податку (5%) та військового збору – чистий прибуток становить 765 196 грн у першому році та 18 158 556 грн у п'ятому. Грошовий потік підприємства, розрахований як сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, зростає з 875 200 грн до 18 268 560 грн відповідно.

Маржа чистого прибутку підприємства демонструє стійке зростання протягом усього розрахункового горизонту: з 7% у першому році до 35%, 47%, 53% та 55% у наступних роках. Така динаміка підтверджує наростаючу операційну ефективність «Bream AI» та свідчить про те, що доходи зростають значно швидше за витрати, що є характерним результатом масштабування бізнесу у сфері IT-послуг.

Таблиця 3.3

Реєстр ризиків агенції «BREAM AI»

№	Опис ризику	Оцінка ймовірності	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії
1.	Низький попит на послуги у перші місяці діяльності	Висока (0.7)	Критичний (7/10)	Зниження / Пом'якшення	Активна рекламна кампанія до відкриття; пілотні проєкти за зниженою ціною; участь у профільних заходах та нетворкінг
2.	Висока конкуренція з боку інших AI-агенцій та фрілансерів	Висока (0.8)	Критичний (8/10)	Диференціація	Формування унікальної торгової пропозиції (УТП); спеціалізація на конкретних нішах; акцент на якості та індивідуальному підході

Продовження таблиці 3.3

№	Опис ризику	Оцінка ймовірності	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії
6.	Витік конфіденційних даних клієнтів	Низька (0.2)	Суттєвий (5/10)	Запобігання	Політика інформаційної безпеки; NDA зі співробітниками; захищені хмарні сервіси; регулярний аудит безпеки
7.	Проблеми з отриманням оплати (дебіторська заборгованість)	Середня (0.4)	Суттєвий (5/10)	Зниження	Обов'язкова передоплата 50%; чіткі умови оплати в договорі; робота з перевіреними клієнтами
8**.**	Зміни у законодавстві щодо регулювання AI	Середня (0.5)	Помірний (4/10)	Моніторинг	Відстеження змін у законодавстві (AI Act ЄС); юридичний консультант; адаптація продуктів до нових вимог

Джерело: сформовано автором

Оцінка ймовірності (P) – експертна оцінка за шкалою від 0 до 1:

- 0.1–0.3 – низька (рідко трапляється)
- 0.4–0.6 – середня (може виникнути)
- 0.7–0.9 – висока (скоріш за все реалізується)

Вплив (I) — оцінка за шкалою 1–10, наскільки ризик шкодить бізнесу. Наприклад, для ризику №1 (низький попит) вплив = 10, бо відсутність клієнтів на старті може знищити бізнес.

Інтегральна оцінка (R) = P × I:

- Ризик №1: 0.7 × 10 = 7 → Критичний

- Ризик №2: 0.8 × 10 = 8 → Критичний
- Ризик №6: 0.2 × 8 = 5 → Суттєвий

Класифікація: R < 4 – помірний, R = 4–6 –суттєвий, R ≥ 7 – критичний.

Розрахунок показників економічної ефективності проєкту зі створення AI-агенції «Bream AI» здійснено за ставки дисконтування r = 24% річних, що відображає рівень інвестиційних ризиків та альтернативну вартість капіталу в умовах функціонування економіки України. Горизонт розрахунку становить 5 років, початкові інвестиції – 800 000 грн, у розрахунках враховані вхідні дані, що наведені нижче.

Таблиця 3.4

Вхідні дані для розрахунку економічних показників

Показник	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Грошовий потік (CF = ЧП + Аморт.), грн	875 200	5 368 640	9 905 130	14 570 911	18 268 560
Чистий прибуток (ЧП), грн	765 196	5 258 636	9 795 126	14 460 907	18 158 556
Початкові інвестиції (IC), грн	800 000	–	–	–	–

NPV (Net Present Value) – показує абсолютну суму доходу від проєкту з урахуванням часової вартості грошей. Якщо NPV > 0 – проєкт є економічно доцільним.

$$NPV = \sum_{1}^{n} \frac{CF_n}{(1+r)^n} - IC$$

де: CF – грошовий потік (ЧП + амортизація),
r = 0.24,
IC = 800 000 грн

(1.1)

Крок 1. Розраховуємо коефіцієнти дисконтування:

$k_1 = 1 / (1.24)^1 = 0.8065$

$k_2 = 1 / (1.24)^2 = 0.6504$
$k_3 = 1 / (1.24)^3 = 0.5245$
$k_4 = 1 / (1.24)^4 = 0.4230$
$k_5 = 1 / (1.24)^5 = 0.3411$

Крок 2. Розраховуємо дисконтовані грошові потоки (DCF):

$DCF_1 = 875\,200 \times 0.8065 = 705\,806$ грн
$DCF_2 = 5\,368\,640 \times 0.6504 = 3\,491\,571$ грн
$DCF_3 = 9\,905\,130 \times 0.5245 = 5\,195\,115$ грн
$DCF_4 = 14\,570\,911 \times 0.4230 = 6\,163\,111$ грн
$DCF_5 = 18\,268\,560 \times 0.3411 = 6\,231\,547$ грн

Крок 3. Підсумовуємо дисконтовані потоки та віднімаємо інвестиції:

NPV = (705 806 + 3 491 571 + 5 195 115 + 6 163 111 + 6 231 547) - 800 000
NPV = 21 787 150 - 800 000 = 20 987 150 грн

NPV = 20 987 150 грн $>$ 0 $\rightarrow$ Проєкт економічно доцільний

PI (Profitability Index) – показує скільки гривень дисконтованого доходу припадає на кожну вкладену гривню інвестицій. Якщо PI > 1 – проєкт є прибутковим.

$$PI = \frac{NPV + IC}{IC} \qquad (1.2)$$

Крок 1. Підставляємо значення:

PI = (20 987 150 + 800 000) / 800 000
PI = 21 787 150 / 800 000 = 27.23

PI = 27.23 $>$ 1 $\rightarrow$ На кожну вкладену гривню проєкт генерує 27.23 грн доходу

IRR (Internal Rate of Return) – ставка дисконтування, при якій NPV = 0. Показує верхню межу припустимого рівня ставки дисконтування, перевищення якої робить проєкт збитковим.

Метод лінійної інтерполяції:

$$IRR = r_1 \frac{\mathrm{NPV}(r_1)}{\mathrm{NPV}(r_1) - \mathrm{NPV}(r_2)} (r_2 - r_1) \quad (1.3)$$

Крок 1. Підбираємо дві ставки, при яких NPV змінює знак:

При r_1 = 150%: NPV(150%) = +1 603 076 грн (позитивне)

При r_2 = 300%: NPV(300%) = -16 134 грн (від'ємне)

Крок 2. Застосовуємо формулу інтерполяції:

IRR = 150% + [1 603 076 / (1 603 076 + 16 134)] × (300% - 150%)

IRR = 150% + [1 603 076 / 1 619 210] × 150%

IRR = 150% + 0.990 × 150% ≈ 299%

IRR = 299% >> r (24%) → Проєкт має значний запас фінансової міцності

MIRR (Modified Internal Rate of Return) – враховує реінвестування грошових потоків за реальною ринковою ставкою 24%, а не за самою IRR.

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\mathrm{FV}(\mathrm{CF}^+)}{\mathrm{PV}(\mathrm{IC})}} - 1$$

де: FV — майбутня вартість потоків (реінвестування за r=24%),
n = 5

(1.4)

Крок 1. Розраховуємо FV кожного потоку до кінця проєкту:

$FV_1 = 875\,200 \times (1.24)^4 = 875\,200 \times 2.3642 = 2\,069\,160$ грн
$FV_2 = 5\,368\,640 \times (1.24)^3 = 5\,368\,640 \times 1.9066 = 10\,235\,978$ грн
$FV_3 = 9\,905\,130 \times (1.24)^2 = 9\,905\,130 \times 1.5376 = 15\,230\,128$ грн
$FV_4 = 14\,570\,911 \times (1.24)^1 = 14\,570\,911 \times 1.2400 = 18\,067\,929$ грн
$FV_5 = 18\,268\,560 \times (1.24)^0 = 18\,268\,560 \times 1.0000 = 18\,268\,560$ грн

Крок 2. Термінальна вартість (сума FV):

FV_total = 2 069 160 + 10 235 978 + 15 230 128 + 18 067 929 + 18 268 560
FV_total = 63 871 755 грн

Крок 3. Розраховуємо MIRR:

$MIRR = \sqrt[5]{(63\,871\,755 / 800\,000)} - 1$
$MIRR = \sqrt[5]{79.84} - 1 = 2.40 - 1 = 1.40 = 140\%$

MIRR = 140% >> r (24%) → Проєкт прибутковий навіть при реінвестуванні за реальною ставкою

ARR (Average Rate of Return) — показує співвідношення між середньорічним чистим прибутком та початковими інвестиціями.

$$ARR = \frac{(ЧП_1 + ЧП_2 + ЧП_3 + ЧП_4 + ЧП_5) / n}{IC} 100\% \quad (1.5)$$

Крок 1. Чистий прибуток по роках:

$ЧП_1 = 765\,196$ грн
$ЧП_2 = 5\,258\,636$ грн
$ЧП_3 = 9\,795\,126$ грн
$ЧП_4 = 14\,460\,907$ грн
$ЧП_5 = 18\,158\,556$ грн

Крок 2. Середньорічний чистий прибуток:

ЧП_сер = (765 196 + 5 258 636 + 9 795 126 + 14 460 907 + 18 158 556) / 5
ЧП_сер = 48 438 421 / 5 = 9 687 684 грн/рік

Крок 3. Розраховуємо ARR:

ARR = (9 687 684 / 800 000) × 100% = 1 211%

ARR = 1 211% → На кожну вкладену гривню підприємство щороку генерує 12.1 грн чистого прибутку

PBP (Payback Period) – час, необхідний для повного відшкодування початкових інвестицій за рахунок грошових потоків.

$$\text{PBP} = \text{Рік до покриття} + \frac{\text{Залишок непокритих інвестицій}}{\text{Грошовий потік наступного року}} \quad (1.6)$$

Крок 1**.** Накопичений грошовий потік наростаючим підсумком:

Таблиця 3.5

Окупність проєкту по рокам

Рік	Грошовий потік, грн	Накопичений потік, грн	Статус
0 (інвестиції)	(800 000)	(800 000)	–
Рік 1	875 200	+75 200	Покрито в 1-му році
Рік 2	5 368 640	+5 443 840	–
Рік 3	9 905 130	+15 348 970	–
Рік 4	14 570 911	+29 919 881	–
Рік 5	18 268 560	+48 188 441	–

Джерело: власний розрахунок

Крок 2**.** Оскільки вже після 1-го року накопичений потік є позитивним, визначаємо точний місяць:

PBP = (800 000 / 875 200) × 12 місяців

PBP = 0.9141 × 12 = 10.97 місяців ≈ 11 місяців

PBP ≈ 11 місяців → Інвестиції повністю окупаються на 11-му місяці роботи підприємства

Таблиця 3.6

Економічні показники підприємства

Показник	Значення	Норматив	Висновок
1. NPV (чиста приведена вартість)	20 987 150 грн	> 0	Проєкт доцільний
2. PI (індекс прибутковості)	27.23	> 1	Висока прибутковість
3. IRR (внутрішня норма дохідності)	299%	> r (24%)	Значний запас міцності
4. MIRR (модифікована IRR)	140%	> r (24%)	Доцільний при реінвестуванні
5. ARR (середня норма рентабельності)	1 211%	> 0%	Висока рентабельність
6. PBP (період окупності)	11 місяців	< 5 років	Швидка окупність

Джерело: власні розрахунки

Усі розраховані показники підтверджують високу інвестиційну привабливість проєкту «Bream AI». NPV = 20,99 млн грн перевищує нуль, IRR = 299% та MIRR = 140% суттєво перевищують ставку дисконтування 24%, індекс

прибутковості PI = 27,23 свідчить про виняткову ефективність капіталу, а окупність 11 місяців підтверджує швидке повернення вкладених коштів.

Висновки до 3 розділу:

1. Проведений економічний аналіз підприємства «Bream AI» підтвердив обґрунтованість та доцільність реалізації проєкту зі створення AI-агенції. Місія підприємства спрямована на сприяння цифровій трансформації бізнесу шляхом впровадження сучасних технологій штучного інтелекту, а цільовим ринком визначено підприємства малого та середнього бізнесу – інтернет-магазини, маркетингові агенції, IT-компанії та сервісні підприємства. Оцінка прибутковості проєкту засвідчила, що загальний річний виторг від реалізації шести видів послуг становить 10 740 000 грн. Характеристика життєвого циклу проєкту демонструє чітку послідовність шести фаз розвитку підприємства – від передінвестиційної підготовки до постпроєктного масштабування, – що підтверджує стратегічну обґрунтованість та довгострокову перспективність бізнес-моделі «Bream AI».

2. Розрахунок грошового потоку та показників економічної ефективності проєкту підтвердив його високу інвестиційну привабливість. Завдяки диференційованій динаміці витрат та ефекту операційного левериджу маржа чистого прибутку зростає з 7% у першому році до 55% у п'ятому, а чистий прибуток збільшується з 765 196 грн до 18 158 556 грн. Розраховані показники інвестиційної ефективності за ставки дисконтування 24% підтверджують економічну доцільність проєкту: NPV становить 20 987 150 грн, що значно перевищує нуль; IRR = 299% суттєво перевищує ставку дисконтування; MIRR = 140% підтверджує прибутковість навіть з урахуванням реінвестування за реальною ринковою ставкою; ARR = 1 211% свідчить про виняткову рентабельність вкладених коштів; PI = 27,23 означає, що на кожну вкладену гривню проєкт генерує понад 27 грн доходу; PBP = 11 місяців підтверджує швидке повернення початкових інвестицій.

3. Аналіз можливих ризиків реалізації проєкту дозволив ідентифікувати вісім ключових загроз, серед яких найбільш критичними визначено високу конкуренцію з боку інших AI-агенцій (інтегральна оцінка 8/10) та низький попит на послуги у перші місяці діяльності (7/10). Для кожного ризику розроблено відповідну стратегію реагування – диференціація, диверсифікація, адаптація та запобігання, – що в сукупності забезпечує комплексний підхід до управління ризиками та мінімізації їхнього негативного впливу на діяльність підприємства. Таким чином, результати третього розділу у повному обсязі підтверджують економічну ефективність, фінансову стійкість та інвестиційну привабливість проєкту зі створення AI-агенції «Bream AI».

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження економічного обґрунтування та оцінки ефективності проєкту у сфері ІТ-технологій на прикладі створення агенції штучного інтелекту «Bream AI» зроблено такі висновки:

1. Досліджено теоретичні основи створення бізнесу у сфері штучного інтелекту та обґрунтовано бізнес-ідею створення AI-агенції. Встановлено, що ринок AI-послуг є одним із найбільш динамічних сегментів глобальної економіки з щорічним темпом зростання 35–40%. Обсяг ринку штучного інтелекту в Україні зріс із 157,7 млн доларів у 2020 році до 419,4 млн доларів у 2025 році, а до 2030 року прогнозується його збільшення до 1,419 млрд доларів. В умовах цифрової трансформації українського бізнесу попит на послуги з розробки та впровадження рішень штучного інтелекту стрімко зростає, що формує сприятливе середовище для започаткування AI-агенції. Концепція розвитку штучного інтелекту в Україні (розпорядження КМУ від 02.12.2020 № 1556-р) закріплює стратегічний пріоритет держави у розвитку цієї сфери, що додатково підтверджує актуальність та перспективність обраного напряму діяльності.

2. Визначено характеристику та технологію надання послуг підприємства, а також нормативно-правові засади його діяльності. Встановлено, що агенція «Bream AI» надає шість основних видів послуг: розробку AI-чатботів, автоматизацію бізнес-процесів, створення AI-контенту, інтеграцію AI-інструментів, розробку AI-рішень для маркетингу та консультування. Технологічний стек підприємства включає великі мовні моделі (GPT-4, Claude, Gemini), API провідних платформ (OpenAI API, Google AI API, Anthropic API) та платформи автоматизації (Zapier, Make, n8n). Діяльність AI-агенції регулюється Цивільним кодексом України, Законом України «Про авторське право та суміжні права» (редакція 2023 р.), Законом України «Про захист персональних даних», а також орієнтується на вимоги Регламенту ЄС про штучний інтелект (AI Act), що забезпечить відповідність підприємства міжнародним стандартам в умовах євроінтеграційного курсу України.

3. Проаналізовано ринок IT-послуг в Україні та оцінено конкурентне середовище. За результатами PESTLE-аналізу встановлено, що, попри виклики воєнного стану, IT-сектор України демонструє стабільний розвиток, а державна підтримка цифровізації створює додаткові можливості для AI-агенцій. SWOT-аналіз підтвердив, що підприємство «Bream AI» має суттєві конкурентні переваги: індивідуальний підхід до клієнтів, гнучкість технологічного стеку та висока маржинальність послуг. Аналіз п'яти основних конкурентів (Stfalcon, Shevtsov AI, Noologic, MAKE AI, Pro Personal Agency) засвідчив, що ринок AI-агенцій залишається відкритим для нових гравців із диференційованою пропозицією, а «Bream AI» позиціонується у сегменті малого та середнього бізнесу з акцентом на комплексності та прозорості надання послуг.

4. Обґрунтовано вибір організаційно-правової форми діяльності та системи оподаткування. Встановлено, що реєстрація у формі фізичної особи-підприємця (ФОП) третьої групи є оптимальним рішенням для початкового етапу діяльності AI-агенції. Ця форма забезпечує простоту реєстрації, мінімальне адміністративне навантаження та гнучкість управління. Спрощена система оподаткування третьої групи зі ставкою єдиного податку 5% від доходу значно знижує податкове навантаження порівняно із загальною системою та забезпечує прозорість і передбачуваність фінансових зобов'язань підприємства. У перспективі, в міру масштабування бізнесу, розглядається можливість реорганізації у форму ТОВ для розширення можливостей залучення інвестицій.

5. Проаналізовано витрати на започаткування та поточне функціонування суб'єкта підприємницької діяльності. Загальний обсяг стартового капіталу становить 800 000 грн, що фінансується за рахунок власних коштів засновника (500 000 грн) та кредиту комерційного банку (300 000 грн). Найбільшу питому вагу в структурі стартових витрат займає придбання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення – 62,5% (500 000 грн), що обумовлено необхідністю високопродуктивного обладнання для роботи з AI-моделями. Поточні витрати першого року діяльності становлять 9 310 404 грн на рік, де основною статтею є фонд оплати праці з ЄСВ – понад 83% від загальної суми витрат, що є

характерною особливістю підприємств у сфері ІТ-послуг.

6. Розроблено фінансовий план підприємства та оцінено прибутковість проєкту. Виторг від реалізації послуг у першому році діяльності становить 10 740 000 грн з подальшим щорічним зростанням: +40% у 2-му та 3-му роках, +30% у 4-му році та +20% у 5-му році. Завдяки ефекту операційного левериджу витрати зростають значно повільніше за доходи, що забезпечує стійке зростання маржі чистого прибутку з 7% у першому році до 55% у п'ятому. Чистий прибуток збільшується з 765 196 грн у першому році до 18 158 556 грн у п'ятому році, що підтверджує наростаючу операційну ефективність та економічну зрілість бізнесу.

7. Охарактеризовано життєвий цикл проєкту, що охоплює шість послідовних фаз із загальним горизонтом планування 5 років (червень 2026 – травень 2031) та подальшим продовженням діяльності. Передінвестиційна фаза (березень – травень 2026) передбачає підготовку до запуску підприємства; інвестиційна (червень 2026) – вкладення стартового капіталу; операційна фаза становлення (липень 2026 – травень 2027) – вихід на планові показники діяльності; операційна фаза зростання (червень 2027 – травень 2029) –агресивне нарощування клієнтської бази та виторгу на 40% щорічно; операційна фаза зрілості (червень 2029 – травень 2031) – стабілізація та підвищення операційної ефективності; постпроєктна фаза (від червня 2031) – перехід до нового стратегічного циклу масштабування.

8. Розраховано показники економічної ефективності проєкту, які підтверджують його високу інвестиційну привабливість за ставки дисконтування 24%: чиста приведена вартість (NPV) становить 20 987 150 грн, що значно перевищує нуль і свідчить про економічну доцільність реалізації проєкту; внутрішня норма дохідності (IRR) дорівнює 299%, що суттєво перевищує ставку дисконтування та вказує на значний запас фінансової міцності; модифікована внутрішня норма дохідності (MIRR) становить 140%, що підтверджує прибутковість проєкту навіть з урахуванням реінвестування грошових потоків за реальною ринковою ставкою; індекс прибутковості (PI) дорівнює 27,23, що означає генерацію 27,23 грн доходу на кожну вкладену гривню; середня норма

рентабельності (ARR) складає 1 211%; період окупності (PBP) становить 11 місяців, що свідчить про швидке повернення вкладених коштів.

9. Проаналізовано можливі ризики реалізації проєкту та запропоновано заходи щодо їх запобігання. Визначено 8 ключових ризиків, серед яких найбільш критичними є висока конкуренція з боку інших AI-агенцій та фрілансерів (інтегральна оцінка 8/10), низький попит на послуги у перші місяці діяльності (7/10) та нестабільність економічної ситуації в Україні (7/10). Для мінімізації ризиків запропоновано стратегії диференціації послуг та формування унікальної торгової пропозиції, диверсифікації клієнтської бази за рахунок залучення іноземних замовників, формування фінансового резерву на 2–3 місяці операційних витрат, а також постійного моніторингу змін у законодавстві щодо регулювання штучного інтелекту.

Таким чином, результати комплексного економічного обґрунтування підтверджують, що створення агенції штучного інтелекту «Bream AI» у м. Одесі є економічно доцільним, фінансово стійким та інвестиційно привабливим проєктом. Усі розраховані показники ефективності перевищують нормативні значення, а зростаюча маржа прибутку, швидка окупність інвестицій та висока рентабельність свідчать про значний потенціал підприємства в умовах динамічно зростаючого попиту на AI-послуги в Україні та світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 09.04.2026).
2. Як створюється штучний інтелект. Lemon School : веб-сайт. URL: https://lemon.school/blog/yak-stvoryuyetsya-shtuchnyj-intelekt
3. How AI is changing Ukrainian business: Survey findings. AI Center Ukraine : веб-сайт. URL: https://ai.thedigital.gov.ua/news/How%20AI%20is%20changing%20Ukrainian%20business:%20Survey%20findings
4. Впровадження автоматизації в бізнес-процеси: перші кроки та базові принцип. FreshTech: веб-сайт. URL: https://freshtech.global/ua/blog/implementing-automation-in-business-processes-first-steps-and-basic-principles
5. Правове регулювання штучного інтелекту в Україні та світі. Golaw : веб-сайт. URL: https://golaw.ua/ua/insights/publication/pravove-regulyuvannya-shtuchnogo-intelektu-v-ukrayini-ta-sviti/
6. Штучний інтелект: правове регулювання в Україні та ЄС. Barbashyn Law Firm : веб-сайт. URL: https://barbashyn.law/statti/shtuchnyj-intelekt-pravove-regulyuvannya-v-ukrayini-ta-yes/
7. П’ять порад, як нейтралізувати ризики впровадження ШІ у бізнесі. VB Partners : веб-сайт. URL: https://vbpartners.ua/blog-bugaya/pyat-porad-yak-nejtralizuvaty-ryzyky-vprovadzhennya-shi-u-biznesi
8. Розвиток IT в Україні: поточна ситуація та перспективи. YouControl Market. URL: https://blog.youcontrol.market/rozvitok-it-v-ukrayini-potochna-situatsiia-ta-pierspiektivi/
9. Проблеми та перспективи розвитку IT-індустрії в Україні під час воєнного стану і повоєнного відновлення економіки. ECONA, 2024. DOI: https://doi.org/10.35774/econa2024.01.315 (дата звернення: 02.05.2026).
10. Ukraine’s IT powerhouse: innovation without limits. Digital State USA : веб-сайт. URL: https://digitalstate.gov.ua/uk/news/it-outsourcing/ukraines-it-powerhouse-innovation-without-limits
11. Вартість розробки чат-бота: від простого до AI-бота. IZIWEB : веб-сайт. URL: https://iziweb.com.ua/vartist-rozrobky-chat-bota-vid-prostogo-do-ai-bota/
12. ШІ в дії: які компанії рухають Україну в майбутнє. Obozrevatel Projects : веб-сайт. URL: https://projects.obozrevatel.com/shi-v-dii-iaki-kompanii-rukhaiut-ukrainu-v-maybutnie/
13. Скільки коштує зареєструвати ФОП в Україні. Реєстрація ФОП : веб-сайт. URL: https://reyestraciya-fop.com.ua/skilki-koshtuye-zareyestruvati-fop-v-ukrayini/
14. Правове регулювання штучного інтелекту в Україні. Liga Zakon : веб-сайт. URL: https://ips.ligazakon.net/document/DG140149 (дата звернення: 12.05.2026).

15. Україна посідає друге місце серед країн Східної Європи за кількістю компаній у сфері ШІ. Dev.ua : веб-сайт. URL: https://dev.ua/en/news/ukraina-posidaie-druhe-mistse-sered-krain-skhidnoi-yevropy-za-kilkistiu-kompanii-u-sferi-shi-ale-maie-nyzhchyi-riven-finansuvannia-mintsyfry-1745419903
16. Шевченко В. Методичні рекомендації для написання дипломних робіт в закладі професійно-технічної освіти. На Урок : веб-сайт. URL: https://naurok.com.ua/metodichni-rekomendaci-dlya-napisannya-diplomnih-robit-v-zakladi-profesiyno-tehnichno-osviti-445676.html
17. Legal aspects of artificial intelligence. Damsté advocaten – notarissen : веб-сайт. URL: https://www.damste.eu/knowledge/legal-aspects-of-artificial-intelligence/
18. Singla A., Sukharevsky A., Yee L., Chui M. The state of AI in early 2024: Gen AI adoption spikes and starts to generate value. McKinsey & Company : веб-сайт. URL: https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai
19. UNCTAD. Enterprise development. 2022. URL: https://unctad.org/topic/enterprise-development (дата звернення: 02.08.2022).
20. World Bank. Economy Profile of Ukraine. Doing Business 2020. Washington, DC : World Bank, 2021. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf (дата звернення: 12.04.2026)
21. https://cobusgreyling.medium.com/the-definitive-guide-to-understanding-agency-and-the-role-of-ai-agents-ef41de755d64
22. Мар'єнко М., Коваленко В. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ВІДКРИТА НАУКА В ОСВІТІ. *Physical and Mathematical Education*. 2023. Т. 38, № 1. С. 48–53. DOI: https://doi.org/10.31110/2413-1571-2023-038-1-007 (дата звернення: 29.04.2026).
23. Піжук О. І. Штучний інтелект як один із ключових драйверів цифрової трансформації економіки. *Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3(89). С. 41–46. DOI: https://doi.org/10.26642/ema-2019-3(89)-41-46 (дата звернення: 29.04.2026).
24. Черненко Н. І. ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 12. С. 76–83. DOI: https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.12.11 (дата звернення: 29.04.2026).
25. Ågerfalk P. J. Artificial intelligence as digital agency. *European Journal of Information Systems*. 2020. Vol. 29, no. 1. P. 1–8. DOI: https://doi.org/10.1080/0960085x.2020.1721947 (date of access: 29.04.2026).
26. Artificial Intelligence Law. Kluwer Law International, 2024.
27. Bysaga Y. M., Byelov D. M., Zaborovskyi V. V. Artificial intelligence and copyright and related rights. *Uzhhorod National University Herald. Series: Law*. 2023. Vol. 2, no. 76. P. 299–304. DOI: https://doi.org/10.24144/2307-3322.2022.76.2.47 (date of access: 29.04.2026).

28. What are AI agents? Definition, examples, and types. *Google Cloud*. DOI: https://cloud.google.com/discover/what-are-ai-agents (date of access: 29.04.2026).
29. Best AI Outsourcing Companies: Top 7 Firms to Consider in 2026. SotaTek : веб-сайт. URL: https://www.sotatek.com/blogs/ai-and-machine-learning/best-ai-outsourcing-companies/
30. The Role of AI Outsourcing: What Businesses Need to Know in 2026. GTeams AI : веб-сайт. URL: https://gteams.ai/blogs/ai-outsourcing-businesses-need-to-know/

ДОДАТКИ

Додаток А

Життєвий цикл проєкту

Фаза	2026			2027			2028		2029–2030		2031+	
	Q1–Q2	Q3	Q4	Q1	Q2–Q3	Q4	Q1–Q2	Q3–Q4	Q1–Q2	Q3–Q4	Q1–Q2	Q3+
1. Передінвестиційна (бер.–трав. 2026)												
Розробка бізнес-плану												
Аналіз ринку та конкурентів												
Підбір персоналу та оренда офісу												
2. Інвестиційна (черв. 2026)												
Реєстрація ФОП												
Придбання техніки та облаштування												
Розробка сайту та реклама												
3. Операційна — становлення (лип. 2026 – трав. 2027)												
Залучення перших клієнтів												
Формування портфоліо												
Вихід на плановий дохід 865 000 грн/міс												
Погашення розстрочки за техніку												
4. Операційна — зростання (черв. 2027 – трав. 2029)												
Розширення клієнтської бази (+40%/рік)												
Вихід на іноземні ринки												
Найм нових спеціалістів												
Розширення переліку послуг												
5. Операційна — зрілість (черв. 2029 – трав. 2031)												
Стабілізація зростання (+30%, +20%)												
Довгострокові контракти												
Масштабування та оптимізація												
Розгляд зміни орг.-правової форми												
6. Постпроєктна (від черв. 2031)												
Стратегічний розвиток / масштабування												
Залучення інвестицій або нові ринки												

Додаток Б

Список стейкхолдерів СПД

Стейкхолдер	Внутрішній/зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Результат незацікавленості
Засновник (CEO)	Внутрішній	Високий	Отримання прибутку, розвиток бізнесу, масштабування агенції	Забезпечення стабільного розвитку та фінансової ефективності підприємства	Зниження ефективності управління та уповільнення розвитку підприємства
CTO, AI-розробники	Внутрішній	Високий	Створення якісних AI-рішень, розвиток технічної бази	Технічна стабільність та інноваційність послуг	Погіршення якості послуг та втрата конкурентоспроможності
Маркетолог	Внутрішній	Середній	Просування бренду та залучення клієнтів	Формування клієнтської бази та підвищення впізнаваності	Зниження кількості клієнтів та прибутковості
Менеджер з продажів	Внутрішній	Високий	Виконання плану продажів та збільшення доходу	Зростання обсягів реалізації послуг	Зменшення кількості замовлень та доходів

Продовження Додатку Б

Стейкхолдер	Внутрішній/зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Результат незацікавленості
Бізнес-аналітик	Внутрішній	Середній	Оптимізація бізнес-процесів клієнтів	Підвищення ефективності AI-рішень	Погіршення якості впровадження AI-рішень
Клієнти	Зовнішній	Високий	Отримання якісних та надійних AI-послуг	Формування довгострокових партнерських відносин	Втрата клієнтів та погіршення репутації
Постачальники AI-сервісів (OpenAI, Google, Anthropic)	Зовнішній	Високий	Стабільне використання їхніх сервісів	Безперебійний доступ до AI-інструментів	Ризик перебоїв у роботі AI-рішень
Держава та податкові органи	Зовнішній	Середній	Дотримання законодавства та сплата податків	Законне ведення підприємницької діяльності	Штрафні санкції та юридичні ризики
Банки та платіжні системи	Зовнішній	Середній	Фінансова стабільність та проведення платежів	Забезпечення фінансових операцій	Ускладнення фінансових розрахунків
Партнери та підрядники	Зовнішній	Середній	Довгострокова співпраця	Розширення спектра послуг	Погіршення можливостей для розвитку та масштабування