

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Факультет інформаційних технологій
(факультет)
Кафедра системного аналізу та управління
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістра

Студентки Юдіної Анастасії Олегівни
академічної групи 124М-23-1
спеціальності 124 Системний аналіз
на тему: «Системний підхід до організації, дослідження і аналізу структури продажів на аутсорсинговому підприємстві»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	Інституційною	
Кваліфікаційної роботи	<i>к.ф.-м.н., доц. Ус С. А.</i>			
Розділів:				
Інформаційно-аналітичний	<i>к.ф.-м.н., доц. Ус С. А.</i>			
Спеціальний	<i>к.ф.-м.н., доц. Ус С. А.</i>			
Рецензент				
Нормоконтролер	<i>к.ф.-м.н., доц. Хом'як Т.В.</i>			

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри
Системного аналізу та управління
(повна назва)

_____ к.т.н., доц. Желдак Т.А.
(підпис) (прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу

ступеня магістра

студентці Юдіній А. О. академічної групи 124-19-2

спеціальності: 124 Системний аналіз

на тему «Системний підхід до організації, дослідження і аналізу структури продажів на аутсорсинговому підприємстві»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка»

від 16.10.2024 № 1388-с

Розділ	Зміст	Терміни виконання
1. Інформаційно-аналітичний розділ	<i>Провести теоретичне дослідження діяльності аутсорсингових підприємств, їх організаційної структури та основних послуг.</i>	14.10.2024 – 03.11.2024
2. Спеціальний розділ	<i>Проаналізувати фінансові дані аутсорсингових підприємств, створити дашборди та прогнози фінансових результатів.</i>	04.11.2024 – 08.12.2024

Завдання видано _____ Ус. С. А.
(підпис) (прізвище, ініціали)

Дата видачі: 14.10.2024 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії: _____

Прийнято до виконання _____ Юдіна А. О.
(підпис студента) (прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 99 с., 43 рис., 13 табл., 3 додатки, 22 джерела.

Об'єкт дослідження: діяльність аутсорсингового підприємства, яке надає послуги у сферах лізингу персоналу, аутстафінгу, аутсорсингу, тощо.

Мета роботи: дослідження функціонування підприємства, аналіз роботи його відділів та послуг, що надаються, а також створення прогнозів фінансових результатів на 2024 і 2025 роки.

Завдання дослідження: застосування методів аналізу, таких як АВС-аналіз і принцип Парето, для виявлення найбільш важливих клієнтів і послуг, створення дашбордів для візуалізації даних та прогнозування прибутку підприємства.

Методи дослідження та апаратура: АВС-аналіз для визначення найбільш прибуткових послуг та клієнтів, принцип Парето для виявлення ключових сегментів, а також аналіз динаміки продажів і прогнозування. Використовувалась апаратура для створення дашбордів, що забезпечує візуалізацію даних.

У першому розділі роботи було проведено теоретичне дослідження діяльності аутсорсингових підприємств, їх організаційної структури та основних послуг.

В другому розділі виконано практичний аналіз даних, створено дашборди та прогнози фінансових результатів.

Ключові слова: аутсорсинг, АВС-аналіз, принцип Парето, прогнозування, дашборд, лізинг персоналу, ведення ФОП, логістика, динаміка продажів, фінансовий аналіз, ефективність підприємства.

Результати дослідження є корисними для керівництва компанії, оскільки дозволяють здійснити обґрунтоване прийняття управлінських рішень на основі детального аналізу діяльності підприємства.

ABSTRACT

Diploma: 99 pages of text, 43 illustrations, 13 tables, 3 appendices, 22 bibliographic references.

The object of the study: activities of an outsourcing company that provides services in the areas of personnel leasing, outstaffing, outsourcing, etc.

The purpose of the work: study of the functioning of the company, analysis of the work of its departments and services provided, as well as creation of forecasts of financial results for 2024 and 2025.

Research task: application of analysis methods, such as ABC analysis and the Pareto principle, to identify the most important customers and services, creation of dashboards for data visualization and forecasting of the company's profit.

Research methods and equipment: ABC analysis to identify the most profitable services and customers, the Pareto principle to identify key segments, as well as analysis of sales dynamics and forecasting. Equipment was used to create dashboards that provide data visualization.

In the first section of the work, a theoretical study of the activities of outsourcing companies, their organizational structure and basic services was conducted.

In the second section, a practical analysis of data was performed, dashboards and forecasts of financial results were created.

Keywords: outsourcing, ABC analysis, Pareto principle, forecasting, dashboard, personnel leasing, running a sole proprietorship, logistics, sales dynamics, financial analysis, enterprise efficiency.

The results of the study are useful for the company's management, as they allow for informed decision-making based on a detailed analysis of the enterprise's activities.

Зміст

Вступ.....	7
1. Інформаційно – аналітичний розділ	10
1.1 Компанії та послуги.....	10
1.2 Загальна структура компаній.....	13
1.2.1 Відділ розвитку бізнесу	13
1.2.2 Відділ аутстафінгу та аутсорсингу	15
1.2.3 Відділ координації проєктів	15
1.2.4 Департамент рекрутменту	16
1.2.5 Відділ охорони праці.....	16
1.2.6 Департамент маркетингу	17
1.2.7 Відділ супроводу ФОП	18
1.2.8 Юридичний відділ.....	18
1.2.9 Департамент ІТ аутсорсингу.....	19
1.2.10 Департамент по роботі з персоналом.....	20
1.2.11 ІТ департамент.....	20
1.2.12 Фінансовий департамент	21
1.2.13 Департамент логістики	22
1.2.14 Департамент лізингу персоналу	22
1.2.15 Саппорт департамент	23
1.2.16 Департамент клінінгу	23
1.3 Основні бізнес процеси досліджуваних компаній.....	24
1.3.1 Бізнес процес надання послуги аутсорсингу	24
1.3.2 Бізнес процес надання послуги аутстафінгу	25
1.4 Програмні продукти, що застосовуються на підприємстві	26

1.5	Огляд літератури.....	26
1.6	Огляд методів аналізу діяльності підприємства та правил візуалізації 34	
1.6.1	Метод ABC-аналізу	34
1.6.2	Закон Парето	36
1.6.3	Правила оформлення звіту у форматі дашборду	38
1.6.4	Основні економічні показники для аналітики продажів	40
1.6.5	Функція прогнозування Excel та метод лінійної регресії	41
2.	Спеціальний розділ	44
2.1	Збір даних.....	44
2.2	Загальна аналітика	45
2.2.1	Розширений рейтинг контрагентів	49
2.2.2	Дашборд послуг компанії	52
2.2.3	Дашборд менеджерів з продажу	63
2.3	Прогнозування валового прибутку	70
	Висновки	74
	Список використаних джерел	76
	Додаток А. Відомості матеріалів кваліфікаційної роботи	79
	Додаток Б. Відгук наукового керівника кваліфікаційної роботи.....	80
	Додаток В. Довідник галузей по КВЕД	81

Вступ

Сучасний бізнес-світ стає все більш динамічним і конкурентним, що змушує підприємства постійно вдосконалювати свої бізнес-процеси та шукати нові способи підвищення ефективності. Одним із таких способів є аутсорсинг — передача певних бізнес-функцій стороннім компаніям, що дозволяє знизити витрати, зосередитись на основних бізнес-цілях та покращити якість послуг. Аутсорсингові підприємства займають важливе місце на ринку послуг, оскільки вони допомагають іншим компаніям оптимізувати свої витрати та операції, надаючи професійні послуги в різних сферах, таких як бухгалтерія, ІТ, людські ресурси та інше.

Аналіз ефективності роботи аутсорсингового підприємства є ключовим для підтримки та розвитку його діяльності. Важливим є не тільки якість послуг, але й організація внутрішніх процесів, взаємодія між відділами та фінансова результативність. Ураховуючи постійне зростання конкуренції на ринку аутсорсингових послуг, необхідно регулярно здійснювати детальний аналіз діяльності компанії для виявлення можливих точок росту та для забезпечення стабільного розвитку.

Метою даної роботи є проведення комплексного дослідження діяльності аутсорсингового підприємства, зокрема, аналізу роботи його відділів та наданих послуг. У процесі дослідження буде розглянуто різні методи аналізу, такі як ABC-аналіз для визначення найбільш важливих клієнтів та послуг, принцип Парето для виявлення найбільш прибуткових сегментів бізнесу, а також дослідження динаміки продажів і приросту доходів за певний період. Для візуалізації результатів буде застосовано використання дашбордів, що дасть можливість більш чітко і доступно представити фінансові та операційні показники підприємства.

Додатково, в рамках роботи, було створено прогнозування прибутку підприємства на основі наявних даних, що дозволяє оцінити фінансові перспективи аутсорсингового бізнесу до кінця 2024 року та на 2025 рік. Це

прогнозування дасть змогу керівництву компанії приймати обґрунтовані управлінські рішення для забезпечення сталого розвитку та оптимізації фінансових потоків.

Об'єктом дослідження є діяльність аутсорсингового підприємства, що включає в себе всі процеси, які відбуваються в рамках його операційної діяльності. Це взаємодія між різними відділами підприємства, організація послуг для клієнтів, а також фінансові показники, що відображають результативність роботи.

Предметом дослідження є конкретні аспекти діяльності підприємства, такі як організація роботи його відділів, обсяг і види наданих послуг, фінансові показники, динаміка продажів та прибутку, а також методи та інструменти, використані для їх аналізу.

Для досягнення мети роботи були застосовані різні методи дослідження, серед яких:

- АВС-аналіз, що дозволяє визначити найбільш важливих клієнтів і послуги підприємства за критерієм їхньої фінансової значущості.
- Принцип Парето (80/20) для виявлення найбільш прибуткових сегментів діяльності підприємства та фокусування на їх подальшому розвитку.
- Аналіз динаміки продажів, який дозволяє оцінити зростання або падіння доходів компанії в різні періоди та виявити фактори, що на це впливають.
- Прогнозування прибутку, яке дає можливість спрогнозувати фінансові результати на основі історичних даних і поточних трендів.

Практична цінність роботи полягає у розробці рекомендацій для покращення ефективності роботи аутсорсингового підприємства на основі результатів проведеного аналізу. Одержані дані можуть бути корисними для керівників компаній, аналітиків і фінансових менеджерів, які працюють у сфері аутсорсингу або подібних сферах. Розроблене прогнозування прибутку дозволяє сформулювати чітке бачення фінансових перспектив компанії та

допомогти в ухваленні стратегічних управлінських рішень для досягнення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

1. Інформаційно – аналітичний розділ

У цьому розділі здійснюється теоретичне обґрунтування та дослідження основних аспектів діяльності аутсорсингового підприємства, його загальна характеристика. Описується його організаційна структура, функціонування основних відділів та процесів, які забезпечують надання послуг. Розглядаються типи послуг, що пропонуються клієнтам, та їх важливість для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Також проводиться загальний аналіз ринку аутсорсингових послуг, на якому підприємство працює, з вивченням тенденцій та основних факторів, що впливають на ефективність діяльності компанії.

1.1 Компанії та послуги

Перша компанія - провідний провайдер послуг аутсорсингу та управління персоналом з 2009 року. Аутсорсингова компанія — це організація, яка надає свої послуги іншим компаніям, виконуючи певні бізнес-функції або процеси.

Основні переваги аутсорсингу:

- Зниження витрат: Компанії можуть зекономити на заробітній платі, обладнанні та інфраструктурі.
- Фокус на основному бізнесі: Дозволяє зосередитися на стратегічних задачах, залишаючи рутинні функції спеціалізованим компаніям.
- Доступ до експертів: Аутсорсинг дозволяє отримати доступ до висококваліфікованих фахівців без необхідності їх найму.

Таким чином, аутсорсингова компанія може допомогти іншим підприємствам оптимізувати їхні операції та зосередитися на розвитку.

Послуги, які надає досліджувана компанія:

- Підбір персоналу: Це процес пошуку, відбору та найму кандидатів на вакансії в компанії. Він включає аналіз резюме, проведення співбесід і оцінку навичок, щоб знайти найкращих фахівців для конкретних ролей.
- Аутстафінг: Це форма співпраці, коли компанія надає своїх співробітників для роботи на проекті клієнта, але формально вони залишаються працівниками аутстафінгової компанії. Це дозволяє клієнтам мати доступ до необхідних фахівців без довгострокових зобов'язань.
- Військовий облік: Це процес ведення обліку військовозобов'язаних працівників у компанії. Він передбачає контроль за виконанням військових зобов'язань співробітників та забезпечення їх своєчасного повідомлення про призов.
- Кадрова документація: Це підготовка, ведення та зберігання всіх документів, пов'язаних з управлінням персоналом. Включає контракти, накази, особові справи та інші документи, що регламентують трудові відносини.
- Розрахунок заробітної плати: Це процес обчислення заробітної плати працівників на основі їхніх трудових угод та відпрацьованого часу. Включає врахування податків, премій, відпускних і лікарняних.
- Супровід ФОП: Це надання послуг фізичним особам-підприємцям, включаючи реєстрацію, ведення бухгалтерії, податкову звітність та консультування з правових питань. Супровід допомагає ФОП зосередитися на бізнесі, зменшуючи адміністративні турботи.
- Охорона праці: Це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення безпечних і здорових умов праці. Включає розробку політик, навчання працівників та контроль за дотриманням норм охорони праці на підприємстві.

Друга компанія — це компанія, яка спеціалізується на аутсорсингу та лізингу персоналу по всій території України. Два основних напрямки цієї компанії – це лізинг персоналу та клінінг промислових та офісних приміщень:

- Лізинг персоналу — це форма співпраці, при якій компанія надає своїх працівників для виконання певних функцій в іншій компанії на тимчасовій

основі. У цьому випадку працівники залишаються штатними співробітниками лізингодавця, але виконують обов'язки на підприємстві замовника. Це дозволяє замовнику отримати доступ до необхідних спеціалістів без необхідності їх найму на постійній основі, що особливо корисно для проектної роботи або у випадках, коли є потреба у короткострокових рішеннях.

- **Клінінг промислових та офісних приміщень** — це професійне обслуговування, яке включає прибирання, догляд за чистотою та підтримання порядку в офісах, виробничих приміщеннях та інших комерційних об'єктах. Послуги можуть варіюватися від щоденного прибирання, чищення килимів і вікон до глибокого очищення, обробки поверхонь та дезінфекції. Клінінг сприяє створенню комфортного та безпечного робочого середовища, підвищує продуктивність працівників і формує позитивний імідж компанії.

Третя компанія – логістична компанія, яке спеціалізується на управлінні процесами постачання товарів і послуг. Основні послуги логістичної компанії, що досліджується:

- **Транспортна логістика** — це управління процесами перевезення вантажів з одного місця в інше. Вона охоплює планування, організацію, виконання та контроль за перевезенням товарів, враховуючи вибір найефективніших маршрутів, видів транспорту та оптимізацію витрат. Основна мета — забезпечення своєчасної доставки вантажів, збереження їхньої цілісності та відповідність всім нормативам.
- **Мультиmodalьна логістика** — це перевезення вантажів за допомогою кількох видів транспорту (наприклад, автомобільний, залізничний, морський, авіаційний) в рамках одного договору. Ця послуга дозволяє оптимізувати логістичні процеси, зменшуючи витрати та час на транспортування. Мультиmodalьна логістика забезпечує зручність для замовників, оскільки всі етапи перевезення координуються однією компанією, що спрощує управління та знижує ризики.

- **Митно-брокерське обслуговування** — це послуги, що надаються митними брокерами для спрощення процесу митного оформлення товарів при їх ввезенні чи вивезенні. Брокери допомагають підготувати необхідні документи, забезпечують дотримання всіх митних норм і правил, а також консультують щодо митних тарифів і податків. Це дозволяє клієнтам уникнути затримок і штрафів, пов'язаних з некоректним оформленням вантажів.

1.2 Загальна структура компаній

Загальна структура досліджуваних компаній, департаментів, підрозділів представлена на рисунку 1.1.

1.2.1 Відділ розвитку бізнесу

Відділ розвитку бізнесу займається стратегічним плануванням і впровадженням ініціатив, спрямованих на зростання компанії. Основна мета цього відділу — виявлення нових можливостей на ринку через аналіз тенденцій, конкурентів і потреб споживачів. Вони активно шукають партнерства з іншими компаніями для спільних проєктів та угод, що допомагає розширити бізнес. Крім того, відділ відповідає за розробку нових продуктів або послуг, координацію між різними підрозділами для реалізації бізнес-ініціатив, а також за залучення інвестицій для розвитку нових напрямків. Вони також займаються маркетингом і просуванням компанії, розробляючи стратегії, які підвищують видимість і привабливість продуктів на ринку. Загалом, відділ розвитку бізнесу грає важливу роль у забезпеченні стійкого зростання та конкурентоспроможності компанії.

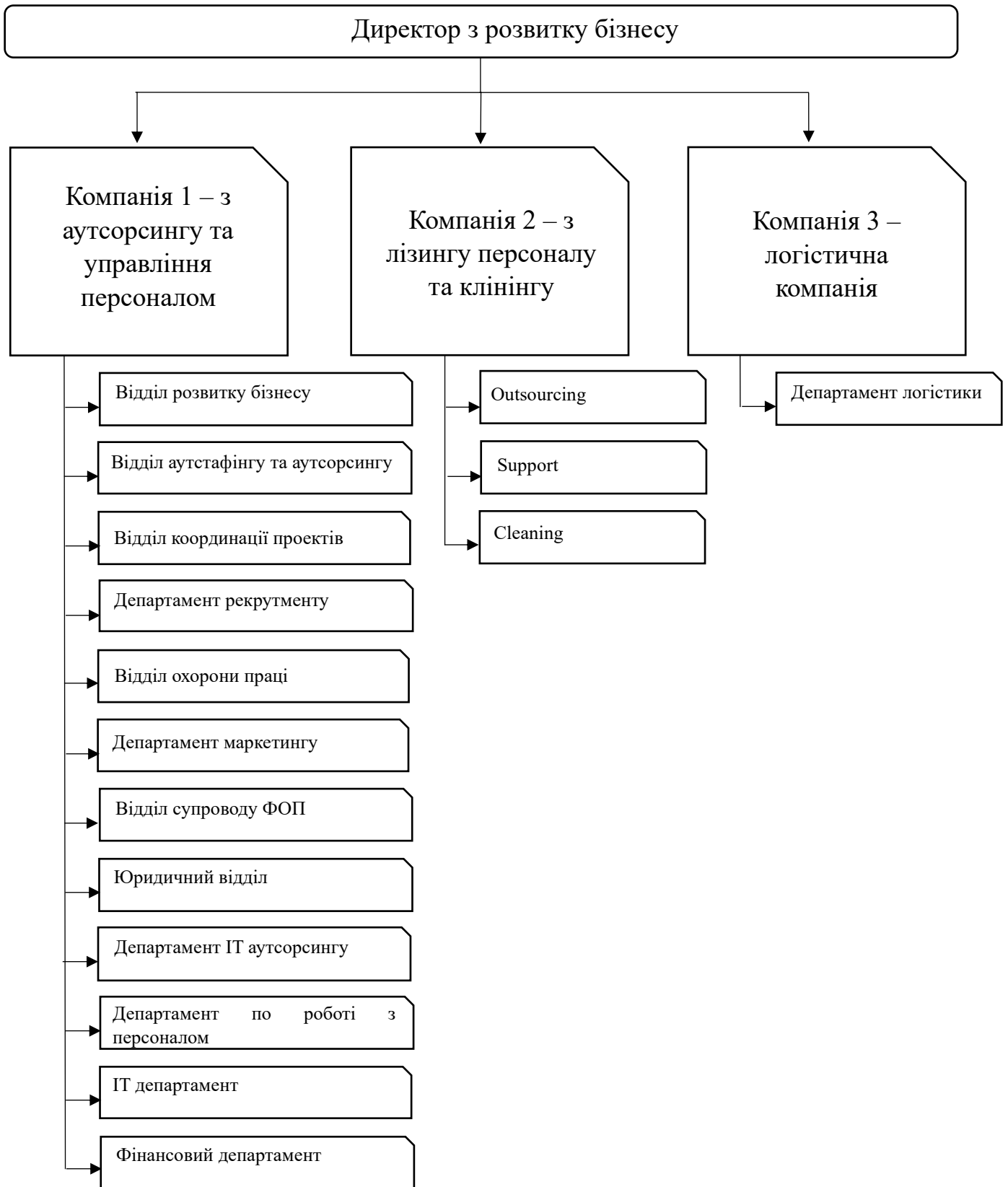


Рисунок 1.1 Структура досліджуваних компаній

1.2.2 Відділ аутстафінгу та аутсорсингу

Відділ аутстафінгу та аутсорсингу займається управлінням зовнішніх ресурсів, що дозволяє компанії оптимізувати витрати та підвищити ефективність. Аутстафінг передбачає залучення зовнішніх фахівців для виконання певних завдань чи проектів, що дозволяє компанії розширити свої можливості без необхідності утримувати великі команди. Це може бути особливо корисно для тимчасових або спеціалізованих потреб, коли потрібні знання або навички, які не є в штаті. Аутсорсинг, в свою чергу, полягає в передачі певних бізнес-процесів або функцій стороннім постачальникам. Це може стосуватися бухгалтерії, IT-послуг, обслуговування клієнтів тощо. Завдяки аутсорсингу компанії можуть зосередитися на своїх основних компетенціях, знижуючи витрати і підвищуючи якість виконання завдань. Відділ займається пошуком і відбором відповідних постачальників, управлінням контрактами та контролем якості виконаних робіт. Він також відповідає за інтеграцію зовнішніх фахівців у внутрішні команди та забезпечення комунікації між усіма сторонами. Це дозволяє компанії швидко реагувати на зміну потреб і зосередитися на стратегічному розвитку.

1.2.3 Відділ координації проектів

Відділ координації проектів займається управлінням і моніторингом усіх етапів проектів, забезпечуючи їх успішну реалізацію. Основна мета цього відділу — гарантувати, що проекти виконуються вчасно, у межах бюджету та відповідно до встановлених вимог. Фахівці цього відділу координують роботу між різними командами і підрозділами, забезпечуючи ефективну комунікацію та співпрацю. Вони відповідають за планування ресурсів, визначення термінів виконання завдань, а також за управління ризиками і вирішення виникаючих проблем. Крім того, відділ займається збором і аналізом даних про хід виконання проектів, що дозволяє вчасно виявляти відхилення від плану і

вживати коригувальних заходів. Вони також можуть бути відповідальними за підготовку звітності для керівництва та стейкхолдерів, що сприяє прозорості і зрозумілості процесів. Завдяки своїй діяльності, відділ координації проектів допомагає компанії досягати стратегічних цілей, покращує управлінські процеси та підвищує загальну ефективність.

1.2.4 Департамент рекрутменту

Департамент рекрутменту займається пошуком, відбором і наймом нових співробітників для компанії. Основна мета цього департаменту — забезпечити організацію висококваліфікованими кадрами, які відповідають потребам бізнесу. Фахівці з рекрутменту проводять аналіз потреб у персоналі, формують профілі вакансій та розробляють стратегії залучення кандидатів. Вони використовують різні канали для пошуку, такі як професійні мережі, сайти з оголошеннями про роботу, а також соціальні медіа. Процес відбору включає в себе проведення інтерв'ю, тестування та оцінку навичок кандидатів, щоб визначити їхню відповідність культурі компанії і вимогам вакансії. Рекрутери також відповідають за комунікацію з кандидатами на всіх етапах процесу, забезпечуючи позитивний досвід взаємодії. Крім того, департамент може займатися розробкою програм адаптації нових співробітників, що допомагає їм швидше інтегруватися в команду та компанію в цілому. Важливою складовою роботи департаменту є також моніторинг ринку праці і аналіз тенденцій, що дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною у залученні талантів.

1.2.5 Відділ охорони праці

Відділ охорони праці займається забезпеченням безпечних і здорових умов праці для співробітників компанії. Основна мета цього відділу — запобігання нещасним випадкам, професійним захворюванням і покращення

загального рівня охорони праці. Фахівці відділу розробляють і впроваджують політики та процедури, які відповідають чинному законодавству і стандартам безпеки. Вони проводять оцінку ризиків на робочих місцях, аналізуючи потенційні небезпеки та визначаючи заходи для їх мінімізації. Відділ охорони праці також організує навчання для співробітників, щоб підвищити їх обізнаність про безпеку, навчити правильному використанню засобів захисту та наданню першої допомоги. Крім того, вони здійснюють регулярний моніторинг і аудит умов праці, контролюючи дотримання норм і стандартів. У випадку виникнення нещасних випадків, відділ проводить розслідування, аналізує причини і вживає заходів для запобігання подібним ситуаціям у майбутньому. Важливою складовою роботи є також спілкування з керівництвом та працівниками для формування культури безпеки на підприємстві.

1.2.6 Департамент маркетингу

Департамент маркетингу займається розробкою і реалізацією стратегій, спрямованих на просування продуктів або послуг компанії. Основною метою цього департаменту є підвищення впізнаваності бренду, залучення нових клієнтів і утримання існуючих. Фахівці з маркетингу аналізують ринок, вивчають потреби та вподобання споживачів, а також досліджують конкурентів. На основі отриманих даних вони створюють маркетингові стратегії, які можуть включати різні канали комунікації, такі як реклама, PR, контент-маркетинг, соціальні медіа та email-маркетинг. Департамент також відповідає за створення рекламних матеріалів, проведення кампаній та акцій, а також за оцінку їхньої ефективності. Вони здійснюють моніторинг результатів кампаній, аналізуючи дані і вносячи корективи для досягнення кращих результатів. Крім того, департамент маркетингу може брати участь у розробці нових продуктів, забезпечуючи зворотний зв'язок від споживачів і

пропонуючи ідеї для вдосконалення. Успішна робота департаменту допомагає компанії зміцнити свої позиції на ринку і досягти фінансових цілей.

1.2.7 Відділ супроводу ФОП

Відділ супроводу фізичних осіб-підприємців (ФОП) займається наданням підтримки та консультацій підприємцям у всіх аспектах їхньої діяльності. Основна мета цього відділу — забезпечити ФОП всією необхідною інформацією та ресурсами для успішного ведення бізнесу. Фахівці відділу допомагають у реєстрації підприємців, виборі оптимальної системи оподаткування та оформленні необхідних документів. Вони також надають консультації з питань бухгалтерського обліку, фінансової звітності та податкової звітності, що є важливими аспектами для ведення бізнесу. Відділ супроводу ФОП також може організовувати навчання та семінари для підприємців, щоб підвищити їхню обізнаність про зміни в законодавстві, нові можливості ведення бізнесу і ефективні стратегії управління. Крім того, фахівці цього відділу забезпечують підтримку у вирішенні юридичних питань, що виникають у процесі діяльності підприємця, а також допомагають у налагодженні зв'язків з іншими підприємцями та партнерами. Таким чином, відділ супроводу ФОП грає важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підтримує підприємців на всіх етапах їхньої діяльності.

1.2.8 Юридичний відділ

Юридичний відділ займається забезпеченням правового супроводу діяльності компанії. Основною метою цього відділу є захист інтересів організації, дотримання законодавства і зменшення юридичних ризиків. Фахівці відділу відповідають за підготовку та аналіз юридичних документів, таких як контракти, угоди, положення та статuti. Вони забезпечують

відповідність внутрішніх процедур і політик чинному законодавству, а також консультують керівництво та співробітників з правових питань. Юридичний відділ також займається врегулюванням спорів, представляючи інтереси компанії в судах і інших інстанціях. Вони проводять моніторинг змін у законодавстві та оцінюють їхній вплив на бізнес, а також розробляють рекомендації щодо адаптації до нових умов. Крім того, юристи можуть брати участь у переговорах з партнерами, постачальниками та клієнтами, забезпечуючи юридичну підтримку в комерційних угодах. Відділ також займається питаннями корпоративного управління і дотриманням стандартів етики та відповідальності. Таким чином, юридичний відділ є важливим елементом компанії, забезпечуючи правову підтримку і захист інтересів на всіх рівнях її діяльності.

1.2.9 Департамент ІТ аутсорсингу

Департамент ІТ аутсорсингу займається управлінням і координацією зовнішніх ІТ-ресурсів та послуг, які компанія передає стороннім постачальникам. Основна мета цього департаменту — забезпечити ефективне функціонування ІТ-систем і зменшити витрати на утримання внутрішньої інфраструктури. Фахівці департаменту відповідають за вибір постачальників послуг, ведення переговорів і укладання контрактів. Вони оцінюють кваліфікацію потенційних партнерів, щоб знайти найбільш відповідних для виконання конкретних завдань, таких як розробка програмного забезпечення, підтримка систем, управління мережами або обробка даних. Департамент також займається моніторингом виконання договорів, контролюючи якість наданих послуг і відповідність узгодженим стандартам. Вони взаємодіють із зовнішніми командами, щоб забезпечити безперебійну комунікацію та інтеграцію з внутрішніми процесами компанії. Крім того, департамент ІТ аутсорсингу аналізує ефективність використання зовнішніх послуг, визначає

області для вдосконалення та адаптує стратегії відповідно до змінюваних бізнес-потреб. Завдяки своїй діяльності, департамент допомагає компанії зосередитися на основних напрямках бізнесу, покращуючи продуктивність і знижуючи витрати на ІТ.

1.2.10 Департамент по роботі з персоналом

Департамент по роботі з персоналом займається управлінням людськими ресурсами в компанії. Основна мета цього департаменту — забезпечити ефективне використання кадрового потенціалу, створити сприятливу робочу атмосферу і сприяти професійному розвитку співробітників. Фахівці департаменту відповідають за рекрутмент, відбір та найм нових працівників, а також за адаптацію нових співробітників у компанії. Вони займаються оцінкою ефективності праці, проведенням навчання і розробкою програм розвитку для співробітників. Департамент також розробляє політики і процедури, пов'язані з управлінням персоналом, включаючи питання оплати праці, соціальних пільг та компенсацій. Вони працюють над підтримкою корпоративної культури, організують заходи для підвищення командного духу та залучення співробітників до активностей компанії. Крім того, департамент займається вирішенням конфліктів і питань, пов'язаних із трудовими відносинами, забезпечуючи дотримання законодавства та внутрішніх норм. Загалом, департамент по роботі з персоналом є ключовим елементом у розвитку компанії, адже він відповідає за формування сильного і мотивованого колективу, що сприяє досягненню стратегічних цілей бізнесу.

1.2.11 ІТ департамент

ІТ департамент займається управлінням технологічної інфраструктури компанії, забезпечуючи ефективну роботу всіх інформаційних систем і рішень. Основна мета цього департаменту — підтримка бізнес-процесів через

впровадження, налаштування та обслуговування ІТ-ресурсів. Фахівці ІТ департаменту відповідають за розробку, підтримку та оновлення програмного забезпечення, управління мережами, базами даних і серверами. Вони займаються забезпеченням кібербезпеки, моніторингом систем на предмет вразливостей та впровадженням заходів для захисту даних. Департамент також відповідає за технічну підтримку співробітників, надаючи допомогу в разі виникнення проблем з обладнанням або програмним забезпеченням. Вони організують навчання для користувачів, щоб підвищити їх обізнаність про нові технології та програми. Крім того, ІТ департамент займається аналізом і впровадженням нових технологій, що можуть покращити бізнес-процеси. Вони працюють над оптимізацією витрат на ІТ та забезпечують відповідність технологічної інфраструктури стратегічним цілям компанії. Загалом, ІТ департамент є критично важливим для забезпечення безперервної роботи компанії, підтримуючи її інноваційність і конкурентоспроможність на ринку.

1.2.12 Фінансовий департамент

Фінансовий департамент займається управлінням фінансовими ресурсами компанії та забезпечує її фінансову стабільність. Основна мета цього департаменту — забезпечити ефективне планування, контроль та аналіз фінансових показників. Фахівці фінансового департаменту відповідають за складання бюджету, фінансове прогнозування та управління грошовими потоками. Вони аналізують доходи і витрати компанії, оцінюють фінансові ризики і розробляють стратегії для їх мінімізації. Департамент також займається бухгалтерським обліком, підготовкою фінансової звітності та забезпеченням дотримання податкового законодавства. Вони контролюють виконання фінансових зобов'язань і взаємодіють з зовнішніми аудиторами.

1.2.13 Департамент логістики

Департамент логістики займається управлінням усіма аспектами постачання, складування і транспортування товарів в межах компанії. Основна мета цього департаменту — забезпечити ефективний і безперебійний рух товарів від постачальників до споживачів. Фахівці департаменту відповідають за планування і оптимізацію процесів доставки, контроль за запасами та управління складськими приміщеннями. Вони аналізують потреби компанії, визначають найкращі шляхи транспортування і вибирають надійних постачальників логістичних послуг. Департамент також займається моніторингом витрат на логістику, шукаючи можливості для зниження витрат без втрати якості послуг. Вони взаємодіють з іншими відділами, такими як виробництво та продажі, щоб узгодити графіки постачання і забезпечити належний рівень обслуговування клієнтів. Крім того, департамент відповідає за управління ризиками в логістичних процесах, що включає планування на випадок непередбачуваних ситуацій, таких як затримки в постачанні або зміни в попиті. Загалом, департамент логістики є критично важливим для забезпечення своєчасної доставки товарів, що сприяє задоволенню потреб клієнтів і досягненню стратегічних цілей компанії.

1.2.14 Департамент лізингу персоналу

Департамент лізингу персоналу займається управлінням процесами оренди та надання тимчасових працівників компанії. Основна мета цього департаменту — забезпечити підприємство необхідними кадрами для виконання різних завдань без потреби в постійному наймі. Фахівці департаменту відповідають за підбір і оцінку кандидатів, які можуть бути залучені на тимчасові проекти або для заміщення працівників, що перебувають у відпустці чи на лікарняному. Вони розробляють критерії відбору, проводять інтерв'ю та перевіряють кваліфікацію кандидатів. Департамент також

займається укладанням договорів з орендованими працівниками, визначаючи умови їхньої роботи та обов'язки. Крім того, вони контролюють виконання трудових прав і зобов'язань, щоб забезпечити відповідність законодавству. Важливою складовою роботи цього департаменту є моніторинг ефективності залучених працівників, аналіз їхньої продуктивності та задоволеності. Це дозволяє компанії оперативно реагувати на зміни в потребах і забезпечувати належний рівень обслуговування.

1.2.15 Саппорт департамент

Саппорт департамент займається наданням технічної підтримки і обслуговування для користувачів продуктів або послуг компанії. Основною метою цього департаменту є забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів і вирішення проблем, які можуть виникнути у процесі використання. Фахівці саппорт департаменту відповідають за прийом запитів від клієнтів, аналіз і діагностику проблем, а також надання рішень. Вони можуть працювати через різні канали, такі як телефон, електронна пошта, чат або система тикетів. Важливо, щоб саппорт департамент забезпечував швидке і ефективне вирішення питань, щоб підтримати задоволеність клієнтів. Департамент також займається документуванням запитів і рішень, що допомагає в аналізі часто виникаючих проблем і розробці покращень для продуктів або послуг. Вони можуть взаємодіяти з іншими відділами, такими як розробка чи маркетинг, щоб передати зворотний зв'язок від клієнтів і працювати над вдосконаленням. Крім того, саппорт департамент може організовувати навчання для користувачів, щоб допомогти їм краще зрозуміти продукти або послуги компанії.

1.2.16 Департамент клінінгу

Департамент клінінгу займається пошуком клієнтів та повною організацією процесу прибирання складських, офісних, промислових

приміщень, закупівлею необхідних матеріалів, спецодягу та всього необхідного для працівників для якісного надання послуги клінінгу.

1.3 Основні бізнес процеси досліджуваних компаній

Під час дослідження роботи компаній, необхідно знати та розуміти основні бізнес процеси, що застосовуються в роботі. Основними процесами досліджуваних компаній є процеси надання послуг аутсорсингу, аутстафінгу, отже необхідно дослідити їх бізнес-моделі.

1.3.1 Бізнес процес надання послуги аутсорсингу

Послуга аутсорсингу — це процес передачі певних бізнес-функцій або завдань стороннім компаніям, що спеціалізуються на виконанні цих послуг. Це включає різні сфери, такі як бухгалтерія, ІТ-підтримка, маркетинг, логістика та багато інших. Бізнес процес надання послуги аутсорсингу представлений на рисунку 1.2.

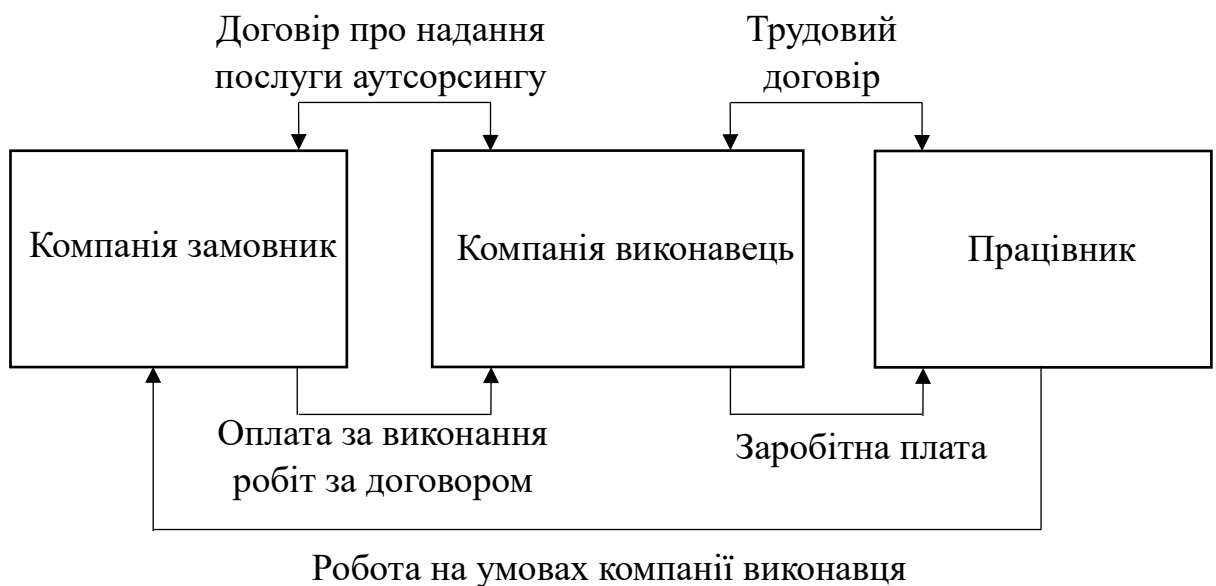


Рисунок 1.2 Бізнес процес надання послуги аутсорсингу

Основна мета аутсорсингу полягає в підвищенні ефективності, зниженні витрат та можливості зосередитися на основних бізнес-процесах. Компанії можуть використовувати аутсорсинг, щоб отримати доступ до спеціалізованих знань, технологій та ресурсів, які вони самостійно не мають.

1.3.2 Бізнес процес надання послуги аутстафінгу

Послуга аутстафінгу — це форма аутсорсингу, при якій компанія залучає зовнішніх фахівців для виконання конкретних завдань або проектів, але зберігає контроль над їх роботою та інтеграцією в свою команду. У цьому випадку компанія наймає спеціалістів через аутстафінгову компанію, яка надає їх в розпорядження клієнта. Бізнес процес надання послуги аутсорсингу представлений на рисунку 1.3.

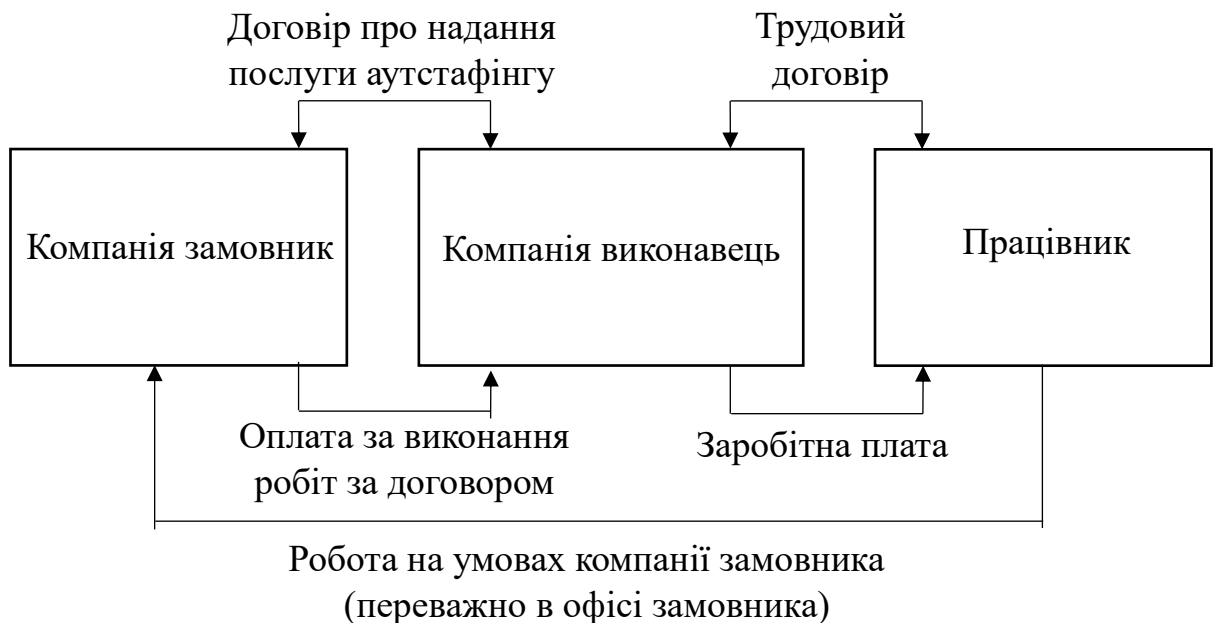


Рисунок 1.3 Бізнес процес надання послуги аутстафінгу

1.4 Програмні продукти, що застосовуються на підприємстві

Для виконання роботи аналітика на підприємстві будуть використовуватись програмні наступні програмні продукти, що вже використовуються на підприємстві:

1. Microsoft Office — це набір програмних додатків, розроблених компанією Microsoft, який використовується для виконання різноманітних завдань в офісі та навчанні. Основні компоненти пакету включають: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Outlook, Microsoft Access, Microsoft OneNote.
2. CRM (Customer Relationship Management) система — це програмне забезпечення, яке допомагає компаніям керувати взаємовідносинами з клієнтами. Основна мета CRM — поліпшення обслуговування клієнтів, збільшення продажів і підвищення ефективності бізнес-процесів. Основні функції CRM-системи включають: управління контактами, відстеження продажів, автоматизація маркетингу, обслуговування клієнтів, аналіз і звітність.
3. Програма 1С:Підприємство, яке включає в себе різноманітні рішення для управління підприємствами різних розмірів і галузей. За допомогою 1С можна виконувати різні функції: бухгалтерський облік, управління продажами, кадровий облік.

1.5 Огляд літератури

В ході виконання цієї роботи було досліджено багато статей по темам: аутсорсинг, аутстафінг та по темам інших послуг, що надаються досліджуваним підприємством. А також статті про аналіз послуг та бізнес аналіз.

Стаття «Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства» [12] присвячена аналізу практики аутсорсингу в Україні, яка

стала важливим інструментом для компаній, що прагнуть оптимізувати свої витрати та підвищити ефективність бізнесу. Аутсорсинг дозволяє підприємствам зосередитися на ключових функціях і продуктах, одночасно зменшуючи витрати на трудові ресурси, що особливо важливо в умовах сучасної економіки.

Законодавча база, що регулює аутсорсинг в Україні, включає положення Цивільного кодексу та Закону "Про зайнятість населення". Ці документи визначають основні умови укладення договорів, включаючи свободу вибору контрагентів і умови співпраці. Однак існують й обмеження, зокрема заборона на працевлаштування певних категорій працівників, що може ускладнити процес аутсорсингу. Законодавство намагається забезпечити правову визначеність у відносинах між сторонами, але його недосконалість є перешкодою для розвитку цієї практики.

Аутсорсинг поділяється на кілька основних видів, серед яких виділяють бізнес-процеси, виробничий аутсорсинг та географічний аутсорсинг. Останній включає перенесення частини бізнес-функцій до країн з нижчими витратами на виробництво. Проте найбільш популярним напрямком залишається ІТ-аутсорсинг, що набуває великої популярності серед західних компаній, які шукають якісні послуги за прийнятною ціною.

Україна займає значну позицію на ринку ІТ-аутсорсингу, завдяки високій кваліфікації ІТ-спеціалістів, а також доступності технологічних ресурсів. Багато міжнародних компаній відкривають свої представництва в Україні, щоб скористатися перевагами, які пропонує місцевий ринок. Зокрема, українські фахівці відомі своїм високим рівнем технічних навичок і здатністю швидко адаптуватися до нових умов. Особливості ІТ індустрії на 2016 рік представлено на рисунку 1.4. Проте, попри всі переваги, в Україні існують серйозні виклики для впровадження аутсорсингу. Низька довіра до аутсорсингових процесів, а також недостатнє нормативно-правове регулювання є основними перешкодами, які заважають активному розвитку цього сектора. Без належного контролю і відповідальності за порушення,

компанії можуть бути неохочими до укладення аутсорсингових угод. Аутсорсинг також починає розглядатися як джерело інновацій. Все більше компаній розглядають своїх аутсорсингових партнерів як потенційні інноваційні центри, здатні вносити нові ідеї та технології в бізнес-процеси. Згідно з опитуванням, проведеним компанією Deloitte у 2016 році, 35% респондентів відзначили важливість вимірювання інноваційної доданої вартості у своїх аутсорсингових відносинах.

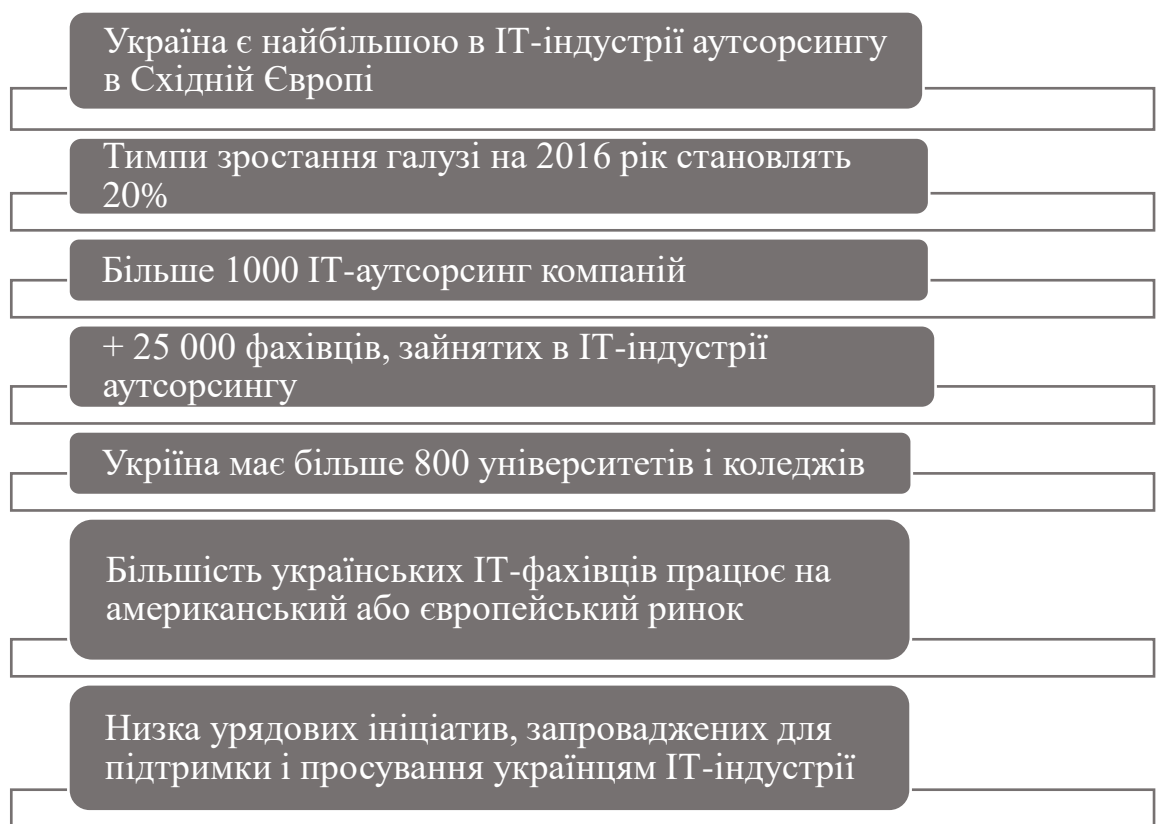


Рисунок 1.4 Особливості ІТ аутсорсингу в Україні станом на 2016 рік

Отже, аутсорсинг в Україні має великі можливості для розвитку. Однак для його успішного впровадження необхідно вдосконалити законодавчу базу, підвищити рівень довіри до аутсорсингових процесів і забезпечити контроль за виконанням угод. Розвиток ІТ-аутсорсингу, зокрема, може стати ключовим фактором у зміцненні позицій України на міжнародному ринку, сприяючи залученню інвестицій та розвитку економіки країни.

У статті «ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ»[11] описано, що на сучасному етапі економічного розвитку підприємства стикаються з необхідністю оптимізації своїх процесів через зростаючу конкуренцію та нестабільність. В умовах, коли глобалізація і міжнародний розподіл праці набувають все більшого значення, підприємства змушені шукати ефективні шляхи співпраці з іншими суб'єктами господарювання. Однією з найпопулярніших моделей бізнесу, яка відповідає цим вимогам, є аутсорсинг. Ця форма співпраці дозволяє підприємствам зосередитися на стратегічно важливих функціях, зменшуючи при цьому витрати та підвищуючи прибутковість.

Аутсорсинг, що походить від терміну "outside resource using", передбачає передачу окремих завдань або бізнес-процесів стороннім організаціям. Це дає можливість зосередити ресурси на основній діяльності, водночас знижуючи витрати на виконання вторинних функцій. На рисунку 1.5 представлені різні види аутсорсингу. Дослідження свідчать, що впровадження аутсорсингу може зменшити витрати на 30%, що робить його привабливим для бізнесу. Проте, в Україні аутсорсинг розвинений недостатньо. Однією з основних причин цього є необізнаність менеджерів у питаннях його впровадження та оцінки ефективності. Дослідження, проведені вітчизняними та зарубіжними науковцями, допомагають вивчити особливості аутсорсингу, його переваги та недоліки. Метою статті є дослідження умов та загроз, пов'язаних із впровадженням аутсорсингу в українських підприємствах. У статті також розглядаються теоретичні основи аутсорсингу, його види, а також методи прийняття рішень щодо його використання.

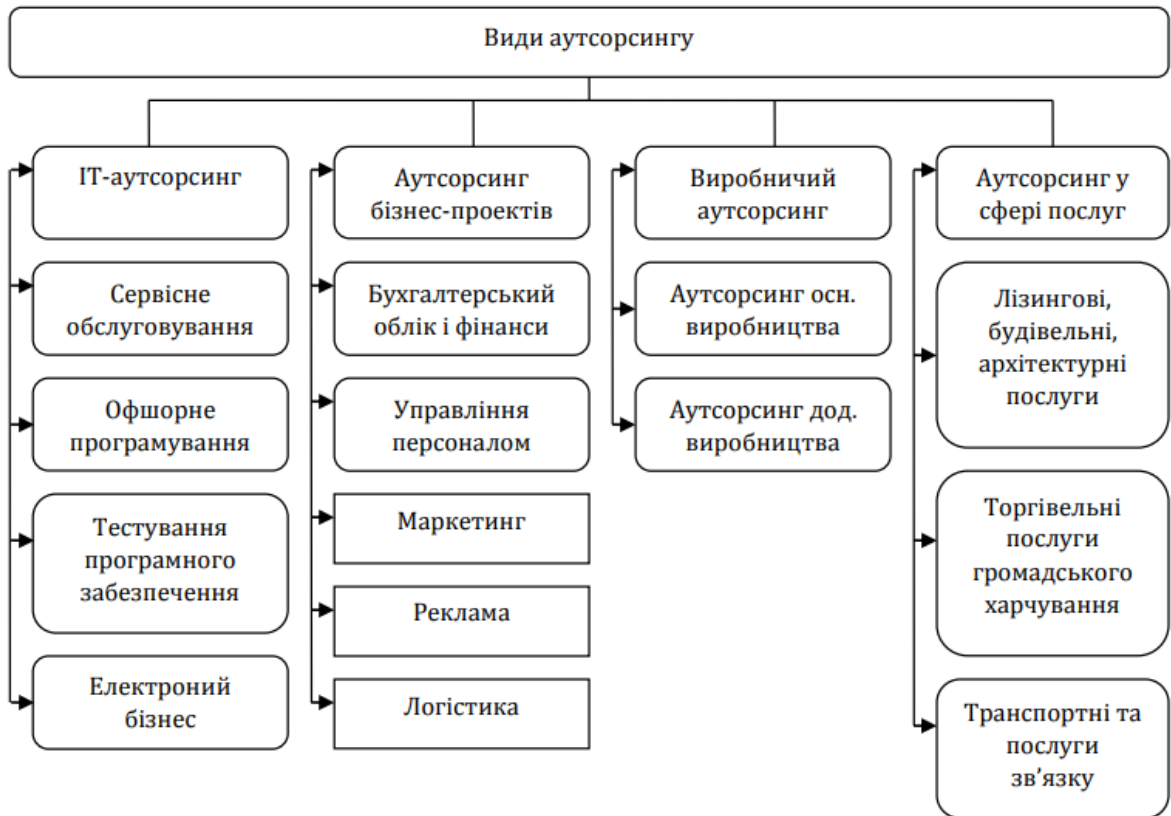


Рисунок 1.5 Види аутсорсингу

Аутсорсинг розглядається як запозичення ресурсів ззовні. Стороння організація виконує бізнес-функції, які не є профільними для підприємства, проте є необхідними для його функціонування. Це дозволяє зосередитися на основних завданнях, водночас передаючи другорядні функції надійним партнерам. аутсорсинг дозволяє підприємствам зосередитися на своїй основній діяльності, передаючи другорядні функції стороннім організаціям. Це веде до підвищення продуктивності, адже компанії можуть зосередитися на тих процесах, де вони мають конкурентні переваги. Аутсорсинг також сприяє гнучкості бізнес-процесів. Компанії можуть швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах, знижуючи або збільшуючи обсяги аутсорсованих послуг залежно від потреб. Однак, незважаючи на ці переваги, важливо також враховувати ризики, пов'язані з аутсорсингом, такі як можливість втрати контролю над якістю та конфіденційністю інформації. Переваги та ризики

аутсорсингу представлені на таблиці 1.1. Тому необхідний ретельний аналіз і планування для забезпечення успішної реалізації аутсорсингових стратегій.

Переваги	Ризики
Зниження собівартості функцій, що передаються виконавцю	Втрата контролю над власними ресурсами та певною частиною виробництва
Підвищення якості та надійності	Зниження продуктивності праці власних працівників
Концентрація уваги на основних цілях підприємства	Збільшення витрат при передачі другорядних функцій
Доступ до додаткових ресурсів, нових технологій та знань	Зниження якості товарів та послуг
Скорочення операційних витрат	Ризик витоку комерційної інформації підприємства
Збільшення швидкості виходу товарів підприємства на ринок	Нерозвинена культура взаємодії між підприємством та аутсорсером
Покращення системи управління	Навчання чужих спеціалістів замість своїх
Зменшення витрат на навчання персоналу	Залежність від одного постачальника
Збільшення сегмента ринку, який охоплює підприємство	Чітке планування виробництва товарів та закупівель необхідних матеріалів
Зниження собівартості функцій, переданих на аутсорсинг	Відсутність досвіду спілкування із аутсорсинговими компаніями
Зростання інвестиційної привабливості компанії	Невелика кількість аутсорсингових компаній на ринку
Розподіл та зменшення ризиків	Загроза рейдерської атаки з боку аутсорсера

Таблиця 1.1 Переваги та ризики аутсорсингу

Різні підходи до визначення аутсорсингу, такі як функціонально-орієнтований, коопераційний та управлінський, підкреслюють різні аспекти його сутності. Це свідчить про те, що аутсорсинг не є універсальним рішенням, а скоріше гнучкою моделлю, що адаптується до потреб конкретної компанії. Аутсорсинг охоплює різні сфери діяльності, включаючи інформаційні технології, виробництво та управління бізнес-процесами. Кожен з цих видів

має свої специфічні особливості, але загальним є те, що аутсорсинг дозволяє підприємствам зосередитися на тому, що вони роблять найкраще, передаючи інші функції фахівцям. Попри численні переваги, українські підприємства все ще бояться впроваджувати аутсорсинг через ризики втрати контролю над якістю та конфіденційністю інформації. Ці фактори стримують розвиток аутсорсингових відносин в Україні. Таким чином, впровадження аутсорсингу є складним процесом, який потребує ретельного аналізу потреб підприємства та стратегічних цілей. Аутсорсинг може стати ефективним інструментом для підвищення конкурентоспроможності, проте його реалізація вимагає чіткої стратегії та надійних партнерських відносин. Важливими є також питання оцінки ризиків, пов'язаних із аутсорсингом, та розробка регламентів взаємодії між замовниками та постачальниками послуг.

У статті «МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ» [14] основні результати дослідження визначають поняття "якість послуг", яке в наукових джерелах часто згадується поряд із термінами "якість сервісу" та "якість обслуговування". Ці терміни можна вважати синонімами. У загальному, якість послуг визначається як набір характеристик, що визначають ступінь задоволення потреб споживачів. Існують два основні підходи до оцінки якості послуг: виробничий, що базується на порівнянні фактичних показників з проектними, і споживчий, що акцентує увагу на користі для споживача. Поєднання цих підходів вважається доцільним для комплексної оцінки. Дослідження вітчизняних науковців пропонують кілька методичних підходів. Чабан О.П. розробив векторний метод, який оцінює послугу за процентним співвідношенням значення сумарного вектора до еталонного. Іванків О.Я. пропонує метод розкладання послуги на складові процеси, для яких визначаються показники якості. Інші дослідники адаптують метод SERVQUAL, що базується на порівнянні споживчих очікувань і сприйняття за п'ятьма критеріями якості послуг. Дослідження також звертають увагу на маркетингові підходи до оцінки якості послуг, такі як метод

діаграмного проектування, "Mystery Shopping" та адаптація системи збалансованих показників Р. Каплана і Д. Нортонна до оцінки якості послуг. У таблиці 1.2 розписано характеристики маркетингових підходів до оцінки якості послуг. В результаті аналізу встановлено широкий спектр методів оцінки, що потребують подальших досліджень для інтеграції в систему управління якістю послуг.

Оцінка якості послуг торгово-ринкового комплексу пропонує використання опитувань відвідувачів та орендаторів за критеріями, такими як стан приміщень, паркування, охорона тощо. За результатами опитування орендарі вказують на задоволення станом приміщень та прибиранням, тоді як якість документарно-договірної роботи викликає занепокоєння. Серед відвідувачів найвищі оцінки отримали зручність транспортної розв'язки та стан торговельних приміщень, але логістика та чистота потребують поліпшення. Рекомендації щодо покращення сервісу базуються на впровадженні системи управління клієнтським досвідом, що включає представлення бренду, мультиканальність, зручний сервіс, фізичне і соціальне середовище, ціну та просування. Цей підхід акцентує на емоціях клієнтів і потребує створення карти подорожі споживача, яка ілюструє етапи взаємодії клієнта з компанією. Процес створення цієї карти передбачає дослідження, визначення точок контакту, фіксацію емоційних реакцій та можливостей покращення. Загалом, дослідження показує, що для підвищення якості послуг важливо враховувати нові моделі покупок, зокрема омніканальність, та використовувати сучасні технології для покращення клієнтського досвіду. Це вимагає адаптації бізнес-процесів і впровадження нових сервісів, які підвищать задоволення клієнтів і забезпечать їх лояльність.

Метод	Характеристика
Метод діаграмного проектування	Становить схематичне подання всіх етапів процесу надання послуг з урахуванням поділу їх на видиму й невидиму зону для клієнта.
Метод точок дотику	Процес взаємодії персоналу підприємства зі споживачами в момент надання послуги називають «точкою дотику». Саме цей момент вважається контрольованим і тому існує можливість моделювання процесу надання послуги й, відповідно, його контролю.
Метод споживчого сценарію	Заснований на тому, що, крім менеджера й маркетолога, брати участь у процесі проектування можуть й, відповідно, його контролю.
Метод реінжинірингу	За своєю сутністю схожий на метод діаграмного проектування. Однак відмінність полягає в тому, що аналізом, контролем і корегуванням процесу надання послуги займаються всі відділи підприємства.
Метод «Mystery Shopping»	Метою такого методу є оцінка якості надання послуг. Його сутність полягає в тому, що представники фірм під видом покупця відвідують торгівельні заклади, а потім отримують «послуги». Перевагою цього методу є несподіваний контроль, таємність, пряме спостереження.

Таблиця 1.2 Характеристика маркетингових підходів до оцінки якості послуг

1.6 Огляд методів аналізу діяльності підприємства та правил візуалізації

1.6.1 Метод АВС-аналізу

Метод АВС-аналізу був створений у США у 80-х групою науковців, які прагнули удосконалити метод обліку витрат. Метод не був революційним, а став лише продуктом систематизації та узагальнення методів обліку, що вже широко використовувались у сфері послуг та сфері виробництва.

Метод АВС-аналізу можна адаптувати під будь-які сфери діяльності. Виділяють такі його види:

- АВС-аналіз товарний запасів компанії;

- АВС-аналіз асортименту або послуг;
- АВС-аналіз клієнтів;
- АВС-аналіз постачальників;
- АВС-аналіз персоналу;
- АВС-аналіз підрозділів компанії;
- АВС-аналіз інвестицій.

Даний метод аналізу націлений на виявлення найбільш продуктивний видів діяльності. Як і будь-який метод, АВС-аналіз має свої переваги і недоліки (Таблиця 1.3)

Переваги та недоліки АВС-аналізу

Переваги АВС-аналізу	Недоліки АВС-аналізу
<ul style="list-style-type: none"> • Універсальність застосування • Простота розрахунків • Можливість удосконалення стратегії ціноутворення • Оптимізація ресурсів і затрат • Прогнозування попиту на товар або послуги • Підвищення ефективності управління запасами. 	<ul style="list-style-type: none"> • Необхідність постійного проведення аналізу • Неточність через обмеженість бачення повної картини

Таблиця 1.3 Переваги та недоліки АВС-аналізу

Метод полягає в тому, що товар або послуги компанії розподіляють на 3 групи за принципом Парето, який детально описано в розділі 1.6.2:

- Група А (80% прибутку на 20% послуг або товару);
- Група В (15% прибутку на 30% послуг або товару);
- Група С (5% прибутку на 50% послуг або товару).

До групи А належить найбільш затребувані послуги або товари компанії. Вони завжди мають бути в наявності, бо приносять 80% прибутку. До групи В належать менш важливі з точки зору прибутку товари на послуги, які приносять компанії 15% доходу. Група С містить в собі товар та послуги, які мають мінімальний попит серед клієнтів, що приносить лише 5% прибутку компанії.

1.6.2 Закон Парето

Принцип Парето — це інструмент для покращення ефективності у всьому, починаючи з управління часом і закінчуючи стратегією бізнесу. Він показує, що зосередження на 20% найважливіших завдань може привести до 80% успіху (рисунок 1.6). Це неточне співвідношення, і може коливатися залежно від ситуації. Однак воно також може стати цінною опорою для планування та прийняття рішень.

Закон 80/20 — універсальний, тому його можна відстежити в багатьох аспектах нашого життя:

- приблизно 80% світового багатства належить 20% людей на планеті;
- більша частина прибутку компанії залежить від продуктивності меншої групи співробітників;
- 20% покупців приносять 80% доходу компанії;
- 20% користувачів створюють приблизно 80% всього контенту, і яким би не було число підписників, найчастіше коментарі лишає активна меншість;
- більшість іспитів базуються на невеликій частині освітнього матеріалу;
- навіть з великого гардероба ми зазвичай обираємо лише кілька предметів одягу.

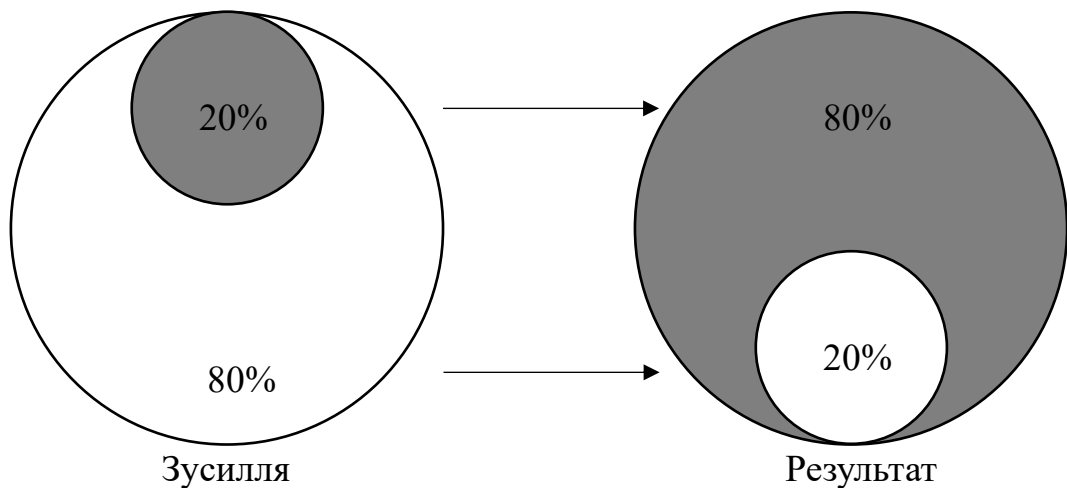


Рисунок 1.6 – Візуалізація Закону Парето

Закон Парето часто застосований у бізнесі, маркетингу, навіть при складанні особистого бюджету та саморозвитку. Однак він має свої недоліки:

- невідповідність пропорції 80/20: деколи потрібно значно більше часу та ресурсів, аби виконати частину роботи;
- невизначеність зусиль: не існує конкретних критеріїв для визначення, що саме входить до цих важливих 20% зусиль, і це призводить до плутанини при виконанні завдань;
- недостатність оцінки якості: так, 20% докладених зусиль можуть дати до 80% результатів, але це не гарантує, що робота буде виконана на високому рівні.

Програмне забезпечення Excel має зручний вид діаграми, яка одразу демонструє кумулятивне відсоткове накопичення сум (рисунок 1.7). Саме цей тип діаграми буде широко застосовуватись при складанні аналітичних звітів в даній роботі.

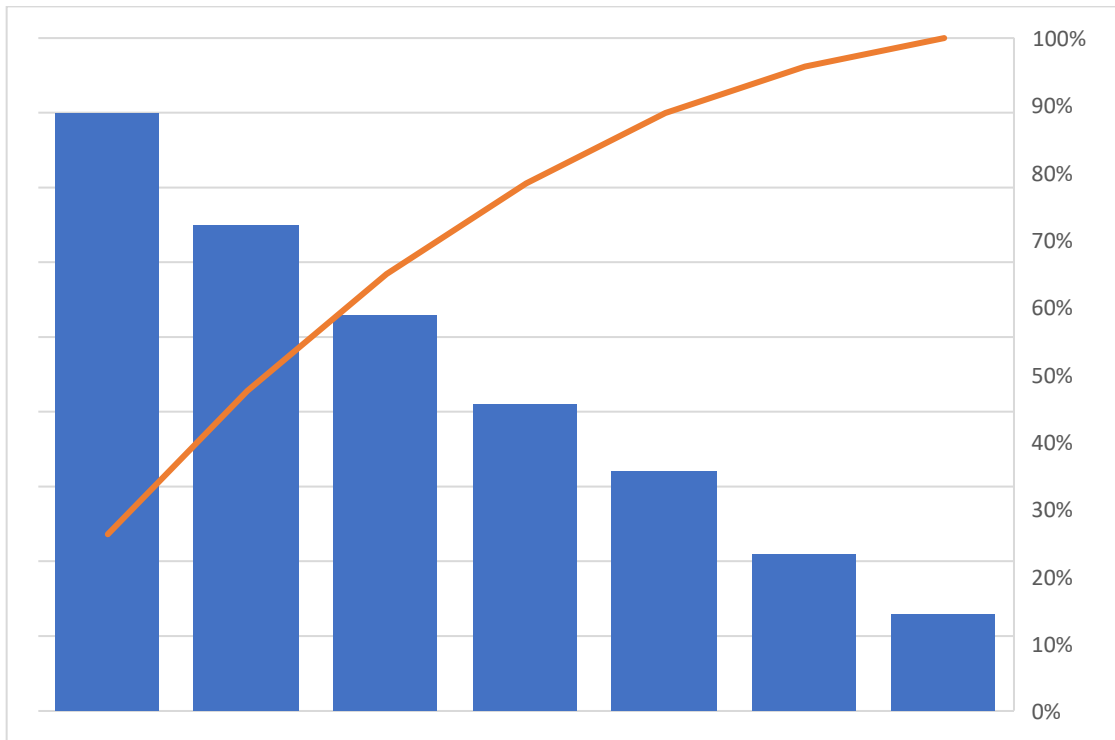


Рисунок 1.7 – Приклад діаграми Парето Excel

1.6.3 Правила оформлення звіту у форматі дашборду

Більшість аналітичних звітів у компанії оформлюються у вигляді дашбордів. Дашборд — це візуальне відображення ключових показників та даних, яке дає змогу швидко та зручно відслідковувати важливі метрики та приймати рішення на основі аналізу інформації. Дашборди зазвичай використовуються в бізнесі, маркетингу, фінансах, продажах та інших сферах для моніторингу ефективності, трендів, процесів тощо.

Основними елементами дашборду є:

- Картки
- Діаграми
- Таблиці

Картки зазвичай містять один або кілька ключових показників (наприклад, поточний дохід, кількість нових користувачів, середній час обробки запитів тощо). Вони відображають важливі метрики в компактному вигляді. Картки слід оформлювати чітко і лаконічно, використовуючи великі шрифти для ключових цифр і додаючи позначення одиниць вимірювання. Слід зберігати достатньо простору між елементами для легкості сприйняття. Можна застосовувати кольори для акцентування уваги на позитивних або негативних змінах показників (зелені для росту, червоні для падіння).

Діаграми на дашборді допомагають візуалізувати тренди, порівняння або рейтинги даних. Це можуть бути стовпцеві, лінійні, кругові або інші типи графіків. Вибір типу діаграми залежить від виду даних. Для порівняння категорій найкраще підходять стовпцеві або горизонтальні графіки, для відображення змін за часом — лінійні графіки. Можна використовувати кольори, щоб позначити різні категорії або змінні, але не слід перевантажувати діаграму різноманіттям чи яскравістю кольорів. Заголовки та осі повинні бути зрозумілими, а підписи — чіткими.

Таблиці на дашборді дозволяють показати детальну інформацію або порівняння кількох параметрів. Вони можуть містити числові дані, текстову інформацію або різні категорії. Для зручності сприйняття таблиці слід упорядковувати за важливістю або логікою даних. Використовуйте кольорові відтінки для відділення рядків або стовпців, а також підсвічування для важливих значень (наприклад, для найвищих або найнижчих показників).

Також слід дотримуватись загальних рекомендації для оформлення дашбордів:

- Чіткість та простота: Слід уникайте зайвої інформації, яка може відволікати увагу.
- Візуальна ієрархія: слід розташовувати важливі показники так, щоб вони одразу кидались в очі.

- Кольорове оформлення: Можна використовувати контрастні кольори для акцентів, але не слід перевантажувати дашборд яскравими відтінками.
- Зручність взаємодії: Дашборд повинен бути інтуїтивно зрозумілим і зручним для користувача, з можливістю налаштування фільтрів, вибору періодів часу або параметрів відображення.

Правильне оформлення карток, діаграм і таблиць на дашборді допомагає швидко сприймати ключову інформацію та ефективно приймати рішення.

1.6.4 Основні економічні показники для аналітики продажів

Основні економічні показники, що будуть використовуватись при аналітиці продажів – це маржинальність та приріст валового прибутку.

Маржа — це різниця між доходами та витратами підприємства, яка визначає, скільки грошей залишається після покриття витрат. Це може бути маржа на різних етапах бізнес-процесів, наприклад, валова маржа або операційна маржа.

Типи маржі:

Валова маржа – це різниця між доходами від продажу та собівартістю проданих товарів або послуг[1.1].

$$\text{Валова маржа} = \text{Доходи від продажу} - \text{Собівартість проданих товарів} \quad [1.1]$$

Операційна маржа - це різниця між доходами і витратами, що пов'язані з основною діяльністю компанії, включаючи адміністративні та маркетингові витрати[1.2].

$$\text{Операційна маржа} = \text{Операційний прибуток} / \text{Доходи від продажу} \quad [1.2]$$

Чистий прибуток або чиста маржа - це різниця між доходами та всіма витратами, включаючи податки[1.3]. Чистий прибуток визначає, скільки грошей залишається після всіх витрат.

$$\text{Чиста маржа} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Доходи від продажу}} \times 100 \quad [1.3]$$

Маржа показує, скільки компанія заробляє на кожній одиниці доходу, і є важливим показником фінансової стійкості.

Маржинальність — це показник, який виражає здатність підприємства генерувати прибуток від своїх продажів [1.4]. Це відсоткове значення маржі, яке відображає ефективність діяльності бізнесу. Вищий рівень маржинальності свідчить про те, що компанія може ефективніше використовувати свої доходи для отримання прибутку.

$$\text{Маржинальність} = \frac{\text{Маржа}}{\text{Доходи від продажу}} \times 100 \quad [1.4]$$

Приріст доходу — це зміна в доходах між двома періодами, який дозволяє оцінити, як змінився фінансовий результат компанії [1.5].

$$\text{Приріст доходу (\%)} = \frac{\text{Доходи в поточному періоді} - \text{Доходи в попередньому періоді}}{\text{Доходи в попередньому періоді}} \times 100 \quad [1.5]$$

Ця формула дозволяє оцінити зростання доходів у відсотковому вираженні. Приріст доходу може бути позитивним або негативним, що вказує на зростання або зменшення прибутку підприємства.

1.6.5 Функція прогнозування Excel та метод лінійної регресії

Функція ПРОГНОЗ (FORECAST) в Excel використовується для прогнозування значень на основі наявних даних. Вона дозволяє зробити передбачення для нового значення (залежної змінної) на основі існуючих значень незалежної змінної. Це корисно, наприклад, для прогнозування продажів, температури, фінансових показників тощо.

Функція ПРОГНОЗ в Excel використовує метод лінійної регресії для створення прогнозів [1.6]. Лінійна регресія намагається знайти найкращу пряму лінію, яка найкраще описує залежність між незалежною змінною (наприклад, часом) і залежною змінною (наприклад, продажами).

$$=\text{ПРОГНОЗ}(\text{нове_значення}; \text{відомі_значення_Y}; \text{відомі_значення_X}), \quad [1.6]$$

де `нове_значення` — це значення незалежної змінної (X), для якого треба передбачити значення залежної змінної (Y);

`відомі_значення_Y` — це набір значень залежної змінної (Y), які використовуються для створення прогнозу;

`відомі_значення_X` — це набір значень незалежної змінної (X), які відповідають кожному значенню Y.

Метод лінійної регресії — це один з основних статистичних методів, який використовується для прогнозування залежності між двома змінними. В рамках цього методу припускається, що між двома змінними існує лінійна (пряма) залежність. Основною метою лінійної регресії є знаходження рівняння прямої, яка найкраще описує зв'язок між незалежною змінною (X) та залежною змінною (Y). У лінійній регресії ми намагаємось передбачити значення Y (залежна змінна) на основі значень X (незалежна змінна) за допомогою лінійної моделі. Лінійне рівняння – це формула 1.7.

$$Y=aX+b, \quad [1.7]$$

де:

- Y — це залежна змінна;
- X — це незалежна змінна;
- a — коефіцієнт нахилу прямої (регресійний коефіцієнт). Він показує, наскільки змінюється Y при зміні X на одиницю;

- b — вільний член або перетин з віссю Y . Це значення Y , коли $X = 0$.

Для визначення коефіцієнтів a і b користуємось формулами 1.8 і 1.9.

$$a = \frac{n \sum (X_i Y_i) - \sum X_i \sum Y_i}{n \sum X_i^2 - (\sum X_i)^2} \quad [1.8]$$

$$b = \frac{\sum Y_i - a \sum X_i}{n}, \quad [1.9]$$

де:

- n — кількість спостережень,
- $\sum X_i$ — сума значень X ,
- $\sum Y_i$ — сума значень Y ,
- $\sum (X_i Y_i)$ — сума добутків значень X та Y ,
- $\sum X_i^2$ — сума квадратів значень X .

2. Спеціальний розділ

У цьому розділі виконується практичний аналіз діяльності підприємства з використанням різних методів обробки та аналізу даних. Зокрема, проводяться розрахунки за допомогою ABC-аналізу, застосовується принцип Парето для визначення найбільш значущих клієнтів і послуг, а також аналізується динаміка продажів і приріст доходів. Результати дослідження наводяться у вигляді дашбордів, що дозволяють наочно оцінити фінансові показники та діяльність підприємства. Крім того, в розділі створюється прогноз прибутку підприємства на 2024 і 2025 роки, що дає змогу оцінити майбутні фінансові результати на основі наявних даних.

2.1 Збір даних

Для організації роботи аналітика, розробки звітів, розробки дашбордів, розробки важливою задачею є збір даних. Всі можливі дані збирають в одну таблицю Excel, яка буде мати такий перелік стовпців:

- Стовпці для дат (дати в різних форматах, роки, місяці)
- Назви проектів
- Виду послуги
- Підрозділів
- Контрагента
- Виручки, собівартості, прибутку (прибуток позначаємо як GP)
- Відповідальних за проекти
- Новий продаж
- Основний КВЕД та галузь

Стовпці для дат, назв проектів, виду послуг, підрозділів, контрагентів, виручки, собівартості, прибутку щомісяця беремо із «1С:Підприємство». Збір інформації про відповідальних та нові продажі відбувається із CRM та окремих

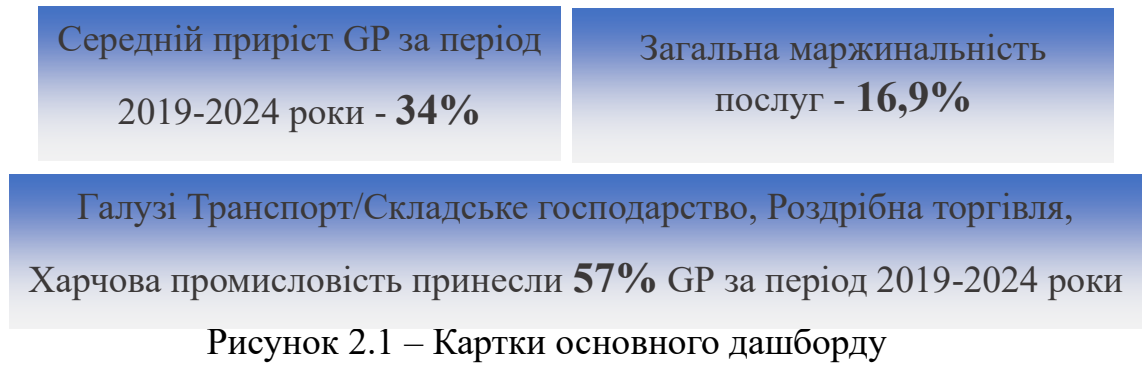
файлів, які самі менеджери з продажу щомісяця подають у вигляді звітів своїм керівникам. Визначення галузей відбувається через основний КВЕД контрагента, який беремо з інтернет ресурсів «ЮКонтрол» та «Опендатабот», після цього за допомогою вбудованої функції Excel VLOOKUP підтягуємо галузь із довідника галузей.

2.2 Загальна аналітика

Звіт з загальної аналітики роботи компанії було прийнято подавати у вигляді книги Excel, що містить дві основні сторінки: дашборд (містить дані про динаміку продажів, структуру продажів, рейтингів менеджерів із продажів, найбільші галузі та найбільші контрагенти) та сторінки із розширеним рейтингом контрагентів (де міститься інформація також про послуги, що надаються кожному контрагенту, відсоток GP, що припадає на контрагента та кожен його послугу, а також інформація про галузь діяльності контрагента). Дашборд створюється за правилами, описаними в розділі 1.6.3.

1. Картки

Як вже раніше було зазначено в розділі 1.6.3, картки мають відображати основні метрики в компактному вигляді. Картки мають виглядати чітко і лаконічно, використовуючи великі шрифти для ключових цифр і додаючи позначення одиниць вимірювання. Для основного дашборду було обрано наступну інформацію для зазначення в картках: середній приріст прибутку компанії за 5 досліджуваних років, топ-3 галузі економічної діяльності наших контрагентів і відсоток прибутку, що приносять дані галузі, а також загальна маржинальність всіх послуг компанії, що розраховується за формулою 1.3. Дані картки представлені на рисунку 2.1.



2. Діаграми

Як було зазначено раніше в розділі 1.6.3, діаграми на дашборді допомагають візуалізувати тренди, порівняння або рейтинги даних. Це можуть бути стовпцеві, лінійні, кругові або інші типи графіків. На першій діаграмі дашборду представлено динаміку GP по роках, починаючи із 2019 року (рік початку структурування даних компанією). Замість сум прибутку на цій діаграмі представлено значення приросту за кожен рік, які були розраховані за формулою 1.5. Вигляд діаграми динаміки продажів представлено на рисунку 2.2.

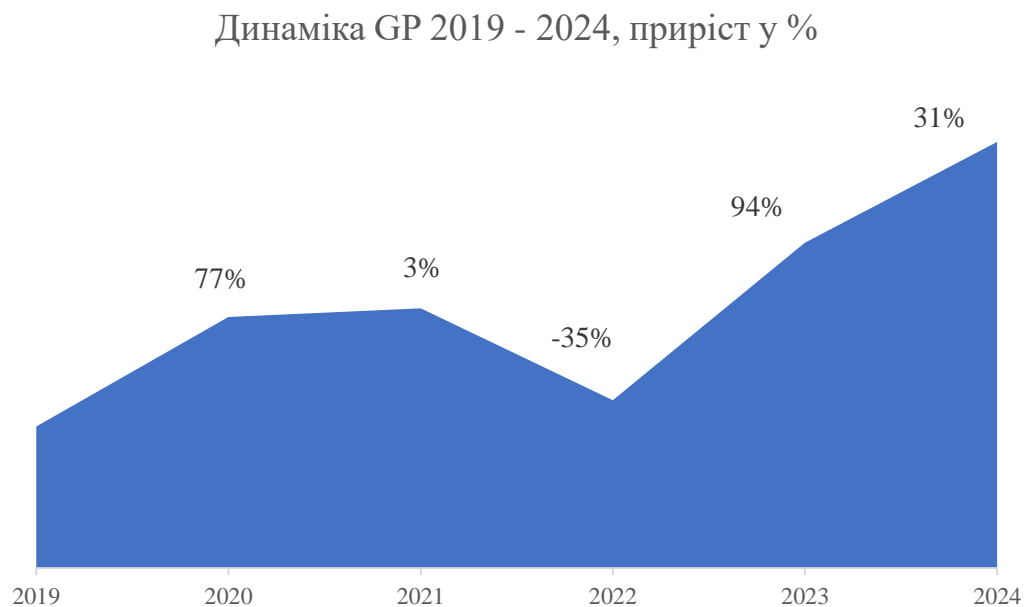


Рисунок 2.2 – Динаміка і приріст продажів

На другій діаграмі представлено і вигляді рейтингу відсоткове співвідношення послуг, що надаються компанією (рисунок 2.3). На діаграмі видно, що велику частину прибутку складає одна послуга лізингу – 71% всього прибутку за всі послуги. Отже доцільно послугу лізинг дослідити більш детально.

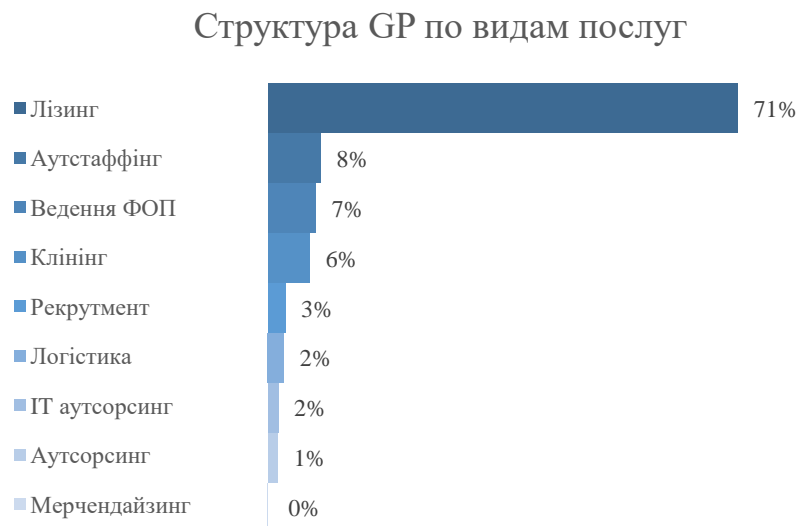


Рисунок 2.3 – Структура послуг

Окрім цього, на основному дашборді представлено діаграму нових продажів за 2024 рік кожного менеджера з продажів, оскільки це є одним із основних досліджуваних аспектів – знати хто продає найбільше (рисунок 2.4). Знову звертаючись до принципу Парето, який детально описано в розділі 1.6.2, та розташували нові продажі менеджерів в рейтинговому порядку, дізнаємось які саме менеджери приносять 80% нових продажів компанії, це 8 людей: Деркач, Малевич, Міщук, Пишний, Досова, Моісюк, Погань, Чечеленко. Цю інформацію обов’язково зазначаємо в картці в верхній частині дашборду.



Рисунок 2.4 – Рейтинг нових продажів менеджерів

Четверта і остання діаграма основного дашборду містить інформацію про маржинальність всі послуг компанії, що розраховувалось за формулою 1.3. Візуальне представлення цієї діаграми можна побачити на рисунку 2.5.

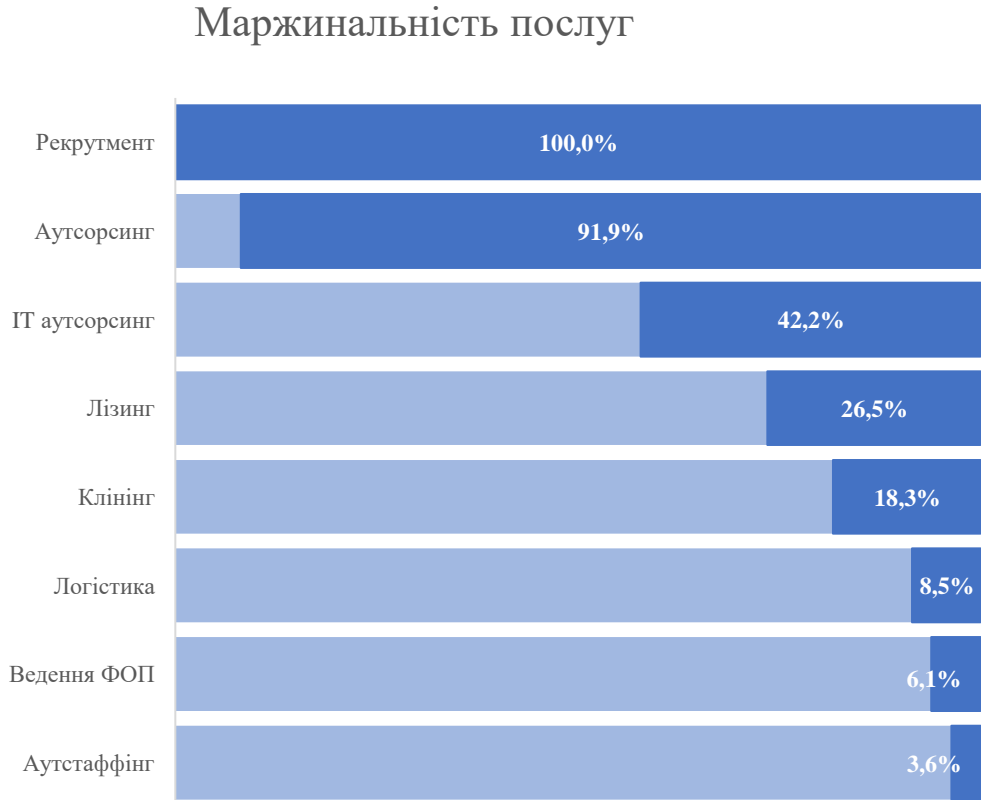


Рисунок 2.5 – Маржинальність послуг компанії

3. Таблиці

Як вже було описано раніше в розділі 1.6.3, таблиці на дашборді дозволяють показати детальну інформацію або порівняння кількох параметрів. Вони можуть містити числові дані, текстову інформацію або різні категорії. Тому, окрім загальної структури послуг, в дашборді представлено також таблицю із сумами прибутку та розраховано прирости за формулою 1.5, що дає змогу ще більш детально дізнатись про темп розвитку послуг. Фрагмент цієї таблиці представлено в таблиці 2.1.

Вид послуги	2019	2020	Приріст 2020	2021	Приріст 2021
Лізинг	59 039 674	128 226 981	117,2%	113 282 488	-11,7%
Аутстафінг	15 884 137	9 533 655	-40,0%	12 931 787	35,6%
Ведення ФОП	1 732 801	5 619 208	224,3%	13 979 021	148,8%
Клінінг	3 562 037	5 472 267	53,6%	10 027 425	83,2%
Рекрутмент	5 183 940	3 217 596	-37,9%	5 153 380	60,2%
Логістика					
ІТ аутсорсинг		497 252		2 104 594	323,2%
Аутсорсинг	1 815 813	1 977 560	8,9%	2 458 665	24,3%
Мерчендайзинг					

Таблиця 2.1 – Фрагмент таблиці прибутку і приростів

2.2.1 Розширений рейтинг контрагентів

Розширений рейтинг контрагентів будується за допомогою АВС-аналізу та принципу Парето. Про цьому в середині кожного контрагента розраховано АВС-аналіз послуг цього контрагента. Цією інформацією зможуть користуватись менеджери з продажів для подальшої роботи. Також в цьому рейтингу директорський склад може бачити найбільших контрагентів компанії та які послуги ним надаються. Фрагмент цього рейтинг представлено в таблиці 2.2.

Контрагент	Вид послуги	Відсоток послуги	Накопичення послуги	Група контрагента	Група послуги
НОВА ПОШТА ТОВ				A	
	Лізинг	95,73%	95,73%		C
	Клінінг	4,26%	99,99%		C
	Аутстафінг	0,01%	100,00%		C
ТЕРМІНАЛ РОЗЕТКА ТОВ				A	
	Лізинг	100,00%			A
Органік сістемс ФГ				A	
	Лізинг	100,00%			A
ЛАКТАЛІС-МИКОЛАЇВ ПрАТ				A	
	Лізинг	99,99%	99,99%		C
	Аутстафінг	0,01%	100,00%		C
САНДОРА ТОВ				A	
	Лізинг	90,14%	90,14%		A
	Клінінг	5,03%	95,17%		B
	ІТ аутсорсинг	2,50%	97,67%		C
	Аутстафінг	1,29%	98,96%		C
	Рекрутмент	1,04%	100,00%		C
	Мерчендайзинг	0,00%	100,00%		C
SISENSE LTD				A	
	Ведення ФОП	93,47%	93,47%		A
	ІТ аутсорсинг	6,40%	99,88%		B
	Аутсорсинг	0,12%	100,00%		C
ЮНІВЕРСАЛ ФІШ КОМПАНІ ТОВ				A	
	Лізинг	99,99%	99,99%		A
	Аутстафінг	0,01%	100,00%		C
Птахокомплекс Дніпровський ТОВ				A	
	Лізинг	100,00%			A
Gorenje gospodinjski aparati, d.o.o.				A	
	Лізинг	100,00%	100,00%		A
	Аутстафінг	0,00%	100,00%		C
КЮНЕ І НАГЕЛЬ ДП				A	
	Лізинг	99,31%	99,31%		A
	Рекрутмент	0,40%	99,71%		B
	Ведення ФОП	0,29%	100,00%		C
Карлсберг Україна ПрАТ				A	
	Лізинг	96,00%	96,00%		A
	Клінінг	3,01%	99,01%		B
	Рекрутмент	0,95%	99,96%		C
	Аутстафінг	0,04%	100,00%		C
ВИГІДНА ПОКУПКА ТОВ				A	
	Лізинг	99,60%	99,60%		A
	Клінінг	0,33%	99,93%		B
	Логістика	0,07%	100,00%		C
АБІНБЕВ ЕФЕС УКРАЇНА ПРАТ				A	
	Лізинг	82,82%	82,82%		A
	Аутстафінг	17,18%	100,00%		B

Таблиця 2.2 – Розширений рейтинг контрагентів і послуг

Контрагент	Вид послуги	Відсоток послуги	Накопичення послуги	Група контрагента	Група послуги
НОВУС УКРАЇНА ТОВ				A	
	Лізинг	99,86%	99,86%		A
	Логістика	0,14%	100,00%		B
	Аутстафінг	0,00%	100,00%		C
ТЕХНОКОМ ТОВ				A	
	Лізинг	99,15%	99,15%		A
	Рекрутмент	0,85%	100,00%		C
Самсунг Електронікс Україна Компані ТОВ				A	
	Аутстафінг	100,00%			A
ФМ Ложістік Дніпро ДП				A	
	Лізинг	99,58%	99,58%		A
	Аутстафінг	0,31%	99,89%		B
	Рекрутмент	0,07%	99,96%		C
	Клінінг	0,04%	100,00%		C
КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА "КВІТЕНЬ" ТОВ				A	
	Лізинг	100,00%			A
Глобал Лоджик				A	
	Ведення ФОП	100,00%			A
ФОРА ТОВ				A	
	Лізинг	65,79%	65,79%		A
	Клінінг	34,21%	100,00%		B
ІНДІТЕКС УКРАЇНА ТОВ				A	
	Лізинг	74,50%	74,50%		A
	Клінінг	25,50%	100,00%		B
Дев-Про				A	
	Ведення ФОП	100,00%			A
Снеп Україна ТОВ				A	
	Ведення ФОП	92,99%	92,99%		A
	Аутсорсинг	6,51%	99,50%		B
	Аутстафінг	0,50%	100,00%		C
Бритіш Американ Тобакко Сейлз енд Маркетинг Україна ТОВ				A	
	Аутстафінг	50,83%	50,83%		A
	Ведення ФОП	40,79%	91,62%		B
	ІТ аутсорсинг	6,66%	98,27%		C
	Рекрутмент	1,73%	100,00%		C
Інноваційні облікові системи ТОВ				A	
	Аутстафінг	98,91%	98,91%		A
	Клінінг	1,09%	100,00%		B
	ІТ аутсорсинг	0,00%	100,00%		C

Продовження таблиці 2.2

Контрагент	Вид послуги	Відсоток послуги	Накопичення послуги	Група контрагента	Група послуги
Вераллія Україна ПрАТ				A	
	Лізинг	99,52%	99,52%		A
	Аутстафінг	0,48%	100,00%		C
Техноком ТОВ Ірпень				A	
	Лізинг	100,00%			A
ТЕМА МОДА ЮКРЕЙН ТОВ				A	
	Лізинг	78,18%	78,18%		A
	Аутсорсинг	17,75%	95,94%		B
	Рекрутмент	3,80%	99,73%		C
	Клінінг	0,16%	99,89%		C
	Аутстафінг	0,11%	100,00%		C
Ів Роше Украина ТОВ				A	
	Аутстафінг	76,11%	76,11%		A
	Клінінг	22,91%	99,02%		B
	Лізинг	0,98%	100,00%		C

Продовження таблиці 2.2

2.2.2 Дашборд послуг компанії

Наступний звіт, який було створено – це динамічний звіт у вигляді дашборду, на якому можна побачити основні метрики п кожній із послуг компанії. Так як дашборд є динамічним, він містить елемент «Розкритий список», за допомогою якого можна обрати потрібну послугу та весь дашборд буде оновлено, відповідно до даної послуги (рисунок 2.6).

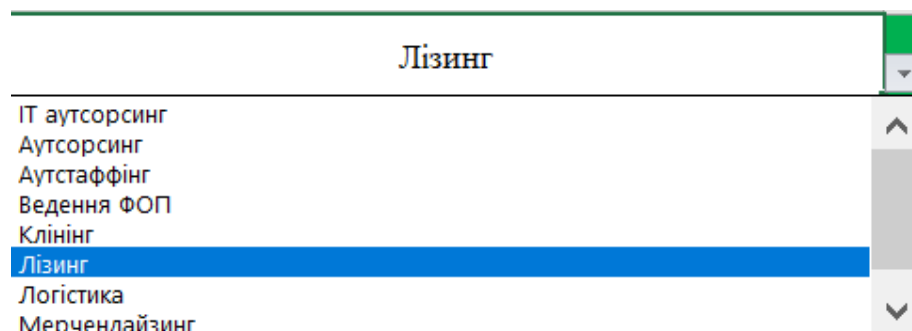


Рисунок 2.6 – Розкритий список

На цьому дашборді є всі основні елементи: картки, діаграми, таблиці. У картках зазначається інформація про кількість нових проектів даної послуги за 2024 рік, а також частка прибутку, який приносить ця послуга з поміж всіх

інших послуг. Далі буде наведено приклад роботи дашборду на прикладі послуг лізингу, аутстафінгу та клінінгу. Приклади карток для послуг лізингу персоналу, аутстафінгу та клінінгу можна побачити на рисунках 2.7, 2.8, 2.9.

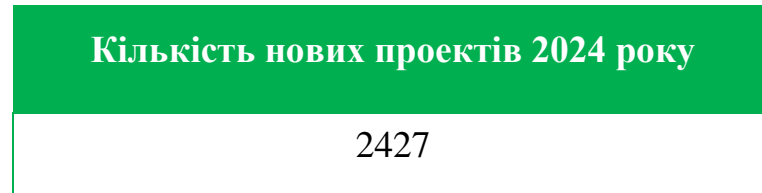


Рисунок 2.7 – Картки для послуги лізингу персоналу

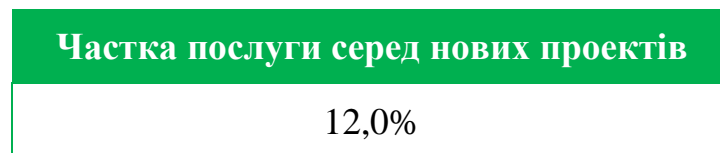
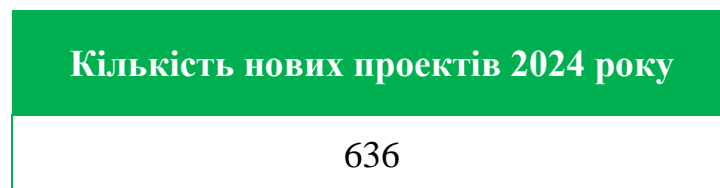


Рисунок 2.8 – Картки для послуги аутстафінгу

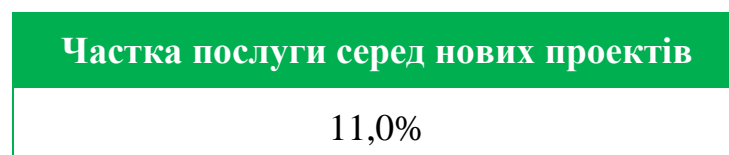


Рисунок 2.9 – Картки для послуги клінінгу

На дашборді послуг є також 4 види діаграми:

- 1) Діаграма динаміки валового прибутку за 2023-2024 роки (були обрані саме ці роки за запитом директора, для того щоб бачити динаміку відносно свіжих продажів). Приклади діаграми динаміки продажів можна побачити на рисунку 2.10 (для послуги лізингу персоналу), 2.11 (для послуги аутстафінгу) та 2.12 (для послуги клінінгу).
- 2) Діаграма у форматі рейтингу п'яти найбільших галузей економічної діяльності контрагентів, яким надається ця послуга. Приклади цієї діаграми можна побачити на рисунках 2.13 (для послуги лізингу), 2.14 (для послуги аутстафінгу) та 2.15 (для послуги клінінгу).
- 3) Діаграма Парето нових продажів менеджері з продажу, адже це один із найосновніших досліджуваних показників. Новим продажем вважається лише перший місяць старту нового проекту. Діаграми Парето для послуг лізингу, аутстафінгу та клінінгу представлені на рисунках 2.16, 2.17, 2.18 відповідно. На діаграмі Парето добре видно, що основні 80% нових продажів послуги лізинг персоналу приносять менеджери Моісюк, Досова, Погань, Пишний та Міщук. Основні 80% нових продажів послуги аутстафінг приносять менеджери Деркач, Пишний та Чечеленко. Основні 80% нових продажів послуги клінінг приносять менеджери Шевченко, Антошко, Іваненко.

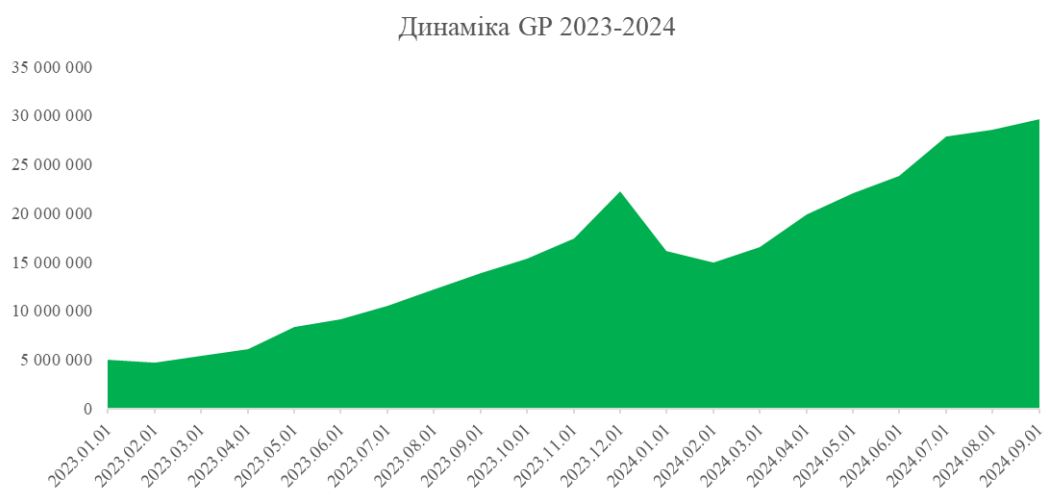


Рисунок 2.10 – Динаміка нових продажів послуги лізингу персоналу за 2023 – 2024 роки

- 4) Секторна діаграма, на якій показано маржинальність даної послуги, що розраховано по формулі 1.3. Діаграми для послуг лізингу персоналу, аутстафінгу та клінінгу представлено на рисунках 2.19, 2.20, 2.21.



Рисунок 2.11 – Динаміка нових продажів послуги аутстафінгу за 2023 – 2024 роки

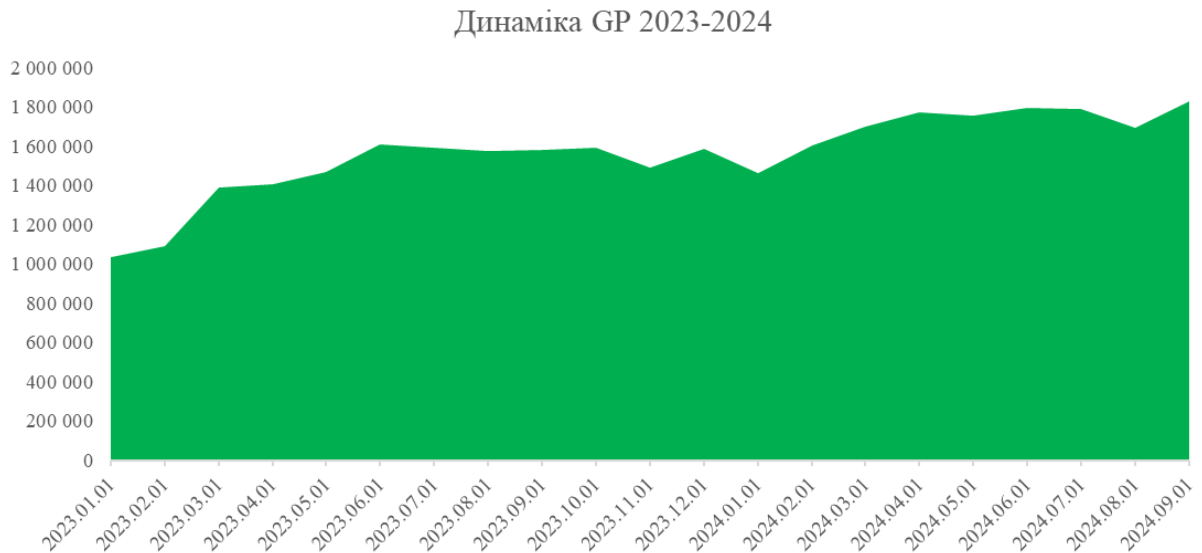


Рисунок 2.12 – Динаміка нових продажів послуги клінінгу за 2023 – 2024 роки

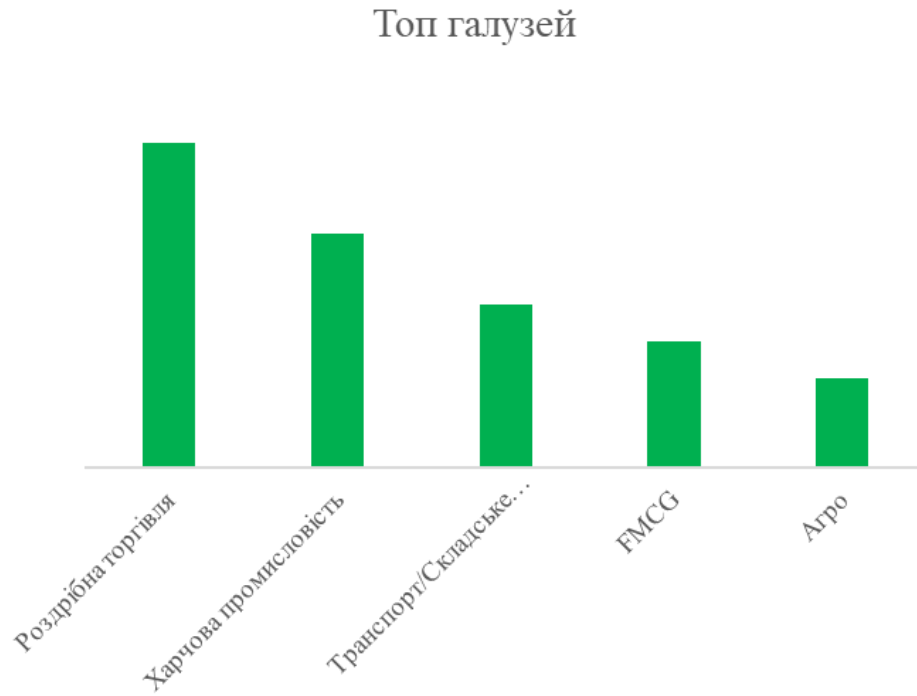


Рисунок 2.13 – Найбільші галузі послуги лізингу персоналу

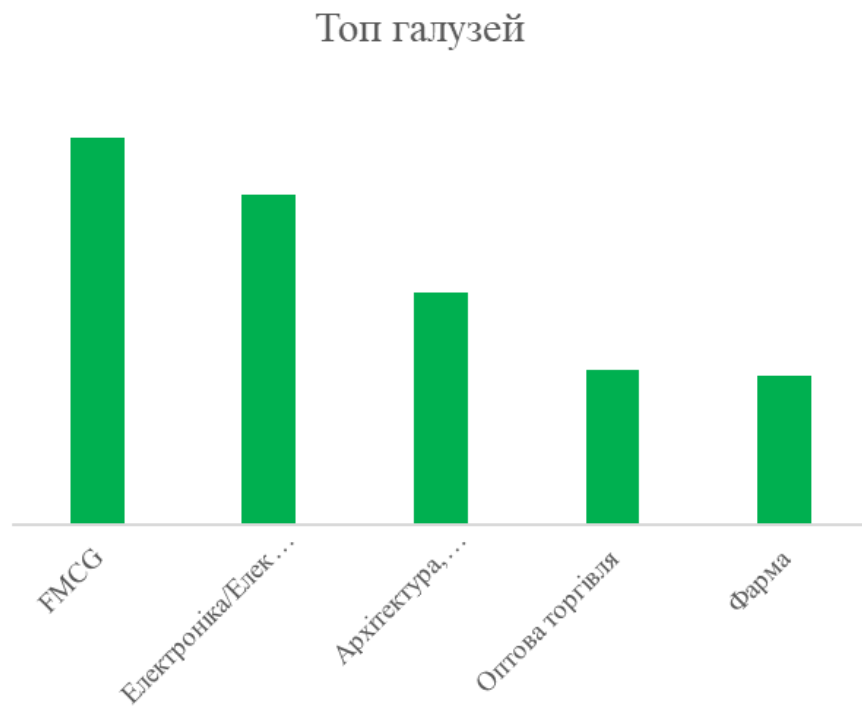


Рисунок 2.14 – Найбільші галузі послуги аутстафінгу

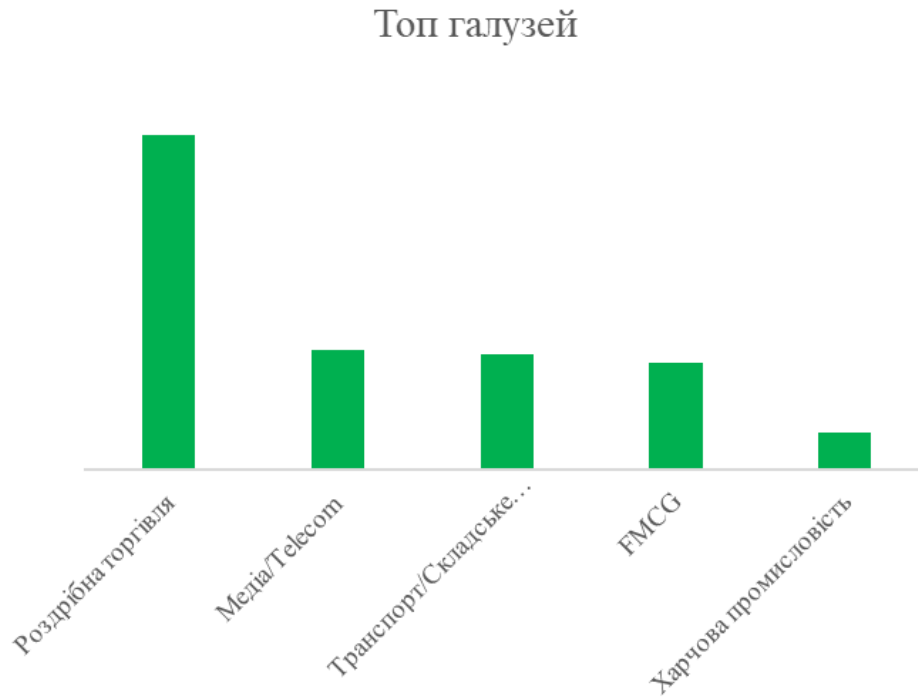


Рисунок 2.15 – Найбільші галузі послуги клінінгу

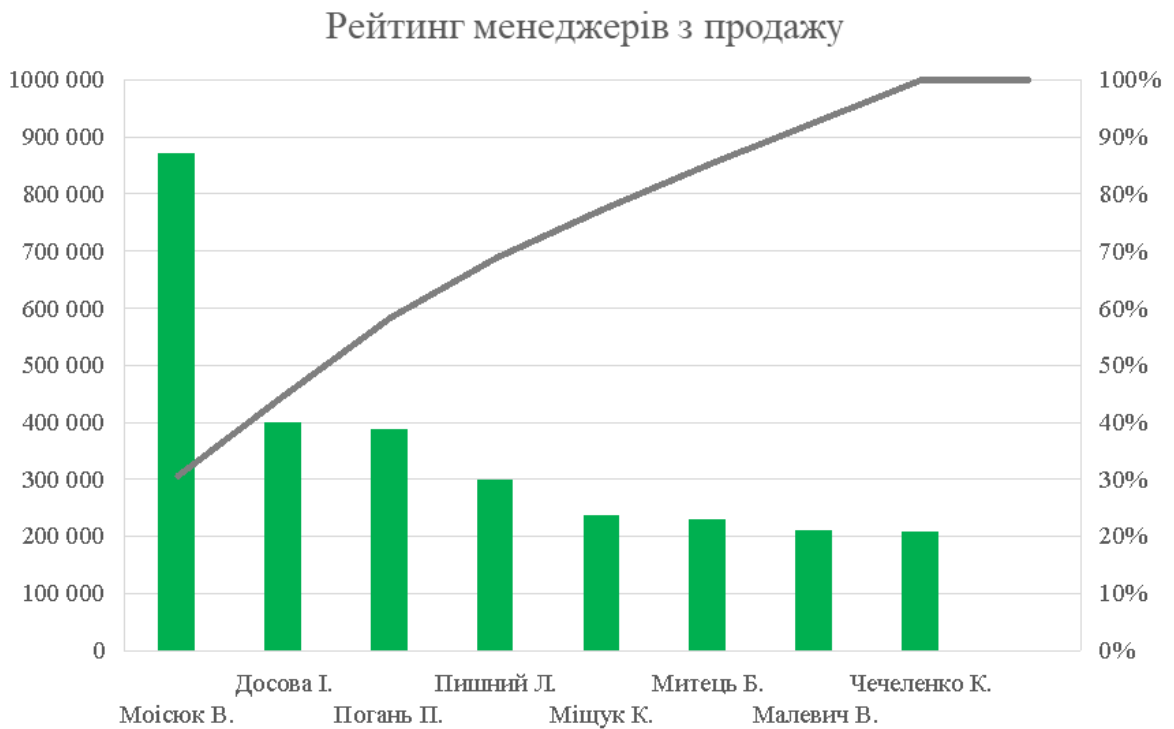


Рисунок 2.16 – Діаграма Парето нових продажів послуги лізинг персоналу



Рисунок 2.17 – Діаграма Парето нових продажів послуги аутстафінгу



Рисунок 2.18 – Діаграма Парето нових продажів послуги клінінг

Маржинальність

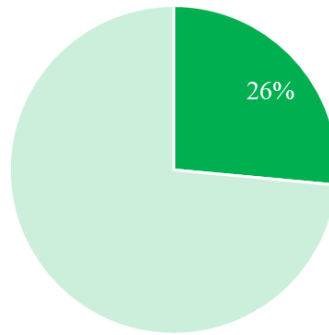


Рисунок 2.19 – Маржинальність послуги лізингу персоналу

Маржинальність

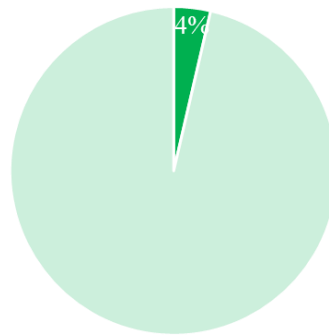


Рисунок 2.20 – Маржинальність послуги аутстафінгу

Маржинальність

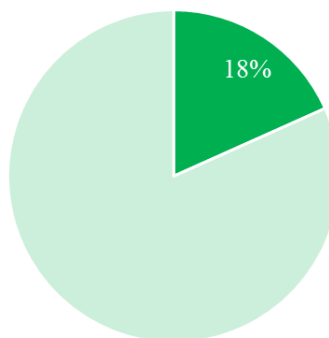


Рисунок 2.21 – Маржинальність послуги клінінгу

У вигляді таблиць, як одного із основних елементів дашборду, представлено дані про найбільших контрагентів кожної послуги у вигляді рейтингу. Ці

рейтинги для послуг лізингу, аутстафінгу та клінінгу представлені у таблицях 2.2, 2.3, 2.4 відповідно.

Найбільші контрагенти послуги лізинг персоналу		
1	РОЗЕТКА	10,4%
2	НОВА ПОШТА	10,1%
3	ОРГАНІК	8,5%
4	ЛАКТАЛІС	5,0%
5	ВИГІДНА ПОКУПКА	5,0%
6	ПТАХОКОМПЛЕКС	4,7%
7	САНДОРА	4,2%
8	ФШІ КОМПАНІ	3,0%
9	ІНДІТЕКС	2,9%
10	ГОРЕНІЄ	2,8%

Таблиця 2.2 – Найбільші контрагенти послуги лізинг персоналу

Найбільші контрагенти послуги аутстафінг		
1	САМСУНГ	14,9%
2	ЕКОСОФТ	12,5%
3	ЛОРЕАЛЬ	9,0%
4	АСТРАЗЕНЕКА	6,1%
5	ПЕРНО РІКАР	6,1%
6	ІВ РОШЕ	5,1%
7	ЯКОБЗ	3,6%
8	ВІЗА ІНТЕРНЕСНЛ	3,5%
9	АБІНБЕВ	2,7%
10	ЕКСПЕРТІЗ ФРАНС	2,6%

Таблиця 2.3 – Найбільші контрагенти послуги аутстафінг

Найбільші контрагенти послуги клінінг		
1	НОВА ПОШТА	11,1%
2	ФОРА	8,7%
3	ІНДІТЕКС	5,8%
4	АДДАС	5,4%
5	УКРТЕЛЕКОМ	4,7%
6	СІЛЬПО	4,6%
7	ВФ	3,9%
8	САНДОРА	3,2%
9	КОМФІ	3,1%
10	ООН	2,9%

Таблиця 2.4 – Найбільші контрагенти послуги клінінг

Для розробки цього дашборду було використано різні формули Excel та їх комбінації:

- 1) Формула, що розраховує порядок значення у вигляді рейтингу, написана із використанням формул Excel IFERROR та RANK.EQ [2.1]. Приклад роботи формули наведено в таблиці 2.5.

=IFERROR(RANK.EQ(C2;\$C\$2:\$C\$26);"") [2.1]

Менеджер	Новий продаж послуги	Формула
Антошко Д.		
Безугла В.		
Деркач Р.	11 117	6
Досова І.	10 242	7
Іваненко Т.		
Ігнатенко О.		
Криниця І.		
Левадний І.		
Левченко Д.		
Липинський Я.		
Малевич В.	30 733	3
Мироненко К.		
Митець Б.	8 667	8
Міщук К.	3 333	9
Моісюк В.	14 242	5
Пилипенко Т.		
Пишний Л.	40 720	2
Погань П.	187 678	1
Потапова І.		
Саксаганська К.		
Стерненко Я.		
Темченко Д.		
Чечеленко К.	21 813	4
Чириченко В.		
Шевченко І.		

Таблиця 2.5 – Приклад роботи формули 2.1

2) Формула, що складає рейтинг менеджерів з продажу написана із використанням функцій IFERROR, IF та VLOOKUP. Приклад роботи цієї функції представлено в таблиці 2.6 в стовпцях «Рейтинг». Саме по цьому рейтингу і за допомогою цих формул побудовані всі діаграми.

Новий продаж	Логістика	Формула	Рейтинг	
Антошко Д.			10	Левадний І. 17819,17
Безугла В.			9	Потапова І. 31467,61
Деркач Р.			8	Мироненко К. 39753,75
Досова І.			7	Стерненко Я. 45471,97
Іваненко Т.			6	Липинський Я. 63274,27
Ігнатенко О.	77 184	4	5	Пилипенко Т. 67961,63
Криниця І.			4	Ігнатенко О. 77184,25
Левадний І.	17 819	10	3	Саксаганська К. 106637,2
Левченко Д.	143 844	1	2	Чириченко В. 111726,8
Липинський Я.	63 274	6	1	Левченко Д. 143844,4
Малевич В.				
Мироненко К.	39 754	8		
Митець Б.				
Міщук К.				
Моісюк В.				
Пилипенко Т.	67 962	5		
Пишний Л.				
Погань П.				
Потапова І.	31 468	9		
Саксаганська К.	106 637	3		
Стерненко Я.	45 472	7		
Темченко Д.				
Чечеленко К.				
Чириченко В.	111 727	2		
Шевченко І.				

Таблиця 2.6 – Приклад роботи формули, що складає рейтинг менеджерів з продажу певної послуги

2.2.3 Дашборд менеджерів з продажу

Другий динамічний дашборд присвячений аналітиці роботи менеджерів з продажу. На цьому дашборді та само, як і на дашюорді послуг, є всі

обов'язкові елементи: картки, діаграми та таблиці. У випадяючому списку можна обрати менеджера, аналітику по роботі якого треба бачити (рисунок 2.22).

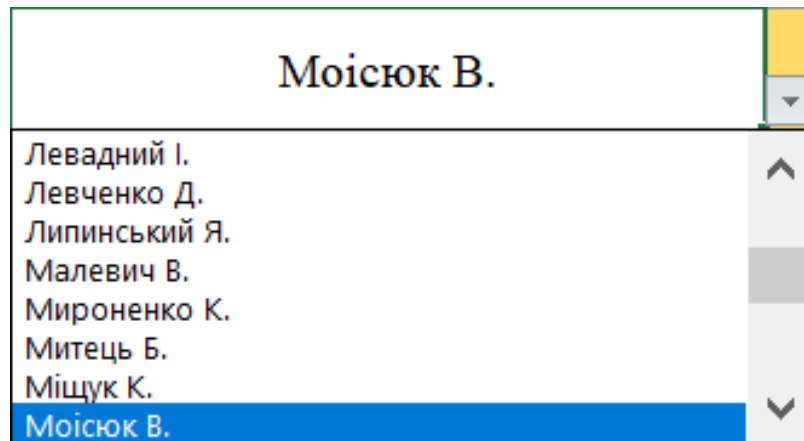


Рисунок 2.22 – Випадаючий список дашборду менеджерів з продажу

У вигляді карток подається інформація про нові продажі, кількість нових проектів та середній чек кожного менеджера за 2023 і 2024 роки (тобто відбувається порівняння) і також розраховується приріст за формулою 1.5. Для прикладу далі буде продемонстровано вигляд карток, діаграм та таблиць для трьох менеджерів різних напрямків: Моісюк В. (працює на напрямках лізингу, аутсорсингу, аутстафінгу, ІТ аутсорсингу, рекрутменту, ведення ФОП), Шевченко І. (працює на напрямку клінінгу), Саксаганська К. (працює на напрямку логістики). Приклади карток даних менеджерів представлені на рисунках 2.23, 2.24, 2.25.

У вигляді діаграм було обрано показати динаміку продажів кожного менеджера за 2023 – 2024 роки та найбільші 5 галузей клієнтів, яким було продано послуги в 2024 році. Динаміку продажів для менеджерів Моісюк, Шевченко та Саксаганської представлено на рисунках 2.26, 2.27, 2.28. Найбільші галузі клієнтів цих менеджерів представлено на рисунках 2.29, 2.30, 2.31 відповідно.

Новий продаж		
2023	2024	Приріст
276 567	993 310	378,9%
Кількість новий проектів		
2023	2024	Приріст
40	42	40,0%
Середній чек		
2023	2024	Приріст
6 914	23 650	280,1%

Рисунок 2.23 – Картки із основними показниками продажів менеджера
Моісюк В.

Новий продаж		
2023	2024	Приріст
36 797	49 452	79,2%
Кількість новий проектів		
2023	2024	Приріст
15	12	6,7%
Середній чек		
2023	2024	Приріст
2 453	4 121	86,7%

Рисунок 2.24 – Картки із основними показниками продажів менеджера
Шевченко І.

Новий продаж		
2023	2024	Приріст
29 158	106 637	387,6%
Кількість новий проектів		
2023	2024	Приріст
10	13	73,3%
Середній чек		
2023	2024	Приріст
2 916	8 203	212,6%

Рисунок 2.25 – Картки із основними показниками продажів менеджера
Саксаганська К.

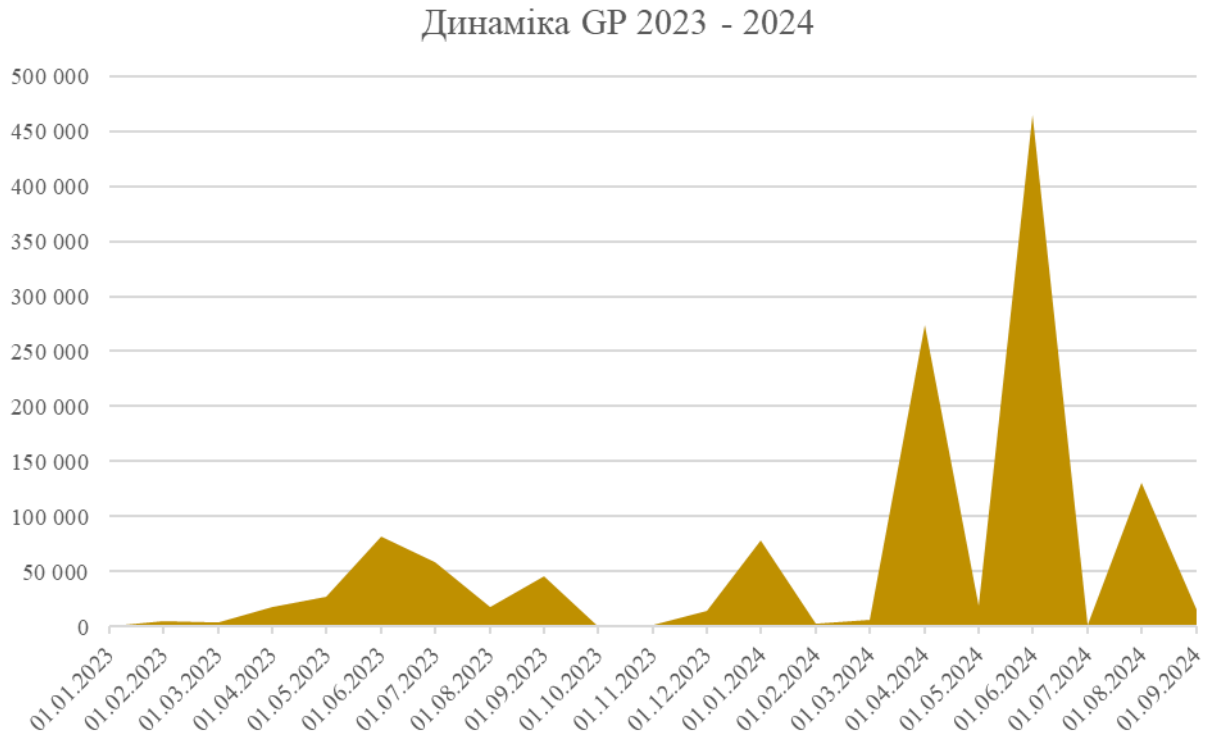


Рисунок 2.26 – Динаміка нових продажів менеджера Моісюк В.

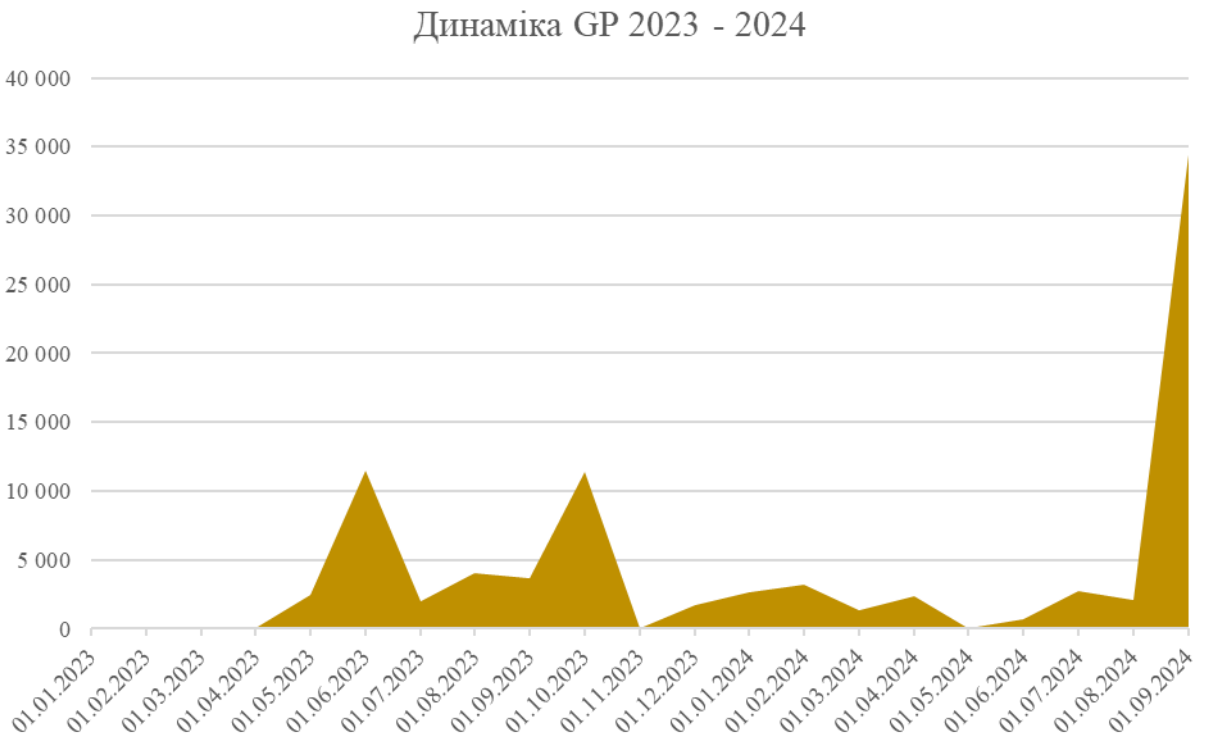


Рисунок 2.27 – Динаміка нових продажів менеджера Шевченко І.

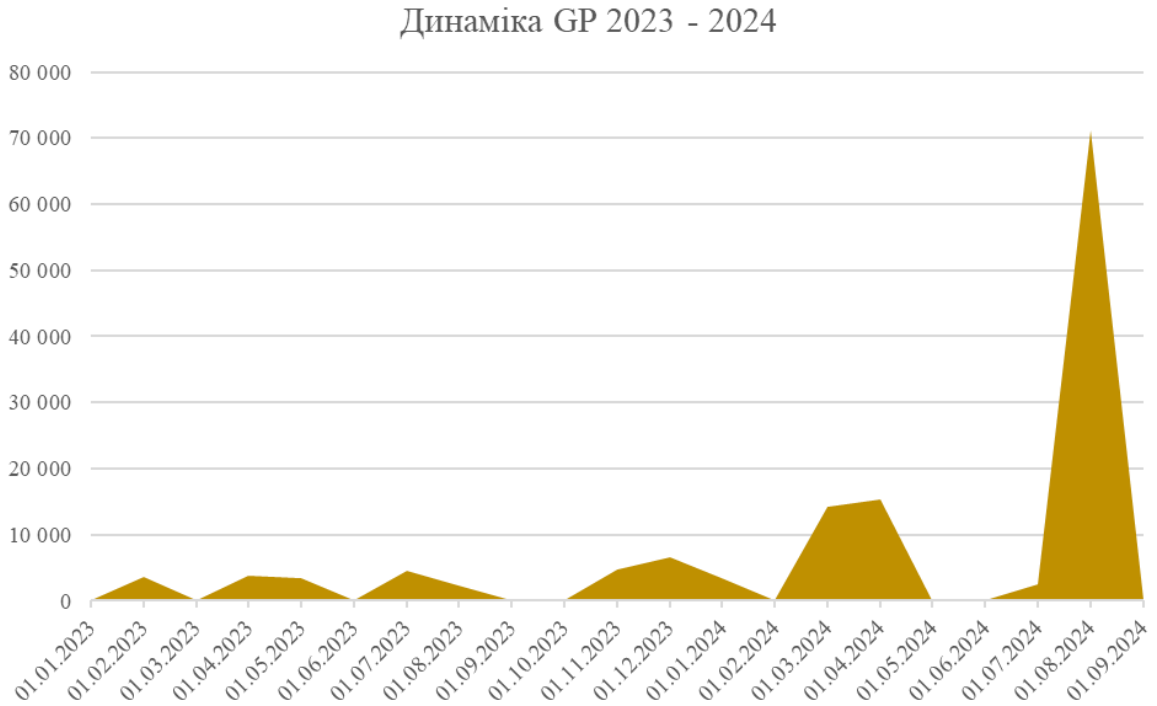


Рисунок 2.28 – Динаміка нових продажів менеджера Саксаганська К.

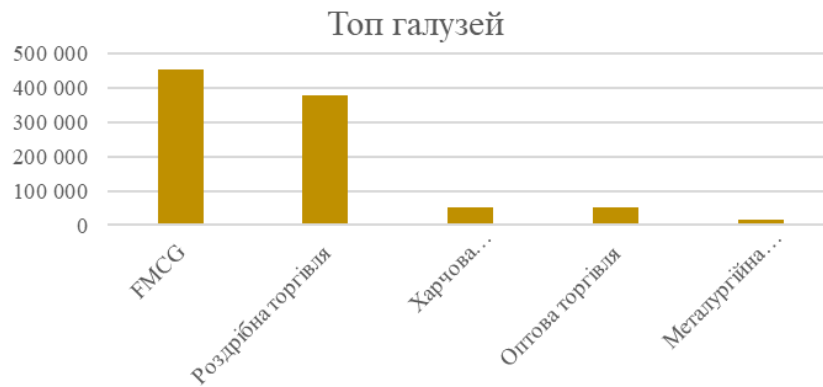


Рисунок 2.29 – Найбільші галузі клієнтів менеджера Моісюк В.

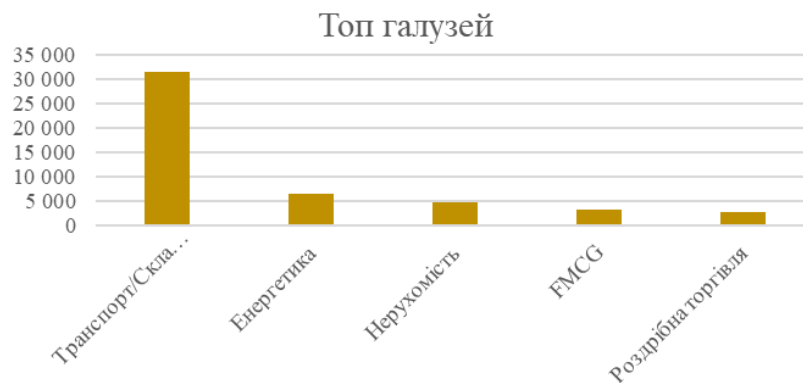


Рисунок 2.30 – Найбільші галузі клієнтів менеджера Шевченко І.

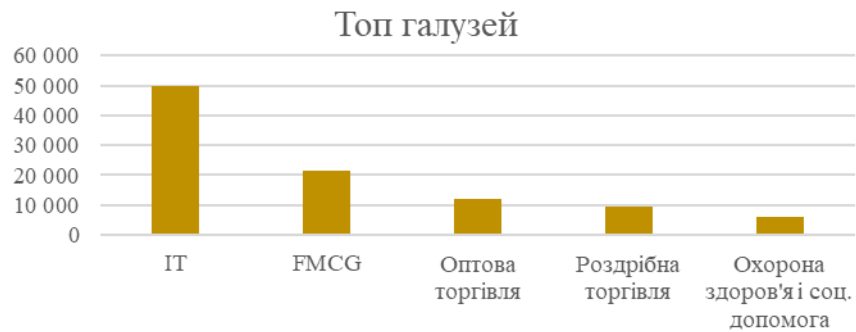


Рисунок 2.31 – Найбільші галузі клієнтів менеджера Саксаганська К.

У вигляді таблиць подається інформація про найбільші 10 проектів кожного менеджера, а також таблиця із інформацією про нові продажі та середній чек кожного менеджера по послугам. Таблиці найбільших проектів менеджера Моісюк представлено в таблиці 2.7. Валовий прибуток та середні чеки по послугам для менеджерів Моісюк, Шевченко та Саксаганської представлені в таблицях 2.8, 2.9, 2.10.

Топ продажів 2024		
1	Фіш Компані Логістика	439 388
2	Мережа магазинів текстилю Логістика	263 932
3	Мережа магазинів косметики Рекрутмент	90 678
4	Виробництво чипсів Логістика	34 750
5	Агро підприємство Одеса Лізинг	31 251
6	Логістична компанія Лізинг	16 992
7	Агро підприємство Дніпро Лізинг	13 578
8	Агро підприємство Одеса Лізинг	12 512
9	Хімічна компанія Аутсорсинг	9 600
10	Агро підприємство Дніпро Лізинг	8 511

Таблиця 2.7 – Найбільші проекти менеджера Моісюк В.

Послуга	Новий продаж 2023	Новий продаж 2024	Приріст	Середній чек 2023	Середній чек 2024	Приріст
Лвінг	159 264	871 958	630,0%	6 126	28 128	512,3%
Клінінг						
Ведення ФОП	8 597	6 240	-3,2%	2 149	3 120	93,5%
Аутстафінг	21 973	5 759	-65,1%	3 662	1 920	-30,1%
Логістика						
ІТ аутсорсинг	68 333					
Аутсорсинг		14 242		9 200	4 747	-31,2%
Рекрутмент	18 400	95 111	589,2%	34 167	47 556	85,6%
Мерчендайзинг						

Таблиця 2.8 – Новий продаж та середній чек по послугам менеджера
Моісюк В.

Послуга	Новий продаж 2023	Новий продаж 2024	Приріст	Середній чек 2023	Середній чек 2024	Приріст
Лвінг						
Клінінг	36 797	49 452	79,2%	2 453	4 121	124,0%
Ведення ФОП						
Аутстафінг						
Логістика						
ІТ аутсорсинг						
Аутсорсинг						
Рекрутмент						
Мерчендайзинг						

Таблиця 2.9 – Новий продаж та середній чек по послугам менеджера
Шевченко І.

Послуга	Новий продаж 2023	Новий продаж 2024	Приріст	Середній чек 2023	Середній чек 2024	Приріст
Лвінг						
Клінінг						
Ведення ФОП						
Аутстафінг						
Логістика	29 158	106 637	387,6%	2 916	8 203	275,1%
ІТ аутсорсинг						
Аутсорсинг						
Рекрутмент						
Мерчендайзинг						

Таблиця 2.10 – Новий продаж та середній чек по послугам менеджера
Саксаганська К.

Для побудови дашборду менеджерів з продажу було використано формули, що описані в розділі 2.2.2.

2.3 Прогнозування валового прибутку

Використовуючи метод, описаний в розділі 1.6.5, побудуємо прогноз валового прибутку для деяких послуг компанії до кінця 2024 року, так як дані наразі маємо лише за перші три квартали 2024 року. Для прикладу побудуємо прогнози для послуг лізингу персоналу, ведення ФОП, та логістики.

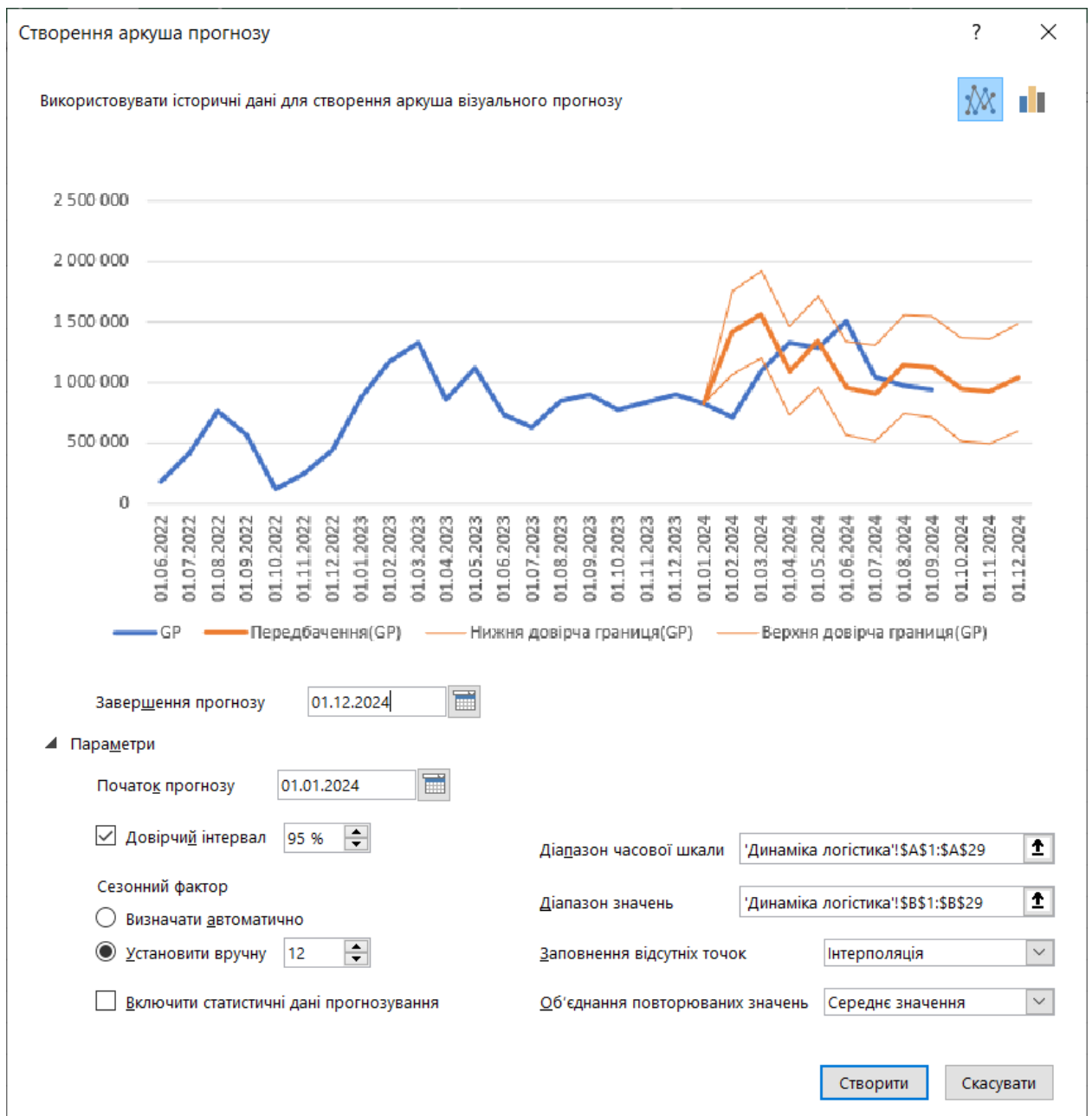


Рисунок 2.32 – Параметри для функції прогнозу Excel

Для побудови прогнозу задаємо натупні показники: завершення прогнозу 01.12.2024, початок прогнозу 01.01.2024 (не зважаючи на те, що ми маємо дані за перші три квартали 2024 року, прогнозу будуємо за ці квартали також, для перевірки прогнозу). Довірчий інтервал встановлюємо 95% та фактор сезонності – 1 рік (рисунок 2.32).

На рисунку 2.33 представлено прогноз валового прибутку послуги ведення ФОП до кінця 2024 року. За перші три квартали ми бачимо, що значення на графіку належить довірчому інтервалу, що дає можливість зробити висновок, що прогнозу можна довіряти.



Рисунок 2.33 – Прогноз валового прибутку послуги ведення ФОП до кінця 2024 року

На рисунку 2.34 представлено прогноз валового прибутку послуги логістики до кінця 2024 року. Можна побачити, що в певні місяці дійсний графік трохи виходить за межі довірчого інтервалу, але загальна динаміка прогнозованих даних схожа на дійсні дані, що дає змогу в певній мірі довіряти прогнозу.

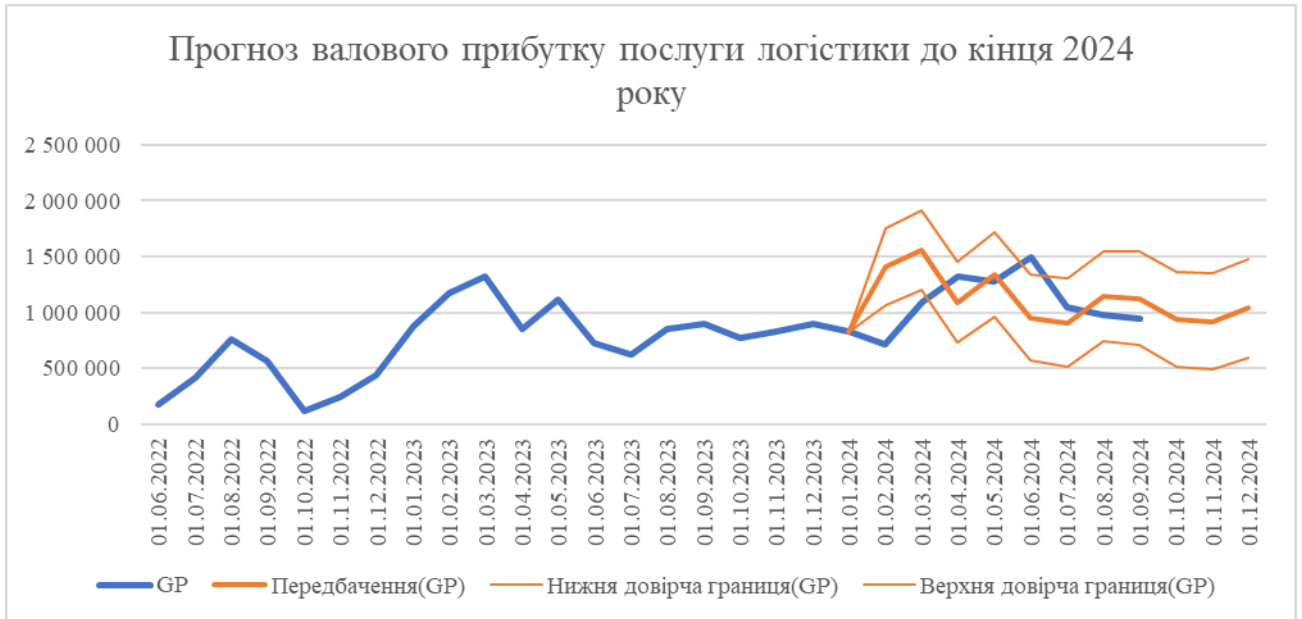


Рисунок 2.34 – Прогноз валового прибутку послуги логістики до кінця 2024 року

На рисунку 2.35 представлено прогноз валового прибутку послуги лізингу персоналу до кінця 2024 року.



Рисунок 2.35 – Прогноз валового прибутку послуги лізингу до кінця 2024 року

Так як послуга лізингу персоналу – це послуга, що приносить найбільшу частину валового прибутку – 71%, прогноз саме для даної послуги необхідно зробити. Ця послуга найбільш швидко розвивається. Це видно по дійсному графіку. Також видно, що довірчий інтервал побудований досить вдало, бо дійсне значення прибутку лише в одному місяці трохи вийшло за межі інтервалу. Для послуги лізинг доречно побудувати прогноз на 2025 рік (рисунок 2.36). Бачимо, що послуга лізингу персоналу може приносити в кінці 2025 року від 35 000 000 до 45 000 000 гривень валового прибутку.

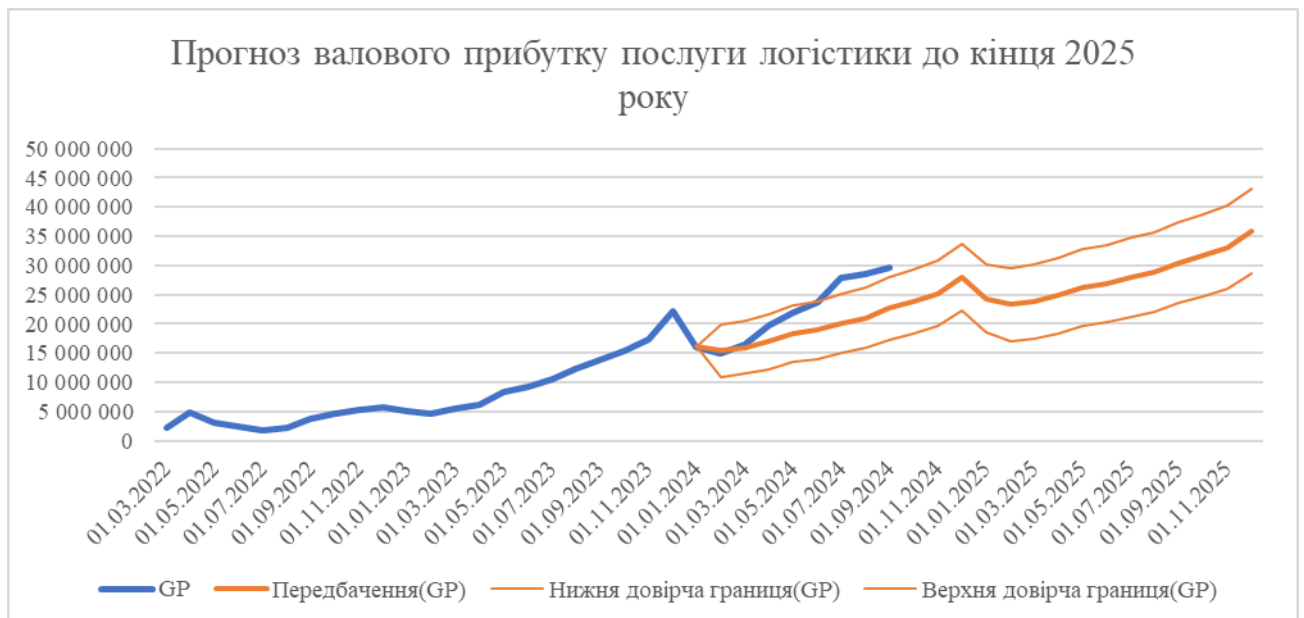


Рисунок 2.36 – Прогноз валового прибутку послуги лізингу до кінця 2025 року

Висновки

У рамках проведеного дослідження було всебічно проаналізовано діяльність аутсорсингового підприємства, зокрема, ефективність роботи його відділів та послуг, які надаються. Основною метою роботи було виявлення можливостей для підвищення ефективності діяльності підприємства через використання різних методів аналізу, а також надання прогнозів щодо його майбутніх фінансових результатів.

У першому розділі роботи було детально розглянуто структуру підприємства, його основні послуги, а також проаналізовано зовнішні фактори, які впливають на діяльність підприємства в умовах сучасного ринку аутсорсингових послуг. Зокрема, було приділено увагу тому, як різні відділи підприємства взаємодіють між собою для забезпечення надання високоякісних послуг клієнтам.

У спеціальному розділі проведено детальний аналіз фінансових і операційних показників компанії. Були використані такі методи, як АВС-аналіз та принцип Парето, що дозволили визначити найбільш важливі для підприємства послуги та клієнтів. Це дало змогу ефективно фокусуватися на найприбутковіших сегментах діяльності. Для візуалізації результатів було створено динамічні дашборди, що забезпечили зручний доступ до інформації про продуктивність менеджерів з продажу та аналіз ефективності наданих послуг. Дашборди дозволили оперативно оцінювати поточні показники, а також виявляти можливості для покращення роботи на різних етапах.

Окремо було створено прогноз валового прибутку до кінця 2024 року, зокрема, для таких послуг, як лізинг персоналу, ведення ФОП та логістика. Прогноз на 2025 рік для лізингу персоналу був створений на основі наявних даних. Розроблені прогнози дозволяють підприємству краще планувати свої ресурси та фінансові потоки, а також надавати обґрунтовані рекомендації щодо подальшого розвитку.

У результаті виконаної роботи було досягнуто основної мети — детального аналізу діяльності аутсорсингового підприємства. Отримані дашборди та прогнози можуть бути корисними інструментами для керівництва підприємства у прийнятті стратегічних рішень, плануванні ресурсів та оптимізації фінансової діяльності. Практичне застосування цих інструментів допоможе підприємству адаптуватися до змінюваного ринку та забезпечити стабільний розвиток у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В. С 347 Бізнес-аналітика: навчально-методичний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.
2. Бруханський Руслан, Спільник Ірина. Бізнес-аналітика vs. бізнес-аналіз: сучасний дискурс, модель професійної компетенції ініціатора позитивних змін. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2022. Випуск 1-2. С. 7-21
3. Carkenord B. Seven Steps to Mastering Business Analysis. (2008) J. Ross Publishing. First edition. 384 p.
4. Danchenko O. B. Praktychni aspekty reinzhynirynhu biznes-protsesiv / O. B. Danchenko. – K. : Universytet ekonomiky ta prava «KROK», 2017. – 238 s.
5. Ostervalder O. Pobudova biznes-modelei. Nastilna knyha strateha i novatora / O. Ostervalder, Iv. Pinie. – K. : Alpina Pablisher Економічні науки ISSN 2307-5740 Вісник Хмельницького національного університету 2022, № 6, Том 2 135 Ukraina, 2020. – 288 s.
6. Герасимчук Ю. Історичний розвиток аутсорсингу, переваги та можливості, ризики аутсорсингу / Ю. Герасимчук // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2004. – № 23–24. – С. 284.
7. Смирнова Т. Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу ІТ-послуг / Т. Смирнова, Ю. Голей // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : матеріали V міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів від 14 лютого 2014 року
8. Бутенко Н.В. Впровадження концепції CRM на промисловому ринку. Економіка та держава. 2011. № 3. С. 40–42.
9. Хом'як Т.В., Малієнко А.В., Фішбах К.К. Розробка системи підтримки прийняття рішень для вибору виду діяльності підприємства. Збірник наукових праць НТУ "Дніпровська політехніка", – Д.: НТУ «ДП». – 2019. – №59-12. – 132-144 с.

10. Ус С.А. Моделі й методи прийняття рішень [Текст] : навч. посіб. / С. А. Ус, Л. С. Коряшкіна ; Нац. техн. ун-т "Дніпров. політехніка". - 2-ге вид., випр. - Дніпро : НТУ "ДП", 2018. - 299 с.
11. Зорій, О. М. Особливості застосування аутсорсингу [Текст] / Оксана Миколаївна Зорій, Тетяна Вікторівна Коваленко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 3. – С. 18-28. – ISSN 1993-0259.
12. Тонюк М.О. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства «ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО» Випуск 10 / 2017 с. 372-376 https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/65.pdf
13. Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В. С 347 Бізнес-аналітика: навчально-методичний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.
14. Дикань Валерія Володимирівна, Гречана Олеся Ігорівна МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, випуск 55, 2018, с. 97-106
15. Артеменко В. С., Ольшанський О. В. Проблеми управління якістю послуг на підприємствах сфери обслуговування. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 2(2). С. 253–258.
16. Барбаш А. Аутсорсинг в Україні: тенденції и прогнози / А. Барбаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.it4business.ru/business/2149>.
17. Мазур О.Є. Багатовимірний ABC-аналіз асортименту. Economics: time realities. Scientific journal. 2019. № 4(44). С. 80–90.
18. Силівейстр В. ABC-аналіз меню ресторану. 11 січня 2022. URL: <https://joinposter.com/ua/post/abc-analiz-menuyu-restoranu>
19. Thieuleux E. ABC Analysis: Step-by-Step tutorial in Excel example. Inventory Management. URL: <https://abcsupplychain.com/abc-analysis>

20. Dopson E. ABC Analysis: How to Categorize Your Inventory. Inventory Management. Nov 16, 2021. URL: <https://www.shopify.com/retail/abc-analysis>
21. Кваліфікаційна робота магістра [Електронний ресурс] : методичні рекомендації для здобувачів ступеня магістра освітньо-професійної програми «Системний аналіз» зі спеціальності 124 Системний аналіз / уклад.: Т.А. Желдак, Т.В. Хом'як, А.В. Малієнко ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Дніпро : НТУ «ДП», 2024. – 33 с.
22. Хом'як Т. В. Бази даних у професійних задачах аналітики [Електронний ресурс] : навч. наочн. посіб. / Т. В. Хом'як, К. С. Хабарлак, Д.М. Гаранжа; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Дніпро : НТУ «ДП», 2024. – 192с.

Додаток А. Відомості матеріалів кваліфікаційної роботи

№ з/п	Позначення				Найменування	Кількість аркушів	Примітки		
1									
2					Документація				
3									
4	САУ.КР.24.10.ПЗ				Пояснювальна записка	98	Формат А4		
5									
6					Демонстраційні матеріали		Презентація на CD-R		
7									
8					Копія роботи	1	Диск CD-R		
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
					САУ.КР.23.14.ДА.ПЗ.				
Змін.	Аркуш	№ докум.	Підпис	Дата					
Розроб.					Матеріали кваліфікаційної роботи	Літ.	Аркуш	Аркушів	
К. розд.									
Керівн.						НТУ «ДП», 12; 124м-23-1			
Н. контр.									
Зав. каф.									

Додаток Б. Відгук наукового керівника кваліфікаційної роботи

Додаток В. Довідник галузей по КВЕД

Код		Галузь
01.11	01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	Агро
01.12	01.12 Вирощування рису	Агро
01.13	01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів	Агро
01.14	01.14 Вирощування цукрової тростини	Агро
01.15	01.15 Вирощування тютюну	Агро
01.16	01.16 Вирощування прядивних культур	Агро
01.19	01.19 Вирощування інших однорічних і дворічних культур	Агро
01.21	01.21 Вирощування винограду	Агро
01.22	01.22 Вирощування тропічних і субтропічних фруктів	Агро
01.23	01.23 Вирощування цитрусових	Агро
01.24	01.24 Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів	Агро
01.25	01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших фруктів	Агро
01.26	01.26 Вирощування олійних плодів	Агро
01.27	01.27 Вирощування культур для виробництва напоїв	Агро
01.28	01.28 Вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур	Агро
01.29	01.29 Вирощування інших багаторічних культур	Агро
01.30	01.30 Відтворення рослин	Агро
01.41	01.41 Розведення великої рогатої худоби молочних порід	Агро
01.42	01.42 Розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів	Агро
01.43	01.43 Розведення коней та інших тварин родини конячих	Агро
01.44	01.44 Розведення верблюдів та інших тварин родини верблюдячих	Агро
01.45	01.45 Розведення овець і кіз	Агро
01.46	01.46 Розведення свиней	Агро
01.47	01.47 Розведення свійської птиці	Агро
01.49	01.49 Розведення інших тварин	Агро
01.50	01.50 Змішане сільське господарство	Агро
01.61	01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві	Агро
01.62	01.62 Допоміжна діяльність у тваринництві	Агро
01.63	01.63 Післяурожайна діяльність	Агро
01.64	01.64 Оброблення насіння для відтворення	Агро
01.70	01.70 Мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг	Агро
02.10	02.10 Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
02.20	02.20 Лісозаготівлі	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
02.30	02.30 Збирання дикорослих недеревних продуктів	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
02.40	02.40 Надання допоміжних послуг у лісовому господарстві	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
03.11	03.11 Морське рибальство	Рибне господарство
03.12	03.12 Прісноводне рибальство	Рибне господарство
03.21	03.21 Морське рибництво (аквакультура)	Рибне господарство

03.22	03.22 Прісноводне рибництво (аквакультура)	Рибне господарство
05.10	05.10 Добування кам'яного вугілля	Добувна промисловість
05.20	05.20 Добування бурого вугілля	Добувна промисловість
06.10	06.10 Добування сирої нафти	Добувна промисловість
06.20	06.20 Добування природного газу	Добувна промисловість
07.10	07.10 Добування залізних руд	Добувна промисловість
07.21	07.21 Добування уранових і торієвих руд	Добувна промисловість
07.29	07.29 Добування руд інших кольорових металів	Добувна промисловість
08.11	08.11 Добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю	Добувна промисловість
08.12	08.12 Добування піску, гравію, глини і каоліну	Добувна промисловість
08.91	08.91 Добування мінеральної сировини для хімічної промисловості та виробництва мінеральних добрив	Добувна промисловість
08.92	08.92 Добування торфу	Добувна промисловість
08.93	08.93 Добування солі	Добувна промисловість
08.99	08.99 Добування інших корисних копалин і розроблення кар'єрів, н. в. і. у.	Добувна промисловість
09.10	09.10 Надання допоміжних послуг у сфері добування нафти та природного газу	Добувна промисловість
09.90	09.90 Надання допоміжних послуг у сфері добування інших корисних копалин і розроблення кар'єрів	Добувна промисловість
10.11	10.11 Виробництво м'яса	Харчова промисловість
10.12	10.12 Виробництво м'яса свійської птиці	Харчова промисловість
10.13	10.13 Виробництво м'ясних продуктів	Харчова промисловість
10.20	10.20 Перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків	Харчова промисловість
10.31	10.31 Перероблення та консервування картоплі	Харчова промисловість
10.32	10.32 Виробництво фруктових і овочевих соків	Харчова промисловість
10.39	10.39 Інші види перероблення та консервування фруктів і овочів	Харчова промисловість
10.41	10.41 Виробництво олії та тваринних жирів	Харчова промисловість
10.42	10.42 Виробництво маргарину і подібних харчових жирів	Харчова промисловість
10.51	10.51 Перероблення молока, виробництво масла та сиру	Харчова промисловість
10.52	10.52 Виробництво морозива	Харчова промисловість
10.61	10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості	Харчова промисловість
10.62	10.62 Виробництво крохмалів і крохмальних продуктів	Харчова промисловість
10.71	10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання	Харчова промисловість
10.72	10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	Харчова промисловість
10.73	10.73 Виробництво макаронних виробів і подібних борошняних виробів	Харчова промисловість
10.81	10.81 Виробництво цукру	Харчова промисловість

10.82	10.82 Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів	Харчова промисловість
10.83	10.83 Виробництво чаю та кави	Харчова промисловість
10.84	10.84 Виробництво прянощів і приправ	Харчова промисловість
10.85	10.85 Виробництво готової їжі та страв	Харчова промисловість
10.86	10.86 Виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів	Харчова промисловість
10.89	10.89 Виробництво інших харчових продуктів, н. в. і. у.	Харчова промисловість
10.91	10.91 Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах	Харчова промисловість
10.92	10.92 Виробництво готових кормів для домашніх тварин	Харчова промисловість
11.01	11.01 Дистиляція, ректифікація та змішування алкогольних напоїв	Харчова промисловість
11.02	11.02 Виробництво виноградних вин	Харчова промисловість
11.03	11.03 Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин	Харчова промисловість
11.04	11.04 Виробництво інших недистильованих напоїв із зброджуваних продуктів	Харчова промисловість
11.05	11.05 Виробництво пива	Харчова промисловість
11.06	11.06 Виробництво солоду	Харчова промисловість
11.07	11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	Харчова промисловість
12.00	12.00 Виробництво тютюнових виробів	Харчова промисловість
13.10	13.10 Підготування та прядіння текстильних волокон	Легка промисловість
13.20	13.20 Ткацьке виробництво	Легка промисловість
13.30	13.30 Оздоблення текстильних виробів	Легка промисловість
13.91	13.91 Виробництво трикотажного полотна	Легка промисловість
13.92	13.92 Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу	Легка промисловість
13.93	13.93 Виробництво килимів і килимових виробів	Легка промисловість
13.94	13.94 Виробництво канатів, мотузок, шпагату та сіток	Легка промисловість
13.95	13.95 Виробництво нетканих текстильних матеріалів і виробів із них, крім одягу	Легка промисловість
13.96	13.96 Виробництво інших текстильних виробів технічного та промислового призначення	Легка промисловість
13.99	13.99 Виробництво інших текстильних виробів, н. в. і. у.	Легка промисловість
14.11	14.11 Виробництво одягу зі шкіри	Легка промисловість
14.12	14.12 Виробництво робочого одягу	Легка промисловість
14.13	14.13 Виробництво іншого верхнього одягу	Легка промисловість
14.14	14.14 Виробництво спіднього одягу	Легка промисловість
14.19	14.19 Виробництво іншого одягу й аксесуарів	Легка промисловість
14.20	14.20 Виготовлення виробів із хутра	Легка промисловість
14.31	14.31 Виробництво панчішно-шкарпеткових виробів	Легка промисловість
14.39	14.39 Виробництво іншого трикотажного та в'язаного одягу	Легка промисловість
15.11	15.11 Дублення шкір і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра	Легка промисловість
15.12	15.12 Виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно-сідельних виробів зі шкіри та інших матеріалів	Легка промисловість

15.20	15.20 Виробництво взуття	Легка промисловість
16.10	16.10 Лісопильне та стругальне виробництво	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
16.21	16.21 Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
16.22	16.22 Виробництво щитового паркету	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
16.23	16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
16.24	16.24 Виробництво дерев'яної тари	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
16.29	16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.11	17.11 Виробництво паперової маси	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.12	17.12 Виробництво паперу та картону	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.21	17.21 Виробництво гофрованого паперу та картону, паперової та картонної тари	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.22	17.22 Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.23	17.23 Виробництво паперових канцелярських виробів	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.24	17.24 Виробництво шпалер	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
17.29	17.29 Виробництво інших виробів з паперу та картону	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
18.11	18.11 Друкування газет	Поліграфія
18.12	18.12 Друкування іншої продукції	Поліграфія
18.13	18.13 Виготовлення друкарських форм і надання інших поліграфічних послуг	Поліграфія
18.14	18.14 Брошурувально-палітурна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг	Поліграфія
18.20	18.20 Тиражування звуко-, відеозаписів і програмного забезпечення	Поліграфія
19.10	19.10 Виробництво коксу та коксопродуктів	Хімічна промисловість
19.20	19.20 Виробництво продуктів нафтоперероблення	Хімічна промисловість
20.11	20.11 Виробництво промислових газів	Хімічна промисловість
20.12	20.12 Виробництво барвників і пігментів	Хімічна промисловість
20.13	20.13 Виробництво інших основних неорганічних хімічних речовин	Хімічна промисловість
20.14	20.14 Виробництво інших основних органічних хімічних речовин	Хімічна промисловість
20.15	20.15 Виробництво добрив і азотних сполук	Хімічна промисловість
20.16	20.16 Виробництво пластмас у первинних формах	Хімічна промисловість
20.17	20.17 Виробництво синтетичного каучуку в первинних формах	Хімічна промисловість
20.20	20.20 Виробництво пестицидів та іншої агрохімічної продукції	Хімічна промисловість
20.30	20.30 Виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик	Хімічна промисловість
20.41	20.41 Виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування	Хімічна промисловість

20.42	20.42 Виробництво парфумних і косметичних засобів	Хімічна промисловість
20.51	20.51 Виробництво вибухових речовин	Хімічна промисловість
20.52	20.52 Виробництво клеїв	Хімічна промисловість
20.53	20.53 Виробництво ефірних олій	Хімічна промисловість
20.59	20.59 Виробництво іншої хімічної продукції, н. в. і. у.	Хімічна промисловість
20.60	20.60 Виробництво штучних і синтетичних волокон	Хімічна промисловість
21.10	21.10 Виробництво основних фармацевтичних продуктів	Фарма
21.20	21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	Фарма
22.11	22.11 Виробництво гумових шин, покришок і камер; відновлення протектора гумових шин і покришок	Інша переробна промисловість
22.19	22.19 Виробництво інших гумових виробів	Інша переробна промисловість
22.21	22.21 Виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас	Інша переробна промисловість
22.22	22.22 Виробництво тари з пластмас	Інша переробна промисловість
22.23	22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас	Інша переробна промисловість
22.29	22.29 Виробництво інших виробів із пластмас	Інша переробна промисловість
23.11	23.11 Виробництво листового скла	Інша переробна промисловість
23.12	23.12 Формування й оброблення листового скла	Інша переробна промисловість
23.13	23.13 Виробництво порожнистого скла	Інша переробна промисловість
23.14	23.14 Виробництво скловолкна	Інша переробна промисловість
23.19	23.19 Виробництво й оброблення інших скляних виробів, у тому числі технічних	Інша переробна промисловість
23.20	23.20 Виробництво вогнетривких виробів	Інша переробна промисловість
23.31	23.31 Виробництво керамічних плиток і плит	Інша переробна промисловість
23.32	23.32 Виробництво цегли, черепиці та інших будівельних виробів із випаленої глини	Інша переробна промисловість
23.41	23.41 Виробництво господарських і декоративних керамічних виробів	Інша переробна промисловість
23.42	23.42 Виробництво керамічних санітарно-технічних виробів	Інша переробна промисловість
23.43	23.43 Виробництво керамічних електроізоляторів та ізоляційної арматури	Інша переробна промисловість
23.44	23.44 Виробництво інших керамічних виробів технічного призначення	Інша переробна промисловість
23.49	23.49 Виробництво інших керамічних виробів	Інша переробна промисловість
23.51	23.51 Виробництво цементу	Інша переробна промисловість
23.52	23.52 Виробництво вапна та гіпсових сумішей	Інша переробна промисловість
23.61	23.61 Виготовлення виробів із бетону для будівництва	Інша переробна промисловість
23.62	23.62 Виготовлення виробів із гіпсу для будівництва	Інша переробна промисловість
23.63	23.63 Виробництво бетонних розчинів, готових для використання	Інша переробна промисловість
23.64	23.64 Виробництво сухих будівельних сумішей	Інша переробна промисловість
23.65	23.65 Виготовлення виробів із волокнистого цементу	Інша переробна промисловість

23.69	23.69 Виробництво інших виробів із бетону гіпсу та цементу	Інша переробна промисловість
23.70	23.70 Різання, оброблення та оздоблення декоративного та будівельного каменю	Інша переробна промисловість
23.91	23.91 Виробництво абразивних виробів	Інша переробна промисловість
23.99	23.99 Виробництво неметалевих мінеральних виробів, н. в. і. у.	Інша переробна промисловість
24.10	24.10 Виробництво чавуну сталі та феросплавів	Металургійна промисловість
24.20	24.20 Виробництво труб, порожнистих профілів і фітингів зі сталі	Металургійна промисловість
24.31	24.31 Холодне волочіння прутків і профілів	Металургійна промисловість
24.32	24.32 Холодний прокат вузької штаби	Металургійна промисловість
24.33	24.33 Холодне штампування та гнуття	Металургійна промисловість
24.34	24.34 Холодне волочіння дроту	Металургійна промисловість
24.41	24.41 Виробництво дорогоцінних металів	Металургійна промисловість
24.42	24.42 Виробництво алюмінію	Металургійна промисловість
24.43	24.43 Виробництво свинцю, цинку й олова	Металургійна промисловість
24.44	24.44 Виробництво міді	Металургійна промисловість
24.45	24.45 Виробництво інших кольорових металів	Металургійна промисловість
24.46	24.46 Виробництво ядерних матеріалів	Металургійна промисловість
24.51	24.51 Лиття чавуну	Металургійна промисловість
24.52	24.52 Лиття сталі	Металургійна промисловість
24.53	24.53 Лиття легких кольорових металів	Металургійна промисловість
24.54	24.54 Лиття інших кольорових металів	Металургійна промисловість
25.11	25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій	Металургійна промисловість
25.12	25.12 Виробництво металевих дверей і вікон	Металургійна промисловість
25.21	25.21 Виробництво радіаторів і котлів центрального опалення	Металургійна промисловість
25.29	25.29 Виробництво інших металевих баків, резервуарів і контейнерів	Металургійна промисловість
25.30	25.30 Виробництво парових котлів, крім котлів центрального опалення	Металургійна промисловість
25.40	25.40 Виробництво зброї та боєприпасів	Металургійна промисловість
25.50	25.50 Кування, пресування, штампування, профілювання; порошкова металургія	Металургійна промисловість
25.61	25.61 Оброблення металів та нанесення покриття на метали	Металургійна промисловість
25.62	25.62 Механічне оброблення металевих виробів	Металургійна промисловість
25.71	25.71 Виробництво столових приборів	Металургійна промисловість
25.72	25.72 Виробництво замків і дверних петель	Металургійна промисловість
25.73	25.73 Виробництво інструментів	Металургійна промисловість
25.91	25.91 Виробництво сталевих бочок і подібних контейнерів	Металургійна промисловість
25.92	25.92 Виробництво легких металевих паковань	Металургійна промисловість
25.93	25.93 Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин	Металургійна промисловість
25.94	25.94 Виробництво кріпильних і гвинтонарізних виробів	Металургійна промисловість
25.99	25.99 Виробництво інших готових металевих виробів, н. в. і. у.	Металургійна промисловість
26.11	26.11 Виробництво електронних компонентів	Електроніка/Електротехніка
26.12	26.12 Виробництво змонтованих електронних плат	Електроніка/Електротехніка

26.20	26.20 Виробництво комп'ютерів і периферійного устаткування	Електроніка/Електротехніка
26.30	26.30 Виробництво обладнання зв'язку	Електроніка/Електротехніка
26.40	26.40 Виробництво електронної апаратури побутового призначення для приймання, записування та відтворення звуку й зображення	Електроніка/Електротехніка
26.51	26.51 Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації	Електроніка/Електротехніка
26.52	26.52 Виробництво годинників	Електроніка/Електротехніка
26.60	26.60 Виробництво радіологічного, електромедичного й електротерапевтичного устаткування	Електроніка/Електротехніка
26.70	26.70 Виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування	Електроніка/Електротехніка
26.80	26.80 Виробництво магнітних і оптичних носіїв даних	Електроніка/Електротехніка
27.11	27.11 Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	Електроніка/Електротехніка
27.12	27.12 Виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури	Електроніка/Електротехніка
27.20	27.20 Виробництво батарей і акумуляторів	Електроніка/Електротехніка
27.31	27.31 Виробництво волоконно-оптичних кабелів	Електроніка/Електротехніка
27.32	27.32 Виробництво інших видів електронних і електричних проводів і кабелів	Електроніка/Електротехніка
27.33	27.33 Виробництво електромонтажних пристроїв	Електроніка/Електротехніка
27.40	27.40 Виробництво електричного освітлювального устаткування	Електроніка/Електротехніка
27.51	27.51 Виробництво електричних побутових приладів	Електроніка/Електротехніка
27.52	27.52 Виробництво неелектричних побутових приладів	Електроніка/Електротехніка
27.90	27.90 Виробництво іншого електричного устаткування	Електроніка/Електротехніка
28.11	28.11 Виробництво двигунів і турбін, крім авіаційних, автотранспортних і мотоциклетних двигунів	Машинобудування
28.12	28.12 Виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування	Машинобудування
28.13	28.13 Виробництво інших pomp і компресорів	Машинобудування
28.14	28.14 Виробництво інших кранів і клапанів	Машинобудування
28.15	28.15 Виробництво підшипників, зубчастих передач, елементів механічних передач і приводів	Машинобудування
28.21	28.21 Виробництво печей і пічних пальників	Машинобудування
28.22	28.22 Виробництво підіймального та вантажно-розвантажувального устаткування	Машинобудування
28.23	28.23 Виробництво офісних машин і устаткування, крім комп'ютерів і периферійного устаткування	Машинобудування
28.24	28.24 Виробництво ручних електромеханічних і пневматичних інструментів	Машинобудування

28.25	28.25 Виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування	Машинобудування
28.29	28.29 Виробництво інших машин і устаткування загального призначення, н. в. і. у.	Машинобудування
28.30	28.30 Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	Машинобудування
28.41	28.41 Виробництво металообробних машин	Машинобудування
28.49	28.49 Виробництво інших верстатів	Машинобудування
28.91	28.91 Виробництво машин і устаткування для металургії	Машинобудування
28.92	28.92 Виробництво машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва	Машинобудування
28.93	28.93 Виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв, перероблення тютюну	Машинобудування
28.94	28.94 Виробництво машин і устаткування для виготовлення текстильних, швейних, хутряних і шкіряних виробів	Машинобудування
28.95	28.95 Виробництво машин і устаткування для виготовлення паперу та картону	Машинобудування
28.96	28.96 Виробництво машин і устаткування для виготовлення пластмас і гуми	Машинобудування
28.99	28.99 Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення, н. в. і. у.	Машинобудування
29.10	29.10 Виробництво автотранспортних засобів	Машинобудування
29.20	29.20 Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	Машинобудування
29.31	29.31 Виробництво електричного й електронного устаткування для автотранспортних засобів	Машинобудування
29.32	29.32 Виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів	Машинобудування
30.11	30.11 Будування суден і плавучих конструкцій	Машинобудування
30.12	30.12 Будування прогулянкових і спортивних човнів	Машинобудування
30.20	30.20 Виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу	Машинобудування
30.30	30.30 Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування	Машинобудування
30.40	30.40 Виробництво військових транспортних засобів	Машинобудування
30.91	30.91 Виробництво мотоциклів	Машинобудування
30.92	30.92 Виробництво велосипедів, дитячих та інвалідних колясок	Машинобудування
30.99	30.99 Виробництво інших транспортних засобів і обладнання, н. в. і. у.	Машинобудування
31.01	31.01 Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
31.02	31.02 Виробництво кухонних меблів	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
31.03	31.03 Виробництво матраців	Лісова/деревообробна/меблева промисловість
31.09	31.09 Виробництво інших меблів	Лісова/деревообробна/меблева промисловість

32.11	32.11 Карбування монет	Інша переробна промисловість
32.12	32.12 Виробництво ювелірних і подібних виробів	Інша переробна промисловість
32.13	32.13 Виробництво біжутерії та подібних виробів	Інша переробна промисловість
32.20	32.20 Виробництво музичних інструментів	Інша переробна промисловість
32.30	32.30 Виробництво спортивних товарів	Інша переробна промисловість
32.40	32.40 Виробництво ігор та іграшок	Легка промисловість
32.50	32.50 Виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів	Інша переробна промисловість
32.91	32.91 Виробництво мітел і щіток	Інша переробна промисловість
32.99	32.99 Виробництво іншої продукції, н. в. і. у.	Інша переробна промисловість
33.11	33.11 Ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів	Машинобудування
33.12	33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення	Машинобудування
33.13	33.13 Ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування	Машинобудування
33.14	33.14 Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування	Машинобудування
33.15	33.15 Ремонт і технічне обслуговування суден і човнів	Машинобудування
33.16	33.16 Ремонт і технічне обслуговування повітряних і космічних літальних апаратів	Машинобудування
33.17	33.17 Ремонт і технічне обслуговування інших транспортних засобів	Машинобудування
33.19	33.19 Ремонт і технічне обслуговування інших машин і устаткування	Машинобудування
33.20	33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування	Машинобудування
35.11	35.11 Виробництво електроенергії	Енергетика
35.12	35.12 Передача електроенергії	Енергетика
35.13	35.13 Розподілення електроенергії	Енергетика
35.14	35.14 Торгівля електроенергією	Енергетика
35.21	35.21 Виробництво газу	Енергетика
35.22	35.22 Розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи	Енергетика
35.23	35.23 Торгівля газом через місцеві (локальні) трубопроводи	Енергетика
35.30	35.30 Постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря	Енергетика
36.00	36.00 Забір, очищення та постачання води	Водопостачання
37.00	37.00 Каналізація, відведення й очищення стічних вод	Водопостачання
38.11	38.11 Збирання безпечних відходів	Водопостачання
38.12	38.12 Збирання небезпечних відходів	Водопостачання
38.21	38.21 Оброблення та видалення безпечних відходів	Водопостачання
38.22	38.22 Оброблення та видалення небезпечних відходів	Водопостачання
38.31	38.31 Демонтаж (розбирання) машин і устаткування	Водопостачання
38.32	38.32 Відновлення відсортованих відходів	Водопостачання
39.00	39.00 Інша діяльність щодо поводження з відходами	Водопостачання
41.10	41.10 Організація будівництва будівель	Будівництво
41.20	41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель	Будівництво

42.11	42.11 Будівництво доріг і автострад	Будівництво
42.12	42.12 Будівництво залізниць і метрополітену	Будівництво
42.13	42.13 Будівництво мостів і тунелів	Будівництво
42.21	42.21 Будівництво трубопроводів	Будівництво
42.22	42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій	Будівництво
42.91	42.91 Будівництво водних споруд	Будівництво
42.99	42.99 Будівництво інших споруд, н. в. і. у.	Будівництво
43.11	43.11 Знесення	Будівництво
43.12	43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику	Будівництво
43.13	43.13 Розвідувальне буріння	Будівництво
43.21	43.21 Електромонтажні роботи	Будівництво
43.22	43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування	Будівництво
43.29	43.29 Інші будівельно-монтажні роботи	Будівництво
43.31	43.31 Штукатурні роботи	Будівництво
43.32	43.32 Установлення столярних виробів	Будівництво
43.33	43.33 Покриття підлоги й облицювання стін	Будівництво
43.34	43.34 Малярні роботи та скління	Будівництво
43.39	43.39 Інші роботи із завершення будівництва	Будівництво
43.91	43.91 Покрівельні роботи	Будівництво
43.99	43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н. в. і. у.	Будівництво
45.11	45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами	Оптова торгівля
45.19	45.19 Торгівля іншими автотранспортними засобами	Оптова торгівля
45.20	45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів	Оптова торгівля
45.31	45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів	Оптова торгівля
45.32	45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів	Оптова торгівля
45.40	45.40 Торгівля мотоциклами, деталями та приладдям до них, технічне обслуговування і ремонт мотоциклів	Оптова торгівля
46.11	46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами	Оптова торгівля
46.12	46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами	Оптова торгівля
46.13	46.13 Діяльність посередників у торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами	Оптова торгівля
46.14	46.14 Діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками	Оптова торгівля
46.15	46.15 Діяльність посередників у торгівлі меблями, господарськими товарами, залізними та іншими металевими виробами	Оптова торгівля
46.16	46.16 Діяльність посередників у торгівлі текстильними виробами, одягом, хутром, взуттям і шкіряними виробами	Оптова торгівля

46.17	46.17 Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Оптова торгівля
46.18	46.18 Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами	Оптова торгівля
46.19	46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту	Оптова торгівля
46.21	46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин	Оптова торгівля
46.22	46.22 Оптова торгівля квітами та рослинами	Оптова торгівля
46.23	46.23 Оптова торгівля живими тваринами	Оптова торгівля
46.24	46.24 Оптова торгівля шкірсировиною, шкурами та шкірою	Оптова торгівля
46.31	46.31 Оптова торгівля фруктами й овочами	FMCG
46.32	46.32 Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами	FMCG
46.33	46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами	FMCG
46.34	46.34 Оптова торгівля напоями	FMCG
46.35	46.35 Оптова торгівля тютюновими виробами	FMCG
46.36	46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами	FMCG
46.37	46.37 Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами	FMCG
46.38	46.38 Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та моллюсками	FMCG
46.39	46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	FMCG
46.41	46.41 Оптова торгівля текстильними товарами	FMCG
46.42	46.42 Оптова торгівля одягом і взуттям	FMCG
46.43	46.43 Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення	FMCG
46.44	46.44 Оптова торгівля фарфором, скляним посудом і засобами для чищення	FMCG
46.45	46.45 Оптова торгівля парфумними та косметичними товарами	FMCG
46.46	46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами	FMCG
46.47	46.47 Оптова торгівля меблями, килимами й освітлювальним приладдям	FMCG
46.48	46.48 Оптова торгівля годинниками та ювелірними виробами	FMCG
46.49	46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення	FMCG
46.51	46.51 Оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням	Оптова торгівля
46.52	46.52 Оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього	Оптова торгівля

46.61	46.61 Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням	Оптова торгівля
46.62	46.62 Оптова торгівля верстатами	Оптова торгівля
46.63	46.63 Оптова торгівля машинами й устаткуванням для добувної промисловості та будівництва	Оптова торгівля
46.64	46.64 Оптова торгівля машинами й устаткуванням для текстильного, швейного та трикотажного виробництва	Оптова торгівля
46.65	46.65 Оптова торгівля офісними меблями	Оптова торгівля
46.66	46.66 Оптова торгівля іншими офісними машинами й устаткуванням	Оптова торгівля
46.69	46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням	Оптова торгівля
46.71	46.71 Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами	Оптова торгівля
46.72	46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами	Оптова торгівля
46.73	46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням	Оптова торгівля
46.74	46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього	Оптова торгівля
46.75	46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами	Оптова торгівля
46.76	46.76 Оптова торгівля іншими проміжними продуктами	Оптова торгівля
46.77	46.77 Оптова торгівля відходами та брухтом	Оптова торгівля
46.90	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля	Оптова торгівля
47.11	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Роздрібна торгівля
47.19	47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.21	47.21 Роздрібна торгівля фруктами й овочами в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.22	47.22 Роздрібна торгівля м'ясом і м'ясними продуктами в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.23	47.23 Роздрібна торгівля рибою, ракоподібними та молюсками в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.24	47.24 Роздрібна торгівля хлібобулочними виробами, борошняними та цукровими кондитерськими виробами в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.25	47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.26	47.26 Роздрібна торгівля тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.29	47.29 Роздрібна торгівля іншими продуктами харчування в спеціалізованих магазинах	FMCG
47.30	47.30 Роздрібна торгівля пальним	Роздрібна торгівля
47.41	47.41 Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля

47.42	47.42 Роздрібна торгівля телекомунікаційним устаткуванням у спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.43	47.43 Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення	Роздрібна торгівля
47.51	47.51 Роздрібна торгівля текстильними товарами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.52	47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.53	47.53 Роздрібна торгівля килимами, килимовими виробами, покриттям для стін і підлоги в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.54	47.54 Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.59	47.59 Роздрібна торгівля меблями, освітлювальним приладдям та іншими товарами для дому в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.61	47.61 Роздрібна торгівля книгами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.62	47.62 Роздрібна торгівля газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.63	47.63 Роздрібна торгівля аудіо- та відеозаписами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.64	47.64 Роздрібна торгівля спортивним інвентарем у спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.65	47.65 Роздрібна торгівля іграми та іграшками в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.71	47.71 Роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.72	47.72 Роздрібна торгівля взуттям і шкіряними виробами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.73	47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.74	47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.75	47.75 Роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетними приналежностями в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.76	47.76 Роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.77	47.77 Роздрібна торгівля годинниками та ювелірними виробами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.78	47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах	Роздрібна торгівля
47.79	47.79 Роздрібна торгівля уживаними товарами в магазинах	Роздрібна торгівля

47.81	47.81 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами	Роздрібна торгівля
47.82	47.82 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках текстильними виробами, одягом і взуттям	Роздрібна торгівля
47.89	47.89 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках іншими товарами	Роздрібна торгівля
47.91	47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет	Роздрібна торгівля
47.99	47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами	Роздрібна торгівля
49.10	49.10 Пасажирський залізничний транспорт міжміського сполучення	Транспорт/Складське господарство
49.20	49.20 Вантажний залізничний транспорт	Транспорт/Складське господарство
49.31	49.31 Пасажирський наземний транспорт міського та приміського сполучення	Транспорт/Складське господарство
49.32	49.32 Надання послуг таксі	Транспорт/Складське господарство
49.39	49.39 Інший пасажирський наземний транспорт, н. в. і. у.	Транспорт/Складське господарство
49.41	49.41 Вантажний автомобільний транспорт	Транспорт/Складське господарство
49.42	49.42 Надання послуг перевезення речей (переїзду)	Транспорт/Складське господарство
49.50	49.50 Трубопровідний транспорт	Транспорт/Складське господарство
50.10	50.10 Пасажирський морський транспорт	Транспорт/Складське господарство
50.20	50.20 Вантажний морський транспорт	Транспорт/Складське господарство
50.30	50.30 Пасажирський річковий транспорт	Транспорт/Складське господарство
50.40	50.40 Вантажний річковий транспорт	Транспорт/Складське господарство
51.10	51.10 Пасажирський авіаційний транспорт	Транспорт/Складське господарство
51.21	51.21 Вантажний авіаційний транспорт	Транспорт/Складське господарство
51.22	51.22 Космічний транспорт	Транспорт/Складське господарство
52.10	52.10 Складське господарство	Транспорт/Складське господарство
52.21	52.21 Допоміжне обслуговування наземного транспорту	Транспорт/Складське господарство
52.22	52.22 Допоміжне обслуговування водного транспорту	Транспорт/Складське господарство
52.23	52.23 Допоміжне обслуговування авіаційного транспорту	Транспорт/Складське господарство
52.24	52.24 Транспортне оброблення вантажів	Транспорт/Складське господарство
52.29	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту	Транспорт/Складське господарство
53.10	53.10 Діяльність національної пошти	Транспорт/Складське господарство
53.20	53.20 Інша поштова та кур'єрська діяльність	Транспорт/Складське господарство
55.10	55.10 Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування	HoReCa
55.20	55.20 Діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання	HoReCa
55.30	55.30 Надання місць кемпінгами та стоянками для житлових автофургонів і причепів	HoReCa
55.90	55.90 Діяльність інших засобів тимчасового розміщування	HoReCa
56.10	56.10 Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	HoReCa
56.21	56.21 Постачання готових страв для подій	HoReCa
56.29	56.29 Постачання інших готових страв	HoReCa
56.30	56.30 Обслуговування напоями	HoReCa
58.11	58.11 Видання книг	Поліграфія
58.12	58.12 Видання довідників і каталогів	Поліграфія

58.13	58.13 Видання газет	Поліграфія
58.14	58.14 Видання журналів і періодичних видань	Поліграфія
58.19	58.19 Інші види видавничої діяльності	Поліграфія
58.21	58.21 Видання комп'ютерних ігор	ІТ
58.29	58.29 Видання іншого програмного забезпечення	ІТ
59.11	59.11 Виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм	Медіа/Telecom
59.12	59.12 Компонування кіно- та відеофільмів, телевізійних програм	Медіа/Telecom
59.13	59.13 Розповсюдження кіно- та відеофільмів, телевізійних програм	Медіа/Telecom
59.14	59.14 Демонстрація кінофільмів	Медіа/Telecom
59.20	59.20 Видання звукозаписів	Медіа/Telecom
60.10	60.10 Діяльність у сфері радіомовлення	Медіа/Telecom
60.20	60.20 Діяльність у сфері телевізійного мовлення	Медіа/Telecom
61.10	61.10 Діяльність у сфері проводового електров'язку	Медіа/Telecom
61.20	61.20 Діяльність у сфері безпроводового електров'язку	Медіа/Telecom
61.30	61.30 Діяльність у сфері супутникового електров'язку	Медіа/Telecom
61.90	61.90 інша діяльність у сфері електров'язку	Медіа/Telecom
62.01	62.01 Комп'ютерне програмування	ІТ
62.02	62.02 Консультування з питань інформатизації	ІТ
62.03	62.03 Діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням	ІТ
62.09	62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем	ІТ
63.11	63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність	ІТ
63.12	63.12 Веб-портали	ІТ
63.91	63.91 Діяльність інформаційних агентств	ІТ
63.99	63.99 Надання інших інформаційних послуг, н. в. і. у.	ІТ
64.11	64.11 Діяльність центрального банку	Фінанси і страхування
64.19	64.19 Інші види грошового посередництва	Фінанси і страхування
64.20	64.20 Діяльність холдингових компаній	Фінанси і страхування
64.30	64.30 Трасти, фонди та подібні фінансові суб'єкти	Фінанси і страхування
64.91	64.91 Фінансовий лізинг	Фінанси і страхування
64.92	64.92 Інші види кредитування	Фінанси і страхування
64.99	64.99 Надання інших фінансових послуг (крім страхування та пенсійного забезпечення), н. в. і. у.	Фінанси і страхування
65.11	65.11 Страхування життя	Фінанси і страхування
65.12	65.12 Інші види страхування, крім страхування життя	Фінанси і страхування
65.20	65.20 Перестрахування	Фінанси і страхування
65.30	65.30 Недержавне пенсійне забезпечення	Фінанси і страхування
66.11	66.11 Управління фінансовими ринками	Фінанси і страхування
66.12	66.12 Посередництво за договорами по цінних паперах або товарах	Фінанси і страхування
66.19	66.19 Інша допоміжна діяльність у сфері фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення	Фінанси і страхування

66.21	66.21 Оцінювання ризиків та завданої шкоди	Фінанси і страхування
66.22	66.22 Діяльність страхових агентів і брокерів	Фінанси і страхування
66.29	66.29 Інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення	Фінанси і страхування
66.30	66.30 Управління фондами	Фінанси і страхування
68.10	68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна	Нерухомість
68.20	68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна	Нерухомість
68.31	68.31 Агентства нерухомості	Нерухомість
68.32	68.32 Управління нерухомим майном за винагороду або на основі контракту	Нерухомість
69.10	69.10 Діяльність у сфері права	Консалтинг, бухгалтерія, аудит
69.20	69.20 Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування	Консалтинг, бухгалтерія, аудит
70.10	70.10 Діяльність головних управлінь (хед-офісів)	Консалтинг, бухгалтерія, аудит
70.21	70.21 Діяльність у сфері зв'язків із громадськістю	Консалтинг, бухгалтерія, аудит
70.22	70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування	Консалтинг, бухгалтерія, аудит
71.11	71.11 Діяльність у сфері архітектури	Архітектура, дизайн, інжиніринг
71.12	71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах	Архітектура, дизайн, інжиніринг
71.20	71.20 Технічні випробування та дослідження	Архітектура, дизайн, інжиніринг
72.11	72.11 Дослідження й експериментальні розробки у сфері біотехнологій	Наукова діяльність
72.19	72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук	Наукова діяльність
72.20	72.20 Дослідження й експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук	Наукова діяльність
73.11	73.11 Рекламні агентства	Реклама/Маркетинг
73.12	73.12 Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації	Реклама/Маркетинг
73.20	73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки	Реклама/Маркетинг
74.10	74.10 Спеціалізована діяльність із дизайну	Архітектура, дизайн, інжиніринг
74.20	74.20 Діяльність у сфері фотографії	Архітектура, дизайн, інжиніринг
74.30	74.30 Надання послуг перекладу	Консалтинг, бухгалтерія, аудит
74.90	74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н. в. і. у.	Наукова діяльність
75.00	75.00 Ветеринарна діяльність	Охорона здоров'я і соц. допомога
77.11	77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів	Адміністративне та доп. обслуговування
77.12	77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів	Адміністративне та доп. обслуговування
77.21	77.21 Прокат товарів для спорту та відпочинку	Адміністративне та доп. обслуговування
77.22	77.22 Прокат відеозаписів і дисків	Адміністративне та доп. обслуговування
77.29	77.29 Прокат інших побутових виробів і предметів особистого вжитку	Адміністративне та доп. обслуговування

77.31	77.31 Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування	Адміністративне та доп. обслуговування
77.32	77.32 Надання в оренду будівельних машин і устаткування	Адміністративне та доп. обслуговування
77.33	77.33 Надання в оренду офісних машин і устаткування, у тому числі комп'ютерів	Адміністративне та доп. обслуговування
77.34	77.34 Надання в оренду водних транспортних засобів	Адміністративне та доп. обслуговування
77.35	77.35 Надання в оренду повітряних транспортних засобів	Адміністративне та доп. обслуговування
77.39	77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів. н. в. і. у.	Адміністративне та доп. обслуговування
77.40	77.40 Лізинг інтелектуальної власності та подібних продуктів, крім творів, захищених авторськими правами	Адміністративне та доп. обслуговування
78.10	78.10 Діяльність агентств працевлаштування	Адміністративне та доп. обслуговування
78.20	78.20 Діяльність агентств тимчасового працевлаштування	Адміністративне та доп. обслуговування
78.30	78.30 Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами	Адміністративне та доп. обслуговування
79.11	79.11 Діяльність туристичних агентств	Туризм
79.12	79.12 Діяльність туристичних операторів	Туризм
79.90	79.90 Надання інших послуг бронювання та пов'язана з цим діяльність	Туризм
80.10	80.10 Діяльність приватних охоронних служб	Адміністративне та доп. обслуговування
80.20	80.20 Обслуговування систем безпеки	Адміністративне та доп. обслуговування
80.30	80.30 Проведення розслідувань	Адміністративне та доп. обслуговування
81.10	81.10 Комплексне обслуговування об'єктів	Адміністративне та доп. обслуговування
81.21	81.21 Загальне прибирання будинків	Адміністративне та доп. обслуговування
81.22	81.22 Інша діяльність із прибирання будинків і промислових об'єктів	Адміністративне та доп. обслуговування
81.29	81.29 Інші види діяльності із прибирання	Адміністративне та доп. обслуговування
81.30	81.30 Надання ландшафтних послуг	Адміністративне та доп. обслуговування
82.11	82.11 Надання комбінованих офісних адміністративних послуг	Адміністративне та доп. обслуговування
82.19	82.19 Фотокопіювання, підготування документів та інша спеціалізована допоміжна офісна діяльність	Адміністративне та доп. обслуговування
82.20	82.20 Діяльність телефонних центрів	Адміністративне та доп. обслуговування
82.30	82.30 Організування конгресів і торговельних виставок	Адміністративне та доп. обслуговування
82.91	82.91 Діяльність агентств зі стягування платежів і бюро кредитних історій	Адміністративне та доп. обслуговування
82.92	82.92 Пакування	Адміністративне та доп. обслуговування
82.99	82.99 Надання інших допоміжних комерційних послуг, н. в. і. у.	Адміністративне та доп. обслуговування
84.11	84.11 Державне управління загального характеру	Держ. управління
84.12	84.12 Регулювання у сферах охорони здоров'я, освіти, культури та інших соціальних сферах, крім обов'язкового соціального страхування	Держ. управління
84.13	84.13 Регулювання та сприяння ефективному веденню економічної діяльності	Держ. управління
84.21	84.21 Міжнародна діяльність	Держ. управління
84.22	84.22 Діяльність у сфері оборони	Держ. управління

84.23	84.23 Діяльність у сфері юстиції та правосуддя	Держ. управління
84.24	84.24 Діяльність у сфері охорони громадського порядку та безпеки	Держ. управління
84.25	84.25 Діяльність пожежних служб	Держ. управління
84.30	84.30 Діяльність у сфері обов'язкового соціального страхування	Держ. управління
85.10	85.10 Дошкільна освіта	Освіта
85.20	85.20 Початкова освіта	Освіта
85.31	85.31 Загальна середня освіта	Освіта
85.32	85.32 Професійно-технічна освіта	Освіта
85.41	85.41 Професійно-технічна освіта на рівні вищого професійно-технічного навчального закладу	Освіта
85.42	85.42 Вища освіта	Освіта
85.51	85.51 Освіта у сфері спорту та відпочинку	Освіта
85.52	85.52 Освіта у сфері культури	Освіта
85.53	85.53 Діяльність шкіл підготовки водіїв транспортних засобів	Освіта
85.59	85.59 Інші види освіти, н. в. і. у.	Освіта
85.60	85.60 Допоміжна діяльність у сфері освіти	Освіта
86.10	86.10 Діяльність лікарняних закладів	Охорона здоров'я і соц. допомога
86.21	86.21 Загальна медична практика	Охорона здоров'я і соц. допомога
86.22	86.22 Спеціалізована медична практика	Охорона здоров'я і соц. допомога
86.23	86.23 Стоматологічна практика	Охорона здоров'я і соц. допомога
86.90	86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я	Охорона здоров'я і соц. допомога
87.10	87.10 Діяльність із догляду за хворими із забезпеченням проживання	Охорона здоров'я і соц. допомога
87.20	87.20 Надання послуг догляду із забезпеченням проживання для осіб з розумовими вадами та хворих на наркоманію	Охорона здоров'я і соц. допомога
87.30	87.30 Надання послуг щодо догляду із забезпеченням проживання для осіб похилого віку та інвалідів	Охорона здоров'я і соц. допомога
87.90	87.90 Надання інших послуг догляду із забезпеченням проживання	Охорона здоров'я і соц. допомога
88.10	88.10 Надання соціальної допомоги без забезпечення проживання для осіб похилого віку та інвалідів	Охорона здоров'я і соц. допомога
88.91	88.91 Денний догляд за дітьми	Охорона здоров'я і соц. допомога
88.99	88.99 Надання іншої соціальної допомоги без забезпечення проживання, н. в. і. у.	Охорона здоров'я і соц. допомога
90.01	90.01 Театральна та концертна діяльність	Мистецтво, спорт, відпочинок
90.02	90.02 Діяльність щодо підтримання театральних і концертних заходів	Мистецтво, спорт, відпочинок
90.03	90.03 Індивідуальна мистецька діяльність	Мистецтво, спорт, відпочинок
90.04	90.04 Функціонування театральних і концертних залів	Мистецтво, спорт, відпочинок
91.01	91.01 Функціонування бібліотек і архівів	Мистецтво, спорт, відпочинок
91.02	91.02 Функціонування музеїв	Мистецтво, спорт, відпочинок
91.03	91.03 Діяльність із охорони та використання пам'яток історії, будівель та інших пам'яток культури	Мистецтво, спорт, відпочинок
91.04	91.04 Функціонування ботанічних садів, зоопарків і природних заповідників	Мистецтво, спорт, відпочинок
92.00	92.00 Організування азартних ігор	Мистецтво, спорт, відпочинок
93.11	93.11 Функціонування спортивних споруд	Мистецтво, спорт, відпочинок
93.12	93.12 Діяльність спортивних клубів	Мистецтво, спорт, відпочинок

93.13	93.13 Діяльність фітнес-центрів	Мистецтво, спорт, відпочинок
93.19	93.19 Інша діяльність у сфері спорту	Мистецтво, спорт, відпочинок
93.21	93.21 Функціонування атракціонів і тематичних парків	Мистецтво, спорт, відпочинок
93.29	93.29 Організування інших видів відпочинку та розваг	Мистецтво, спорт, відпочинок
94.11	94.11 Діяльність організацій промисловців і підприємців	Громадські організації
94.12	94.12 Діяльність професійних громадських організацій	Громадські організації
94.20	94.20 Діяльність професійних спілок	Громадські організації
94.91	94.91 Діяльність релігійних організацій	Громадські організації
94.92	94.92 Діяльність політичних організацій	Громадські організації
94.99	94.99 Діяльність інших громадських організацій, н. в. і. у.	Громадські організації
95.11	95.11 Ремонт комп'ютерів і периферійного устаткування	Ремонт і обслуговування
95.12	95.12 Ремонт обладнання зв'язку	Ремонт і обслуговування
95.21	95.21 Ремонт електронної апаратури побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення	Ремонт і обслуговування
95.22	95.22 Ремонт побутових приладів, домашнього та садового обладнання	Ремонт і обслуговування
95.23	95.23 Ремонт взуття та шкіряних виробів	Ремонт і обслуговування
95.24	95.24 Ремонт меблів і домашнього начиння	Ремонт і обслуговування
95.25	95.25 Ремонт годинників і ювелірних виробів	Ремонт і обслуговування
95.29	95.29 Ремонт інших побутових виробів і предметів особистого вжитку	Ремонт і обслуговування
96.01	96.01 Прання та хімічне чищення текстильних і хутряних виробів	Ремонт і обслуговування
96.02	96.02 Надання послуг перукарнями та салонами краси	Ремонт і обслуговування
96.03	96.03 Організування поховань і надання суміжних послуг	Ремонт і обслуговування
96.04	96.04 Діяльність із забезпечення фізичного комфорту	Ремонт і обслуговування
96.09	96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н. в. і. у.	Ремонт і обслуговування
97.00	97.00 Діяльність домашніх господарств як роботодавців для домашньої прислуги	Інше
98.10	98.10 Діяльність домашніх господарств як виробників товарів для власного споживання	Інше
98.20	98.20 Діяльність домашніх господарств як виробників послуг для власного споживання	Інше
99.00	99.00 Діяльність екстериторіальних організацій і органів	Інше