

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ У СФЕРІ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ
СТВОРЕННЯ КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРУ)»**

Виконавець:

студентка ЦЗФН

Сальнікова Стелла Сергіївна _____

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Доброва Наталя Василівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах трансформації економіки України зростає попит на якісні консалтингові послуги, які дозволяють бізнесу адаптуватися до змін, оптимізувати процеси та підвищити конкурентоспроможність. Особливо актуальним є створення регіональних консалтингових центрів, які можуть надати мікро-, малим та середнім підприємствам доступ до фахової допомоги в сфері стратегічного планування, управління фінансами, маркетингу та юридичних консультацій. Реалізація такого проєкту є не лише перспективною з економічної точки зору, а й соціально значущою, адже сприяє розвитку підприємництва та зайнятості населення.

Проблеми організації підприємницької діяльності вирішували в своїх працях такі українські науковці, як: Чукурна О. [2], Бурбело Н. [3], Филюк Г. [5], Доброва Н. В. [20], Храпкіна В.В. [24], Кузнецова О.О. [26] та інші.

Мета кваліфікаційної роботи – дослідити теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері послуг.

Для досягнення поставленої мети були поставлені наступні **завдання**:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею створення власної справи на ринку консалтингових послуг;
- 2) проаналізувати умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері консалтингових послуг;
- 3) обґрунтувати організаційно-правову форму та систему оподаткування новоствореного бізнесу;
- 4) провести аналіз ринку консалтингових послуг м. Одеси;
- 5) здійснити оцінку конкурентних переваг новоствореного бізнесу;
- 6) сформулювати витрати на відкриття та функціонування консалтингового центру;
- 7) оцінити прибутковість проєкту створення консалтингового центру;
- 8) розглянути життєвий цикл проєкту створення консалтингового центру;
- 9) провести розрахунок грошових потоків та аналіз показників економічної ефективності проєкту створення консалтингового центру;
- 10) проаналізувати можливі ризики проєкту та розробити заходи щодо їх подолання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення консалтингового центру.

Предмет дослідження – бізнес проєктування започаткування власної справи у сфері послуг.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених у кваліфікаційній роботі завдань були використані такі методи дослідження, як:

- аналіз і синтез – для вивчення літературних джерел та узагальнення інформації щодо ринку консалтингових послуг;
- метод порівнянь – для оцінки конкурентного середовища;
- економіко-математичне моделювання – при розрахунку показників ефективності проєкту;

- SWOT-аналіз – для виявлення сильних та слабких сторін, можливостей і загроз;
- метод експертних оцінок – при визначенні попиту на послуги консалтингового центру;
- фінансове планування – для обґрунтування інвестиційних витрат і прогнозу доходів.

Інформаційна база дослідження: офіційні статистичні дані Державної служби статистики України; аналітичні звіти профільних організацій у сфері консалтингу; законодавчі та нормативні акти, що регулюють підприємницьку діяльність в Україні; матеріали наукових публікацій і фахових видань; дані опитування потенційних клієнтів консалтингових послуг; внутрішні розрахунки, що базуються на припущеннях і прогнозах відповідно до поточної ринкової ситуації.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (37 найменувань) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 96 сторінок. Основний зміст викладено на 88 сторінках. Робота містить 33 таблиці, 10 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти відкриття власної справи в Україні у сфері послуг»** розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері консалтингових послуг: охарактеризовано бізнес-ідею створення власної справи на ринку консалтингових послуг; проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері консалтингових послуг; обґрунтовано організаційно-правову форму та систему оподаткування новоствореного бізнесу.

У другому розділі **«Аналітична оцінка можливості створення консалтингового центру»** проаналізовано ринок консалтингових послуг м. Одеси; здійснено оцінку конкурентних переваг новоствореного бізнесу; сформовано витрати на відкриття та функціонування консалтингового центру.

У третьому розділі **«Економічне обґрунтування доцільності відкриття консалтингового центру»** спрогнозовано прибутковість проекту створення консалтингового центру; розглянуто життєвий цикл проекту створення консалтингового центру; проведено розрахунок грошових потоків та аналіз показників економічної ефективності проекту створення консалтингового центру; проаналізовано можливі ризики проекту та розробити заходи щодо їх подолання.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері консалтингових послуг та зроблено наступні висновки.

1. Актуальність створення консалтингового центру полягає в тому, що попит на консалтингові послуги в Україні демонструє стабільне зростання, перевищуючи поточні пропозиції та відкриваючи вільну нішу на ринку для нових гравців.

2. Підприємницька діяльність в Україні регулюється низкою законодавчих актів. Консалтингова діяльність не підлягає обов'язковому ліцензуванню. Планується, що новостворений консалтинговий центр буде дотримуватися високих стандартів якості та розглядати можливість добровільної сертифікації фахівців. Для успішної діяльності необхідна відповідна інфраструктура, забезпечення безпеки даних та дотримання стандартів якості. Новостворений консалтинговий центр буде мати назву "StratITech". Планується надавати послуги за КВЕД 70.22 «Консультування з питань комерційної діяльності й керування», з можливістю розширення на консультування щодо інформатизації (62.02). Ринок консалтингових послуг в Україні характеризується динамічністю та зростаючим попитом на кваліфіковану допомогу.

3. Новостворений консалтинговий центр матиме статус юридичної особи у формі товариства з обмеженою відповідальністю. З огляду на гібридну модель послуг і стратегію розширення бізнесу, ТОВ "StratITech" обиратиме загальну систему оподаткування, що дозволить оптимізувати податкові витрати, отримати відшкодування ПДВ і співпрацювати з великими підприємствами. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності центру, ефективному використанню ресурсів і залученню довгострокових клієнтів.

4. Проведена комплексна аналітична оцінка можливості створення консалтингового центру ТОВ "StratITech" у м. Одесі свідчать про наявність сприятливих умов для виходу на місцевий ринок консалтингових послуг, незважаючи на існуючі економічні та регуляторні виклики.

Проведений аналіз ринку показав, що консалтинг в Одесі є динамічною та розвиваючою сферою, зокрема в сегментах управлінського, фінансового, маркетингового та ІТ-консалтингу. Основними споживачами таких послуг є представники малого та середнього бізнесу (МСП), які потребують зовнішньої експертизи для вирішення нагальних бізнес-задач. Висока частка фрілансерів і невеликих агентств на ринку створює конкурентне середовище, залишаючи вільними ніші для мультисервісних компаній, які пропонують комплексні рішення.

5. Проведений SWOT та PEST аналіз ринку дозволив визначити як сильні сторони ТОВ "StratITech" команда з практичним досвідом, гнучкою ціновою політикою, індивідуальним підходом так і слабкі сторони, зокрема обмежений бюджет на старті, низьку впізнаваність бренду та відсутність масштабних кейсів у портфоліо. Зовнішні можливості (зростаючий попит на цифрові послуги, розвиток МСП, грантова підтримка) значною мірою компенсують потенційні загрози (економічна нестабільність, конкуренція, регуляторні зміни).

Дослідження конкурентного середовища показало, що на одеському ринку працюють як локальні компанії (Torch 42, Impera Law & Consult, OdesSeo), так і представництва національних і міжнародних гравців (KPMG, Baker Tilly, Netpeak). Незважаючи на те, що ці конкуренти мають сильні позиції, досвід і визнані бренди, ТОВ “StratITech” має можливість запропонувати унікальну цінність – комплексне обслуговування для МСП в режимі «єдиного вікна».

6. Розрахунок стартових витрат показав, що для відкриття підприємства необхідно 817 190 грн, з яких 400 тис. грн планується залучити у вигляді банківського кредиту під 5% річних.

Витрати включають придбання меблів та обладнання, ремонт, маркетинг і рекламу, страхування, а також створення комфортних умов офісу. Фінансова модель побудована на реалістичних прогнозах з урахуванням ануїтетних платежів за кредитом, витрат на просування та операційних витрат.

Розраховані поточні витрати за рік функціонування консалтингового центру складають 344 445,02 грн в місяць та відповідно 4 133 340,24 грн на рік. Найбільшу частку поточних витрат займають витрати на заробітну плату.

7. Оцінка прибутковості проєкту створення консалтингового центру свідчить, що упродовж першого року роботи консалтингового центру очікується дохід від надання послуг у розмірі 6 528, 00 тис. грн. У другому році ця сума зросте до 6 854,40 тис. грн. Збільшення доходу зумовлено поступовим укріпленням позицій компанії на ринку та зростанням кількості клієнтів. Грошовий потік консалтингового центру в перший рік його діяльності складе 1 915,73 тис. грн, а у другий 2 011,52 тис. грн.

8. Аналіз життєвого циклу проєкту дозволив структурувати опис ключових фаз від ініціації до масштабування, що є основою стратегічного управління проєктом. Визначення ключових внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін забезпечує розуміння зацікавлених сторін та їхнього впливу на реалізацію бізнес-моделі.

9. Розрахунок грошового потоку та ключових показників ефективності підтвердив інвестиційну привабливість проєкту. Зокрема, чиста приведена вартість (NPV) у розмірі 740 314,72 тис. грн та індекс прибутковості 1,91 підтверджують позитивну рентабельність інвестицій. Внутрішня норма прибутковості (IRR) становить 34,5%, що значно перевищує ставку дисконту (23%), а термін окупності з урахуванням дисконтування становить лише 6 місяців. Це свідчить про швидке повернення вкладеного капіталу та високий рівень ефективності проєкту.

10. Оцінка ризиків виявила потенційні загрози (економічні, ринкові, організаційні), найбільш критичними з яких були спад підприємницької активності, інфляція та ризик низької якості послуг. Запропоновані стратегії управління ризиками (диференціація, фінансова адаптація, маркетингове тестування тощо) дозволяють значно знизити ймовірність негативного впливу на результати діяльності консалтингового центру.

АНОТАЦІЯ

Сальнікова С. С. «Економічне обґрунтування та оцінка ефективності проєкту у сфері послуг (на прикладі створення консалтингового центру)»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавр зі спеціальності «076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2025.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері консалтингових послуг: охарактеризовано бізнес-ідею створення власної справи на ринку консалтингових послуг; проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері консалтингових послуг; обґрунтовано організаційно-правову форму та систему оподаткування новоствореного бізнесу.

Проаналізовано ринок консалтингових послуг м. Одеси; здійснено оцінку конкурентних переваг новоствореного бізнесу; сформовано витрати на відкриття та функціонування консалтингового центру.

Спрогнозовано прибутковість проєкту створення консалтингового центру; розглянуто життєвий цикл проєкту створення консалтингового центру; проведено розрахунок грошових потоків та аналіз показників економічної ефективності проєкту створення консалтингового центру; проаналізовано можливі ризики проєкту та розробити заходи щодо їх подолання.

Ключові слова: консалтинг, послуги, бізнес-ідея, проєкт, прибутковість, ефективність, доцільність, ризик.

ANNOTATION

Salnikova S. S. «Economic substantiation and evaluation of the effectiveness of a project in the service sphere (using the example of creating a consulting center)»

Qualifying work on obtaining for a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economic and business planning». Odesa National Economics University. Odesa, 2025.

The paper examines the theoretical principles of starting your own business in the field of consulting services: the business idea of creating your own business in the consulting services market is characterized; the conditions for organizing and conducting entrepreneurial activity in Ukraine in the field of consulting services are analyzed; the organizational and legal form and taxation system of a newly created business are substantiated.

The consulting services market of Odessa is analyzed; the competitive advantages of a newly created business are assessed; the costs of opening and operating a consulting center are formed.

The profitability of the project to create a consulting center is predicted; the life cycle of the project for creating a consulting center was considered; cash flow

calculations and analysis of economic efficiency indicators of the project for creating a consulting center were performed; possible risks of the project were analyzed and measures were developed to overcome them.

Keywords: consulting, services, business idea, project, profitability, efficiency, feasibility, risk.