

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(підпис)
“ ____ ” _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»
на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ**
СТАНЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВАННЯ ВАНТАЖНИХ
АВТОМОБІЛІВ»

Виконавець:

студент ФЕУП

Нагорний Владислав Дмитрович _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор, завідувач кафедри

Андрейченко Андрій Вадимович _____

Одеса – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	5
1.1. Характеристика бізнес—ідеї створення власної справи на ринку транспортного обслуговування.....	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні.....	17
1.3. Обґрунтування вибору організаційно—правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу.....	24
Розділ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СТАНЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ	29
2.1. Аналіз ринку транспортного обслуговування м. Одеса.....	31
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу	35
2.3. Формування витрат на відкриття станції технічного обслуговування.....	41
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ СТАНЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ.....	58
3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту	58
3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	61
ВИСНОВКИ	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75
ДОДАТКИ.....	79

ВСТУП

Створення станції технічного обслуговування вантажних автомобілів є актуальною темою в контексті економічного розвитку регіону та держави. Значущість цієї проблемної ситуації визначається рядом факторів. По-перше, вантажні автомобілі є ключовим елементом логістичної інфраструктури, що забезпечує перевезення товарів від виробника до споживача. Технічний стан цих автомобілів впливає на ефективність та безпеку перевезень, а отже, має прямий вплив на економічні показники та конкурентоспроможність підприємств.

По-друге, розвиток станцій технічного обслуговування вантажних автомобілів сприяє підвищенню рівня технічної готовності та безпеки автопарку, що в свою чергу забезпечує стабільність та надійність логістичного ланцюга. Це особливо актуально в умовах постійного росту обсягів вантажних перевезень і зростаючих вимог до якості та швидкості обслуговування. Ефективна і якісна технічна підтримка вантажних автомобілів є необхідною складовою для забезпечення економічної стійкості та конкурентоспроможності в галузі логістики та транспорту.

Нарешті, створення станції технічного обслуговування вантажних автомобілів сприяє розвитку підприємництва та створенню нових робочих місць. Це важливо для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону та зменшення безробіття. Отже, реалізація проєкту має великий потенціал у покращенні якості та ефективності вантажних перевезень, а також у стимулюванні економічного зростання та розвитку підприємництва.

Проєкт створення станції технічного обслуговування вантажних автомобілів має велике економічне значення в контексті сучасної транспортної інфраструктури. Зростання обсягів вантажних перевезень і популярність використання вантажних автомобілів як засобу перевезення свідчать про актуальність створення і розвитку таких сервісних центрів. Висока конкуренція в цій галузі вимагає вдосконалення сервісу та надання нових послуг, що робить

проект інвестування відкриття станції технічного обслуговування стільки ж важливим, скільки й актуальним.

Дослідження з теоретичних та практичних аспектів бізнес-планування були предметом численних наукових праць, авторами яких були такі вчені та практики, як П. Барроу [1], Н. Данік [5], С. Герич, Н. Макаренко, Н. Олійник [11], А. Верланов [3] та інші. Проте, важливо відзначити, що деякі аспекти методології бізнес-планування залишаються недостатньо вивченими.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері транспортного обслуговування.

Для досягнення поставленої мети визначені такі завдання:

- проаналізувати теоретичні аспекти відкриття власної справи в Україні у сфері транспортного обслуговування;
- провести аналіз ринку транспортного обслуговування в м. Одеса;
- визначити організаційно-правову форму та систему оподаткування для новостворюваного підприємства;
- оцінити конкурентні переваги новоствореної станції технічного обслуговування вантажних автомобілів для потенційних клієнтів;
- сформулювати витрати на реалізацію проекту та подальше його функціонування;
- здійснити розрахунок економічної ефективності проекту створення станції технічного обслуговування;
- обґрунтувати економічну ефективність новостворюваного підприємства;
- проаналізувати проєктні ризики та запропонувати заходи щодо їх запобігання;

Об’єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення автосервісу на ринку транспортного обслуговування м. Одеси.

Предмет дослідження – бізнес проєктування започаткування власної справи у сфері ресторанного господарства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених задач у роботі завдань використовувалися загальнонаукові методи:

- аналогія (при оцінці ризиків інвестиційного проєкту), системний аналіз (при розробці концепції проєкту);
- логічна абстракція (теоретичні узагальнення і формування висновків);
- економіко-статистичний аналіз: балансовий та групування (при формуванні витрат на створення та функціонування ресторанного бізнесу, при економічному обґрунтуванні доцільності відкриття ресторану);
- маркетингові: методи SWOT-аналізу (для оцінки факторів, що впливають на реалізацію проєкту).

Під час написання випускної роботи були використані такі комп'ютерні програмні продукти, як Microsoft Office Word та Microsoft Office Excel.

Інформаційною базою дослідження слугували нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій, статистичні щорічники Державної служби статистики України, звіти та аналітичні матеріали інших державних органів, наукові публікації та монографічні видання.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку транспортного обслуговування

Мрія багатьох людей полягає в тому, щоб розпочати власний бізнес. Вони досліджують численні бізнес-журнали, відвідують семінари і розмірковують над різними можливостями. Проте, зрештою, лише небагато з них приймають рішення розпочати свою справу. Першим кроком на шляху до цієї мрії є вибір бізнес-ідеї. Вдало сформована ідея може визначити початкову діяльність підприємця-початківця, а для подальшого успіху в комерційній діяльності необхідно постійно генерувати нові ідеї.

Вибір бізнес-ідеї є початковим етапом у створенні власної справи. На цьому етапі важливо зробити правильний і продуманий вибір, оскільки він може як привести до успіху і збагачення, так і до втрати грошей. Тому варто дуже серйозно підходити до вибору того напрямку, яким ви плануєте займатися. Бізнес-ідея є тим, що супроводжує початківців на їхньому шляху до великого бізнесу.

Потенціалом будь-якої підприємницької діяльності є ідея. Бізнес-ідея – це чітке уявлення про доцільність і перспективність зайняття обраним видом підприємницької діяльності. Підприємець-початківець має чітко розуміти мету та завдання майбутньої діяльності, а також мати уявлення про шляхи і засоби їх досягнення та вирішення [2].

Дослідження з теоретичних та практичних аспектів бізнес-ідеї та бізнес-планування були предметом численних наукових праць, авторами яких були такі вчені та практики, як П. Барроу [1], Н. Данік [5], С. Герич, Н. Макаренко, Н. Олійник [11], А. Верланов [3], С.Ф. Покропивний [6].

Проте, наявність лише бізнес-ідеї недостатньо для успішного започаткування власної справи. Для реалізації бізнес-ідеї необхідно розробити детальний бізнес план. Бізнес план допоможе структуровано підходити до впровадження ідеї, врахувати всі можливі ризики і витрати, а також знайти найефективніші шляхи досягнення поставлених цілей. Таким чином, бізнес план є наступним логічним кроком після вибору бізнес-ідеї, що перетворює абстрактну концепцію в конкретну дію.

У класичному розумінні, бізнес план – це документ, який детально обґрунтовує проєкт та дозволяє глибоко оцінити ефективність прийнятих рішень, запланованих заходів, загальні економічні показники, опис дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Бізнес план – це детальний огляд підприємницької діяльності та її контексту, включаючи умови, у яких вона здійснюється. Також він визначає систему управління, необхідну для досягнення визначених цілей [12].

Бізнес план представляє собою письмовий документ, що описує основні аспекти підприємницької ідеї, методи та ресурси для її втілення, аналізує ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також визначає особливості управління ним [17, с. 6].

Професійно складений бізнес план створює можливість ефективної співпраці між підприємцем та інвесторами на вигідних умовах. Він дозволяє забезпечити контроль і керівництво, а також провести ефективне планування результатів діяльності підприємства на майбутній період. План також передбачає відповідний аналіз результатів роботи підприємства в звітному періоді. Тому важливо використовувати методологію розробки бізнес плану, що ґрунтується на стандартах бізнес планування. Ці стандарти представляють собою набір методичних вказівок, оптимальних практик, принципів та правил, які використовуються компаніями для створення зрізаних і комплексних бізнес планів. Завдяки цим стандартам можна переконатися, що бізнес плани є ефективно організованими, мають чітку практичну спрямованість та чіткий шлях реалізації своїх цілей [15].

Бізнес план – це універсальний інструмент стратегічного планування, який дозволяє вирішувати різноманітні стратегічні завдання. Тому його форма, зміст, структура та обсяг можуть значно відрізнятися. Бізнес план може бути складений для всього підприємства або для окремих напрямків його діяльності (стратегічні одиниці, продукти, послуги, технічні рішення тощо). Його застосування може включати нові, існуючі або реорганізовані компанії [20, с. 4].

В Україні на сьогодні відсутня цілком функціонуюча система розробки бізнес планів. Окремі міжнародні стандарти, такі як C-RIMBOK, DIN 69901, P2M, Hermes, BSI BS 6079, не набули широкого застосування через ряд обмежень, що стосуються української економіки. Основні з них включають:

- різницю у законодавчій базі та підзаконних нормативних актах;
- відмінності в системах кредитування та оцінки ризиків;
- різницю в системах експертної оцінки;
- різні аналітичні форми документів та розбіжність їх структури.

Основне пояснення полягає в тому, що бізнес середовище та планування ділової діяльності в країнах з розвинутою ринковою економікою сформувалися зі своїми власними особливостями, що вплинуло на певні відмінності в методичних підходах до розробки бізнес планів у європейських країнах та США.

В міжнародній практиці існують кілька впливових і визнаних інституцій, які встановлюють вимоги та стандарти до змісту бізнес планів. Серед таких всесвітньовідомих фінансово-інвестиційних структур можна виокремити такі:

- UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) – Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку [39];
- TASI (The Alternative Stock Exchange) – Альтернативна фондова біржа [38];
- EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) – Європейський банк реконструкції та розвитку [34];
- KPMG – Одна з найбільших компаній у світі, яка спеціалізується на аудиті, консалтингу та інших послугах [36];

- BFM Group – Компанія, що надає послуги у сфері фінансів та управління бізнесом [33];
- IFC (International Finance Corporation) – Міжнародна фінансова корпорація, яка є частиною Групи Світового банку та спрямована на підтримку приватного сектору у країнах розвитку [35];

Подані структури встановлюють вимоги до бізнес планів з метою забезпечення їхньої якості, цілісності та спроможності привернути інвестиції та фінансування для реалізації підприємницьких ініціатив [14, с. 379].

Для початку представимо резюме бізнес-ідеї «Станція технічного обслуговування вантажних автомобілів в м. Одеса».

Станція технічного обслуговування вантажних автомобілів є спеціалізованим підприємством, спрямованим на забезпечення комплексних послуг щодо технічного догляду, ремонту та обслуговування вантажних автомобілів. Дана форма підприємницької діяльності є важливим елементом в ланцюгу підтримки функціонування транспортних систем, особливо у сфері вантажоперевезень. Існуюча потреба у постійному технічному обслуговуванні вантажних автомобілів, зумовлена інтенсивним експлуатаційним режимом та необхідністю забезпечення надійності та безпеки їхнього функціонування.

Важливим аспектом функціонування станції технічного обслуговування є надання широкого спектру послуг, включаючи планове та непланове технічне обслуговування, діагностику, ремонт та заміну деталей та вузлів автомобіля.

Початкова підприємницька діяльність у сфері створення станції технічного обслуговування вантажних автомобілів ініціюється на ринку послуг з технічного обслуговування та ремонту вантажних транспортних засобів. Цей ринок є ключовим елементом у секторі підтримки та обслуговування автотранспортної інфраструктури, включаючи механічний ремонт, діагностику, заміну частин та компонентів, а також поповнення запасів матеріалів і обладнання для забезпечення високої якості технічного обслуговування.

Національний або регіональний ринок технічного обслуговування вантажних автомобілів формується через взаємодію попиту від власників

автопарків із пропозицією від підприємств, які надають відповідні послуги. Цей ринок розвивається в умовах постійної потреби у технічному обслуговуванні для підтримки функціонування транспортних підприємств та забезпечення безпеки і ефективності їхньої діяльності. Він також впливає на економічну динаміку регіону чи країни через сприяння підтримці та розвитку автомобільної індустрії та пов'язаних з нею галузей.

Мета даного бізнес-ідеї полягає в описі та аналізі процесу відкриття та ефективного функціонування станції технічного обслуговування вантажних автомобілів. Ключові аспекти, що враховуються в цьому плані, включають розробку стратегій ведення бізнесу, визначення цільової аудиторії та ринкових можливостей, а також планування фінансових, ресурсних та операційних аспектів діяльності станції. Головна мета полягає у створенні ефективного плану дій, спрямованого на забезпечення стабільного та прибуткового функціонування підприємства, що здатного задовольняти потреби клієнтів у якісному та надійному технічному обслуговуванні їхніх вантажних автомобілів.

Місія станції технічного обслуговування вантажних автомобілів полягає в забезпеченні надійного, якісного та комплексного обслуговування транспортних засобів для підтримки їхньої безперебійної роботи. «Ми прагнемо стати найкращим партнером для власників вантажних автомобілів, надаючи їм широкий спектр послуг технічного обслуговування, які відповідають найвищим стандартам якості та безпеки. Наша місія полягає в постійній турботі про задоволення потреб наших клієнтів, забезпеченні їхньої безпеки на дорозі та підвищенні ефективності їхнього бізнесу через надійне технічне обслуговування. Ми прагнемо досягти цієї мети, поєднуючи професійний підхід до роботи з інноваційними технологіями та високим рівнем обслуговування, що відповідає найвищим стандартам в галузі технічного сервісу».

Актуальність бізнес-ідеї відкриття станції технічного обслуговування (СТО) вантажних автомобілів в Україні обумовлена динамічним розвитком сектора транспортної індустрії. Зокрема, спостерігається зростання попиту на

якісні та доступні послуги з технічного обслуговування та ремонту вантажних автомобілів, що визначає актуальність такого підприємницького підходу.

Український ринок СТО вантажних автомобілів представляє собою конкурентне середовище, проте він також надає можливості для розвитку. Виявлення вільних ніш на ринку дозволяє займати позиції, що відрізняються від існуючих конкурентів та пропонують нові конкурентні переваги. Таким чином, існують можливості для створення успішного бізнесу в галузі технічного обслуговування вантажних автомобілів.

Цільова аудиторія станції технічного обслуговування (СТО) вантажних автомобілів включає широкий спектр суб'єктів, які мають власність або використовують вантажні автотранспортні засоби для своєї діяльності. Основні групи цільової аудиторії включають:

- а) власники вантажних автомобілів. Особи, які мають власність на вантажні автомобілі та залежно від їх обсягу та характеру використання можуть потребувати різноманітних технічних послуг, включаючи обслуговування, ремонт і технічну допомогу;
- б) транспортні компанії. Підприємства, які займаються перевезенням вантажів та експлуатацією флоту вантажних автомобілів. Вони можуть бути зацікавлені в партнерстві зі станціями технічного обслуговування для забезпечення надійності та ефективності своєї техніки;
- в) фірми з логістичною діяльністю. Компанії, які здійснюють складську і логістичну діяльність, можуть потребувати регулярного обслуговування свого автопарку для забезпечення безперебійності своїх операцій;
- г) приватні підприємці та фермери. Особи, які використовують вантажні автомобілі для власних потреб у господарстві, торгівлі або будівництві, також можуть стати клієнтами станцій технічного обслуговування;
- д) інші підприємства та організації. Великі підприємства, державні установи, муніципальні служби та інші організації, які мають власний автопарк для виконання своїх завдань, також можуть використовувати послуги СТО для технічного обслуговування та ремонту своєї техніки.

Потенційні вільні ніші на ринку СТО вантажних автомобілів включають спеціалізацію на ремонті певних марок або моделей вантажних автомобілів, пропозицію додаткових послуг, таких як евакуація або продаж запчастин, а також вдале розташування підприємства для зручності цільової аудиторії.

Потенційні вільні ніші на ринку станцій технічного обслуговування (СТО) вантажних автомобілів можуть виникнути завдяки спеціалізації на ремонті конкретних марок або моделей вантажних транспортних засобів. Враховуючи різноманітність технічних характеристик та особливостей різних виробників автомобілів, спеціалізоване СТО може здійснювати більш якісний та ефективний ремонт, привертаючи клієнтів, які шукають високопрофесійні послуги для конкретної марки або моделі.

Крім того, пропозиція додаткових послуг, таких як евакуація вантажних автомобілів або продаж запчастин, може стати додатковим конкурентним перевагою для СТО. Надання таких послуг може привернути нових клієнтів та забезпечити додаткові джерела доходу для підприємства.

Додатково, вдале розташування підприємства може стати ключовим фактором успіху на ринку СТО вантажних автомобілів. Розташування в зручному місці, де легко доступність для цільової аудиторії, такої як власники вантажних автомобілів та транспортні компанії, може привернути більше клієнтів та забезпечити стабільний потік замовлень.

Станція технічного обслуговування вантажних автомобілів має структуровану організаційну схему, що базується на єдиній функціональній схемі обслуговування, яка відображена на рис. 1.1. Тобто є приміщення для обслуговування вантажівок, а саме спеціальні дільниці та є приміщення для діагностики, яка не містить в собі великої кількості техніки. Також є зони очікування для клієнтів, якщо замовлення йде на не великий час.

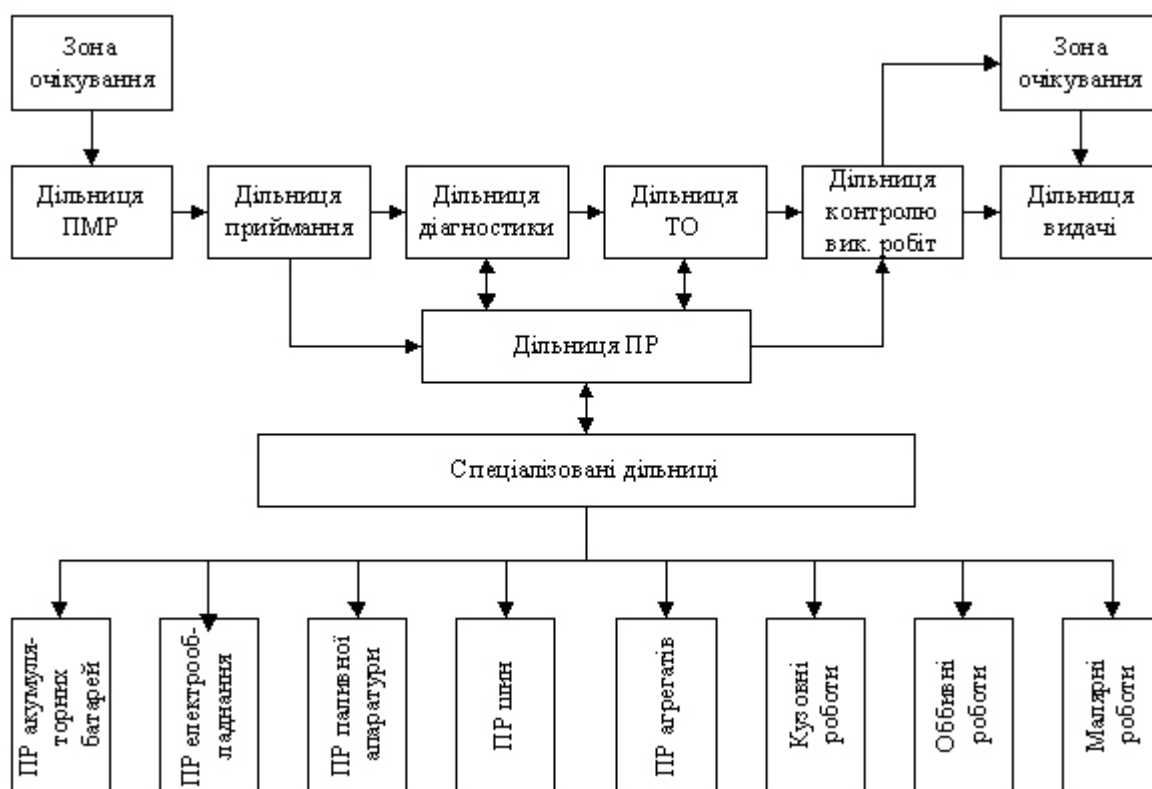


Рис. 1.1. Функціональна схема станції технічного обслуговування вантажних автомобілів

Джерело: складено автором

Прибуваючи на станцію для проходження технічного обслуговування та поточного ремонту, автомобілі спочатку проймають прибирально-мийні роботи на відповідній дільниці, після чого направляються на дільницю приймання для визначення обсягу та вартості робіт. У випадку, якщо виявляються проблеми з визначенням обсягу робіт на дільниці приймання, ці питання уточнюються після проходження автомобіля дільницею діагностики. Дільниця приймання-видачі та діагностики автомобілів є ключовим елементом управління та контролю на станції технічного обслуговування. Взаємодія з клієнтами обмежується дільницею приймання-видачі автомобілів (іноді допускається їхня присутність на дільниці діагностики, але бажаною є спостереження клієнтів за діагностуванням їхніх автомобілів через скляну перегородку). Присутність клієнтів на інших виробничих дільницях станції недоцільна.

Після проходження діагностики автомобіль направляється на дільницю технічного обслуговування та поточного ремонту. Основними є виробничі дільниці з робочими постами для здійснення технічного обслуговування та поточного ремонту. Допоміжні дільниці спеціалізуються у виконанні різних видів цехових робіт, наприклад, ремонту паливної апаратури, електроустаткування, акумуляторних батарей та інших, які забезпечують роботу основних виробничих дільниць.

Характерною особливістю сучасних станцій технічного обслуговування є проведення основної частини робіт по технічному обслуговуванню та поточному ремонту у загальному залі. Крім загального залу, окремі дільниці кузовних робіт та малярні розташовуються окремо (тобто в приміщеннях, які працюють у іншому мікрокліматичному режимі).

Після завершення необхідного комплексу робіт автомобіль направляється на дільницю контролю та видачі. При необхідності якість виконаних робіт може бути перевірена на постах діагностики. У разі, коли пости діагностики та приймання зайняті або відсутній власник, автомобіль направляється у зону очікування.

Такі послуги мають сприяти підвищенню ефективності та тривалості служби вантажних автомобілів, забезпечуючи їх безперебійну роботу та знижуючи ризик виникнення аварійних ситуацій на дорозі.

Крім того, станція технічного обслуговування може виконувати важливу роль у забезпеченні власників транспортних засобів і операторів вантажних автомобілів необхідною інформацією щодо технічного стану їхніх машин, рекомендацій щодо запобігання негативних ситуацій та оптимізації витрат на обслуговування та ремонт. Таким чином, станція технічного обслуговування вантажних автомобілів є важливим ланком у забезпеченні безперебійного та ефективного функціонування транспортної інфраструктури.

Розглянемо більше детально функціональну складову кожної дільниці станції технічного обслуговування вантажних автомобілів.

Дільниця прибирально-мийних робіт на станції технічного обслуговування автотранспорту, у зв'язку із зростанням числа автомобілів, є не лише місцем здійснення технологічних процесів, але і місцем проведення самостійних прибирально-мийних операцій, додаток. А.1.

Цей технологічний процес включає в себе ряд етапів, таких як прибирання салону автомобіля, миття двигуна, миття автомобіля знизу, зовнішнє миття, сушка і полірування кузова. Операції виконуються на окремих дільницях, оснащених водоочисними спорудами та необхідним обладнанням.

Дільниця приймання і видачі автомобілів є початковим та завершальним етапом обслуговування автотранспорту на станції. Тут клієнт передає свій автомобіль обслуговуючому персоналу та отримує його назад. При прийманні автомобіля здійснюються такі роботи, як перевірка агрегатів і вузлів, перевірка зовнішнього вигляду, комплектності та безпеки автомобіля, а також визначення обсягу робіт та їх вартості. Доцільність усіх робіт погоджується з власником, а також оформляються відповідні документи.

Діагностика автомобілів виконує функцію вимірювального органу для визначення їх технічного стану без розбирання. Це є ключовим елементом технічного обслуговування і поточного ремонту, а також головним методом контрольних робіт.

Дільниця технічного обслуговування включає в себе профілактичні роботи для підтримки автомобіля в справному стані, такі як, кріпильні, діагностичні, регулювальні, змашувальні та шинні роботи, додаток. А.2.

Ці роботи виконуються на робочих постах, комплексних або спеціалізованих дільницях.

Дільниця поточного ремонту включає в себе роботи, пов'язані з ремонтом та заміною окремих деталей кузова, а також зварювальні, бляхарські, мідницькі та ковальсько-пресові роботи.

Агрегатно-механічна дільниця є однією з ключових частин станції технічного обслуговування автотранспорту. На цій дільниці здійснюються

розбірно-складальні, мийні, ремонтно-відновні та контрольні роботи з двигуном, коробкою передач, рульовим керуванням, переднім та заднім мостами та іншими агрегатами і вузлами. Роботи можуть виконуватися як на робочих постах, так і на спеціалізованих дільницях, залежно від характеру та обсягу ремонтних робіт.

Дільниця ремонту і заряду акумуляторних батарей призначена для проведення підзарядки, зарядки та ремонту акумуляторних батарей. На цій дільниці виконуються роботи з перевірки стану акумуляторів, їх зарядження та відновлення, а також вирішення проблем, пов'язаних з їх функціонуванням.

Дільниця ремонту електроустаткування призначена для перевірки та ремонту електроприладів, що встановлені на автомобілі. Тут здійснюється перевірка роботи електроприладів, виявлення несправностей та їх усунення без необхідності зняття з автомобіля.

Малярна дільниця є важливою складовою станції технічного обслуговування, де проводяться роботи з підготовки, фарбування та обробки кузова автомобіля. На цій дільниці виконуються такі операції, як зняття старої фарби, шпаклювання, шліфування, а також нанесення ґрунту та фарби на кузов. Роботи виконуються в спеціально обладнаних камерах з відповідною вентиляцією та системами безпеки.

Оббивна дільниця призначена для виконання ремонтних робіт у салоні автомобіля. Тут виконуються роботи з ремонту та заміни сидінь, оббивки стелі, а також виготовлення та установка оббивки кузова. Роботи виконуються з використанням спеціального обладнання та матеріалів для забезпечення високої якості ремонтних робіт.

Отже, зробимо висновок, що будь-якому великому місті існує декілька станцій технічного обслуговування (СТО), які спеціалізуються на вантажних автомобілях. Проте їх кількість значно менша, ніж звичайних СТО, що обслуговують легкові автомобілі. Це відображається на конкурентній ситуації на ринку, де вже існуюча пропозиція може створювати перешкоди для нових учасників. Варто відзначити, що більшість вантажних автомобілів належать компаніям та приватним власникам, що робить співпрацю з ними складнішою.

Такі транспортні засоби переважно використовуються для перевезення вантажів, тому важливо налагодити співпрацю з великими транспортними компаніями, які мають великий парк автомобілів [32].

Одним із нюансів є те, що багато вантажних автоперевізників не мають власних ремонтних баз, оскільки економічно не вигідно підтримувати велику інфраструктуру. Таким чином, їм потрібні послуги з обслуговування та ремонту вантажних автомобілів. Більшість власників таких транспортних засобів приділяють велику увагу профілактиці, оскільки поломка вантажівки може призвести до значних фінансових втрат та перебоїв у роботі. Також важливо врахувати, що вантажівки, які виходять з ладу, часто важко транспортувати, що підкреслює важливість якісного обслуговування.

Перед початком діяльності на ринку необхідно провести детальний аналіз ситуації на ринку вантажних перевезень у вашому регіоні. Важливо вивчити роботу вже існуючих СТО, оцінити їх пропозиції та можливості конкурентів, а також дізнатися про потреби та очікування потенційних клієнтів. На основі цієї інформації можна визначити найбільш затребувані послуги та розробити стратегію, яка дозволить привернути цільову аудиторію та конкурувати на ринку.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні

Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в сфері транспортного обслуговування в Україні визначаються законодавством та регулюються рядом нормативно-правових актів.

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів» від 30.06.1993 р. № 3353—ХІІ [24]. Цей документ встановлює Правила надання послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів (далі –

Правила), які є обов'язковими для виконавців послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів (далі – виконавці), замовників послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів (далі – замовники);

2. Закон України «Про дорожній рух» від 27.07.2022 р. № 2465-IX [23]. Цей Закон визначає правові та соціальні основи дорожнього руху з метою захисту життя та здоров'я громадян, створення безпечних і комфортних умов для учасників руху та охорони навколишнього природного середовища. Закон регулює суспільні відносини у сфері дорожнього руху та його безпеки, визначає права, обов'язки і відповідальність учасників дорожнього руху, органів управління цієї сфери та інших суб'єктів;
3. Закон України «Про автомобільний транспорт» від 05.04.2001 р. № 2344-III [21]. Цей Закон визначає правові та організаційні засади діяльності в сфері автомобільного транспорту, спрямовані на розвиток транспортної інфраструктури України, забезпечення доступності та безпеки автомобільних перевезень, захист прав та інтересів споживачів транспортних послуг;
4. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII [25]. Цей Закон визначає правові засади захисту прав споживачів, спрямовані на забезпечення реалізації прав споживачів на безпеку та якість товарів, робіт і послуг, на вільний вибір товарів, робіт і послуг, на справедливі та достовірні відомості про їх характеристики та на належне обслуговування;
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку переобладнання транспортних засобів» від 21 липня 2010 р. № 607 [18]. Ця постанова затверджує Порядок переобладнання транспортних засобів, який визначає процедуру внесення змін до конструкції та технічних характеристик транспортних засобів, що зареєстровані в Україні;

Згідно з Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД-2010) та Державним стандартом ДК 009:2010, ремонт і технічне обслуговування автотransпортних засобів належать до класу 45.20 [8]. Цей клас охоплює широкий спектр діяльності, спрямованих на забезпечення належного технічного стану транспортних засобів та забезпечення їх безпеки та функціональності.

Клас 45.20 КВЕД-2010 визначає технічне обслуговування та ремонт автотransпортних засобів, що охоплює різноманітні аспекти діяльності, пов'язані з підтримкою та відновленням робочого стану автомобілів. Цей клас включає в себе такі види робіт:

1. Механічний ремонт, який охоплює відновлення та підтримку двигуна, трансмісії, ходової системи, гальм та інших механізмів;
2. Ремонт електричних систем автотransпортних засобів, що включає діагностику та відновлення акумуляторів, генераторів, стартерів, проводки та освітлення;
3. Ремонт електронних систем упорскування палива, який займається відновленням та діагностикою електронних систем керування двигуном;
4. Поточне обслуговування, що включає заміну масла, фільтрів, технічних рідин та перевірку різних вузлів та агрегатів;
5. Ремонт кузовів, що займається відновленням кузова автомобіля, включаючи рихтування, зварювання та фарбування;
6. Ремонт запчастин автотransпортних засобів, який займається відновленням різних механізмів та систем;
7. Миття, полірування, напилення та фарбування, що включає комплексне обслуговування зовнішнього та внутрішнього вигляду автомобіля;
8. Ремонт лобового скла та вікон, який займається відновленням та заміною скла автомобіля;
9. Ремонт сидінь автотransпортних засобів, що включає перетяжку та відновлення механізмів регулювання;
10. Ремонт шин і камер, включаючи їх заміну, ремонт та балансування;

11. Антикорозійне оброблення, спрямоване на захист кузова автомобіля від корозії;
12. Установлення додаткових деталей та приладдя, які необхідні для функціонування автомобіля, таких як фаркопи, радіо, сигналізації тощо;
13. Переобладнання автотранспортних засобів для роботи на газових сумішах, що включає монтаж газового обладнання для зменшення екологічного впливу та економії палива.

Реєстрація є важливим етапом для встановлення підприємницької діяльності і відбувається відповідно до вимог законодавства України. У разі відкриття станції технічного обслуговування (СТО) вантажних автомобілів, цей процес включає в себе ряд формальних процедур та вимог.

Підприємець повинен ознайомитися з відповідними нормативно-правовими актами, які регулюють реєстрацію таких видів бізнесу. Це включає в себе закони та норми, що стосуються організації технічного обслуговування автотранспорту, санітарно-гігієнічних та екологічних вимог до об'єктів СТО, а також вимоги щодо безпеки праці. Слід також враховувати процедури та вимоги стосовно реєстрації бізнесу перед відповідними органами, такими як державні реєстраційні служби або податкові органи. Ці процедури можуть варіюватися в залежності від обраної організаційно-правової форми, а також специфіки діяльності.

Реєстрація станції технічного обслуговування вантажних автомобілів вимагає дотримання встановлених вимог до об'єктів і технічних умов їх функціонування. Крім того, у разі підприємницької діяльності пов'язаної з автосервісом, важливо враховувати нормативно-правові вимоги до якості наданих послуг та забезпечення відповідних сертифікатів та документів, що підтверджують відповідність станції вимогам.

Вибір організаційно-правової форми для здійснення підприємницької діяльності є важливим етапом у створенні та функціонуванні бізнесу. Цей процес передбачає уважне вивчення характеристик кожної доступної форми, а також аналіз потреб, цілей та можливостей підприємця. Вибір повинен враховувати

такі фактори, як обсяг і характер діяльності, обсяг і джерела фінансування, ризику та відповідальність, податкові та адміністративні обов'язки.

Наприклад, Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) може бути більш підходящою формою для підприємця, який прагне обмежити свою особисту відповідальність за зобов'язаннями компанії та прагне створити певний рівень захисту свого майна. З іншого боку, Приватне підприємство (ПП) може бути більш привабливою варіантом для тих, хто шукає простоту реєстрації та управління, а також хоче зберегти повний контроль над своїм бізнесом.

Для підприємця, який планує залучати публічні інвестиції та розвивати бізнес у великому масштабі, Акціонерне товариство (АТ) може бути варіантом, що варто розглянути. Однак ця форма підприємницької діяльності пов'язана з більш складними правовими та адміністративними вимогами, які вимагають додаткових зусиль та ресурсів для забезпечення відповідності.

Фінансові аспекти становлять суттєвий елемент успішного розвитку підприємницької діяльності. Підприємець зобов'язаний забезпечити належний рівень капіталу для ефективного запуску та безперервного функціонування свого бізнесу. Це охоплює вирішення таких питань, як залучення фінансових ресурсів, управління грошовим потоком, визначення оптимальної системи оподаткування та розробка фінансових стратегій для досягнення поставлених цілей.

Забезпечення необхідного капіталу передбачає визначення джерел фінансування, які можуть включати власні кошти підприємця, банківські кредити, інвестиції, а також можливості отримання державної підтримки чи грантів. Крім того, вирішення питань оподаткування передбачає розуміння податкових обов'язків та можливостей застосування податкових пільг чи інших спеціальних режимів оподаткування для зниження податкового навантаження.

Згідно з положеннями законодавства України, відкриття станцій технічного обслуговування (СТО) та автосервісів не є обов'язково підпадає під процедуру ліцензування. Це означає, що підприємці, які прагнуть розпочати такий вид діяльності, не зобов'язані отримувати спеціальну ліцензію від

відповідних органів влади. Такий підхід сприяє зменшенню бюрократичних процедур та спрощенню умов для розвитку підприємництва в галузі автосервісу.

Насамперед, це є позитивною новиною для підприємців, оскільки вони можуть уникнути витрат на отримання ліцензії, що зазвичай може бути часом та витратною процедурою. Також, відсутність необхідності у ліцензуванні полегшує старт нового бізнесу та знижує витрати на його відкриття.

Натомість, сертифікація СТО та автосервісу може стати важливим етапом для забезпечення високої якості надання послуг і збільшення довіри з боку клієнтів. Сертифікація може включати в себе оцінку технічного обладнання, кваліфікацію працівників, дотримання норм безпеки і якості обслуговування. Наявність сертифіката може дати клієнтам впевненість у тому, що їхні автомобілі будуть обслуговані на високому рівні.

Незважаючи на те, що процедура сертифікації СТО та автосервісу є вільною для виконання, деякі види наданих послуг підпадають під обов'язкову сертифікацію. Це пояснюється тим, що різні види ремонтних робіт можуть мати різний вплив на безпеку.

Обов'язкова сертифікація застосовується до наступних видів ремонту:

- гальмівної системи;
- керування;
- підвіски та трансмісії;
- двигунів з іскровим запалюванням, дизелів та їх систем;
- коліс та шин, електрообладнання, включаючи зовнішнє освітлення;
- тонування віконного скла.

Розглянемо санітарно-епідеміологічні вимоги до станції технічного обслуговування та протипожежні вимоги.

Санітарно-епідеміологічні вимоги до СТО:

- СТО повинна бути розташована на відстані не менше 50 м від житлових будинків, дитячих садків, шкіл, лікарень та інших закладів охорони здоров'я;

- СТО повинна мати достатню площу для розміщення всіх необхідних приміщень, обладнання та інвентарю;
- у СТО повинна бути влаштована припливно-витяжна вентиляція, яка забезпечує видалення шкідливих речовин, що виділяються при ремонті та обслуговуванні автотранспортних засобів;
- СТО повинна бути опалюваною в холодну пору року;
- СТО повинна бути підключена до централізованого водопроводу та каналізації;
- у СТО повинні бути обладнані санітарні кімнати для персоналу та відвідувачів;
- у СТО повинна регулярно проводитися прибирання та дезінфекція приміщень, обладнання та інвентарю;
- персонал СТО повинен проходити медичний огляд та мати санітарну книжку;

Протипожежні вимоги до СТО:

- СТО повинна бути спланована таким чином, щоб забезпечити швидку евакуацію людей у разі пожежі;
- у СТО повинні бути влаштовані протипожежні перешкоди, які поділяють приміщення на секції;
- у СТО повинні бути вогнегасники відповідного типу та кількості;
- у СТО повинна бути влаштована автоматична пожежна сигналізація;
- у СТО повинні бути евакуаційні виходи, які відповідають вимогам правил пожежної безпеки;
- у СТО повинні бути інструкції з пожежної безпеки та евакуації людей у разі пожежі;
- персонал СТО повинен бути проінструктований з питань пожежної безпеки;

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу

Право на здійснення підприємницької діяльності є одним із гарантованих конституційних прав громадянина.

Приймаючи рішення щодо вибору організаційно-правової форми, підприємець, по-перше, враховує необхідний рівень прав та обов'язків, відповідно до профілю та характеру майбутньої підприємницької діяльності, а також ураховує коло партнерів і чинне законодавство. Залежно від того, чи передбачає підприємець реалізацію окремих ділових проєктів або планує здійснювати довготривалу виробничу діяльність з повторюваним виробничим циклом, обирається відповідна стратегія. Для деяких підприємницьких ідей можлива ізольована реалізація без необхідності тісної співпраці з партнерами, які відбувається у випадку, наприклад, з консалтинговими компаніями.

Підприємницьку діяльність можна здійснювати як фізична особа-підприємець (ФОП), так і у формі юридичної особи, яка може бути приватним підприємством, повним товариством, командитним товариством, товариством з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерним товариством і т.д.

Фізична особа-підприємець (ФОП, СПД) – це форма підприємницької діяльності, яку може обрати лише фізична особа з повною цивільною дієздатністю. Нормативно-правові акти, що регулюють господарську діяльність юридичних осіб, застосовуються до діяльності фізичних осіб-підприємців, якщо інше не встановлено законом.

Перевагами цієї форми бізнесу є простота реєстрації, знижені податки, спрощена система звітності та діловодства. Однак, фізична особа-підприємець несе особисту відповідальність за всі зобов'язання своєю власністю. Це означає, що у разі банкрутства вона зобов'язана погасити борги за рахунок свого власного майна, такого як нерухомість, автомобілі, гроші і т. д.

Приватне підприємство (ПП) – це одна з форм організації бізнесу, де власником підприємства є одна або кілька фізичних осіб. [4]. Головною перевагою цієї форми є слабке регулювання нормативами, що стосується. Наприклад, не встановлено конкретного терміну для формування статутного капіталу. Таким чином, порядок управління та діяльності ПП можна визначити самостійно, включивши всі необхідні положення у статут. Засновниками ПП можуть бути як одна, так і кілька фізичних осіб. Ця форма організації бізнесу найбільш підходить для тих осіб, які вже не влаштовує рівень оборотів ФОП і бажають привернути більш вимогливих клієнтів.

Оподаткування приватного підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю ґрунтується на подібних принципах та механізмах оподаткування. Податок на прибуток застосовується до прибутку, одержаного цими організаціями від своєї діяльності. Податок на додану вартість стягується з операцій купівлі-продажу товарів та послуг, які здійснюються цими суб'єктами господарювання. Також, якщо вони відповідають встановленим умовам, обидва типи підприємств можуть скористатися спрощеною системою оподаткування, що передбачає спрощену процедуру розрахунку та сплати податків.

Однак, варто враховувати, що кожна форма організації має свої особливості та може мати деякі різниці в оподаткуванні в залежності від конкретних умов та обставин.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) [27] є юридичною формою бізнесу, яку можуть заснувати як фізичні, так і юридичні особи. Однак, існує обмеження: ТОВ не може мати єдиного засновника, який є іншим господарським товариством.

Процес формування статутного фонду може бути неоднозначним для майбутніх підприємців. Згідно з вимогами законодавства, участь у формуванні статутного фонду можуть брати різноманітні матеріальні цінності, такі як будівлі, споруди, обладнання, а також цінні папери, права на землю та інші ресурси, а також інтелектуальна власність. Отже, підприємець може

скористатися наявним у нього майном для формування статутного фонду, що робить цей процес більш доступним та зручним.

Товариство з обмеженою відповідальністю є однією з найбільш ретельно регламентованих форм підприємницької діяльності в Україні. Воно відзначається високим рівнем захисту від можливих рейдерських атак порівняно з іншими формами підприємницької діяльності. Будучи докладно регульованою, вона встановлює чіткі правила взаємодії з партнерами та третіми особами. Саме тому ця форма набуває особливої актуальності для підприємців, які планують розвивати бізнес разом з партнерами або мають намір увійти на великі ринки з подальшим продажем підприємства.

Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ) представляє собою форму організації бізнесу, в якій статутний капітал розділяється на певну кількість часток, розміри яких визначаються установчими документами [27]. Учасники такого товариства несуть відповідальність за його зобов'язаннями у межах своїх внесків до статутного капіталу, а в разі недостатності цих сум — своїм додатковим майном, причому розмір відповідальності кожного учасника визначається установчими документами.

Акціонерне товариство (АТ) — це форма господарського товариства, де статутний капітал поділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості [22]. Права учасників в акціонерних товариствах посвідчуються акціями. За типом, акціонерні товариства можуть бути розділені на публічні та приватні.

Ринок автосервісу вантажних автомобілів постійно зростає, що створює різноманітні можливості для підприємництва в цій сфері. Станція технічного обслуговування вантажних автомобілів відіграє критичну роль у забезпеченні безпеки на дорогах та функціонуванні автомобільного транспорту. Правильний вибір форми підприємницької діяльності для такої станції є вирішальним кроком у її успішному функціонуванні та подальшому розвитку. Розглянемо детальніше переваги і обмеження різних форм підприємницької діяльності з точки зору станцій технічного обслуговування вантажних автомобілів, табл. 1.1.

Згідно з Податковим кодексом України (ПКУ) [16], Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), яке займається групою 2 діяльності, в нашому випадку, технічним обслуговуванням та ремонтом автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальним замовленням, має можливість обрати різні системи оподаткування. Ці системи включають загальну, спрощену та пільгову.

Загальна система оподаткування передбачає оподаткування ТОВ за стандартними ставками податку на прибуток та ПДВ. Це означає, що підприємство сплачує податок відповідно до загальних правил, без використання спеціальних пільг або знижок.

Спрощена система оподаткування надає підприємству можливість скористатися спрощеними ставками податку на прибуток та спрощеним порядком обліку ПДВ. Це може бути вигідно для малих підприємств, оскільки дозволяє зменшити податкові витрати і спростити бухгалтерський облік.

Пільгова система оподаткування передбачає застосування певних пільг або знижок для ТОВ, що займаються визначеними видами діяльності. Ці пільги можуть бути пов'язані зі зменшенням ставок податку на прибуток, звільненням від сплати певних податків або іншими положеннями, спрямованими на стимулювання певних галузей економіки чи розвитку бізнесу.

Вибір конкретної системи оподаткування для ТОВ залежить від різних факторів, включаючи обсяги діяльності, вид діяльності, фінансові потреби підприємства та стратегічні цілі компанії. Важливо ретельно розглянути всі аспекти і обґрунтувати вибір системи оподаткування, яка найбільш відповідає потребам та цілям конкретного ТОВ.

Розглянемо порівняльну таблицю оподаткування ТОВ, 2 групи, табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння систем оподаткування для ТОВ 2 групи

Система оподаткування	Умови	Ставки податків	Сплата податків	Звітування	Сплата ЕСВ
-----------------------	-------	-----------------	-----------------	------------	------------

Загальна система	Дохід понад 1 млн грн на рік	18% податок на прибуток, 1,5% військовий збір	Щомісяця, квартално	Щомісячно, квартално, річно	22% від мінімальної заробітної плати за найманих працівників
Спрощена система	Дохід до 20 млн грн на рік (з 1 січня 2024 року)	6% від доходу (або 2% від доходу + 14% ПДВ)	Щомісячно	Щоквартально	22% від мінімальної заробітної плати за найманих працівників, або 20% від чистого доходу
Пільгова система	Дохід до 1 млн грн на рік (з 1 січня 2024 року)	5% від доходу (або 2% від доходу + 3% ПДВ)	Щомісячно	Щоквартально	22% від мінімальної заробітної плати за найманих працівників

Джерело: складено автором на основі [27]

З урахуванням вищезазначеного, для ТОВ, що спеціалізується на технічному обслуговуванні та ремонті автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальними замовленнями, найбільш оптимальною видається загальна система оподаткування.

Це обумовлено такими перевагами:

- відсутність обмежень щодо обсягу доходу дозволить підприємству розвиватися без фінансових обмежень, що є критичним у ринкових умовах;
- можливість відшкодування податку на додану вартість (ПДВ), сплаченого при придбанні товарів та послуг, що використовуються в господарській діяльності, дозволить ефективно управляти фінансовими ресурсами та оптимізувати витрати;
- ведення повного бухгалтерського обліку, як вимога загальної системи оподаткування, може бути корисним для отримання кредитів та інвестицій, а також для збереження фінансової дисципліни та відображення реального фінансового стану підприємства.

Висновки до 1 розділу

Розглянута бізнес-ідея створення власної справи на ринку транспортного обслуговування в Україні є перспективною з огляду на поточні економічні та соціальні тенденції. Ринок транспортних послуг в Україні динамічно розвивається, що зумовлює зростання попиту на якісне та надійне обслуговування як з боку приватних осіб, так і корпоративних клієнтів.

Запровадження бізнесу в цій галузі потребує ретельного аналізу ринкових умов, конкурентного середовища та потреб потенційних клієнтів. Визначення цільової аудиторії та адаптація послуг під їхні специфічні вимоги є ключовими факторами для успішної реалізації бізнес-ідеї.

Основні переваги цього бізнесу включають відносно низький поріг входу, можливість надання широкого спектру послуг і використання сучасних технологій для підвищення ефективності управління та задоволення клієнтських потреб. Водночас існують виклики, такі як необхідність постійного вдосконалення сервісу, утримання конкурентних цін та дотримання законодавства в сфері транспортних перевезень.

Для успішного старту бізнесу важливо розробити детальний бізнес-план, що включає маркетингову стратегію, фінансовий план та план розвитку. Особлива увага повинна бути приділена питанням безпеки, якості обслуговування та професійній підготовці персоналу.

Одним із ключових факторів для успішної організації підприємницької діяльності є правильний вибір організаційно-правової форми підприємства. В Україні доступні різні форми, такі як приватне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), акціонерне товариство та інші. Вибір форми залежить від специфіки діяльності, масштабів бізнесу, наявних ресурсів та стратегічних цілей.

ТОВ є оптимальною формою організації для підприємств, що спеціалізуються на технічному обслуговуванні та ремонті вантажних

автомобілів. Ця форма забезпечує високий рівень захисту від ризиків, зокрема від рейдерських атак, та дозволяє залучати партнерів і інвесторів.

Вибір системи оподаткування відіграє важливу роль у функціонуванні підприємства. Загальна система оподаткування є найбільш доцільною для ТОВ, що займається технічним обслуговуванням та ремонтом автомобілів, оскільки передбачає відсутність обмежень щодо обсягу доходу, можливість відшкодування ПДВ та ведення повного бухгалтерського обліку.

Таким чином, правильний вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування є основою для успішного функціонування та розвитку підприємства. Дотримання законодавчих вимог, ефективне планування та управління бізнесом, а також орієнтація на потреби ринку створюють сприятливі умови для реалізації підприємницьких ініціатив в Україні.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СТАНЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

2.1. Аналіз ринку транспортного обслуговування м. Одеса

Розширення автопарку країни вимагає інтенсивного розвитку інфраструктури для технічного обслуговування та ремонту автотранспортних засобів. Технічне обслуговування охоплює підготовку та торгівлю автомобілями, проведення технічного обслуговування та ремонту як у гарантійний, так і післягарантійний період експлуатації, надання консультацій, діагностування технічного стану, торгівлю запчастинами, приладдям та іншими послугами.

Дослідження ринку автосервісу в м. Одеса вимагає систематичного аналізу множини факторів, що визначають специфіку цієї галузі. Проведення такого аналізу передбачає детальне дослідження структури ринку, що включає розподіл за різними категоріями послуг, а також розподіл за видами автомобільних марок та моделей. Важливо також враховувати конкурентне середовище, яке включає існуючих учасників ринку, їх стратегії та позиції, а також можливі перешкоди для вступу на ринок нових учасників.

Ефективність функціонування підприємства обслуговування визначається різноманітними факторами, серед яких важливе значення має визначення асортименту послуг, їх обсягу, якості та строку надання враховуючи попит та пропозицію; вибір оптимальних технологій та організаційних структур обслуговування; своєчасне та ефективне забезпечення ресурсами тощо [10].

Ринок автотранспортних послуг, що надаються підприємствами різних форм власності в Україні, виявляє високий рівень розвитку. Приблизно 67% автомобільних перевезень здійснюються приватними підприємствами. Зважаючи на постійну потребу у технічному обслуговуванні та ремонті для цього транспорту, розвиток підприємств автосервісу має високу актуальність.

На теперішній час на території України нараховується близько 12000 закладів, які займаються технічним обслуговуванням автотранспортних засобів. Більшість з цих закладів функціонують як незалежні суб'єкти, проте спостерігається і наявність значної кількості сервісних центрів, що входять у склад автосервісних мереж.

Згідно з інформацією, наданою компанією AUTO-Consulting [30], ринок вантажних автомобілів з повною масою більше 3,5 тон пережив значні трансформації протягом 2023 року. За цей період спостерігалось значне зростання на ринку вантажівок, яке склало 56,5%, що суттєво перевищує попередні показники до війни. Обсяг продажів вантажівок у 2023 році досягнув 4853 одиниць, що є найвищим показником за останні 10 років. Навіть у порівнянні з довоєнним 2021 роком, коли було реалізовано 4794 вантажівки, цей результат є вражаючим.

Помітною є також зміна структури ринку. У 2023 році на українському ринку переважали європейські марки, які були вибрані перевізниками. Однак у кінці року спостерігалось збільшення інших виробників, що пов'язане зі зменшенням закупівель тягачів і зростанням попиту на техніку для комунального господарства та енергетики.

У зв'язку з цим, у грудні спостерігалось значне збільшення продажів автомобілів марок Ford, JAC, Dayun, Isuzu та інших. Незважаючи на це, європейські виробники залишалися лідерами. Наприклад, компанія Scania здобула лідерство на українському ринку, реалізувавши рекордну кількість вантажівок (710 одиниць) у 2023 році. Також значну активність проявили дилери компанії MAN, які встановили рекорд за останні місяці, продавши 651 вантажівку. Значні обсяги продажів у 2023 році також були зафіксовані для компаній Volvo, M-B, IVECO, Renault, DAF.

Проте в сегменті комунальної техніки, де більшість закупівель відбувається через тендери і вартість відіграє вирішальну роль, спостерігається інше лідерство. Таким чином, протистояння між європейськими та азійськими виробниками продовжуватиметься.

Аналіз ринку автосервісу м. Одеса виявив складну динаміку його функціонування. За останні роки спостерігається поступове зростання конкуренції, що призвело до покращення якості послуг і розширення асортименту сервісів, що пропонуються. Помітний тренд використання сучасних технологій та інновацій у сфері діагностики та ремонту автотранспорту.

Зокрема, застосування комп'ютерної діагностики та використання спеціалізованого обладнання дозволяє знизити час виконання робіт та підвищити їхню ефективність. На ринку спостерігається також збільшення попиту на послуги з ремонту електромобілів та автомобілів з гібридними двигунами, що свідчить про поступову трансформацію сектора у відповідь на впровадження екологічних стандартів. Зростання популярності таких послуг, як тюнінг, кузовний ремонт та додаткові сервіси (наприклад, мийка автомобілів, шиномонтаж), також відзначається на ринку.

Розглянемо територіальне розташування СТО в м. Одеса, рис Б.1.

На рис. 2.1 представлена структура автосервісів в м. Одеса, з розподілом за різними категоріями, на дату 31 грудня 2023 року.



Рис. 2.1. Статистика кількості автосервісів в м. Одеса

Джерело: побудовано автором на основі [31]

Державна служба статистики не проводить систематичного обліку кількості автосервісних підприємств в Україні, що перешкоджає здійсненню

порівняльного аналізу за різні роки. Проте у 2020 році був створений вебсайт «Vse-sto», на якому доступна інформація про наявні автосервісні підприємства, з урахуванням їх класифікації на мережеві, неофіційні та офіційні, в найбільших містах України.

Проаналізуємо рейтинг автосервісів в м. Одеса, табл. 2.1.

Рейтинг автосервісних компаній було визначено на основі оцінок споживачів. Дослідження проводилося шляхом збору даних про задоволеність клієнтів послугами автосервісних центрів. Споживачі оцінювали різні аспекти роботи компаній, включаючи якість виконання ремонтних робіт, швидкість обслуговування, рівень професійної підготовки персоналу, а також загальний рівень сервісу. Результати опитування було проаналізовано з використанням статистичних методів для забезпечення об'єктивності та надійності висновків. Отримані дані дозволили скласти рейтинг автосервісних компаній, який відображає рівень задоволеності клієнтів та якість наданих послуг.

Таблиця 2.1

Перелік автосервісів вантажних автомобілів з рейтингом оцінки вище 4,5 балів
в м. Одеса

Назва автосервісу	Рейтинг	Послуги	Години роботи
1	2	3	4
Тір Сервіс Місто4,5	4,4	Автосервіс	Пн—Пт: 09:00-18:00
Континент Авто5,0	5	Автосервіс	—
TIR СТО «КОНТИНЕНТ-АВТО» грузовое сто4,5	4,5	Автосервіс	Пн-Пт: 09:00-18:00
Укртранссервіс ТОВ5,0	5	Автосервіс	—
Розборка/СТО вантажних автомобілів5,0	5	Автосервіс	Пн-Пт: 09:00-18:00
TRUCKSERVICE—UG4,6	4,6	Автосервіс	Пн-Пт: 08:00—17:00
Truck service station4,5	4,5	Автосервіс	Пн-Пт: 08:00-17:00
СТО автоэлектрик4,8	4,8	Автосервіс ⁷	Пн-Пт: 08:30-17:30

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4
---	---	---	---

СТО СПЕЦТЕХЦЕНТР ЛТД5,0	5	Автосервіс	Пн-Пт: 09:00-18:00
DAF Truck Centre Odessa4,4	4,4	Автосервіс	Пн-Пт: 09:00-18:00

Джерело: складено автором

У місті Одеса існує значна кількість автосервісних закладів з високим рейтингом оцінки вище 4,5 балів, з яких більшість спеціалізується на ремонті вантажівок. З цих підприємств виділяються «Континент Авто», «Укртранссервіс ТОВ», і «Розборка/СТО вантажних автомобілів», які мають максимальний рейтинг 5 балів і надають високоякісні послуги безперебійно протягом робочого тижня. Також варто відзначити «СТО автоелектрик» і «СТО СПЕЦТЕХЦЕНТР ЛТД», які, хоч і спеціалізуються на автомайстерні, також мають високу оцінку і встановлені гнучкі години роботи для зручності клієнтів.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу

Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу є важливим етапом стратегічного аналізу, спрямованим на визначення потенційних переваг підприємства у відношенні до конкурентів на ринку. Цей процес передбачає аналіз внутрішніх ресурсів, можливостей і особливостей підприємства, які можуть стати джерелом конкурентної переваги. Завдяки вивченню внутрішніх аспектів бізнесу, включаючи управлінські процеси, фінансові показники, технологічну базу та кадровий потенціал, можуть ідентифікувати сильні сторони підприємства, які дозволять йому вирізнитися на ринку та забезпечити стійку конкурентну перевагу. Такий аналіз є необхідним елементом стратегічного управління, спрямованого на підвищення ефективності та досягнення успіху на ринковій арені.

Проведемо аналіз зовнішнього середовища СТО на в м. Одеса, табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Фактори зовнішнього середовища непрямої дії СТО

№	Назва	Характеристика
1	2	3
1. Економічні фактори		
1.1.	Кризовий стан економіки	На даний час в країні спостерігається складна економічна ситуація: стрімке падіння ВВП та промисловості, стрибок інфляції і знецінення гривні. ВВП на душу населення являється одним з найбільш точних способів оцінки економічного розвитку держави. Номінальний ВВП в 2023 році склав 6 трлн 5378 млрд грн, а в розрахунку на одну людину – 126,152 тис.грн.
1.2.	Високий рівень інфляції та безробіття	Рівень інфляції в 2023 році склав 126,6%. Рівень безробіття в Україні в 2020 р. 19%. Зареєстрованих безробітних 459,2 тис. осіб 96,1 тис.чол.
1.3	Зниження цін на паливо для автомобілів	Ціни на пальне знизилися (на 0,036% рік до року) завдяки падінню світових цін на нафту в попередні місяці і зміцненню курсу гривні
2. Політичні фактори		
2.1.	Воєнний конфлікт росією	Проведення воєнних дій на території України
3. Соціокультурні фактори		
3.1.	Позитивне ставлення населення до економічних автомобілів	За брендом споживачі віддають переваги автомобілям національного виробництва (4 бренда з 10 в топ продажах, всі перші сходинки рейтингу), віддається перевага національному бренду (ZAZ – перше місце в рейтингу), автомобілям нижнього класу, дешевим автомобілям. Виробництво в нашій країні надає тільки переваги в ціні. Українському споживачеві подобаються азіатські автомобілі та традиційно німецькі (VAG). Українці обирають автомобіль перш за все за ціною (найдешевші), економічністю, національного виробництва. Також важливою характеристикою є компактність (В – класу), що є необхідною рисою для мегаполісів і їх «пробками» та прохідність автомобіля, в зв'язку з відсутністю інфраструктури
4. Демографічні фактори		
4.1.	Збільшення рівня мінімальної заробітної плати	У 2023 році обсяг середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій (з кількістю працівників 10 і більше) становив 14 308,46 грн і порівняно з 2022 р. зменшилась на 1,7%. Індекс споживчих цін (індекс інфляції) за 2023 р. становив —105,1%. Уряд підвищив мінімальну заробітну плату з 6700 грн до 7100 грн з січня 2024 року
4.2.	Зменшення чисельності населення	Чисельність населення України з кожним роком зменшується. Зокрема, на 1 січня 2023 року кількість українців становила 33,2 млн чоловік, що на 2,5 млн. менше, ніж 2022 року
4.3	Високий рівень трудової еміграції	Зниження платоспроможного населення

Продовження табл. 2.1

1	2	3
---	---	---

5. Науково—технічні фактори		
5.1.	Постійне удосконалення автомобілів	Щороку з'являються нові моделі автомобілів з новими можливостями, тож платоспроможні клієнти прагнуть купувати нові авто, що сприяє торгівлі в галузі.
5.2.	Впровадження електромобілів в повсякденне життя	Ринок електромобілів отримує додаткові переваги від низьких цін на електроенергію та пільгових умов оподаткування
6. Екологічні фактори		
6.1.	Поява автомобілів, які менше забруднюють оточуюче середовище	Заміна традиційних рідких видів палива газом має як екологічний зиск так і економічний, адже ціни на газове паливо значно нижчі ніж на бензин та дизельне паливо
6.2.	Використання бензину для автомобілів призводить до погіршення екологічної ситуації	Основним джерелом забруднення повітряного басейну при експлуатації автотранспорту є двигуни внутрішнього згорання, які викидають в атмосферу відпрацьовані гази і паливні випаровування. У відпрацьованих газах виявлено близько 280 компонентів повного та неповного згорання нафтових продуктів, а також неорганічних з'єднань тих або інших речовин, присутніх у палив
6.3	Негативний вплив вживаних автомобілів на екологічну ситуацію	Одним із чинників впливу автотранспорту на стан навколишнього середовища є тривалість його експлуатації, а це зміна технічного стану та регульованих параметрів двигунів внутрішнього згорання. Токсичні викиди в атмосферне повітря рухомого складу ростуть швидше за їх фізичний знос і старіння

Джерело: побудовано автором

При прийнятті рішення щодо відкриття автосервісу (СТО), ключовим є уважне розглядання різноманітних факторів, що можуть вплинути на успішність проєкту. Серед них, важливість внутрішніх конкурентних переваг бізнесу, згаданих у попередньому тексті, не може бути недооціненою. Ці фактори, які включають управлінські процеси, фінансові можливості, технологічну базу та кадровий потенціал, формують основу, на якій будується діяльність підприємства. Наприклад, ефективне управління персоналом та висока кваліфікація механіків можуть позитивно позначитися на якості обслуговування та задоволенні клієнтів.

Також важливо враховувати технологічні інновації, які дозволять оптимізувати процеси ремонту та діагностики автомобілів, що в свою чергу підвищить продуктивність та конкурентоспроможність сервісу. Фінансова стійкість та ефективне фінансове управління також є критичними факторами

успіху, оскільки вони забезпечують необхідні ресурси для функціонування бізнесу та розвитку в майбутньому.

Проведемо PEST-аналіз станції технічного обслуговування, яке представлено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

PEST-аналіз СТО

Фактор	Можливі напрямки змін	Вплив на підприємство
1	2	3
Р		
Зміни в законодавстві	Тотальне реформування	Можливі зміни в правилах регулювання діяльності автосервісних компаній можуть вимагати адаптації до нових стандартів і підвищення витрат на відповідність новим вимогам
Вибори	Переобрання місцевих рад та посад	Зміни в місцевому керівництві можуть призвести до змін у політиці підтримки місцевого бізнесу, що може впливати на діяльність автосервісних підприємств через зміни в умовах конкуренції і доступу до ресурсів
Державний контроль	Можливе посилення контролю	Посилення державного контролю може призвести до збільшення перевірок і підвищення вимог до якості послуг, що може викликати необхідність у додаткових витратах на забезпечення відповідності новим стандартам
Е		
Рівень інфляції	Знецінення грошових засобів	Високий рівень інфляції може збільшити витрати на закупівлю запчастин та обладнання, а також вплинути на платоспроможність клієнтів, що може призвести до зменшення кількості замовлень і прибутків
Доходи споживачів	Тенденція зниження споживчої спроможності	Зниження доходів споживачів може призвести до зменшення попиту на послуги автосервісу, оскільки клієнти будуть прагнути зекономити на ремонті та обслуговуванні автомобілів
Дефіцит державного бюджету	Труднощі з фінансуванням, зменшення оборотних засобів	Дефіцит бюджету може призвести до скорочення державних програм підтримки бізнесу, що може ускладнити доступ до фінансування і зменшити можливості для інвестування у розвиток автосервісних підприємств
S		
Мобільність населення	Високий рівень міграції трудового населення закордон	Міграція кваліфікованих працівників за кордон може призвести до дефіциту кваліфікованої робочої сили, що ускладнить підбір персоналу і може знизити якість обслуговування

Продовження табл. 2.3

Рівень освіти	Зниження рівня освіти. Проблеми з опануванням новітніх технологій.	Зниження рівня освіти може призвести до недостатньої підготовки персоналу до роботи з новітніми технологіями, що може вплинути на конкурентоспроможність підприємства і якість надання послуг
Т		
Новітні технології	Моральне старіння діючих технологій. Зменшення строків амортизації	Швидкий розвиток технологій може вимагати частих інвестицій у нове обладнання та навчання персоналу, що збільшить витрати на оновлення технічної бази та підтримку конкурентоспроможності підприємства на високому рівні

Джерело: побудовано автором

Врахування PEST-факторів відображає, що економічні аспекти становлять найбільшу загрозу для автосервісу. У зіткненні з цією загрозою, підприємство повинне максимально використовувати свої сильні сторони. Технологічні, політичні та соціальні фактори надають підприємству обмежені можливості, але правильне спрямування сильних сторін та використання цих можливостей може допомогти підсилити його слабкі сторони.

Проведемо оцінювання сильних і слабких сторін, маркетингових можливостей та загроз СТО за допомогою матриці SWOT-аналізу табл. 2.4.

Аналізуючи SWOT-аналіз автосервісного центру, можна зробити наступні висновки. З врахуванням сильних сторін, які включають наявність висококваліфікованих працівників, високий рівень якості надання ремонтних послуг, високу ринкову частку і власний сервісний центр, компанія має потенціал для успішного розвитку на ринку. Проте слабкі сторони, такі як високий рівень конкуренції та низька рентабельність послуг, можуть стати перешкодою у досягненні успіху.

Можливості, такі як зменшення собівартості наданих послуг, зниження цін на паливо та зростаюча моторизація населення, відкривають нові перспективи для підприємства. Розробка стратегій SO (максимізація сильних сторін використання можливостей) і WO (подолання слабких сторін шляхом використання можливостей) може допомогти забезпечити ефективне використання цих можливостей.

Загрози, такі як високий темп інфляції та негативний вплив вживаних автомобілів на екологічну ситуацію, потребують уважного аналізу та розробки

відповідних стратегій. Розробка ST-стратегій (максимізація сильних сторін для зменшення загроз) та WT-стратегій (подолання слабких сторін та уникнення загроз) може допомогти підприємству вибрати найбільш ефективний шлях розвитку.

Таблиця 2.4

SWOT-аналіз СТО

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	Наявність висококваліфікованих працівників Високий рівень якості надання ремонтних послуг Висока ринкова частка років на ринку продажу авто Власний сервісний центр Вдале розташування аптек та медичних центрів.	Високий рівень конкуренції в галузі Низька рентабельність сервісних послуг
Можливості (O)	SO—стратегія	WO—стратегія
Зменшення собівартості наданих послуг Зниження цін на паливо для автомобілів Моторизація населення постійно зростає Впровадження електромобілів в повсякденне життя	Збільшення обсягів надання послуг Розширення цільової аудиторії	Зниження цін на послуги Налагодження зв'язків з новими постачальниками Зміна цінової політики
Загрози (T)	ST—стратегія	WT—стратегія
Високий темп інфляції та низький рівень життя населення. Міграція платоспроможного трудового населення Узаконення «євроблях» Законодавче регулювання цін на послуги СТО Негативний вплив вживаних автомобілів на екологічну ситуацію Підвищення цін на автомобілі та запчастини	Зниження цін за рахунок збільшення клієнтів Активна комунікаційна політика, участь у спеціалізованих виставках	Пошук нових постачальників Пошук шляхів економії на виробничих витратах Підвищення конкурентних переваг компанії Збільшення рентабельності сервісних послуг Впровадження додаткових послуг

Джерело: сформовано автором

2.3. Формування витрат на відкриття станції технічного обслуговування

Для початку діяльності необхідно зареєструвати підприємство.

Розглянемо види економічної діяльності СТО та визначимось з КВЕД, який найбільше підходить, табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Види економічної діяльності СТО

№	Код (за КВЕД)	Назва (за КВЕД)	Конкретизація стосовно підприємства	Частка в діяльності підприємства, %
Основний вид / види економічної діяльності підприємства				
1.	45.11	Продаж автомобілів і легких моторних транспортних засобів	Продаж автомобілів в автокомплексах підприємства	67,2
2.	45.20	Техобслуговування і ремонт автомобілів	Т/о та ремонт автомобілів, які продаються в даному автоцентрі	18,3
3	45.31	Оптова торгівля запасними частинами і приладдям для автомобілів	Продаж запчастин та приладдя для автомобілів	6,8
4	45.32	Роздрібна торгівля запасними частинами і приладдям для автомобілів	Продаж запчастин та приладдя в автокомплексах підприємства	7,7
5	49.41	Вантажні перевезення автомобільним транспортом	Не здійснюється	

Джерело: побудовано автором

Для відкриття СТО нам потрібно буде підготувати такий пакет документів:

- заява – її можна подати як особисто, так і електронними каналами зв'язку;
- список схематичних постів;
- свідоцтво із зазначенням реквізитів банку;
- потрібно буде пред'явити статут майбутнього підприємства;

- договір, що підтверджує оренду приміщення або спільну діяльність;
- дозвіл зі сторін СЕС;
- дозвіл від пожежних служби на проведення робіт із фарбою та зварюванням у даному приміщенні;
- документ про призначення посадової особи, відповідальної за техніку безпеки;
- документ про призначення посадової особи щодо виконання робіт, пов'язаних з техобслуговуванням та ремонтом;
- свідоцтво про профпридатність;
- сертифікаційний документ щодо норм стандартів;
- постановка обліку з ДПП – допуск.

Виконання авторемонтної роботи підлягає легалізації. Тому потрібно отримати ліцензію на автосервіс.

Але щодо індивідуального підприємництва, то ліцензування в даному випадку не є обов'язковим. Тобто кожен підприємець може приймати рішення про те, ліцензувати йому власний бізнес чи ні. У цьому випадку йдеться про добровільну сертифікацію послуги.

Для того, щоб пройти процедуру ліцензування, потрібно буде подати до Транспортної Інспекції наступний пакет документів:

- 1) заяву на ліцензування;
- 2) перелік послуг;
- 3) дозвільну документацію від СЕС, пожежної служби, екологічного нагляду, від комунальників та від Енергозбуту;
- 4) якщо йдеться про ТОВ, то додатково потрібно буде додати та статут.

При веденні діяльності СТО діяльність співробітників буде регламентуватися нормативними, методичними та інструктивними документами табл 2.6.

Нормативні, методичні та інструктивні документи, що регламентують
господарську діяльність СТО

№	Назва	Характеристика
1	2	3
1. Управління діяльністю підприємства		
1.1.	Статут підприємства	Це установчий документ, на основі якого діє підприємство.
1.2.	Положення про структурні підрозділи № 5 від 10.01.2005 року	визначає склад та функції підрозділів підприємства
2. Виробнича та постачальницька служби		
2.1.	План поставок автозапчастин та аксесуарів (складається раз на рік та корегується раз на квартал)	Містить інформацію про планові закупки автозапчастин на наступний місяць
2.2.	Графік ремонтних робіт на 2018 рік № 1 від 05.01.2018 р.	Містить інформацію про заплановані ремонтні роботи на тиждень
4. Фінансова та облікова служби		
4.1.	План прибутків та витрат на 2018 рік	Складається на рік, відноситься до управлінської звітності
4.2.	Вимоги до фінансової звітності згідно Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 99	Визначають хто, куди і в які строки подає фінансову звітність
5. Кадрова служба		
5.1.	Правила внутрішнього трудового розпорядку № 4 від 21.02.2005 року	регулюють права та обов’язки усіх учасників трудового процесу
5.2.	Штатний розпис № 1 від 04.01.2018 р.	Штатний розпис закріплює: перелік посад і професій; чисельність штатних одиниць; розмір посадових окладів, надбавок та доплат за умови, що вони передбачені системою оплати праці і мають постійний характер (наприклад, доплати за вислугу років на підприємстві); місячний фонд заробітної плати.
5.3.	Посадові інструкції	Визначають робочі обов’язки.

Джерело: складено автором

Насамперед потрібно ретельно підібрати місце розташування майбутньої майстерні. Є певні вимоги, яким автомайстерня має задовольняти:

- вона не повинна бути розміщена поблизу житлових будівель або будівель громадських установ;
- приміщення необхідно обладнати каналізацією та центральним водопостачанням;
- без урахування обладнання, на кожного працівника сервісу повинно припадати щонайменше 5 квадратних метрів виробничої площі;
- у приміщенні має бути припливно-витяжна вентиляційна система, яку необхідно організувати ще й з дотриманням норм вибухобезпеки;
- приміщення автосервісу має опалюватись у холодну пору року;
- має бути присутнє денне освітлення;
- стіни і підлога наказується обробити волого-, олію-, а також бензиностійкими матеріалами та речовинами;
- також необхідно передбачити наявність душового, санвузла, виділити місце для зберігання робочого спецодягу.

Крім того, необхідно отримати дозвіл та погодження з Державною СЕС.

Потрібно буде пред'явити такі документи:

- проєкт на проведення авторемонтних послуг;
- дозвільну документацію початку робіт.

СТО надаватиме послуги автосервісного обслуговування автомобілів в Києві та Київській області.

Для обслуговування і ремонту авто будуть функціонувати наступні дільниці:

- дільниця технічного обслуговування, поточного ремонту;
- дільниця діагностики системи живлення і стану двигунів автомобілів;
- дільниця діагностики і ремонту електро-устаткування автомобіля, а також системи зчеплення;
- дільниця миття, повної поліровки кузова;
- дільниця діагностики ходової частини, стенд регулювання кутів регулювання коліс автомобілів;

- дільниця шиномонтажу і балансування коліс;
- дільниця промивання і ремонту систем безпосереднього уприскування палива (інжектор);
- дільниця рихтування, фарбування;
- місією СТО буде: надання населенню засобів пересування з високим ступенем комфорту і безпеки, а також надання допомоги в їх обслуговуванні.

Виходячи з видів робіт можна вказати більш детальний список необхідного обладнання та інструментів.

Приймання-видача авто: підйомник електромеханічний двостійковий ТО та ремонт: підйомник чотиристоїчний, підйомник двостоїчний, гідравлічний кран (пересувний) маслороздавальник, маслосбірник, нагнітач мастил комплекти.

Обладнання для перевірки електроніки та обслуговування акумуляторних батарей, установки для миття деталей, стенди для складання-розбирання, верстат для шліфування клапанів, дріль, токарно-гвинторізний верстат, настільно-свердлильний верстат, гідравлічний прес.

Шиномонтаж: шиномонтажний стенд, стенд для балансування коліс, електровулканізатор, спредер пневматичний, точильний верстат, верстат, ванна для перевірки камер.

Ремонт електроніки потребує такого обладнання: контрольно-випробувальний стенд для генераторів та стартерів, обладнання для перевірки системи запалення, прилад для перевірки якорів рейковий прес, настільно-свердлильний верстат, комплекти обладнання для очищення, перевірки свічок.

Діагностика: стенд перевірки та регулювання керованих коліс, стенд для перевірки гальм, стенд балансування коліс, стенд перевірки амортизаторів, аналізатор двигуна, обладнання для перевірки фар люфтометр, газоаналізатор.

Ремонт кузова: перекидач, домкрат гідравлічний зварювальне обладнання, набір інструментів для роботи з кузовом, точильний верстат, стенд для виправлення кузова.

Забарвлення: фарбувально-сушильна камера.

Розрахунок капітальних витрат на будівництво підприємства визначається на основі технічних кошторисів або нормативами, що розраховуються за даними проєктних організацій. Вартість 1 м будівлі складає 2300 грн. проєктом передбачається будівля СТО площею 900 кв. м. та 350 кв. м. складське приміщення. Вартість будівлі:

$$В_{\text{буд}} = 2,3 \text{ тис. грн.} * (900+350) \text{ м} = 2875 \text{ тис. грн.}$$

Вартість 1 м площі підлоги будівлі складає 1100 грн. проєктом передбачена одноповерхова будівля, площею першого поверху 1250 м².

$$В_{\text{підл}} = 1,1 * 1250 = 1375 \text{ тис. грн}$$

Всього вартість будівлі:

$$В_{\text{буд}} = 2875 + 1375 = 4250 \text{ тис. грн}$$

Вартість будівництва включає також санітарно – технічні роботи та електроосвітлення, що складає 16 % від вартості будівництва.

$$В_{\text{с.т.р.}} = 4250 * 1,16 = 4930 \text{ тис. грн}$$

Таблиця 2.7

Розрахунок вартості обладнання СТО

Перелік обладнання, що підлягає монтажу	Кількість одиниць	Оптова ціна за одиницю, тис. грн	Загальна вартість обладнання, тис. грн.
1	2	3	4
ТО та ремонт	1	750	750
Обладнання для перевірки електроніки	1	820	820
Обладнання для шиномонтажу	1	615	615
Обладнання для ремонту електроніки	1	810	810
Обладнання для діагностики	1	550	550
Обладнання для ремонту кузова	1	405	405
Фарбувально—сушильна камера	1	120	120
ВСЬОГО			4 070
Нараховане обладнання (20 %)			814

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4
Всього вартість обладнання			4 884
Транспортні витрати (5 %)			204

Заготівельно – складські витрати (1,25 %)			51
Монтаж обладнання (10 %)			407
Заготівельно – складські витрати (1,25 %)			51
Монтаж обладнання (10 %)			407
Всього по обладнанню			5 545
Контрольно—вимірювальний пристрій			407
Спеціальні роботи			814
Балансова вартість			4 324

Джерело: побудовано автором

Розрахунок вартості обладнання для СТО, представлений у таблиці, враховує основні види обладнання, необхідні для функціонування автосервісу. Загальна вартість обладнання становить 4070 тис. грн. До цієї суми додано 20% нарахованого обладнання, що становить 814 тис. грн. Це забезпечує резервний фонд для покриття непередбачуваних витрат, модернізації, оновлення та закупівлі запасних частин і витратних матеріалів, необхідних для безперебійної роботи підприємства. Вартість нарахованого обладнання з врахуванням додаткових витрат становить 4884 тис. грн. До цього додаються транспортні витрати у розмірі 5%, що становить 204 тис. грн, заготівельно—складські витрати у розмірі 1,25%, що дорівнює 51 тис. грн, та витрати на монтаж обладнання у розмірі 10%, які становлять 407 тис. грн. Таким чином, загальна сума витрат на обладнання СТО становить 5545 тис. грн.

Орієнтовно обладнання з монтажем та спеціальні роботи коштуватиме майже 4324 тис.грн.

Таблиця 2.8

Зведений кошторисно – фінансовий розрахунок

Основні засоби	Сума, тис.грн.	У відсотках до підсумку
1	2	3
Будівлі та споруди	4 250,00	19,86%

Продовження табл. 2.8

1	2	3
Санітарно – технічні роботи та устрій електроосвітлення	680,00	3,18%

Обладнання (додати 20 % неврахованого обладнання)	4 884,00	22,83%
Транспортні витрати	203,50	0,95%
Заготівельно—складські роботи	50,88	0,24%
Монтаж обладнання	407,00	1,90%
КВП та монтаж	407,00	1,90%
Спеціальні роботи	814,00	3,80%
ВСЬОГО	18 462,75	86,29%
Інші невраховані витрати (15 %)	2 769,41	12,94%
Вартість підготовки території	110,00	4,84%
Вартість благоустрою майданчика	55,00	2,42%
ВСЬОГО	21 397,16	100,00%

Джерело: побудовано автором

Щоб станція технічного обслуговування працювала злагоджено, без витрат і нестиковок, її потрібно правильно спроектувати і налагодити всі контакти робочої ланки. Для цього потрібна структурна схема, яка дозволить легко і просто забезпечити СТО всім необхідним персоналом і обладнанням. Вона повинна бути не складною і в той же час змістовою.

Метою діяльності автосервісу – стати єдиною точкою контакту і рішення автомобільних проблем кожного клієнта, надати кваліфіковану допомогу в підборі і установці потрібних деталей.

Основне призначення діагностики автомобіля – це пошук і виявлення несправної системи автомобіля і двигуна, зокрема. Часто відновлення контакту в ланцюзі того чи іншого датчика запобігає «капітальному» ремонту двигуна, тому якість діагностики в першу чергу залежить від людини, від діагноста. Від нього ж залежить і реакція клієнта.

При купівлі устаткування важливо враховувати можливість проведення виробником підготовчих курсів по підготовці фахівців і подальшу підтримку, що можуть забезпечити тільки ті виробники, які з усією серйозністю відносяться до даного напрямку діяльності.

Організаційна структура підприємства наведена на рис.2.2.

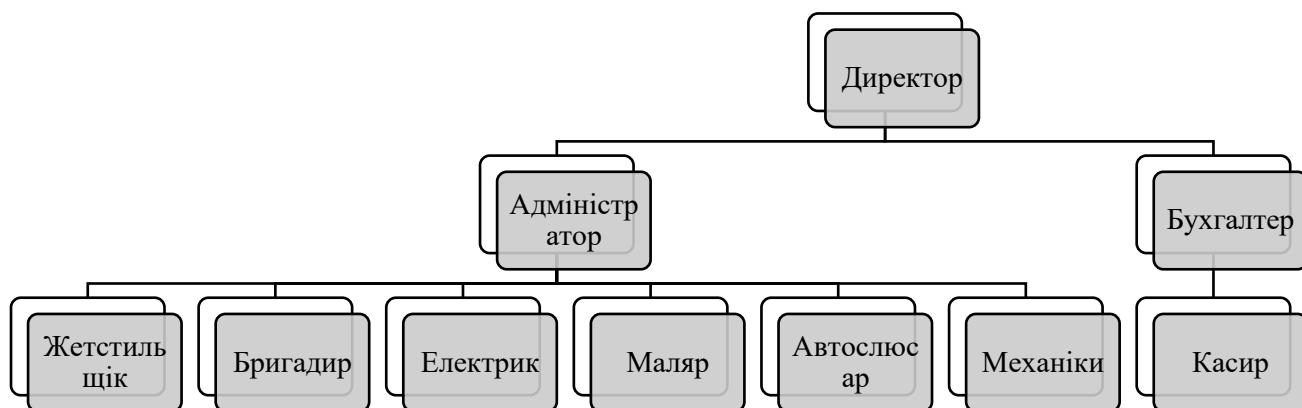


Рисунок.2.2. Організаційна структура СТО

Джерело: побудовано автором

Отже, планується, що на СТО буде працювати 16 працівників. Орієнтуватися потрібно на середні розцінки по зарплаті, тому що СТО сфера, в якій майстер отримує пристойні чайові від постійних клієнтів.

Високий попит на послуги автосервісу може бути досягнутий за рахунок високої якості послуг, застосування прогресивного обладнання, раціональної організації і стимулювання праці, контролю якості, а також використання при ремонті запасних частин, які відрізняються високою якістю і надійністю в експлуатації.

За умови повної завантаженості СТО максимальна кількість послуг на добу складає 2 (тобто за кожним видом послуг можна обслуговувати 2 клієнтів), а послуг шиномонтажу на день можна надати 5 клієнтам та провести діагностику обладнання 4 клієнтам.

Для стабільно працюючої СТО, як показує практика, завантаження (продуктивність), при якій підприємство починає отримувати прибуток, становить від 55 до 70%.

Розрахуємо план надання послуг на 2024 рік у таблиці 2.9:

Обсяг надання послуг на рік

Види послуг	Добовий обсяг виробництва, наданих послуг	Кількість діб роботи на рік	Річний обсяг виробництва, наданих послуг
ТО та ремонт	1	305	305
Перевірка обладнання	1	305	305
Шиномонтаж	1	305	305
Ремонт електроніки	1	305	305
Ремонт кузову	2	305	610
Тюнінг автомобілів	2	305	610
Діагностика обладнання	1	305	305
ВСЬОГО	9		2745

Джерело: побудовано автором

Орієнтовні ціни на послуги СТО:

- обслуговування та ремонт ДВС – 350-28000 грн
- заміна ГРМ – 1250-4600 грн
- ремонт ходової частини – 150-1500 грн
- розвал—сходження 3D – 400-470 грн
- обслуговування та ремонт системи зчеплення – 300 -2500грн
- обслуговування та ремонт КПП – 300 - 2000грн
- обслуговування та ремонт гальмівної системи – 250 - 800грн
- періодичне ТО – 100 - 600 грн
- діагностика автомобіля – 250 -550 грн
- обслуговування та ремонт системи охолодження – 300 -750 грн
- обслуговування системи запалення – 260 - 1200 грн.
- ремонт автоелектрики та встановлення допобладнання – 100 -2188 грн
- ГБО – 250 - 50 000 грн
- шиномонтажні роботи – 100 - 750 грн
- арматурні роботи – 500 - 9000 грн

Тепер на даній базі складемо прогноз обсягів реалізації послуги за місяць в грошовому еквіваленті в залежності від завантаження у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

План надання послуг у вартісному виразі

Вид продукції	Одиниці виміру, наданих послуг	План на рік, наданих послуг	Оптова ціна підприємств (без ПДВ), грн	Вартість річного обсягу виробництва, тис. грн
ТО та ремонт	шт.	305	3000	915
Перевірка обладнання	шт.	305	2500	762,5
Шиномонтаж	шт.	305	1200	366
Ремонт електроніки	шт.	305	1000	305
Ремонт кузову	шт.	610	5000	3050
Тюнінг автомобілів	шт.	610	5000	3050
Діагностика обладнання	шт.	305	1000	305
ВСЬОГО		2 745		8 754

Джерело: побудовано автором

Собівартість надання послуг визначимо як 10% від вартості надання послуг, адже клієнти окремо оплачують вартість комплектуючих, а витрати на ремонт складаються з покупки необхідного інструменту, що зламався або витратних матеріалів (мастила, пензлі тощо):

$$8\,754 \cdot 10\% = 637 \text{ тис.грн.}$$

Визначимо заробітну плату персоналу (табл.2.11).

Преміальні доплати закладемо на рівні 20% від основної заробітної плати:

$$215 \cdot 20\% = 43 \text{ тис.грн. на місяць.}$$

Всього заробітна плата:

$$215 + 43 = 258 \text{ тис.грн.}$$

Штатний розпис персоналу СТО

Посада	Кількість, осіб	Оклад, грн.	Сума, грн.
Директор СТО	1	30 000	30 000
Адміністратор	1	18 000	18 000
Бригадир	1	23 000	23 000
Механік	3	15 000	45 000
Електрик	1	15 000	15 000
Автослюсар	2	15 000	30 000
Жестільщик	1	16 000	16 000
Маляр	1	16 000	16 000
Бухгалтер	1	12 000	12 000
Касир	1	10 000	10 000
Разом	13		215 000

Джерело: побудовано автором

Соціальні відрахування за місяць складуть:

$$258 \cdot 22\% = 56,76 \text{ тис.грн.}$$

Проведемо розрахунок вартості енерговитрат (табл.2.12).

Розрахунок вартості енерговитрат

Вид енергії	Обсяг виробництва на рік, днів	Одиниці виміру у енергії	Норми витрат енерго—ресурсу за 1 робочий день	Витрати на річний обсяг	Витрати на придбання	
					Одиниці ресурсу, грн	На річний обсяг, тис.грн
1	2	3	4	5	6	7
Електрична енергія	305	кВт/год	200	61 000	2,64	161,04

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7
Газ	305	м3	5	1 525	7,96	12,139
Вода	305	м3	5	1 525	35,160	53,619
ВСЬОГО						226,79
Вартість енерговитрат за день роботи, грн						0,723

Джерело: побудовано автором

Амортизація розраховується виходячи із строку корисного використання основних засобів. По обладнанню термін корисного використання приймемо 10 років, відповідно ставка амортизації становитиме 10%, по нерухомості строк корисного використання буде становити 20 років, тобто річна норма амортизації буде становити 5% до первісної вартості (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Розрахунок амортизаційних відрахувань на рік

Вид основних фондів	Повна вартість, тис.грн	у відсотках	Сума, тис.грн
Будівлі та споруди	4 930	5	246,5
Машини і обладнання	4 070	10	407
ВСЬОГО	9 000		653,5

Джерело: побудовано автором

Отже, річні амортизаційні нарахування складуть 653,5 тис.грн .

Таблиця 2.14

Розрахунок виробничої собівартості

№ п/п	Витрати	Сума, тис.грн
1	2	3
1	Сировина і матеріали	875,35
2	Паливо і енергія	226,79
3	Заробітна плата	2 580,00
4	Відрахування на соціальні заходи	825,6
5	Амортизація	653,5

Продовження табл. 2.14

1	2	3
6	Інші витрати	95,55
	Повні витрати на рік, тис. грн	5 256,79
	Собівартість 1 дня робіт, грн	17 235,377

Джерело: побудовано автором

Результати розрахунку виробничої собівартості, здійсненого на основі таблиці 2.14, вказують на суттєву суму загальних витрат підприємства, що становить 5 256,79 тис. гривень на рік. На основі цих даних встановлено, що собівартість одного робочого дня складає 17 235,377 гривень. Витрати, представлені у таблиці, охоплюють різноманітні аспекти виробничого процесу, включаючи сировину і матеріали, паливо і енергію, заробітну плату, відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші витрати. Аналіз таких показників виробничої собівартості є важливим етапом стратегічного управління підприємством, спрямованим на оптимізацію виробничих процесів та ефективне управління ресурсами з метою досягнення конкурентної переваги на ринку.

Таблиця. 2.15.

Узагальнимо інвестиційні витрати на відкриття автосервісу в м. Одеса

Стаття інвестиційних витрат	Сума, тис.грн.
Будівлі та споруди	4 930
Машини і обладнання	4 070

Джерело: побудовано автором

Загальна сума капіталовкладень складає 9000 тис. грн. З цієї суми 4930 тис. грн спрямовано на будівлі та споруди, що включає вартість будівництва або оренди приміщень, необхідних для розміщення автосервісу. Решта 4070 тис. грн призначені для придбання машин та обладнання, необхідних для надання повного спектру послуг з технічного обслуговування і ремонту автомобілів. Ці інвестиційні витрати є критичними для забезпечення функціонування автосервісу на високому рівні та для створення конкурентоспроможного підприємства на ринку автосервісних послуг.

Висновки до 2 розділу

Аналіз ринку транспортного обслуговування в м. Одеса виявив низку ключових тенденцій та характеристик, що визначають його сучасний стан і перспективи розвитку. Розширення автопарку в Україні, зокрема в Одесі, спричиняє необхідність розвитку відповідної інфраструктури для технічного обслуговування та ремонту автотранспортних засобів. Ринок технічного обслуговування включає широкий спектр послуг, починаючи від підготовки та продажу автомобілів, закінчуючи їх технічним обслуговуванням, ремонтом, діагностикою та торгівлею запчастинами. Це створює значні можливості для автосервісних підприємств у різних сегментах ринку.

Зростання конкуренції на ринку автосервісу в Одесі стимулює покращення якості послуг та розширення їх асортименту. В умовах конкурентного середовища підприємства використовують сучасні технології та інновації у сфері діагностики та ремонту автомобілів, що дозволяє підвищити ефективність і знизити час виконання робіт. Зростає попит на послуги з ремонту електромобілів та автомобілів з гібридними двигунами, що свідчить про адаптацію ринку до нових екологічних стандартів. Поряд з цим, збільшується популярність таких послуг, як тюнінг, кузовний ремонт, мийка автомобілів та шиномонтаж.

На ринку автосервісу в Одесі діють підприємства з високим рейтингом, визначеним на основі оцінок споживачів. Відсутність систематичного обліку кількості автосервісних підприємств у місті ускладнює проведення порівняльного аналізу за різні роки, проте спеціалізовані вебсайти, такі як «Vsesto», надають необхідну інформацію про автосервісні підприємства. Сегмент вантажних автомобілів демонструє позитивні тенденції, зокрема зростання продажів у 2023 році, що вказує на стабільний розвиток цього сегменту ринку. У секторі комунальної техніки спостерігається конкуренція між європейськими та азійськими виробниками, що впливає на динаміку його розвитку.

Проведений PEST-аналіз показав, що економічні аспекти становлять найбільшу загрозу для автосервісного бізнесу, тоді як технологічні, політичні та соціальні фактори відкривають певні можливості для розвитку. Використання технологічних інновацій, ефективне фінансове управління та підвищення кваліфікації персоналу можуть значно підвищити продуктивність та конкурентоспроможність станцій технічного обслуговування (СТО). SWOT-аналіз автосервісного центру виявив наявність висококваліфікованих працівників, високий рівень якості надання ремонтних послуг та значну ринкову частку серед сильних сторін підприємства. Проте, висока конкуренція в галузі та низька рентабельність сервісних послуг можуть стримувати розвиток компанії.

Можливості для автосервісного бізнесу включають: зменшення собівартості послуг, зниження цін на паливо та зростання моторизації населення, що відкриває нові перспективи для розвитку. Використання стратегій, орієнтованих на зміцнення сильних сторін та усунення слабких, дозволить підприємствам ефективно реалізувати ці можливості та зміцнити свої позиції на ринку. Загрози, такі як високий рівень інфляції, міграція платоспроможного населення та негативний вплив вживаних автомобілів на екологічну ситуацію, потребують розробки відповідних стратегій для їх подолання.

Відкриття СТО є складним процесом, що включає значні капітальні та операційні витрати. Процес відкриття включає реєстрацію підприємства, підготовку необхідного пакету документів, отримання відповідних дозволів і ліцензій. Необхідно дотримуватися певних вимог до приміщення, зокрема його розташування, наявності комунікацій, вентиляційної системи та інших санітарно-гігієнічних умов. Приміщення має бути оснащене відповідним обладнанням для надання повного спектру послуг з технічного обслуговування та ремонту автомобілів.

Оцінка витрат на будівництво підприємства та придбання обладнання свідчить про значні капітальні інвестиції. Проте, за умови правильного планування та ефективного управління ресурсами, підприємство може забезпечити стабільний дохід та високу якість наданих послуг. Дослідження показало, що ефективна діяльність СТО залежить від професійного рівня персоналу, якості послуг, а також здатності підприємства адаптуватися до змін ринкових умов і впроваджувати сучасні технологічні рішення.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ СТАНЦІЇ ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту

Вивчення та аналіз показників економічної ефективності проєкту є невід'ємною складовою стратегічного аналізу та управління, спрямованого на оцінку потенційних переваг та ризиків, пов'язаних з впровадженням конкретної ініціативи чи інвестиційного проєкту. Цей процес включає в себе розрахунок фінансових показників, таких як NPV (чиста приведена вартість), IRR (внутрішня норма прибутку), PI (індекс прибутковості) та інші, які дозволяють оцінити доцільність та рентабельність інвестиційного рішення.

Визначимо техніко–економічні показники проєкту в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Техніко–економічні показники проєкту

Показники	За рік
Виробнича потужність підприємства, послуг на день	13
Надано послуг за рік, кількість, послуг	3 965
Надання послуг в діючих цінах, тис.грн.	8 754
Середньоспискова чисельність працюючих, осіб	13
Надання послуг на одного працюючого, тис.грн.	533,5
Повна собівартість наданих послуг, тис.грн.	5 042
Витрати на 1 грн. наданих послуг, грн.	0,59
Прибуток підприємства, тис.грн.	3 494
Рентабельність продукції, %	40,93%
Вартість ОВФ, тис.грн.	9 000
Фондовіддача, тис.грн	0,94
Інвестиції, тис.грн.	9 000

Джерело: побудовано автором

Рівень рентабельності продукції, що випускається (Р), розраховуємо:

$$P = \Pi / \text{ПВ} * 100 = 3494/8536*100=40,93\%$$

Витрати на 1 грн. випущеної продукції розраховуємо:

$$B = C / \text{ПВ} * 100 = 5042/8536 * 100 = 59 \text{ коп.}$$

Фондовіддача виробничих фондів (Фв) вираховуємо:

$$\text{Фв} = O / \text{Вовф} = 8536/9000=0,94.$$

Проведемо розрахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування станції технічного обслуговування, табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Рахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування СТО

Показники	за роками (тис.грн)				
	1—й рік	2—й рік	3—й рік	4—й рік	5—й рік
Виручка від реалізації продукції (послуг), усього у т.ч. по видах продукції (послуг)	8 754,00	9 191,70	9 651,29	10 133,85	10 640,54
ПДВ (до бюджету)	1 750,80	1 838,34	1 930,26	2 026,77	2 128,11
Чистий дохід	7 003,20	7 353,36	7 721,03	8 107,08	8 512,43
Поточні витрати	5 042,34	5 294,46	5 559,18	5 837,14	6 129,00
Фінансовий результат (прибуток/збиток)	1 960,86	2 058,90	2 161,85	2 269,94	2 383,44

Джерело: побудовано автором

Податок на додану вартість складає, грн.:

$$\text{ПДВ}_{1\text{—й рік}} = B * 20\% = 8\,754,00 * 20\% = 1\,750,80 \text{ тис.грн}$$

$$\text{ПДВ}_{2\text{—й рік}} = B * 20\% = 9\,191,70 * 20\% = 1\,838,34 \text{ тис.грн}$$

$$\text{ПДВ}_{3\text{—й рік}} = B * 20\% = 9\,651,29 * 20\% = 1\,930,26 \text{ тис.грн}$$

$$\text{ПДВ}_{3\text{—й рік}} = B * 20\% = 10\,133,85 * 20\% = 2\,026,77 \text{ тис.грн}$$

$$\text{ПДВ}_{3\text{—й рік}} = B * 20\% = 10\,640,54 * 20\% = 2\,128,11 \text{ тис.грн}$$

Чистий дохід визначається, як:

$$\text{ЧД}_{1\text{—й рік}} = B - \text{ПДВ} = 8\,754,00 - 1\,750,80 = 7\,003,20 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЧД}_{2\text{—й рік}} = B - \text{ПДВ} = 9\,191,70 - 1\,838,34 = 7\,353,36 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЧД}_{3\text{—й рік}} = B - \text{ПДВ} = 9\,651,29 - 1\,882,19 = 7\,721,03 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЧД}_{4\text{—й рік}} = B - \text{ПДВ} = 10\,133,85 - 2\,026,77 = 8\,107,08 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЧД}_{5\text{—й рік}} = B - \text{ПДВ} = 10\,640,54 - 2\,128,11 = 8\,512,4 \text{ тис.грн.}$$

Складові поточних витрат, складає:

$PВ_{1-й\ рік} = СМ + ПЕ + ЗП + ЄСВ + А + ІВ = 875,35 + 226,79 + 2580,00 + 825,60 + 653,50 + 95,55 = 5\ 256,79$ тис.грн.

Де: СМ – сировина і матеріали, ПЕ – паливо і енергія, ЗП – заробітна плата, ЄСВ – єдиний соціальний внесок, А — амортизація, ІВ – інші витрати.

$PВ_{2-й\ рік} = СМ + ПЕ + ЗП + ЄСВ + А + ІВ = 919,12 + 238,13 + 2709,00 + 866,88 + 686,18 + 100,33 = 5\ 519,63$ тис.грн.

$PВ_{3-й\ рік} = СМ + ПЕ + ЗП + ЄСВ + А + ІВ = 965,07 + 250,04 + 2844,45 + 910,22 + 720,48 + 105,34 = 5\ 795,61$ тис.грн.

$PВ_{4-й\ рік} = СМ + ПЕ + ЗП + ЄСВ + А + ІВ = 1013,33 + 262,54 + 2986,67 + 955,74 + 756,51 + 110,61 = 6\ 085,39$ тис.грн.

$PВ_{5-й\ рік} = СМ + ПЕ + ЗП + ЄСВ + А + ІВ = 1063,99 + 275,66 + 3136,01 + 1003,52 + 794,33 + 116,14 = 6\ 389,66$ тис.грн.

Фінансовий результат (прибуток/збиток):

$ФР_{1-й\ рік} = ЧД - ПВ = 7\ 003,20 - 5\ 256,79 = 1\ 746,41$ тис.грн.

$ФР_{2-й\ рік} = ЧД - ПВ = 7\ 353,36 - 5\ 519,63 = 2\ 058,90$ тис.грн.

$ФР_{3-й\ рік} = ЧД - ПВ = 7\ 721,03 - 5\ 559,18 = 1\ 969,57$ тис.грн.

$ФР_{4-й\ рік} = ЧД - ПВ = 8\ 107,08 - 5\ 837,14 = 2\ 021,69$ тис.грн.

$ФР_{5-й\ рік} = ЧД - ПВ = 8\ 512,43 - 6\ 129,00 = 2\ 122,77$ тис.грн.

Розрахуємо економічну ефективність проєкту, табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Економічна ефективність проєкту відкриття СТО для вантажних
автомобілів в м. Одеса

Назва	Од.виміру	0	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6	7	8
Доходи			8 754	9 629	10 592	11 651	12 816
Операційні витрати			5 257	5 520	5 796	6 085	6 390
Грошовий потік, Ri	тис.грн		3 497	3 497	3 497	3 497	3 497
Ставка дисконтування, r	%	25	25	25	25	25	25
Дисконтуючий множник,		1,00	0,800	0,640	0,512	0,410	0,328
Дисконтований грошовий потік,	тис.грн		2 797	2 238	1 790	1 432	1 146

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Дисконтований грошовий потік нарастаючим підсумком,	тис.грн		2 797	5 035	6 826	8 258	9 404
Інвестиції, I	тис.грн	9 000					
Дисконтовані інвестиції,	тис.грн	9 000					
Чистий приведений дохід, NPV	тис.грн	404,00					
Індекс прибутковості, PI		1,04					
Дисконтований період окупності, PP		3,21					
Внутрішня норма рентабельності, IRR		39,95%					

Джерело: побудовано автором

Чистий приведений дохід (NPV) складає 404 тис. гривень, що вказує на те, що загальний дисконтований грошовий, що є більше 0. Індекс прибутковості (PI) дорівнює 1, вказуючи на те, що загальна сума дисконтованих грошових потоків дорівнює вартості інвестицій. Період окупності наближений (PP_н) становить приблизно 4,78 років, що означає, що проєкт повинен повернути вкладені кошти протягом цього періоду. Внутрішня норма рентабельності (IRR) складає 39,95%, що свідчить про високий рівень доходності проєкту. Таким чином, на основі аналізу економічних показників можна зробити висновок про перспективність та ефективність впровадження даного проєкту відкриття СТО для вантажних автомобілів у м. Одеса.

3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Аналіз можливих ризиків та розробка стратегій їх управління є невід'ємною частиною стратегічного управління будь-яким підприємством,

особливо таким, як станція технічного обслуговування (СТО) у місті Одеса. Сучасний бізнесовий ландшафт відзначається постійними змінами та нестабільністю, викликану різноманітними економічними, технічними, соціальними та політичними чинниками. Ці зміни можуть вплинути на ефективність та стабільність діяльності СТО. Тому важливо провести глибокий аналіз потенційних ризиків, що стоять перед підприємством, та розробити стратегії запобігання або зменшення їх негативного впливу. Подальше планування та впровадження цих стратегій дозволить забезпечити стійке функціонування та розвиток СТО в умовах невизначеності та конкурентної обстановки.

Сформуємо реєстр можливих ризиків для станції технічного обслуговування, табл. 3.4.

Інтегральна оцінка ризиків є сумою оцінок ймовірності та впливу для кожного ризику і вказує на загальний рівень загрози або небезпеки, які можуть виникнути для станції технічного обслуговування (СТО) в місті Одеса. Оцінка розраховується шляхом перемноження оцінок ймовірності (яка відображає ймовірність виникнення ризику) та впливу (яка відображає ступінь впливу ризику на діяльність підприємства). Чим вища інтегральна оцінка, тим більша загроза представлена ризиком для бізнесу.

У цьому випадку інтегральні оцінки ризиків коливаються від 0,01 до 0,3. Низькі оцінки вказують на те, що ризики мають мінімальний вплив на діяльність підприємства, тоді як високі оцінки свідчать про серйозні наслідки для бізнесу в разі виникнення ризику.

Інтегральна оцінка ризиків є важливим інструментом для управління ризиками, оскільки вона допомагає визначити пріоритетність ризиків і встановити стратегії їх управління. На основі цієї оцінки можна визначити, які ризики потребують найбільшої уваги та ресурсів для їх запобігання чи мінімізації.

Реєстр можливих ризиків для СТО в м. Одеса

Опис	Оцінка ймовірності	Оцінка впливу	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії
1	2	3	4	5	6
Недостатній попит на послуги станції техобслуговування	3	8	24	Зосередитися на інших, більш затребуваних послугах	Провести маркетингове дослідження, щоб визначити попит на послуги станції техобслуговування
Сильна конкуренція з боку інших станцій техобслуговування	3	9	27	Розробити унікальну пропозицію продажу (USP), щоб відрізнитися від конкурентів.	Провести конкурентний аналіз, щоб визначити сильні та слабкі сторони конкурентів.
Зростання цін на запчастини та витратні матеріали	5	6	30	Перекласти зростання цін на клієнтів, підвищивши ціни на послуги.	Укласти договори з постачальниками запчастин та витратних матеріалів, щоб отримати фіксовані ціни.
Нестача кваліфікованого персоналу	2	9	18	Розробити програму навчання та розвитку персоналу.	Провести дослідження ринку, щоб визначити наявність кваліфікованого персоналу.
Збої в роботі обладнання	2	5	10	Регулярно проводити технічне обслуговування обладнання.	Придбати гарантію на обладнання.
Непередбачені витрати	2	4	8	Зниження: Створити резервний фонд на непередбачені витрати.	Ретельно проаналізувати бюджет проєкту, щоб врахувати всі можливі витрати.
Затримка в отриманні дозволів та ліцензій	2	4	8	Заздалегідь подати всі необхідні документи для отримання дозволів та ліцензій.	Регулярно моніторити процес отримання дозволів та ліцензій.
Несприятливі зміни в законодавстві	2	5	10	Регулярно відстежувати зміни в законодавстві, які можуть вплинути на проєкт.	Налагодити співпрацю з юристами, які спеціалізуються на автомобільному секторі.

Продовження табл. 3.4

Несприятливі погодні умови	1	5	5	Запропонувати додаткові послуги, які не залежать від погоди (наприклад, продаж запчастин, тюнінг).	Розробити план дій на випадок несприятливих погодних умов.
Недостатнє фінансування	2	8	16	Залучити додаткові джерела фінансування.	Ретельно проаналізувати фінансові потреби проєкту.

Джерело: побудовано автором

Серйозні ризики можна візуально порівняти у додатку В.

Ризик недостатнього попиту на послуги станції технічного обслуговування відображає потенційну загрозу для фінансової стійкості та ефективності функціонування підприємства. Характеризуючи ймовірність низького попиту як низьку, а вплив цього фактору як високий, можна зазначити, що це може суттєво підірвати прибутковість та конкурентоспроможність СТО. Інтегральна оцінка ризику, яка в цьому випадку складає 24, вказує на середню загрозу для бізнесу. Для мінімізації цього ризику рекомендується:

- розширення асортименту послуг. Розглянути можливість розширення спектру надання послуг, включаючи додаткові сервіси або пакетні пропозиції, які можуть привернути нових клієнтів та підвищити загальний попит;
- підвищення якості обслуговування. Зосередитися на підвищенні якості обслуговування та задоволенні потреб клієнтів. Висока якість обслуговування може сприяти формуванню позитивної репутації серед клієнтів і стимулювати збільшення попиту на послуги;
- впровадження програм лояльності. Розглянути можливість впровадження програм лояльності для постійних клієнтів, таких як система знижок або бонусна програма. Це допоможе залучити нових клієнтів і сприяти збереженню існуючих;
- партнерство з автомобільними дилерами. Укладання партнерських угод з автомобільними дилерами може забезпечити стабільний потік клієнтів для

СТО. Взаємовигідне співробітництво може стати додатковим джерелом попиту на послуги.

Ризик сильної конкуренції з боку інших станцій технічного обслуговування свідчить про значний тиск на підприємство з боку конкурентів у даній галузі. Оцінка ймовірності цього ризику як середню, а впливу як високу, вказує на його значимість та потенційну загрозу для успішності діяльності. Інтегральна оцінка ризику, що складає 27, свідчить про помірну загрозу для підприємства.

З метою зменшення впливу цього ризику та підвищення конкурентоспроможності, рекомендується розробити унікальну пропозицію продажу (USP), яка дозволить виділитися на тлі конкурентів і привернути увагу клієнтів. Гнучкість та індивідуальний підхід, що полягають у здатності адаптуватися до потреб клієнтів та наданні індивідуальних рішень, можуть стати суттєвими перевагами для СТО. Це охоплює: швидке виконання ремонтів, гнучкий графік роботи та інші аспекти, які сприяють задоволенню потреб клієнтів. Крім того, надання гарантій на виконані роботи або використані запчастини є ще однією важливою складовою, що забезпечує додатковий стимул для клієнтів обрати конкретну СТО, підвищуючи рівень їх довіри та впевненості у якості наданих послуг.

Зростання цін на запчастини та витратні матеріали представляє помірну загрозу для діяльності підприємства, оскільки має середню ймовірність та середній вплив з інтегральною оцінкою 30. Для зменшення впливу цього ризику можуть бути розглянуті різні стратегії. Серед них — диверсифікація постачальників, що полягає у роботі з кількома постачальниками для уникнення ризику зростання цін у разі збільшення цін одного з них. Оптимізація запасів також може допомогти уникнути впливу зростання цін, дозволяючи підприємству мати достатній запас запчастин та матеріалів за стабільними цінами. Крім того, розгляд можливості використання альтернативних запчастин або матеріалів може забезпечити менш витратні або стабільніші за ціною рішення.

Нестача кваліфікованого персоналу є ризиком з низькою ймовірністю, але високим впливом на діяльність підприємства, що отримало інтегральну оцінку 18. Це вказує на те, що хоча ймовірність виникнення цього ризику невелика, вплив його на діяльність може бути значним.

Ця ситуація може виникнути через різні причини, такі як зростання попиту на кваліфікованих працівників у галузі або конкуренція з іншими підприємствами за обмежений резерв кваліфікованої робочої сили. Нестача кваліфікованого персоналу може спричинити зниження ефективності та якості наданих послуг, а також затримки у виконанні ремонтних робіт.

Для зменшення впливу цього ризику рекомендується розробити та впровадити програму навчання та розвитку персоналу. Це може включати навчання нових працівників, підвищення кваліфікації існуючого персоналу та розвиток лідерських навичок серед керівного складу. Додатково, проведення дослідження ринку для визначення наявності кваліфікованого персоналу допоможе зрозуміти обсяг потенційних резервів працівників і вчасно реагувати на можливі недоліки в цій сфері.

Ризик збоїв в роботі обладнання оцінюється як низький за ймовірністю, але середній за впливом з інтегральною оцінкою 10, що вказує на його потенційну загрозу для діяльності підприємства. Збій в роботі обладнання може призвести до зупинки виробничих процесів та затримок у наданні послуг, що може вплинути на репутацію підприємства та призвести до втрати клієнтів.

Для зменшення впливу цього ризику рекомендується регулярно проводити технічне обслуговування обладнання, щоб запобігти можливим збоям та забезпечити його надійну роботу. Також можна розглянути придбання гарантії на обладнання, що дозволить швидко та ефективно вирішувати будь—які технічні проблеми, які виникнуть, знижуючи таким чином ризик фінансових втрат та затримок у виробничому процесі.

Ризик непередбачених витрат характеризується низькою ймовірністю та середнім впливом на діяльність підприємства з інтегральною оцінкою 8, вказуючи на невелику загрозу. Такі непередбачені витрати можуть виникнути з

різних причин, таких як зміни у вимогах клієнтів, несподівані поломки обладнання або неочікувані зміни в законодавстві.

Для зменшення впливу цього ризику рекомендується створити резервний фонд на непередбачені витрати. Цей резервний фонд може бути використаний для покриття непередбачених витрат у разі їх виникнення, забезпечуючи фінансову стійкість підприємства в непередбачуваних ситуаціях. Крім того, важливо ретельно проаналізувати бюджет проєкту, щоб врахувати всі можливі витрати і уникнути непередбачених ситуацій, або мати засоби для їх вирішення у випадку їх виникнення.

Затримка в отриманні дозволів та ліцензій є ризиком з низькою ймовірністю, проте середнім впливом на діяльність підприємства, що підтверджується інтегральною оцінкою 8. Цей ризик може виникнути через різноманітні адміністративні процедури та бюрократичні обмеження, які пов'язані з отриманням необхідних дозволів та ліцензій для функціонування станції технічного обслуговування. Затримка в отриманні таких дозволів може призвести до затримки в запуску або нормальному функціонуванні бізнесу, що може вплинути на прибутковість і репутацію підприємства. Для запобігання цьому ризику рекомендується заздалегідь подати всі необхідні документи для отримання дозволів та ліцензій, а також регулярно моніторити процес їх отримання, щоб вчасно вживати заходів у разі виникнення будь—яких затримок або проблем.

Несприятливі зміни в законодавстві є ризиком з низькою ймовірністю та середнім впливом на діяльність підприємства з інтегральною оцінкою 10, що вказує на невелику загрозу. Однак, навіть при такій низькій ймовірності, цей ризик потребує уваги та планування заходів запобігання. Зміни в законодавстві можуть вплинути на умови функціонування підприємства, зокрема на його правовий статус, оподаткування, вимоги до сертифікації та безпеки робіт, а також на вимоги щодо охорони довкілля.

Для зменшення впливу цього ризику рекомендується підтримувати постійний моніторинг та відстеження змін в законодавстві, які можуть

стосуватися автомобільного сектору. Також, важливо налагодити співпрацю з юристами або юридичними консультантами, які мають спеціалізацію в автомобільній галузі, щоб отримувати своєчасну та компетентну інформацію про потенційні зміни в законодавстві та розробляти стратегії відповідно до цих змін.

Ризик несприятливих погодних умов визначається як низький за ймовірністю та середній за впливом, що призводить до інтегральної оцінки 5, позначаючи наявність невеликої загрози для підприємства. Такі умови можуть включати дощі, снігопади або інші атмосферні явища, що можуть ускладнити або призвести до затримок у виконанні робіт на СТО.

Для зменшення впливу цього ризику можна розглянути різні стратегії. Одна з них — запропонувати додаткові послуги, які не залежать від погодних умов, наприклад, продаж запчастин або послуги тюнінгу. Це дозволить підприємству зберігати певний рівень прибутку навіть у разі несприятливих погодних умов. Крім того, розробка плану дій на випадок несприятливих погодних умов дозволить підприємству швидко реагувати на такі ситуації та мінімізувати втрати часу і ресурсів.

Ризик недостатнього фінансування є серйозним викликом для підприємства, оскільки має високий вплив на його діяльність, але низьку ймовірність виникнення з інтегральною оцінкою лише 16. Це вказує на те, що ризик, хоча і може мати значний вплив, але виникає досить рідко.

Для зменшення впливу цього ризику варто ретельно проаналізувати фінансові потреби проєкту та розглянути можливість залучення додаткових джерел фінансування. Це може включати пошук інвесторів, отримання кредитів або грантів, використання фінансових інструментів, таких як лізинг чи факторинг, або навіть оптимізацію внутрішніх фінансових процесів для забезпечення ефективного використання наявних ресурсів. Такі дії можуть допомогти забезпечити стабільність фінансового стану підприємства та забезпечити необхідні ресурси для успішного розвитку та функціонування бізнесу.

Аналіз економічної ефективності відкриття СТО для вантажних автомобілів у м. Одеса, здійснений на основі розрахунків економічних показників, свідчить про високий потенціал проєкту. Чистий приведений дохід (NPV) у розмірі 395 тис. гривень і показник індексу прибутковості (PI) рівний 1 свідчать про те, що сума дисконтованих грошових потоків відповідає вартості інвестицій. Період окупності наближений (PPH) становить близько 4,79 років, що вказує на те, що проєкт повинен повернути вкладені кошти протягом цього періоду. Внутрішня норма рентабельності (IRR) складає 40,93%, що свідчить про високий рівень доходності проєкту.

Підприємство також врахувало ризики, які можуть вплинути на успішність проєкту. Розроблені стратегії та відповідні дії забезпечують готовність до врегулювання потенційних проблем, таких як недостатній попит на послуги, конкуренція, зростання цін на запчастини та інші фактори. Належне управління ризиками та вчасні заходи дозволять підприємству ефективно функціонувати в непередбачуваних умовах.

Отже, на підставі аналізу економічної ефективності та управління ризиками можна зробити висновок про перспективність та ефективність впровадження проєкту відкриття СТО для вантажних автомобілів у м. Одеса. Врахування всіх аспектів інвестиційного процесу та здійснення необхідних заходів допоможуть забезпечити успішний старт та стабільний розвиток цього підприємства.

Висновки до 3 розділу

Аналіз техніко-економічних показників та розрахунок економічної ефективності проєкту відкриття станції технічного обслуговування для вантажних автомобілів у м. Одеса показав значні переваги та позитивні показники. Рентабельність продукції, визначена на рівні 40,93%, свідчить про здатність проєкту генерувати прибуток. Витрати на 1 грн. випущеної продукції складають лише 59 коп., а фондівіддача виробничих фондів становить 0,94, що свідчить про ефективне використання ресурсів. Розрахунковий аналіз прибутку

та грошового потоку за п'ять років функціонування показує стабільне зростання виручки та фінансового результату, що підтверджує перспективність проєкту.

Подальший аналіз економічних показників, таких як чистий приведений дохід (NPV), індекс прибутковості (PI), дисконтований період окупності (PP) та внутрішня норма рентабельності (IRR), підтверджує ефективність та доцільність інвестиційного рішення. NPV у величині 404 тис. гривень, позитивний PI та наближений до п'яти PP, разом із високим рівнем IRR на рівні 39,95%, свідчать про вигідність та високу доходність проєкту. Таким чином, з урахуванням аналізу техніко-економічних показників можна зробити висновок про перспективність та ефективність впровадження даного проєкту в місті Одеса, що сприяє покращенню конкурентоспроможності та розвитку відповідного сектору на ринку.

Аналіз можливих ризиків для станції технічного обслуговування (СТО) в місті Одеса демонструє значний спектр потенційних загроз, які можуть вплинути на її діяльність. Інтегральна оцінка ризиків, що враховує як ймовірність їх виникнення, так і ступінь впливу на підприємство, визначає рівень загрози для бізнесу. Станція технічного обслуговування стикається з ризиками, такими як недостатній попит на послуги, конкуренція, зростання цін на запчастини, нестача кваліфікованого персоналу, збої в роботі обладнання, непередбачені витрати, затримки в отриманні дозволів та ліцензій, несприятливі зміни в законодавстві, несприятливі погодні умови та недостатнє фінансування.

Для ефективного управління цими ризиками важливо вжити відповідних заходів. Це може включати проведення маркетингових досліджень для визначення попиту на послуги СТО, розробку унікальної пропозиції продажу для відмінності від конкурентів, укладання договорів з постачальниками для фіксації цін на запчастини, навчання та розвиток персоналу, регулярне технічне обслуговування обладнання, створення резервного фонду на непередбачені витрати, заздалегідь подання необхідних документів для отримання дозволів, вивчення змін в законодавстві та розробку плану дій на випадок несприятливих

погодних умов. Крім того, важливо ретельно проаналізувати фінансові потреби підприємства та залучити додаткові джерела фінансування, де це необхідно.

ВИСНОВКИ

1. Бізнес-ідея створення власної справи на ринку транспортного обслуговування полягає у створенні інноваційного та конкурентоздатного підприємства, спрямованого на надання широкого спектру якісних послуг з ремонту, обслуговування та технічного обслуговування транспортних засобів. Ця ідея передбачає використання передових технологій, професійних кадрів та індивідуального підходу до кожного клієнта, що дозволить підприємству відзначитися на ринку як надійний та ефективний партнер для власників автотранспорту.

2. Фізична особа-підприємець, або ФОП, є формою підприємницької діяльності, доступною лише для фізичних осіб з повною цивільною дієздатністю. Вона підпадає під ті ж нормативно-правові акти, що регулюють господарську діяльність юридичних осіб, за винятком випадків, встановлених законом. Ця форма бізнесу відзначається простотою реєстрації, зниженими податками, спрощеною системою звітності та діловодства. Проте, важливо зазначити, що фізична особа-підприємець несе особисту відповідальність за всі свої зобов'язання своїм власним майном. Це означає, що в разі банкрутства вона зобов'язана погасити борги за рахунок свого власного майна, такого як нерухомість, автомобілі, гроші і т.д.

3. Для ФОП 2 групи обрана загальна система оподаткування до доходів, що перевищують 1 мільйон гривень на рік. Підприємства, що оподатковуються за цією системою, сплачують 18% податок на прибуток та 1,5% військовий збір. Сплата податків проводиться щомісячно або квартално, залежно від встановлених умов. Звітування перед податковими органами також здійснюється щомісячно, квартално та річно. Крім того, підприємства зобов'язані сплачувати єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати за найманих працівників.

4. SWOT-аналізу автосервісного центру вказує на його потенціал для успішного розвитку на ринку завдяки наявності висококваліфікованих працівників, високій якості ремонтних послуг, власному сервісному центру та високій ринковій частці. Однак, присутність високого рівня конкуренції та низька рентабельність послуг можуть ускладнити досягнення успіху. Загрози, такі як інфляція та негативний вплив вживаних автомобілів на екологічну ситуацію, вимагають уважного аналізу та розробки відповідних стратегій, в той час як можливості, такі як зниження собівартості послуг та зростаюча моторизація населення, відкривають нові перспективи для розвитку. Розробка стратегій SO та WO дозволить максимізувати використання можливостей, тоді як ST- та WT-стратегії допоможуть вибрати найбільш ефективний шлях розвитку, враховуючи внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства, а також зовнішні загрози та можливості.

5. Для організації даного підприємства потрібно здійснити стартові витрати, загальна сума яких складає 9 000 тис. грн. Дана сума повністю фінансується власними коштами без залучення зовнішніх джерел фінансування. Крім того, щомісячні постійні витрати на утримання підприємства, які включають зарплату працівників, комунальні послуги, оплату послуг тощо, складають 5 257 тис. грн. Ці витрати необхідно регулярно оплачувати для нормального функціонування підприємства.

6. Результати аналізу беззбитковості свідчать, що для того, щоб підприємство зі спеціалізацією на технічному обслуговуванні автомобілів досягло точки беззбитковості, необхідно, щоб щонайменше 2 754 середніх чеків були реалізовані. Це досяжний показник навіть для нового СТО, що діє у місті Одеса. Для того, щоб підприємство могло працювати без збитків, йому необхідно забезпечити мінімальний рівень доходу у розмірі 8 754 тисяч гривень.

7. Аналіз економічних показників підтверджує перспективність та ефективність впровадження проєкту відкриття СТО для вантажних автомобілів у м. Одеса. Чистий приведений дохід (NPV) у розмірі 404 тис. гривень свідчить про те, що загальний грошовий потік перевищує 0. Індекс прибутковості (PI),

який дорівнює 1, підтверджує, що сума дисконтованих грошових потоків рівна вартості інвестицій. Дисконтований період окупності (PP) 3,21 років, що означає, що проєкт має повернути вкладені кошти протягом цього періоду. Внутрішня норма рентабельності (IRR) становить 39,95%, що свідчить про високий рівень доходності проєкту. Отже, цей аналіз дозволяє зробити висновок про успішні перспективи проєкту.

8. Реєстр можливих ризиків для станції технічного обслуговування (СТО) в місті Одеса відображає широкий спектр потенційних загроз, які можуть вплинути на успішність її функціонування. Від недостатнього попиту та сильної конкуренції до збоїв у роботі обладнання та непередбачених витрат, кожен ризик має свою вагу та потребує відповідної стратегії управління. Цей реєстр служить інструментом для ідентифікації та аналізу ризиків, а також розробки ефективних заходів з їх управління з метою забезпечення стабільності та успішності бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барроу К. Бізнес—план : практ. посіб. Київ : Знання. 2001. 285 с.
2. Болтянська Л.О. Тебенко В.М. Від вибору бізнес—ідеї до її реалізації.
URL: <http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/%D0%92%D0%B8%D0%B1%D1%96%D1%80—%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81—%D1%96%D0%B4%D0%B5%D1%97—2017—%D0%9C%D0%B5%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C.pdf> (дата звернення: 18.04.2024).
3. Верланов Ю. Ю., Верланов О. Ю. Бізнес—планування: теорія та практика : навч. посіб. Миколаїв : Вид—во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. 244 с.
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003р. № 436—IV. З подальшими змінами. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2003. Глава 11. № 113—114, № 114—1, № 116, № 117.
5. Данік Н. В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. № 1. 112 с.
6. Євтушенко В.А., Шуба Т.П., Подлипян І.В. Бізнес—планування як інструмент здійснення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві. Економіка та суспільство. 2021. № 33. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/865/830> (дата звернення: 18.04.2024).
7. ДБН Б.2.2-12:2019. Планування та забудова територій від 26.04.2019.
8. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 Держспоживстандарт України; Наказ, Класифікатор від 11.10.2010 № 457 : станом на 1 січня 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609—10#Text>.
9. Король І.В. Тенденції розвитку підприємств автосервісу в Україні. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького

торговельно—економічного інституту ДТЕУ. Вінниця: Редакційно—видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. Вип.171. 277 с.

10. Ложачевська О.М., Григоренко Р.В., Узагальнена класифікація послуг сучасного автосервісу. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Економіка і управління. 2018. Т. 29 (68). № 2. С. 31—36.

11. Макаренко Н. М., Олійник Н. М. Бізнес—планування. Навчально—методичний посібник. Херсон : ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.

12. Методичний посібник з розробки бізнес—плану/ Програма TACIS. URL: <https://www.teo.ru/tacis.htm>.

13. Основи підприємницької діяльності : підручник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид—во «Політехніка», 2022. 515 с.

14. Пилявець В., Гриник О., Балазюк О. Огляд основних міжнародних стандартів бізнес—планування. *Наукові перспективи*. 2023. Випуск 1(31). С. 375—393.

15. Пилявець В.М., Балазюк О.Ю., Гриник О.І. Сучасна практика використання стандартів бізнес—планування в Україні. *Економіка та управління національним господарством*. 2023. Випуск 1 (38). С. 11—18.

16. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755—VI : станом на 1 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755—17#Text> (дата звернення: 20.04.2024).

17. Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О., Дерев'янка О. Г. Бізнес—план: технологія розробки та обґрунтування : Вид. 2—ге, доп. Київ : КНЕУ. 2022. 379 с.

18. Про затвердження Порядку переобладнання транспортних засобів : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2010 р. № 607. Дата оновлення: 18.06.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/607—2010—%D0%BF#Text>.

19. Про затвердження Технічного регламенту з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів : Постанова Кабінету Міністрів України

від 23 грудня 2020 р. № 1307. Дата оновлення: 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/643—2013—%D0%BF#n10>.

20. Постоева О. Г., Стицюра Д. О., Теоретичні основи бізнес—планування на підприємстві. Вісник УМО. 2021. С. 1—11. URL: http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk_umo/vypuski/1_2021/1/2021_%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%A1%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%8E%D1%80%D0%B0_%D0%94.%D0%9E..pdf.

21. Про автомобільний транспорт : Закон України від 05.04.2001 р. № 2344—III : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344—14#Text> (дата звернення: 20.04.2024).

22. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.07.2022 р. № 2465—IX : станом на 27 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465—20#Text> (дата звернення: 18.04.2024).

23. Про дорожній рух : Закон України від 30.06.1993 р. № 3353—XII : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3353—12#Text> (дата звернення: 20.04.2024).

24. Про затвердження Правил надання послуг з технічного обслуговування і ремонту колісних транспортних засобів : Наказ М—ва інфраструктури України від 28.11.2014 р. № 615. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1609—14#Text> (дата звернення: 20.04.2024).

25. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023—XII : поточна редакція — від 19.11.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023—12#Text> (дата звернення: 20.04.2024).

26. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222—VIII : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222—19#Text>.

27. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 р. № 2275—VIII : станом на 8 берез. 2024 р.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275—19#Text> (дата звернення: 17.04.2024).

28. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003р. №435—IV. З подальшими змінами. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2003. №40—44. Ст. 50.

29. Аналітичне дослідження вторинного авторинку України: <https://eauto.org.ua/news/13—analitichne—doslidzhennya—vtorinnogo—avtorinku—ukrajini>.

30. На українському ринку вантажівок за 2023 рік відбулися важливі зміни. URL: <https://autoconsulting.ua/article.php?sid=55462>.

31. СТО в м. Одеса. URL: <https://vse—sto.com.ua/uk/odessa/sto/>.

32. СТО для вантажних автомобілів – складний але перспективний бізнес. URL: <https://homebiznes.in.ua/sto—dlya—vantazhnyh—avtomobiliv—skladnyj—ale—perspektyvnyj—biznes/> Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. © Homebiznes.in.ua

33. BFM Group Ukraine. URL: <http://www.bfm.at.ua>.

34. European Bank for Reconstruction and Development. URL: <https://www.ebrd.com/home>.

35. International Finance Corporation. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home.

36. KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home.html>.

37. SME Governance Guidebook. Pennsylvania Avenue, NW Washington, DC 20433 USA. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/ifc+cg/resources/guidelines_reviews+and+case+studies/sme+governance+guidebook

38. Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States. URL: <https://nuclear.jrc.ec.europa.eu/tipins/programmes/tacis>

39. United Nations Industrial Development Organization. URL: <https://www.unido.org>.

ДОДАТКИ

Додаток А



Рис. А.1 — Дільниця прибирально—мийних робіт на станції технічного обслуговування



Рис. А.2 — Дільниця технічного обслуговування на станції технічного обслуговування

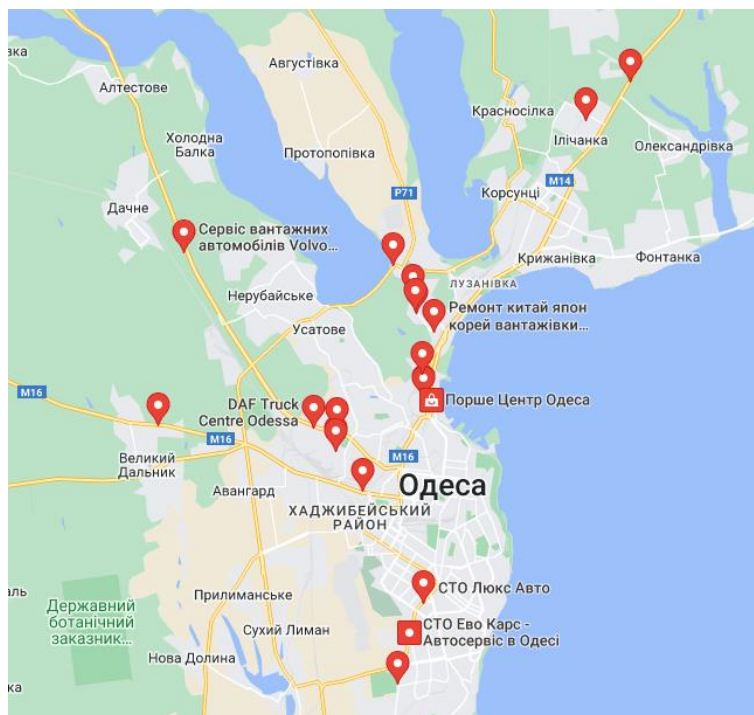


Рис. Б.1 — Територіальне розташування станцій технічного обслуговування в м. Одеса



Рис. В.1. – Найбільші ризики для підприємства