

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“10” травня 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності»

на тему: «Розробка бізнес-плану інвестиційного проєкту створення
сервіс-центру з ремонту техніки»

Виконавець:
студент факультету ЦЗВФН
Кушнір Данііл Ігорович

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Куклінова Т.В.

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ СЕРВІС-ЦЕНТРУ З РЕМОНТУ ТЕХНІКИ	6
1.1 Загальна характеристика інвестиційного проєкту сервіс-центру з ремонту техніки	6
1.2 Нормативно-правові аспекти інвестиційного проєкту сервіс-центру з ремонту техніки	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ СЕРВІС-ЦЕНТРУ З РЕМОНТУ ТЕХНІКИ	21
2.1 Аналіз конкурентного середовища на ринку надання послуг з ремонту техніки	21
2.2 Обґрунтування технічних параметрів інвестиційного проєкту	26
2.3 Формування витрат на створення та функціонування інвестиційного проєкту	33
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ СЕРВІС-ЦЕНТРУ З РЕМОНТУ ТЕХНІКИ	39
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58

ВСТУП

Актуальність теми дослідження визначається тим, що бізнес-планування відіграє важливу роль для досягнення успіху. Воно включає постановку цілей та завдань, визначення та вибір найбільш ефективних шляхів та засобів їх досягнення. Цілі бізнесу та плани досягнення їх є невід'ємною частиною планування. Планування бізнесу має спиратися на системну діяльність, узагальнення результатів досліджень ринку та аналізу досягнутих результатів роботи з ринком.

Чим більш динамічним і невизначеним є бізнес-середовище, тим більше уваги потрібно приділяти формулюванню стратегій та оперативним діям, необхідним для їх реалізації. Успішні підприємницькі проекти, незалежно від їх розміру, сфери діяльності та форми організації бізнесу, неможливі без чіткого розуміння перспектив бізнесу та розробки реалістичного бізнес-плану з надійними орієнтирами.

Бізнес-план є традиційним документом у ринковій економіці, без якого не обходиться жодна серйозна підприємницька діяльність. У бізнес-плані викладається бачення ідеї та поточних цілей, оцінюються сильні та слабкі сторони проекту, наводяться результати аналізу ринку та його характеристики, а також визначається обсяг фінансових та матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації проекту.

Роль малого бізнесу в економічному розвитку широко обговорюється в літературі. Результати теоретичних та емпіричних досліджень ролі сектора малого бізнесу свідчать про те, що цей сектор є вагомим чинником економіки країни (валового національного продукту та загальної зайнятості) не є причиною економічного розвитку, а скоріше його наслідком. Ринкова трансформація означала необхідність проведення серйозних структурних реформ, включаючи зміни в структурі валового національного продукту та промислового виробництва, а також зміни в частці підприємств різних розмірів у зайнятості

населення. Незаперечним є той факт, що малий бізнес відіграє важливу роль у забезпеченні економічної, суспільно-політичної та соціальної стабільності в багатьох країнах.

Так від Великої Британії та Франції до Китаю та Японії, незаперечним є той факт, що малий бізнес відіграє важливу роль у забезпеченні економічної, суспільно-політичної та соціальної стабільності в багатьох країнах. Серед вітчизняних науковців можна назвати М. Азарова, Д. Вишнівського, Ю. Іванова, А. Єлісєєва, А. Крисоватого, С. Рондала, І. Луніну, А. Соколовського, А. Соколовського, А. Луніна, А. Соколовський, С. Бондар, В. Шпильова досліджували питання особливостей оподаткування суб'єктів малого та середнього підприємництва. Вони досліджували проблеми, пов'язані з особливостями оподаткування суб'єктів малого та середнього підприємництва. Ці вчені зробили значний внесок у вирішення удосконалення механізмів розрахунку, нарахування, сплати та звітності.

Добре складений проєкт може залучити потужнішу фінансову підтримку ринків капіталу. Населення купує все більше техніки, яку потрібно встановлювати, обслуговувати та ремонтувати. При правильному підході можна швидко окупити свої вкладення та одержати прибуток.

Метою дослідження є обґрунтування створення бізнес-проєкту створення сервіс-центру з ремонту техніки і визначення доцільності його реалізації. Відповідно до поставленої мети були поставлені наступні завдання:

- визначити загальну характеристику ідеї відкриття сервіс-центру з ремонту техніки;
- дослідити нормативно-правові аспекти щодо відкриття сервіс-центру з ремонту техніки;
- провести аналіз конкурентного середовища на ринку надання послуг з ремонту техніки;
- обґрунтувати технічні параметрів проєкту;
- провести формування витрат на створення та функціонування проєкту;

- обґрунтувати економічну ефективність проекту створення сервіс-центру з ремонту техніки.

Об'єктом дослідження є процес та процедура створення сервіс-центру з ремонту техніки.

Предметом дослідження є економічне обґрунтування бізнес –проекту створення нового сервіс-центру з ремонту техніки.

Методи дослідження. Використовувалися логічний, порівняльний, статистичний, економіко-статистичний, монографічний методи, системний аналіз, методи наукової абстракції, індуктивний, дедуктивний та основні теоретичні положення економічної теорії.

Інформаційною базою дослідження є спеціальна наукова та періодична література, монографії видання вчених, нормативні-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій та досліджень, аналітичні матеріали відповідних державних органів, данні Державного комітету статистики та інше.

Практичне значення отриманих результатів. Отримані результати було впроваджено у підприємницьку діяльність ФОП Кушнір І.Ю.

Апробація результатів роботи. Результати роботи були апробовані на Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, облік, фінанси та право: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні та світі», м. Біла Церква, 12 січня 2024 р.

Публікації: Штучний інтелект у сталому розвитку підприємництва. Економіка, облік, фінанси та право: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Біла Церква, 12 січня 2024 р.): у 2 ч. Біла Церква: ЦФЕНД, 2024. Ч. 1. С. 16-18.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (50 найменувань), містить 9 рисунків та 16 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ СЕРВІС-ЦЕНТРУ З РЕМОНТУ ТЕХНІКИ

1.1. Загальна характеристика проекту сервіс-центру з ремонту техніки

Поняття проекту створення нового підприємства включає в себе різні аспекти його реалізації. Так, він включає підготовлений документ, що містить повний опис та обґрунтування всіх особливостей інвестиційного проекту (письмовий інвестиційний план), комплекс заходів, що вживаються інвестором для реалізації фінансового плану.

Дослідження позицій науковців щодо сутності поняття «інвестиційний проект» показує, що інвестиційні проекти характеризуються динамічністю та багатовимірністю представлення. Зокрема, інвестиційні проекти – це:

- документ, підготовлений певним чином для повного пояснення та обґрунтування всіх особливостей майбутньої інвестиції, тобто інвестиційного проекту;
- документально оформлений інвестиційний план;
- комплекс заходів, що вживаються інвестором для реалізації плану збільшення капіталу, тобто сам план реалізації інвестиції;
- вкладення ресурсів у конкретний проект для досягнення запланованих результатів у встановлений термін;
- проблема з відомими вихідними даними та результатами, які визначають, як вона буде вирішена.[16, 17, 26, 27, 29].

Під управлінням проектами створення підприємств слід розуміти процес організації, планування та координації матеріальних, фінансових, людських та інших ресурсів протягом їх життєвого циклу з метою досягнення поставлених цілей [40 с.200].

На наш погляд, проект створення нового підприємства визначається як програма залучення та реалізації інвестицій, що включає обґрунтування економічної доцільності, обсягів і термінів реалізації, підготовку всієї необхідної

проектно-кошторисної документації та опис конкретних практичних заходів щодо реалізації. Важливим етапом розробки інвестиційного проекту є підготовка бізнес-плану проекту. Це пов'язано з тим, що саме на цьому етапі на основі всіх інвестиційних документів приймається остаточне рішення про фінансування проекту створення нового підприємства.

Основними зацікавленими сторонами в інвестиційних проектах є інвестори, замовники, підрядники та користувачі проекту. Всі інвестори можуть впливати на об'єкт інвестування як прямо, так і опосередковано. Перевага непрямого впливу полягає в тому, що в цьому випадку ризик інвестора знижується, оскільки частина ризику перекладається на інших учасників інвестиційного проекту, крім інвестора. Це відбувається, коли інвестор передає організацію та управління інвестиційним проектом на аутсорсинг іншому суб'єкту (замовнику проекту).

Дуже важливим питанням є визначення основних етапів реалізації інвестиційного проекту:

1) передінвестиційний етап — етап формування інвестиційної ідеї та виявлення інвестиційних можливостей, який є основою для підготовки всіх нормативних та інших документів, з якими мають ознайомитися всі учасники та потенційні інвестори з метою залучення додаткового капіталу. Якщо інвестиційний проект зацікавив інвестора, компанія може прийняти рішення про проведення інвестиційного конкурсу для визначення потенційних партнерів;

2) аналіз та оцінка можливих ризиків при реалізації проекту та визначення майбутніх ефектів (прогнозування). На цьому етапі відповідальна сторона готує проектно-кошторисну документацію для інвестиційного проекту, визначає ризики, які можуть виникнути під час реалізації проекту, визначає ризики, які можуть спричинити зниження ефективності проекту або недотримання термінів реалізації, а також оцінює, якими будуть кінцеві результати в довгостроковій перспективі.

3) розробка проекту. На цьому етапі інвестиційна ідея формалізується шляхом підготовки бізнес-плану проекту. Цей план є основним документом, що

містить інформацію про перспективи даного інвестиційного проекту та системну оцінку ризиків. На цьому етапі на основі всіх інвестиційних документів приймається остаточне рішення про доцільність фінансування даного інвестиційного проекту.

4) визначення відповідальних осіб за використання необхідних ресурсів та реалізацію інвестиційного проекту. На основі проектно-кошторисної документації виконавець проекту повинен реалізувати інвестиційну ідею відповідно до заздалегідь визначених цілей;

5) оцінка ефективності проекту передбачає не тільки оцінку, але й ефективне управління та контроль для досягнення максимальної ефективності інвестиційного проекту. Усі ресурси, що використовуються в процесі реалізації інвестиційного проекту, незалежно від їх виду, можна поділити на економічні, фінансові та трудові. Залежно від цільового призначення ресурси можуть бути або не бути інвестиційними. Проте всі ресурси, що використовуються в інвестиційному проекті, є інвестиціями. Розробка бізнес-плану інвестиційного проекту є досить трудомістким процесом, що вимагає значних матеріальних і часових витрат.

У процесі розробки бізнес-плану інвестиційного проекту можна виділити три основні етапи:

- 1) підготовчий етап;
- 2) етап безпосередньої розробки бізнес-плану проекту;
- 3) етап реалізації бізнес-плану.

Ефективність бізнес-плану інвестиційного проекту значною мірою залежить від раціональності процесу його розробки та використання відповідних процедур, зокрема:

1) Організаційні процедури. Раціональна організація процесу розробки бізнес-плану базується на дотриманні певних принципів:

- чіткий розподіл обов'язків між суб'єктами розробки бізнес-плану. Забезпечення взаємозв'язку та узгодженості між розділами під час бізнес-планування.

- доведення положень бізнес-плану проекту до відома всіх зацікавлених сторін [11, с. 70].

Розробниками бізнес-плану інвестиційного проекту є менеджмент компанії, який є ініціатором бізнес-плану і координатором дій виконавців, автори інвестиційної ідеї, фахівці компанії в різних сферах діяльності (фінансисти, маркетингологи, юристи, технічні фахівці тощо), незалежні зовнішні експерти та консультанти.

2) Процедури бізнес-планування включають:

- Цільову орієнтацію та постановку цілей. Це дозволяє компанії визначити орієнтири результатів реалізації інвестиційного плану та скоригувати цілі бізнес-плану.

- Забезпечення своєчасної розробки бізнес-плану проекту - через планування термінів реалізації проекту.

- Аналіз та оцінка поточного стану діяльності компанії.

- Прогнозування майбутнього розвитку інвестиційних проектів, наприклад, шляхом використання методів екстраполяції та побудови імовірнісних сценаріїв розвитку подій. Водночас багатоваріантність бізнес-планування має забезпечити швидке реагування на динамічні зміни ринкового середовища, завчасну підготовку та уникнення (або мінімізацію) ризиків. Використання економіко-математичних методів при розробці бізнес-планів дозволяє підвищити переконливість бізнес-планів, оптимізувати досягнення очікуваних результатів та спрогнозувати ризики.

- Ресурси, необхідні для реалізації інвестиційного плану, та їх джерела.

3) Збір та обробка інформації. Основними джерелами інформації є маркетингові агенції, інтернет-джерела, бази даних компаній, бізнес-клуби, офіційні статистичні звіти державних та місцевих органів влади, інша статистична інформація, наукові праці, дані маркетингових та соціологічних досліджень тощо.

4) Складання бізнес-плану на основі використання відповідних прийомів та методів планування.

Технічний прогрес у галузі розвитку телекомунікаційних технологій щільно увійшов у життя населення. Сучасні гаджети покликані полегшити його життя, зробити його більш комфортним та простим. Незамінним помічником є смартфон, що виконує функції кишенькового персонального комп'ютера. Люди купують все більше і більше обладнання, яке потрібно встановлювати, обслуговувати і ремонтувати. З кожним роком на ринку з'являється все більш складна та дорога побутова техніка. Вона потребує постійної діагностики, профілактичного обслуговування та, звичайно ж, ремонту.

Проект сервіс-центру з ремонту техніки — це бізнес-ідея, спрямована на надання послуг з діагностики, обслуговування та ремонту різноманітної побутової та професійної техніки. Основна мета такого сервісу — забезпечити клієнтів якісним та ефективним ремонтом їхніх пристроїв з максимальним зручністю та задоволенням.

Основні характеристики проекту сервіс-центру з ремонту техніки:

1. Обслуговування широкого спектру техніки. Це може включати ремонт побутової техніки, такої як пральні машини, холодильники, плити, а також електроніку, наприклад, смартфони, ноутбуки, планшети, телевізори тощо.

2. Кваліфікований персонал. Сервіс-центр повинен мати команду кваліфікованих майстрів з необхідними технічними знаннями та навичками для ефективного виконання ремонтних робіт.

3. Діагностика та консультації. Клієнти можуть отримати послуги діагностики несправностей своїх пристроїв, а також консультації щодо оптимальних варіантів ремонту або заміни обладнання.

4. Запасні частини та обладнання. Сервіс-центр повинен мати доступ до широкого асортименту запасних частин та необхідного обладнання для виконання ремонтних робіт.

5. Клієнтська підтримка та сервіс. Важливо мати ефективну систему клієнтської підтримки, яка забезпечить високий рівень задоволення клієнтів і підтримає їхні потреби на кожному етапі взаємодії з сервісом.

6. Ефективне управління бізнесом: Успішний сервіс-центр повинен мати ефективну систему управління бізнесом, включаючи фінансове планування, інвестиції в маркетинг та рекламу, а також управління кадрами.

Проект сервіс-центру з ремонту техніки може бути вигідним, оскільки він задовольняє потреби клієнтів у ремонті техніки, пропонує високоякісні послуги та може забезпечити стабільний прибуток для власників.

Відкриття майстерні з ремонту побутової техніки є завжди актуальною ідеєю з кількох причин:

1. Постійний попит. Побутова техніка є невід'ємною частиною життя в сучасному світі. З часом вона потребує обслуговування, ремонту або заміни деталей. Люди, чиї пристрої вийшли з ладу, завжди шукають сервісні центри для відновлення їхньої роботи.

2. Економічна вигода. Ремонт побутової техніки зазвичай обходиться дешевше, ніж покупка нового пристрою. Багато людей вважають, що відновлення старого пристрою — це більш економічний варіант, особливо якщо це можливо.

3. Екологічний аспект. Ремонт і відновлення побутової техніки сприяють зменшенню кількості відходів. Замість того, щоб викидати непрацюючі пристрої на смітник, їх можна відновити до робочого стану, що допомагає зменшити негативний вплив на довкілля.

4. Спеціалізованість. Індустрія побутової техніки постійно змінюється і розвивається. Майстри, які спеціалізуються в ремонті конкретних типів техніки або марок, можуть знайти свою нішу та мати стабільний потік клієнтів.

5. Постійний розвиток технологій. Швидкий розвиток технологій означає появу нових пристроїв та складних технологій, що потребують ремонту. Це створює постійний попит на кваліфікованих майстрів, які можуть працювати з сучасною електронікою та іншою технікою.

Отже, відкриття майстерні з ремонту побутової техніки може бути вигідною бізнес-ідеєю через постійний попит, економічну та екологічну вигоди, а також можливості спеціалізації. Відкриття майстерні з ремонту побутової техніки – завжди актуальна ідея. Тому бізнес з ремонту різної побутової техніки завжди був актуальним і відмінним варіантом для тих, хто розбирається в техніці і любить працювати руками про що свідчить рисунок нижче.

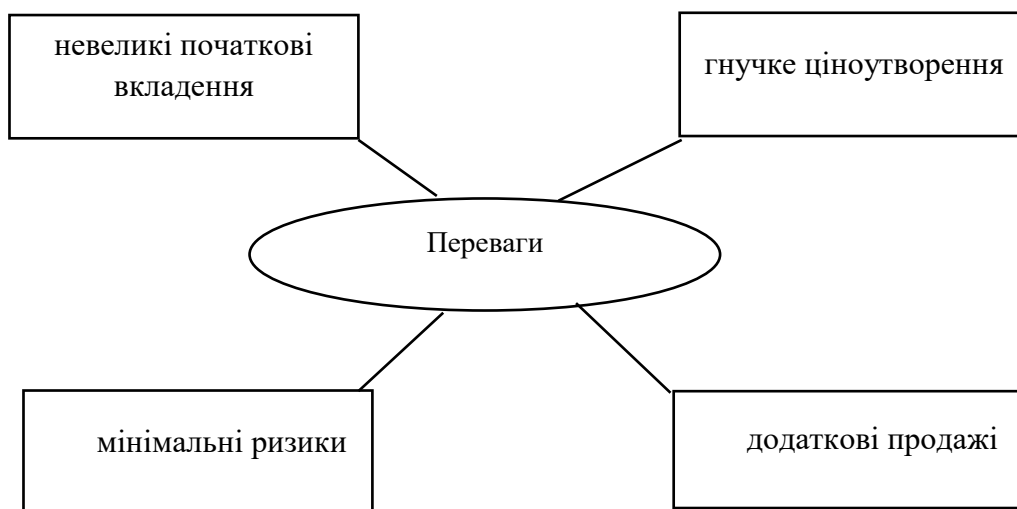


Рис. 1.1. Основні переваги відкриття сервісу з ремонту техніки

Джерело: складено автором.

Розглянемо також складності у відкритті сервісного центру з ремонту техніки. На підготовчому етапі треба чітко визначити, що саме ремонтуватимуть у сервісному центрі. Зазначимо, що є монобрендові та мультибрендові сервісні центри. А ще ті, які чинять майже будь-яку техніку чи лише певний її тип. Чим більше різних пристроїв обслуговувати, тим більше замовників. Але при цьому зростає сума вкладень в обладнання та оренду складу.

Для досягнення якісного управління інвестиційними проектами керівництво компанії може прийняти рішення про використання такого інструменту управління інвестиційними проектами, як аутсорсинг. Суть аутсорсингу полягає в об'єднанні кваліфікованих експертів для досягнення цілей проекту. Суть аутсорсингу полягає в залученні найкращих експертів для досягнення цілей проекту. Аутсорсинг характеризується як ефективний, але

найбільш ризикований. Залучення зовнішніх експертів до проекту може призвести до зниження інформаційної та фінансової безпеки.

Варіант франшизи дозволить розпочати роботу під ім'ям відомого бренду та за вже перевіреною моделлю. Проте потрібно лише ретельно вивчити, які умови пропонує франчайзер та подати заявку.

Відкриття сервісного центру з ремонту техніки може зустрічати деякі складності:

1. Конкуренція. В багатьох місцевостях конкуренція серед сервісних центрів може бути досить високою. Потрібно здійснити аналіз ринку та знайти способи виділитися серед інших пропозицій, наприклад, шляхом надання якісного обслуговування, конкурентоспроможних цін або унікальних послуг.

2. Технічні знання та навички. Для успішного ведення бізнесу з ремонту техніки необхідні глибокі технічні знання та навички. Це може включати розуміння електроніки, механіки та програмного забезпечення, в залежності від видів техніки, які ви будете обслуговувати.

3. Необхідність сертифікації та ліцензування. У деяких країнах для ведення бізнесу з ремонту техніки потрібні спеціальні ліцензії або сертифікації.

4. Запасні частини та обладнання. Наявність запасних частин та спеціалізованого обладнання для ремонту може бути проблемою, особливо на початковому етапі.

5. Клієнтська база. Отримання постійних клієнтів може бути важливим завданням. На початку діяльності може знадобитися час для встановлення репутації і отримання довіри клієнтів.

6. Управління бізнесом. Успішне ведення сервісного центру вимагає ефективного управління бізнесом, включаючи управління фінансами, рекламою, кадрами та інші аспекти підприємницької діяльності.

З цими складностями відкриття і ведення сервісного центру з ремонту техніки може вимагати ретельного планування, вивчення ринку та готовності до вирішення виникаючих проблем.

Створення свого сервісного центру з нуля надає повну свободу, але з покупкою бізнесу можна отримати готову базу клієнтів та штат співробітників. Франшиза найчастіше передбачає щомісячні виплати та звітність компанії-франчайзеру.

Якщо підприємець визначився з виробником техніки, яку ремонтує, то після авторизації можна виконувати гарантійні ремонти з компенсацією вартості робіт та запчастин від виробника. А також замовляти на його складі всі необхідні деталі, проходити безкоштовні тренінги і навіть отримати доступ до великої бази прошивок, сервісної документації та програмного забезпечення. Перед тим, як авторизувати сервісний центр, підприємцю доведеться складати звіти, відповідати стандартам та виконувати правила ремонту.

Таким чином, у сучасному світі існує постійна потреба в ремонті різних пристроїв і обладнання, починаючи з побутової техніки і готових автомобілів. Ремонтна майстерня може задовольнити цю потребу, забезпечуючи якісні послуги за розумними цінами. Вона запропонує послуги з ремонту та профілактичного уходу за мобільними телефонами, ноутбуків для великої та дрібної побутової техніки.

Однією з головних переваг цього проєкту є те, що він допомагає уникнути звичайних помилок, які часто зводять нанівець усі попередні зусилля. Бізнес-проєкт — це не лише «дорожня карта» підприємства, що прагне успіху, а й цінний документ на шляху до нього.

Стрімкий розвиток технологій, зростання різноманітності пропонованих продуктів і послуг, скорочення життєвих циклів, поява численних конкурентів, зростаючі вимоги споживачів, збільшення обсягу та швидкості інформації — всі ці зміни змушують суб'єктів господарювання більш детально підходити до управління бізнесом та невизначеності зовнішнього середовища, непередбачуваність та нестабільність зовнішнього середовища, змушуючи їх шукати шляхи кращої адаптації до нових ситуацій, що характеризуються невизначеністю, непередбачуваністю та нестабільністю. У цьому контексті

бізнес-плануванню приділяється все більше уваги. Потреба в бізнес-плануванні зумовлена невизначеністю та швидкістю змін у бізнес-середовищі.

Отже, відкриття ремонтної майстерні має потенціал для успішного бізнесу завдяки зростаючому попиту на ремонт техніки, економічній та екологічній вигоді для клієнтів, а також можливості використання технічних знань та навичок.

1.2. Нормативно-правові аспекти проєкту сервіс-центру з ремонту техніки

Нормативно-правові аспекти проєкту сервіс-центру з ремонту техніки включають в себе ряд важливих питань, які необхідно врахувати для забезпечення законності та безпеки бізнесу. Слід дотримуватися відповідних нормативних вимог з питань безпеки та здоров'я працівників та клієнтів. Це може включати встановлення правил безпеки, відповідних умов праці, застосування відповідного захисту та устаткування для роботи з небезпечними матеріалами тощо. Також треба дотримуватися відповідних правил та законодавства, що стосується прав споживачів. Це може включати правила щодо надання гарантій на ремонтні послуги, повернення товарів, обміну тощо.

Також слід також дотримуватися відповідних нормативних вимог з питань захисту даних, щоб забезпечити конфіденційність інформації клієнтів. Загальною метою вивчення цих аспектів є забезпечення того, щоб сервіс-центр з ремонту техніки працював у відповідності з усіма вимогами законодавства та забезпечував безпеку та задоволення клієнтів.

Обираючи форму ведення бізнесу, слід зважити всі «за» і «проти». В Україні можна вести бізнес від власного імені. Тобто, діючи індивідуально як фізична особа-підприємець або створивши юридичну особу, діяти від імені власника або співвласника

Відносини, пов'язані з відкриттям сервіс-центру з ремонту техніки в Україні, регулюються Конституцією України, Господарським кодексом України,

Цивільним кодексом України, Податковим кодексом України та іншими законодавчими актами України. Так, згідно з Конституцією, кожен громадянин України має право займатися підприємницькою діяльністю, яка не заборонена законом [18]. А Господарський кодекс України визначає такі принципи, як забезпечення державою: захисту конкуренції у підприємницькій діяльності; екологічної безпеки та підтримання екологічної рівноваги на території України; належних, безпечних і здорових умов праці, захисту прав споживачів; економічної різноманітності та рівного захисту державою усіх суб'єктів господарювання; вільного руху капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві [1].

Так, відповідно до статті 35 ЦКУ, фізичній особі, яка досягла 16 років, може бути надана повна цивільна дієздатність, якщо вона бажає займатися підприємницькою діяльністю [32].

Юридичною формою організації ми обрали є ФОП (Фізична особа підприємець) через просту ведення та реєстрації. ФОП зараз можна відкрити онлайн за допомогою Дії. Бізнес буде зареєстрований на ім'я індивідуального підприємця-ініціатора проєкту. Таким чином, не існує суттєвих законодавчих вимог щодо ведення бухгалтерського обліку підприємцями, і підприємці можуть вести власний бухгалтерський облік. Немає необхідності реєструвати книгу обліку доходів. Вони можуть реєструвати свої доходи в тій формі, яка є найбільш зручною для них [11].

Товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) є найбільш універсальною та поширеною формою юридичної особи, яка може бути створена фізичними особами, фізичними особами-підприємцями, іншими юридичними особами та навіть нерезидентами. Зазвичай, ТОВ реєструються, коли компанія створюється кількома особами (можливий варіант з однією особою) і компанія планує досягти високих оборотів та залучити інвестиції для розвитку. Ця спеціальна форма юридичної особи також може знадобитися для певних видів

українського бізнесу. Наприклад, якщо компанія планує надавати страхові або туристичні послуги, їй потрібно буде відкрити ТОВ.

Закон не визначає максимальну кількість засновників ТОВ: при відкритті ТОВ кожна особа вносить капітал, зазначений у статуті, розмір якого визначається у внутрішніх документах компанії. У такій же пропорції розподіляється і обсяг фінансової відповідальності всередині компанії.

Як форма юридичної особи товариство з обмеженою відповідальністю вперше було законодавчо запроваджено в Німеччині наприкінці 19 століття. На думку істориків, основною причиною цього нововведення була недостатня гнучкість відкритих і закритих акціонерних товариств (АТ), які вже існували на той час. Нагадаємо, що АТ — це товариство, статутний капітал якого розділений на певну кількість акцій. Такі цінні папери дають власникам право на отримання дивідендів та участь в управлінні компанією, включаючи рішення про призначення керівництва.

ТОВ більше підходять для малого бізнесу, для якого форма АТ є громоздкою. Адже солідарна відповідальність учасників цього виду бізнесу обмежується внесеним капіталом, тому в принципі він дуже схожий на публічне або закрите акціонерне товариство, хоча склад засновників ТОВ не може бути змінений так само легко, як в АТ. Після Німеччини переваги правової форми товариства з обмеженою відповідальністю оцінили і в інших країнах, і за останні кілька десятиліть подібне законодавство про ТОВ з'явилося в Австрії, Великобританії, Італії, Іспанії та США.

Товариства з обмеженою відповідальністю мають ряд переваг перед приватними підприємствами:

1. Кількість засновників не обмежена, будь-яка кількість людей може заснувати компанію, а статут ТОВ може визначати частку та функції кожного засновника. У форматі ТОВ можна створити велику компанію з сотнями або навіть тисячами працівників. Кошти можна залучати від інвесторів і використовувати кредитну систему для розвитку бізнесу.

2. Фінансова відповідальність компанії спочатку обмежується статутним

капіталом. Іншими словами, якщо статутний капітал дорівнює 1 000 гривень і компанія не має інших активів, контрагент може розраховувати лише на вищезгадану 1 000 гривень у разі дефолту ТОВ. Крім того, особисте майно засновника захищене від претензій кредиторів. Звичайно, якщо компанія займалася шахрайським бізнесом, суд може притягнути до відповідальності директорів і засновників, але це вже не має відношення до нормального ведення бізнесу в ТОВ. Однак у міру розвитку бізнесу компанія може набувати різне рухоме та нерухоме майно, а засновники можуть брати кредити на розвиток бізнесу, навіть під заставу особистого майна. У такому випадку товариство буде змушене відповідати перед кредиторами не розміром статутного капіталу, а іншими цінними активами.

3. У ТОВ є можливість безперешкодного продажу бізнесу з юридичної точки зору. Відомо, що багато підприємців спеціалізуються на просуванні своїх стартапів з нуля, щоб потім перепродати їх за вищою ціною, коли продажі досягнуть достатнього рівня. Тому продаж ТОВ не є складним і, за умови належного юридичного супроводу та згоди всіх учасників, проходить дуже гладко. Крім того, всі документи (ліцензії, касові апарати, дозволи) видаються на юридичну особу і не прив'язані до особистостей директорів або засновників ТОВ.

Однак формат ТОВ має і недоліки. Зокрема, процедура ліквідації є складною та тривалою. В Україні, наприклад, набагато простіше припинити діяльність фізичної особи-підприємця.

Крім того, навіть при використанні спрощеної системи оподаткування потрібен професійний бухгалтер. Якщо юридична особа є платником ПДВ і має справу з великою кількістю клієнтів, то для ТОВ знадобиться цілий відділ, оскільки доведеться подавати значну кількість звітів.

Крім того, необхідно підтримувати юридичну адресу ТОВ, що також вимагає певного часу і витрат.

ФОП має свої переваги та недоліки, які важливо враховувати при розгляді цієї форми бізнесу.:

1. Особиста відповідальність: ФОП не є юридичною особою, тому власник бізнесу несе особисту відповідальність за всі борги та зобов'язання, включаючи можливість втрати особистих майнових активів у разі банкрутства або правових позовів. Однак, у разі банкрутства ФОП несе відповідальність власним майном.

2. Обмеженість джерел фінансування: ФОП обмежений в можливостях залучення фінансування, оскільки він може оперувати лише особистими фінансовими ресурсами власника бізнесу, кредитами або інвестиціями від приватних осіб.

3. Складність залучення персоналу: ФОП може мати складності залучення та утримання персоналу, оскільки не може пропонувати корпоративні переваги, такі як медичне страхування, пенсійні плани тощо.

Так, недоліками ТОВ та ПП є складніша реєстрація — необхідно підготувати пакет документів, таких як статутний капітал, статут, протокол та бланки наказів. Бухгалтерські послуги коштують дорожче. Потрібна юридична адреса ФОП може розпоряджатися прибутком і доходами на власний розсуд. Підприємці також не мають права обирати назву свого бізнесу.

Недоліками ФОП є також ризики, пов'язані з володінням майном, у т.р. пов'язані з сімейними відносинами (шлюб). Але ФОП може розпоряджатися прибутком і доходами на власний розсуд. Підприємці також не мають права обирати назву свого бізнесу. ФОП реєструються за місцем реєстрації фізичної особи і не потребують офісу.

ФОП можуть ліквідувати свій бізнес у будь-який час, вартість реєстрації значно нижча, ніж для ПП та ТОВ.

Зазначимо, що в Україні існує дві системи оподаткування: загальна та спрощена. Загальна система оподаткування підходить для великих підприємств з великою кількістю працівників і великим обсягом доходів і витрат, дозволяється для будь-якого виду бізнесу, а сума податку визначається у відсотках від чистого прибутку за місяць. Підприємці за цією системою сплачують єдиний податок у вигляді фіксованої суми або відсотка від доходу. Ми пропонуємо при відкритті сервіс-центру зареєструвати ФОП онлайн та

обрати 3 групу оподаткування через його простоту ведення та реєстрації та сплату єдиного податку у розмірі 5% [31].

При відкритті сервіс-центру ремонту техніки основним КВЕДом був обраний 95.22 «Ремонт побутових приладів, домашнього та садового обладнання», який включає ремонт і обслуговування побутових приладів, домашнього та садового обладнання: ремонт побутових приладів: холодильників, плит, пральних машин, сушарок, кондиціонерів, садового обладнання: газонокосарок, сніго- та листя прибиральних машин, тримерів тощо.

Отже, хоча ФОП залишається відповідальним усім своїм майном навіть після виключення з державного реєстру як суб'єкта підприємницької діяльності, спрощений облік ФОП як платника єдиного податку, знижена ставка єдиного податку, а також швидкість і зручність отримання коштів з рахунку роблять ФОП найбільш підходящою формою ведення нашої підприємницької діяльності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ СТВОРЕННЯ СЕРВІС-ЦЕНТРУ З РЕМОНТУ ТЕХНІКИ

2.1. Аналіз конкурентного середовища на ринку надання послуг з ремонту техніки

Сфера послуг — це інтегрована та узагальнена категорія, яка включає відтворення різних видів послуг, що надаються підприємствами, організаціями та фізичними особами. Одним із видів послуг є надання побутових послуг населенню. Тенденції в цьому секторі були неоднозначними. З одного боку, криза змусила багатьох споживачів переглянути своє ставлення до використання товарів тривалого користування. З одного боку вони були змушені ремонтувати старі речі, оскільки не всі можуть дозволити собі купити нові. З іншого боку, компанії, що пропонують послуги з ремонту побутової техніки та іншого обладнання, підвищили ціни на свої послуги, що зробило їх менш привабливими для споживачів [32].

Однак український ринок послуг наразі перебуває у складній ситуації через загальну кризу в економіці країни. Аналіз діяльності підприємств побутового обслуговування показує, що товарооборот підприємств побутового обслуговування має щорічну тенденцію до зростання.

Аналіз діяльності підприємств побутового обслуговування доводить, що обсяги реалізації послуг підприємств побутового обслуговування демонструють щороку тенденцію до зростання, хоча кількість підприємств, які надають ці послуги, та чисельність працівників на них мають тенденцію до зниження. У 2021р. В Одеській області сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, склали 15148,97 грн, що на 10% більше, ніж у 2020р.

Так, обсяг реалізованих послуг за видами економічної діяльності «Ремонт комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку» по Одеській області у IV кварталі 2021 року склали 19255,0 тис.грн. [32].

Незважаючи на війну, більшість сервісних компаній відмовилися

обмеженнями. Незважаючи на війну, сервісні компанії продовжували адаптуватися, підтримувати свою діяльність та сподіватися на краще. Як результат, Національна служба статистики України визначила, що у 2022 року, порівняно з 2021, індекс ділової впевненості підприємств цього сектору зріс на 25%. Крім того, на ремонт комп'ютерів, побутових виробів та предметів особистого вжитку припало 2,2% реалізованих послуг у 2023 року (Таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Обсяг реалізованих послуг підприємствами сфери послуг з 2021 по 2023рр.

	Роки			Темп росту 2023/2021, %	Темп росту 2023/2022, %
	2021	2022	2023		
Ремонт комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	710261,7	582414,5	673622,4	94,84	115,66
Всього послуг за видами економічної діяльності	710261,7	279186337	294890986,3	86,61	105,65

Джерело [32]

Протягом аналізованого періоду обсяг послуг з ремонту комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку знизився, проте протягом останніх двох років має тенденцію до зростання.

Зазначимо, що чисельність населення м. Одеси, де буде створюватися підприємство, складало на 01.01.22 – 1010537 тис. чол., у тому числі: 46% – чоловіки та 54% – жінки; 11% – діти до 5 років та 17% – люди похилого віку. У місті Одеса діють близько 250 аналогічних підприємств [32].

Таким чином, відкриття сервісного центру з ремонту техніки обґрунтовується кількома ключовими факторами:

- Зростання ринку техніки: з розвитком технологій все більше людей купують різні електронні пристрої: смартфони, ноутбуки, планшети, побутову техніку і т.д. Отже, збільшується потреба у ремонті цієї техніки.

- Зниження вартості ремонту порівняно із заміною: ремонт пристроїв часто буває економічно вигіднішим, ніж купівля нових. Сервіс-центр надає можливість клієнтам заощаджувати на заміні техніки.
- Продовження терміну служби пристроїв: ремонт дозволяє збільшити термін служби пристроїв та продовжити їх функціональність, що є важливим аспектом для багатьох користувачів.
- Якісне обслуговування та професіоналізм: сервіс-центр забезпечує клієнтів кваліфікованим технічним обслуговуванням та ремонтом, що підвищує рівень довіри споживачів та залучає нових клієнтів.
- Зручність та доступність: наявність сервіс-центру в районі забезпечує зручність та доступність послуг ремонту для клієнтів, що покращує їхній досвід взаємодії з брендом або компанією.

Розглянемо критерії та показники конкурентоспроможності основних сервіс-центрів Хаджибеївського району: ціна, якість, місцезнаходження. У Таблиці 2.2 наведемо показники конкурентоспроможності, які визначимо експертним шляхом від 1 до 5: 1 — слабо, а 5 — відмінно.

Таблиця 2.2

Показники конкурентоспроможності сервіс-центрів Хаджибеївського району, бали

	СЦ Smartfix	СЦ 2С	СЦ ITCA	Restart shop	ТКС Сервіс	Коефіцієнт вагомості
Ціна	4	2	5	4	3	0,2
Якість	5	4	3	2	4	0,4
Місцезнаходження	1	2	3	5	4	0,4
Коефіцієнт конкурентоспроможності	3,2	2,8	3,4	3,6	3,8	-

Джерело: складено особисто автором

Так, основним конкурентом буде ТКС Сервіс та Restart shop. Здатність ремонтної майстерні оперативно та ефективно виконувати роботу може визначити її конкурентоспроможність. Швидке реагування на замовлення, вчасне виконання ремонтів та високий рівень обслуговування важливі для

задоволення потреб клієнтів. У конкурентному середовищі ціна грає важливу роль. Майстерня повинна пропонувати конкурентоспроможні ціни за свої послуги, зберігаючи при цьому прибутковість бізнесу. Досвідчені та кваліфіковані майстри забезпечують якісний ремонт та довіру клієнтів. Постійне навчання та розвиток персоналу дозволяють майстерні вдосконалювати свої навички та тримати крок з новітніми технологіями.

Багатокутник конкурентоспроможності є моделлю аналізу конкурентоспроможності, яка розроблена Майклом Портером. Розглянемо її на рисунку нижче.

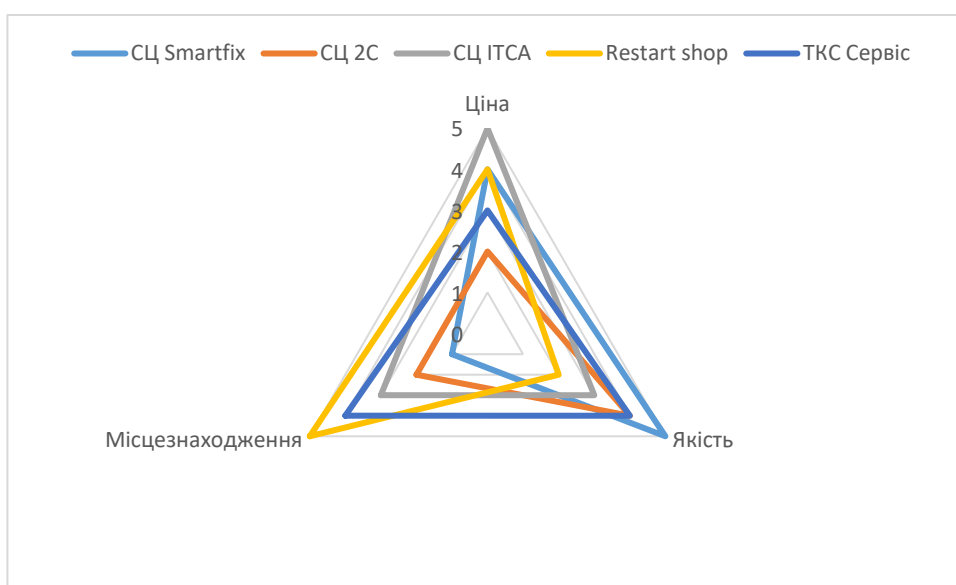


Рис. 2.1 Багатокутник конкурентоспроможності сервісних центрів Хаджибеївського району

Джерело: складено автором

Ця модель визначає основні фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємств у певній галузі або регіоні. Наявність кваліфікованого персоналу, доступ до технологій та інших ресурсів може сприяти підвищенню конкурентоспроможності нашого сервіс-центру.

Отже, застосування моделі багатокутника конкурентоспроможності допомагає зрозуміти всі аспекти, які впливають на конкурентоспроможність сервісних центрів у Хаджибеївському районі. Це дозволяє розробляти стратегії, спрямовані на збільшення конкурентоспроможності та досягнення успіху на

ринку. Перейдемо до SWOT-аналізу, який дозволяє сервісному центру зрозуміти свої сильні та слабкі сторони, а також виявити можливості та загрози, з якими він стикається.

SWOT-аналіз є важливим інструментом для стратегічного управління, оскільки допомагає оцінити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на організацію або проект. SWOT-аналіз допомагає виявити переваги та недоліки внутрішнього середовища вашої організації, а також обмеження та проблеми, з якими ви стикаєтеся. Також він допомагає виявити можливості та загрози у зовнішньому середовищі. SWOT-аналіз сприяє визначенню, як можна використати сильні сторони та можливості для максимізації вигод, а також як уникнути або зменшити вплив слабких сторін та загроз.

SWOT-аналіз допомагає створити конкретний план дій, орієнтований на підвищення ефективності та досягнення мети, використовуючи зрозумілі вам можливості та загрози. Так, SWOT-аналіз надає комплексне уявлення про положення вашої організації або проекту і допомагає приймати обґрунтовані стратегічні рішення.

SWOT аналіз сервісного центра наведено у Таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Сильні та слабкі сторони, перспективи та загрози діяльності сервісного центра

Сильні сторони	Перспективи
- високий рівень кваліфікації працівників; - висока якість послуг; - додаткові продажі; - наявність сучасного устаткування.	- зниження витрат за рахунок диджиталізації; - розробка та просування нових послуг; - вихід на нові сегменти ринку; - скорочення деяких видів видатків за рахунок впровадження інновацій.
Слабкі сторони	Загрози
- сезонність; - зростання собівартості продукції; - воєнний стан у країні.	- поява нових конкурентів; - зниження платоспроможності населення; - мобілізація та міграція населення - високі темпи інфляції.

Джерело: розроблено автором

Як видно з Таблиці 2.3 умови діяльності сервісного центру залишаються переважно сприятливими, ніж негативними.

Отже, застосування сучасних технологій та інноваційних підходів до ремонту може стати ключем до успіху ремонтної майстерні. Впровадження новітніх методів діагностики та ремонту дозволяє майстерні підвищити ефективність та якість своїх послуг. Здатність розуміти та задовольняти потреби клієнтів є важливим аспектом конкурентоспроможності. Врахування побажань та вимог клієнтів, а також надання індивідуального підходу може стати ключем до успіху.

2.2 Обґрунтування технічних параметрів проекту

Основною метою техніко-економічного обґрунтування проекту є вибір найкращого проектного рішення на основі порівняльного аналізу декількох альтернативних варіантів. Техніко-економічне обґрунтування проекту – це документ, який на основі системи показників і розрахунків доводить обґрунтованість інвестиційного рішення, передбаченого інвестиційним проектом. В інвестиційній практиці техніко-економічні обґрунтування готуються в розгорнутій і стислій формі, залежно від розміру інвестицій, оскільки воно повинно продемонструвати доцільність обраних для проекту технічних і технологічних рішень у порівнянні з іншими можливостями.

Типова структура ТЕО включає:

- опис потреби у виробничих потужностях, технологічних змінах або зміні методів виробництва
- обґрунтування вибору технології, обладнання, методів виробництва та будівельних рішень
- розрахунок потреб виробництва в сировині, матеріалах, енергії та трудових ресурсах
- економічний розрахунок проекту

- висновки та рекомендації (дають загальну оцінку економічної доцільності та перспектив реалізації проекту).

Обґрунтування технічних параметрів проекту сервісного центру з ремонту техніки є ключовим етапом у процесі його розробки та реалізації. Так, обґрунтовані технічні параметри дозволяють ефективно використовувати ресурси, такі як обладнання, матеріали та робоча сила, допомагає уникнути зайвих витрат або недоліків, що можуть виникнути через неправильний підбір параметрів. Обґрунтування технічних параметрів допомагає забезпечити успішну реалізацію проекту сервісного центру та задоволення потреб його клієнтів. Сервісний центр зможе ефективно та якісно виконувати ремонт техніки, потреби клієнтів. Якщо він може пропонувати ефективніші та якісніші послуги, ніж конкуренти, це забезпечить його успішність.

Зниження попиту на ремонт техніки спостерігається в осінні і зимові місяці, попит зростає, починаючи з лютого, всі весняні та осінні місяці. У зв'язку з цим відкриття бізнесу заплановано на 1 квартал року.

Таблиця 2.4

Запланована реалізація послуг ремонту на 1-й рік, тис.грн.

Місяць	Сума, тис.грн.
лютий	300
березень	450
квітень	550
травень	700
червень	550
липень	450
серпень	450
вересень	650
жовтень	830
листопад	920
грудень	1000
січень	920
Всього	7500

Джерело: складено автором

Запланована реалізація послуг ремонту на 1-й рік складає 7800 тис.грн. Для ФОП 3 групи єдиний податок складає 5% від доходу. Тобто єдиний податок складе $7800 \cdot 0,05 = 390$ тис.грн. А ЄВС складе 1562 грн. на місяць та 18744 грн на рік.

Розглянемо заплановану реалізацію послуг ремонту на наступні 2-5 роки, тис.грн. у наступній таблиці.

Таблиця 2.5

Запланована реалізація послуг ремонту на наступні 2-5 роки, тис.грн

2 рік	в т.р по кварталах				3й рік	4й рік	5й рік
Всього	1	2	3	І4			
7800	1500	1800	2500	2000	8000	8100	8200

Джерело: складено автором

Обґрунтування технічних параметрів проекту сервісного центру з ремонту техніки є ключовим етапом у процесі його розробки та реалізації.

При виборі розташування сервіс-центру варто віддавати перевагу приміщенням, розташованим на вулицях з високою прохідністю. Це можуть бути центральні чи густонаселені райони міста. Або місця, розташовані поблизу ключових транспортних точок. У безпосередній близькості від сервіс-центру відсутні конкуренти (на відстані 5-х зупинок громадського транспорту).

Майстерня повинна мати достатньо простору для роботи та зберігання обладнання та запасних частин. У спальних районах Одеси вартість оренди такого невеликого приміщення не перевищить 15 тисяч грн.

Графік роботи сервіс-центру: щодня з 10.00 до 18.00. Багато людей мають можливість відвідувати сервіс-центр після закінчення робочого дня або у вихідні дні, що робить його зручним для широкого кола клієнтів. Обрання цього графіка роботи має на меті забезпечити зручність для клієнтів, ефективне управління ресурсами та оптимальне використання часу працівників. З цим графіком роботи можна оптимізувати розподіл працівників та ресурсів. Наприклад, можна встановити зміни працівників таким чином, щоб покрити пікові години найбільшого попиту на послуги.

Знання переліку та вартості обладнання є важливим для ефективної розробки бізнес-плану, оскільки воно дозволяє точно оцінити фінансові вимоги проекту та забезпечити його конкурентоспроможність на ринку. Вибір обладнання та інструментів повинен бути відповідним видам ремонтних послуг, які майстерня надає. Технічне обладнання повинно бути надійним та сучасним, щоб забезпечити ефективну роботу майстерні та якісний ремонт. Перелік та вартість обладнання наведено у таблиці нижче.

Таблиця 2.6

Перелік та вартість обладнання сервіс-центру

Найменування	Модель	Ціна	Кількість	Сума, грн.
Інфракрасна паяльна станція	ТермоПро ИК-650 PRO	170 000	1	171 000
Мікроскоп	Leica Ivesta 3	115 000	1	115 000
Мікроскоп	Mechanic B65T-B3	25 000	2	50 000
Паяльна станція	Sugon a902	6 500	6	39 000
Мультиметр	UNI-T UT61E+	5 000	6	30 000
Програматор	UFPI Red Box	20 000	1	20 000
	RT809H	7 000	1	7 000
	Qianli Apollo Interstellar One	5 000	1	5 000
	QianLi iCopy Plus 2.2	3 000	1	3 000
Осцилограф		13 000	4	52 000
Комплект відкруток		2 000	6	12 000
Робочий стіл	TPH712 TRESTON	32 000	7	224 000
Лабораторні блоки живлення	ATTEN TPS300P	5 500	6	5 500
Ультразвукова ванна	25 літрів	20 000	1	20 000
Компресор високого тиску	TRESTON	6 000	1	6 000
Настільна збільшувальна лінза	MA-1209LI Pro'sKit	3 700	2	7 400
Оснастка робочих місць		20 000	6	120 000
Системи зберігання	Стелаж металевий	5 000	5	30 000
	Касетниця 550-3 на 60 комірок	3 000	6	18 000
Всього				934 900

Джерело: складено автором

Знання вартості обладнання дозволяє зробити прогноз витрат на експлуатацію бізнесу в майбутньому. Це важливо для планування фінансових

потреб на перший рік та на довгострокову перспективу. Так вартість обладнання складе 934 900 грн.

Використання CRM-системи (Customer Relationship Management) є важливим для сервіс-центру з ремонту техніки. Так, CRM-система дозволяє зберігати всю необхідну інформацію про клієнтів, включаючи їх контактні дані, історію звернень, попередні замовлення та обслуговування. Це допомагає підтримувати ефективні відносини з клієнтами та надавати персоналізоване обслуговування.

Також CRM-система дозволяє ефективно відстежувати та керувати зверненнями клієнтів, включаючи запити на ремонт, рекламачії та питання щодо послуг. Це допомагає підтримувати високий рівень обслуговування та швидко вирішувати проблеми. Ця система дозволяє планувати роботу персоналу та ресурсів, враховуючи потреби клієнтів. Вона допомагає ефективно розподіляти завдання сервісним технікам, контролювати терміни виконання та використання обладнання. CRM-система забезпечує можливість аналізувати дані про клієнтів, виконані ремонти, обсяги робіт та інші параметри. Це дозволяє здійснювати ефективний маркетинг, вдосконалювати послуги та приймати стратегічні рішення на основі об'єктивних даних.

Отже, використання CRM-системи допомагає покращити відносини з клієнтами, підвищити ефективність роботи та забезпечити конкурентні переваги сервіс-центру з ремонту техніки.

Ми обрали KEYCRM систему. У KeyCRM також надходять усі вхідні заявки з всіх джерел: сайт, посадкові сторінки та лендинги, форми, Instagram (директ, коментарі), Viber, Telegram, E-mail. Вартість її 1400 грн.

Вартість запчастин та аксесуарів складе 80 тис.грн. на місяць.

Трьох працівників достатньо, щоб на перших порах забезпечувати сервісом всіх клієнтів. Поділ обов'язків буде відбуватися наступним чином – дві людини займаються програмним забезпеченням, один – апаратним (так званим, «залізом»). Розподіл обов'язків відбувається наступним чином: одна людина

займається виїзною роботою, а два інших знаходяться в сервісному центрі. Якщо замовлень немає, то всі троє виконують роботу по залученню клієнтів.

Так, можна використовувати особисті акаунти в соціальних мережах (Facebook, Instagram, TikTok) для публікації постів та відео з корисними порадами по ремонту та догляду за технікою, показувати процес ремонту, ділитися успішними кейсами, відповідати на питання підписників. Було б доцільним вести блог або YouTube-канал з інструкціями та оглядами ремонтів та регулярно публікувати контент, який буде цікавий власникам техніки. Рекомендуємо просити задоволених клієнтів залишати відгуки на Google My Business, Facebook, Yelp та інших платформах. Головне — бути активним, ініціативним та відкритим до нових можливостей для просування своїх послуг.

Два майстри дозволяють сервіс-центру обробляти більший обсяг робіт, що може виникнути в результаті збільшення кількості клієнтів або попиту на послуги. Наявність двох майстрів забезпечує резервну можливість, коли один з них відсутній або зайнятий, що дозволяє забезпечити безперервність обслуговування клієнтів. Вони можуть мати різний профіль спеціалізації або експертизу в різних галузях техніки. Це дозволяє більш ефективно виконувати ширший спектр ремонтних робіт та задовольняти потреби різних клієнтів. Наявність керівника допомагає координувати роботу майстрів, вирішувати проблеми та приймати стратегічні рішення щодо функціонування сервіс-центру.

При підборі персоналу важливо врахувати, що майстри мають найбільший вплив на роботу сервісного центру. Від майстрів значною мірою залежить якість ремонту, а також майстри безпосередньо взаємодіють з клієнтами, тому враження від роботи сервісного центру формуватиметься і від взаємодії клієнта з майстром. При підборі майстрів варто віддавати перевагу майстрам з досвідом ремонту різних мобільних пристроїв, а також досвід взаємодії з клієнтами, у тому числі складними клієнтами.

Цільова аудиторія: майстерня спрямована на власників будинків, квартир, офісів та комерційних приміщень, які шукають професійні послуги ремонту та обслуговування за доступними цінами. Також цільова аудиторія також може

включати самостійних підприємців та фрілансерів, які працюють вдома або в невеликих офісах та потребують професійного технічного обслуговування своїх робочих місць.

Перед відкриттям треба прокачувати соціальні мережі сервіс центру та майстрів та прикрасити входні двері. Так, успішна стратегія в соціальних мережах вимагає постійного напрацювання, тестування та вдосконалення. Пропонуємо наступні напрямки:

1. Створення цікавого та корисного контенту. Публікації інформативного та цікавого контенту, пов'язаного з ремонтом техніки, порадами щодо обслуговування або корисними порадами щодо використання техніки. Це може включати відео-інструкції, статті, інфографіку тощо.

2. Залучення аудиторії. Опитування, конкурси або анкети, щоб залучити аудиторію та сприяти її взаємодії з сервіс-центром.

3. Реагування на коментарі та повідомлення, що допоможе підтримувати діалог з аудиторією.

4. Використання хештегів, пов'язаних з ремонтом техніки, щоб залучити нових клієнтів та підвищити обіг вашого контенту.

5. Співпраця з інфлюєнцями з Молдаванки. Вони можуть допомогти залучити нових клієнтів та підвищити свідомість про майстерню.

6. Аналіз результатів та вдосконалення стратегії.

У першій тиждень можна включити танцювальну музику, що дуже добре спрацює, у спальному районі. Розробку сайту, ведення соцмереж, розміщення таргетивної реклами та контекстної реклами Google, реклами на ютуб, роздачу флаєрів, рекламу у ліфті та смс розсилку доручимо маркетинговому агенству Вебер. Розміщенням оголошень у мобільних додатках (кабанчик), ведення тематичних форумів доручимо керівникові, який буде розробляти партнерські програми, та програми лояльності

Розглянемо далі план реалізації проєкту зі створення сервіс-центру у наступній таблиці.

Таблиця 2.7

План реалізації проєкту зі створення сервіс-центру

Етапи	1 місяць	2 місяць	3 місяць	4 місяць
Планування послуг	X			
Планування персонала		X		
Маркетингове планування		X		
Інвестиційне планування			X	
Фінансове планування			X	
Відкриття сервіс-центру				X

Джерело: складено автором

Знання витрат дозволяє ефективно планувати використання ресурсів, таких як людські ресурси, матеріали та обладнання. Перейдемо до формування витрат на створення та функціонування проєкту.

2.3 Формування витрат на створення та функціонування проєкту

Формування витрат на створення та функціонування проєкту є важливим етапом у процесі планування та реалізації будь-якого бізнесу. Знання витрат дозволяє ефективно планувати використання ресурсів, таких як людські ресурси, матеріали та обладнання. А формування витрат на створення та функціонування проєкту допомагає забезпечити ефективне управління ресурсами, мінімізувати ризики та забезпечити успішну реалізацію бізнес-ініціативи. Розрахунок витрат допомагає зрозуміти, скільки коштуватиме проєкт, і дозволяє спланувати витрати на різних етапах реалізації проєкту, що дозволяє контролювати витрати.

Аналіз маркетингових витрат є критично важливим етапом в будь-якому інвестиційному проєкті, оскільки він дозволяє ефективно спрямовувати ресурси та максимізувати результативність маркетингових зусиль. Аналіз таких витрат допомагає розробити стратегію просування продукту чи послуги на ринку, включаючи вибір маркетингових каналів, створення рекламних матеріалів та інших маркетингових заходів.

Розглянемо маркетингові витрати сервіс-центру у таблиці нижче.

Таблиця 2.8

Маркетингові витрати сервіс-центру, грн.

Найменування	Сума
Оклейка вікон	2000
Штендер	3000
Візитки	2000
Листівки	4000
Фірмові футболки, бейджи	3000
Послуги маркетингового агенства «Вебер»	26000
Вивіска	40000
Всього	80000

Джерело: складено автором

Маркетингові витрати сервіс-центру за один рік складуть 134000 грн. Розрахунок фонду заробітної плати є важливою частиною інвестиційного проєкту, оскільки він впливає на загальні витрати підприємства та може мати значний вплив на його прибутковість і ефективність.

Визначення фонду заробітної плати допомагає ефективно управляти персоналом, включаючи найм, оплату праці, розвиток кадрів та мотивацію співробітників. Зарплатні витрати є однією з основних складових витрат, тому їхнє врахування в ділових планах допомагає зрозуміти, які прибутки можна очікувати від проєкту та його рентабельність. Фонд заробітної плати сервісного центру наведено у таблиці нижче.

Таблиця 2.9

Фонд заробітної плати сервісного центру, грн

Посада	Кількість	Посадовий оклад	ЄСВ	ПДФО	ВЗ	Всього податків	
						Місяць	Рік
Керівник	1	30000	6600	5400	450	12450	149400
Майстер	2	25000	5500	4500	375	10375	124500
Всього	3	80000	17600	14400	1200	33200	398400

Джерело: складено автором

За даними таблиці ми бачимо, що нарахування за рік складуть 398400 грн. Фонд заробітної плати складе $(80000 \cdot 12) + 398400 = 999840$ грн., що є значними статтями наших витрат. Адже ці витрати значно впливають на вартість надання послуг з ремонту техніки. Розрахунок фонду заробітної плати дозволяє

враховувати виплати персоналу при встановленні цін на товари або послуги, що забезпечує конкурентоспроможність на ринку.

Змінні витрати – це витрати, які змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва чи обсягу послуг, які надаються компанією. Ці витрати прямо пов'язані з наданням послуг з ремонту техніки і залежать від кількості наданих послуг. Розгляд змінних витрат, пов'язаних з діяльністю сервісного центру, є важливою складовою управління бізнесом.

Зміні витрати, пов'язані з діяльністю сервісного-центру наведено у таблиці нижче.

Таблиця 2.10

Зміні витрати, пов'язані з діяльністю сервісного-центру, грн.

Перелік	1 місяць	Рік
Запчастини, аксесуари	80000	80000
Маркетингові витрати	4000	48000
Транспортні витрати	9000	108000
Інші витрати	10000	120000
Єдиний податок	1560	18744
Всього	11560	138744

Джерело: складено автором

Зміні витрати, пов'язані з діяльністю сервісного-центру за рік складуть 138744грн. Щоб знайти середньозважену націнку необхідно загальний дохід поділити на суму закупок та помножити на 100%

$$\text{Ср.зваж} = 7500000/960000*100\% = 781,25 \%$$

Основна відмінність між змінними витратами та постійними витратами полягає в тому, що змінні витрати змінюються пропорційно обсягу наданих послуг, тоді як постійні витрати залишаються тими ж, незалежно від обсягу. Постійні витрати, пов'язані з діяльністю сервісного-центру наведені у таблиці нижче.

Таблиця 2.11

Постійні витрати, пов'язані з діяльністю сервісного-центру, грн.

Перелік	1 місяць	Рік
Послуги зв'язку та поліції охорони	1000	12000
Плата за користуванням CRM	100	1200
Заробітна плата персоналу	113200	1358400
Сплата ЄСВ	1562	18744
Комунальні платежі	1560	18720
Оренда приміщення	15000	180000
Всього	132422	1589064

Джерело: складено автором

Постійні витрати, пов'язані з діяльністю сервісного-центру за рік складуть 1589064 грн. Сума основних засобів складе 934 900 грн.

Прямолінійний метод нарахування амортизації надає стабільність витрат протягом періоду корисного використання активу. Це дозволяє легше планувати бюджет та витрати на майбутні періоди. Прямолінійний метод є одним з найбільш простих методів нарахування амортизації. Він передбачає рівномірне розподілення вартості активу протягом його корисного терміну служби. Це дозволяє краще планувати фінансові потоки та більш точно оцінювати витрати.

Нарахування амортизації за прямолінійним методом сервіс-центру наведено у наступній таблиці.

Таблиця 2.12

Нарахування амортизації за прямолінійним методом сервіс-центру, грн

Звітний період	Початкова вартість	Річна сума амортизації	Накопичений знос	Залишкова вартість
Дата придбання	934900	-	-	
Кінець 1-го року	934900	160000	140000	774900
Кінець 2-го року	934900	160000	320000	614900
Кінець 3- го року	934900	160000	480000	454900
Кінець 4-го року	934900	160000	640000	294900
Кінець 5-го року	934900	160000	800000	134900

Джерело: складено автором

Початкові витрати на відкриття сервіс-центру є критично важливими у бізнес-проекті. Ці витрати дозволяють провести запуск сервіс-центру. Початкові витрати включають створення резервного капіталу для покриття непередбачуваних витрат або періодів пониження прибутків в перші місяці або роки роботи сервіс-центру. Вони допомагають забезпечити успішний старт бізнесу та забезпечити його подальший розвиток. Це дозволяє уникнути фінансових труднощів та забезпечити тривалий розвиток бізнесу.

Початкові витрати на відкриття сервіс-центру наведено у наступній таблиці.

Таблиця 2.13

Початкові витрати на відкриття сервіс-центру, грн.

Стаття витрат	Сума, грн.
Оренда приміщення	30000
Закупівля обладнання	934000
Маркетингові витрати	80000
Заробітна плата персоналу	226400
Телефон, охорона, інтернет	9 000
Закупівля запчастин та аксесуарів	40000
Установка CRM	1400
Комунальні платежі	15000
Всього	1335800

Джерело: складено автором

Початкові витрати на відкриття магазину складуть 1335800 грн.

Отже у проект потрібно вкласти 1335800 грн.

Основною метою при виборі джерел фінансування є пошук таких, які б мінімізували витрати на погашення кредиту та максимізували ефективність. Використання власних коштів замість позичкових може мати кілька переваг, особливо в контексті інвестиційного проекту сервісного центру з ремонту техніки:

1. Використання власних коштів уникає необхідності сплати відсотків за позику або інших фінансових витрат, пов'язаних з позиковими угодами. Це може

значно зменшити загальні фінансові витрати проєкту та підвищити його прибутковість в майбутньому.

2. Використання власних коштів може забезпечити більшу фінансову стабільність проєкту. Коли сервіс-центр не залежить від зовнішніх кредиторів, воно може уникнути ризику зміни умов позики, таких як збільшення відсоткової ставки або вимоги щодо погашення.

3. Власні кошти дають сервіс-центру більший контроль над його фінансами та діяльністю. Воно може вирішувати процеси прийняття рішень без впливу зовнішніх кредиторів та залишати більшу незалежність у виробничих і фінансових аспектах бізнесу.

4. Використання власних коштів може допомогти знизити ризик фінансових проблем, особливо в умовах невизначеності на ринку. При поганих умовах на ринку або змінах у споживчому попиті сервіс-центр, яке користується власними коштами, може залишатися більш стійким до зовнішніх фінансових труднощів.

Отже, використання власних коштів надає ряд переваг, таких як зменшення фінансових витрат, більша фінансова стабільність, більший контроль над діяльністю, зниження ризику. Кошти на відкриття проєкту підприємець планує брати з власних джерел.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ СЕРВІС-ЦЕНТРУ З РЕМОНТУ ТЕХНІКИ

Прибуток – це частина доданої вартості проданого підприємством продукту, яка залишається після покриття витрат на виробництво. Частина вартості продукту, яка відокремлюється як витрати, називається собівартістю виробництва в грошовому вираженні. Додатковий продукт – це вартість, створена виробником понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт притаманний усім суспільно-економічним формаціям і є однією з ключових умов їх успішного розвитку. Прибуток – це та частина додаткової вартості, яка вироблена, реалізована і готова до розподілу. Підприємство отримує прибуток тільки після того, як вартість, втілена у виробленій ним продукції, буде реалізована і перетворена в грошову форму.

Прибуток від реалізації послуг залежить від основної діяльності підприємства. Прибуток є невід'ємною частиною виручки від реалізації. Однак, на відміну від виручки, яка регулярно фіксується на поточному рахунку підприємства, розмір прибутку визначається лише за певний період (квартал або рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. В реальності ж формування прибутку на підприємстві відбувається в момент реалізації продукції.

Для управління формуванням прибутку від реалізації послуг необхідно розраховувати його планову суму. Планування та прогнозування суми прибутку суб'єкта господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Таким чином, план прибутків і збитків для сервісного центру є важливим інструментом фінансового управління, який дозволяє оцінити фінансову ефективність бізнесу. Він є ключовим інструментом фінансового управління для будь-якого бізнесу, включаючи і сервіс-центр.

План прибутків і збитків дозволяє передбачити очікуваний прибуток від його діяльності за певний період часу (наприклад, місяць, квартал, рік). Він також допомагає передбачити очікувані збитки у випадку, якщо витрати

перевищати доходи. Це дозволяє уникнути фінансових проблем та вчасно приймати заходи для зменшення втрат або збільшення прибутків. Він дозволяє визначити, скільки грошей можна виділити на різні види витрат і як розподілити ресурси для досягнення найкращих результатів, що дозволяє планувати стратегії розвитку бізнесу та робити прогнози щодо фінансового стану сервіс-центру. План прибутків і збитків є необхідним інструментом для ефективного фінансового управління і дозволяє власникам бізнесу керувати своєю діяльністю з максимальною ефективністю.

План прибутків і збитків сервіс-центру наведено у Таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

План прибутків і збитків сервіс-центру, грн

Показник	роки				
	1	2	3	4	5
Загальний обсяг продажу товарів	7500000	7800000	8000000	8100000	8200000
Собівартість	1963808	2042360	2094729	2120913	2147097
Валовий прибуток	5536192	5757640	5905271	5979087	6052903
Операційні розходи	356250	370500	380000	384750	389500
Чистий прибуток	5158942	5366140	5504271	5573337	5642403

Джерело: розраховано особисто автором

Розрахунок точки беззбитковості є важливим елементом фінансового аналізу для будь-якого бізнесу. Він допомагає визначити мінімальний обсяг продукції або послуг, який необхідно продати, щоб покрити всі витрати. Розрахунок точки беззбитковості допомагає зрозуміти фінансову стійкість бізнесу та приймати обґрунтовані рішення щодо його управління.

А розрахунок маржинального доходу допомагає бізнесу оптимізувати свої рішення щодо виробництва та ціноутворення, оскільки він вказує на те, які зміни виробництва послуг або продажу призведуть до змін у загальному доході. Маржинальний дохід може бути позитивним або від'ємним. Позитивний маржинальний дохід вказує на те, що додатковий витратний об'єкт приносить

додатковий прибуток. Навпаки, від'ємний маржинальний дохід означає, що додаткові витрати приносять втрати.

Ключові фінансові індикатори наведено у Таблиці 3.2

Таблиця 3.2

Ключові фінансові індикатори сервіс-центру.

Показник	Роки				
	1	2	3	4	5
Виручка, грн	7500000	7800000	8000000	8100000	8200000
Витрати змінні, грн	138744	144293,8	147993,6	149843,5	151693,4
Маржинальний дохід, грн	7361256	7655706,2	7852006,4	7950156,5	8048306,6
Коефіцієнт маржинального доходу	0,982	0,982	0,982	0,982	0,982
Витрати постійні,	1589064	1652626,56	1695001,6	1716189,12	1737376,6
Точка беззбитковості, грн	1619014,473	1683775	1726949	1748536	1770122
Запас міцності, %	78,41	78,41	78,41	78,41	78,41

Джерело: розраховано особисто автором

Срок окупності проекту — це час, який потрібно, щоб загальна сума доходів від проекту покрила всі витрати на його реалізацію. Це один із ключових показників ефективності проекту і відображає його фінансову вигідність.

Тобто $1335800/5158942=0,26$ р. Строк окупності проекту складе 0,26 р. Це означає, що проект окупиться через 0,26 року з моменту його запуску, і після цього почне приносити прибуток.

Оцінка ефективності інвестицій є найважливішим етапом у процесі прийняття інвестиційних рішень. Від того, наскільки об'єктивно і всебічно буде проведена ця оцінка, залежать терміни повернення інвестицій і темпи розвитку створеного бізнесу.

Ставка дисконтування — це відсоткова ставка, яка використовується для розрахунку сучасної вартості майбутніх потоків грошей. Це ключовий показник у фінансовій оцінці проєктів, і він використовується для перерахунку майбутніх грошових потоків у їхню еквівалентну суму в даний момент часу.

Ставка дисконтування враховує часову цінність грошей: гроші, які отримуються або витрачаються в майбутньому, мають іншу вартість, ніж гроші,

що доступні в даний момент часу. Вона відображає ризикованість інвестування грошей у конкретний проєкт.

Зазвичай ставка дисконтування базується на вартості альтернативних інвестицій або на вартості капіталу. Вона може відрізнятися в залежності від рівня ризику, ринкових умов, індивідуальних умов інвестора та інших факторів. Приведення доходу до поточного періоду часу та використання ставки дисконтування є ключовими поняттями в області фінансового управління та оцінки інвестиційної привабливості проєктів. Даний показник виражається у відсотках.

У фінансовому аналізі ставка дисконтування використовується для розрахунку чистої сучасної вартості (NPV) інвестиційного проєкту, а також для визначення сучасної вартості майбутніх потоків грошей у методі дисконтованих грошових потоків (DCF).

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (3.1)$$

де CF – сума грошового потоку за певний період;

t – період часу;

i – ставка дисконтування.

$$КД(1 \text{ рік}) = \frac{5158942}{(1+0,18)^1} = 4691688 \text{ грн.}$$

$$КД(2 \text{ рік}) = \frac{5366140}{(1+0,18)^2} = 4135047 \text{ грн.}$$

$$КД(3 \text{ рік}) = \frac{5905271}{(1+0,18)^3} = 35941303 \text{ грн.}$$

$$КД(4 \text{ рік}) = \frac{5573337}{(1+0,18)^4} = 30839479 \text{ грн.}$$

$$КД(5 \text{ рік}) = \frac{5642403}{(1+0,18)^5} = 2645780 \text{ грн.}$$

За 5 років сума прибутку = 18150592 грн.

Продисконтована сума прибутку через 5 років – 18150592 грн.

Таблиця 3.3

Формування чистого грошового потоку(грн)

	Перший рік	Другий рік	Третій рік	Четвертий рік	П'ятий рік
Чистий прибуток	5158942	5366140	5504271	5573337	5642403
Амортизаційні відрахування	16000	16000	16000	16000	16000
Чистий грошовий потік	5350140	5488271	5557337	5626403	5350140

Джерело: розраховано особисто автором

Позитивна величина свідчить про привабливість даного проекту для інвесторів і можливості подальшого аналізу його перспективності.

Розрахунок

$NPV = 18150592 - 1335800 = 16814792$ грн. $NPV > 0$, проект варто прийняти.

Таким чином, інвестор отримає 16814792 грн. від проекту, після того, як грошові притоки окуплять його первинні інвестиційні витрати і періодичні грошові відтоки, пов'язані із здійсненням проекту.

Індекс прибутковості (Profitability Index, PI) — це фінансовий показник, який використовується для оцінки доцільності інвестиційного проекту. Він вимірює відношення чистого поточного значення (NPV) інвестиційного проекту до величини ініційних інвестицій.

Індекс прибутковості (Profitability Index, PI) розраховується за такою формулою:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+r)^i}}{Inv} \quad (3.3)$$

де NCF_i - чистий грошовий потік для i -го періоду,

Inv - початкові інвестиції

r - ставка дисконтування (вартість капіталу, залученого для інвестиційного проекту).

При ставці дисконтування 18% $PI = 18150592 / 16814792 = 13,58$

При значеннях $PI > 1$ особа вважається такою, що дане вкладення капіталу є ефективним.

Всі витрати на організацію бізнесу будуть покриватися за рахунок заощаджень підприємця.

Внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return, IRR) — це фінансовий показник, який використовується для оцінки доцільності інвестиційного проєкту. Вона визначається як та внутрішня ставка дисконту, при якій чисте поточне значення (NPV) інвестиційного проєкту дорівнює нулю. Іншими словами, IRR — це ставка прибутковості, при якій вартість майбутніх потоків грошей, знижених до поточної вартості, дорівнює величині ініційних інвестицій.

IRR використовується для визначення внутрішньої рентабельності проєкту і дозволяє оцінити, яка ставка прибутковості може бути отримана від інвестиції в проєкт.

IRR є важливим інструментом в фінансовому аналізі, оскільки вона дозволяє оцінити доцільність інвестиційного проєкту і порівняти його з іншими альтернативами.

Внутрішня норма прибутковості проєкту (IRR) – показник, при якому дисконтований чистий грошовий потік (NPV) проєкту дорівнює нулю. Тобто це та ставка дисконтування при якій NPV дорівнює нулю (на цьому далі буде ґрунтуватися формула розрахунку IRR). $IRR > 18\%$, що також свідчить про прибутковості.

Потенційних інвесторів насамперед цікавить рівень інвестиційного ризику, пов'язаного з їхніми інвестиціями, оскільки інвестиційна діяльність завжди пов'язана з ризиком.

Ризик – це ймовірність (загроза) втрати суб'єктом господарювання частини своїх ресурсів, зменшення доходів або виникнення додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої чи фінансової діяльності. Інвестиційний ризик – це можливість або ймовірність того, що інвестор не досягне (або не отримає) очікуваних результатів інвестування. Після розрахунку

ефективності проекту необхідно оцінити ризики проекту. Ризики – це невизначеності, пов'язані з можливістю виникнення несприятливих умов, обставин або результатів під час реалізації проекту. До ризиків, з якими може зіткнутися проект, відносяться політичні ризики (невизначеність політичної ситуації, зміни в законодавстві, вплив уряду на систему оподаткування), комерційні ризики (зниження попиту на продукцію, підвищення цін на ресурси, пов'язані з форс-мажорними обставинами), виробничі ризики (виробництво неякісної продукції, збільшення витрат), інноваційні ризики (швидке старіння обладнання) тощо. Після того, як перелік ризиків визначено, необхідно визначити, наскільки вони є важливими, в порядку пріоритетності.

Підприємницький ризик має об'єктивну основу через невизначеність зовнішнього середовища, що має відношення до підприємницького проекту. Зовнішнє середовище включає об'єктивні економічні, соціальні та політичні умови, в яких підприємство функціонує і змушене пристосовуватися до їх динаміки. Невизначеність цих умов зумовлена тим, що вони перебувають під впливом багатьох змінних, торгових партнерів та окремих осіб, поведінку яких не завжди можна передбачити з прийнятною точністю.

На неї також впливає відсутність чіткості у визначенні цілей, критеріїв та показників оцінки (зміни суспільних потреб і споживчого попиту, поява технологічних і технічних інновацій, зміни ринкової кон'юнктури). Виключити невизначеність майбутнього в бізнесі неможливо, вона є елементом об'єктивної реальності. Існує ряд підходів до класифікації ризиків:

- ризики, пов'язані з можливістю технічних збоїв, наприклад, виробничих, в даному випадку транспортних, і наявністю бракованої продукції;

- ризики, пов'язані з відсутністю комерційного успіху.

Виходячи з цього, необхідно виділити наступні підприємницькі ризики:

- ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю;

- ризики, пов'язані з особистістю підприємця;

- ризики, пов'язані з недостатністю інформації про стан зовнішнього середовища.

До зовнішніх ризиків відносяться ризики, які безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємця. До них відносяться несподівані зміни в законодавстві, що регулює підприємницьку діяльність, нестабільність політичної системи країни, в якій працює підприємець, і, відповідно, втрати підприємця внаслідок початку війни, націоналізації, страйків, ембарго тощо. Джерелом внутрішніх ризиків є сама операційна компанія. Ці ризики виникають через неефективний менеджмент, неправильну маркетингову політику, внутрішнє шахрайство тощо. Постійні ризики – це ті, що становлять постійну загрозу для ведення бізнесу в певному регіоні або галузі, наприклад, ризик неплатежів у країнах з недосконалою правовою системою або ризик обвалу будівлі в сейсмонезбезпечних районах. Усі бізнес-ризики також можна розділити на дві великі категорії – застраховані та незастраховані, залежно від їхньої можливості бути застрахованими. Підприємці можуть частково перекладати ризики на інших економічних агентів і, зокрема, захищати себе, несучи певні витрати у вигляді страхових внесків. Таким чином, такі ризики, як втрата майна, пожежа або нещасний випадок, можуть бути застраховані. Таким чином, всі можливі ризики, які можуть виникнути в ході проектної діяльності, та способи їх уникнення можна представити наступним чином:

Аналіз ризиків включає в себе оцінку ризиків та методи зменшення ризиків і пов'язаних з ними негативних наслідків. Оцінка ризику – це кількісне або якісне визначення величини (ступеня) ризику. Завданнями аналізу ризиків проекту є оцінка всіх видів проектних ризиків, визначення ступеня доцільності реалізації проекту з урахуванням існуючого рівня ризику та шляхів його зниження, а також визначення можливих шляхів зниження ризику.

Залежно від причин виникнення ризику поділяються на зовнішні, внутрішні та інші ризики.

Зовнішні ризики можна поділити на непередбачувані та передбачувані. Зовнішні непередбачувані ризики – це ризики, пов'язані з нестабільністю уряду, особливостями державного устрою та чинного законодавства, неефективною економічною політикою та її складовими, демографічною та регіональною

поляризацією інтересів різних соціальних груп тощо. Врахувати ці ризики практично неможливо. До передбачуваних зовнішніх ризиків належать операційні ризики, пов'язані з відхиленнями від цілей проекту та нераціональним управлінням проектом, такі як зміна споживчого попиту на продукцію та посилення конкуренції; ризики негативних соціальних наслідків; ризики коливань валютних курсів; ризики непередбачуваної інфляції; ризики податкового тиску. Ці ризики можуть бути враховані. Поряд із зовнішніми ризиками, значний вплив на суб'єктів господарювання мають і внутрішні ризики.

Внутрішні ризики можна поділити на фінансові та ризики планування, пов'язані з перервами в робочій програмі та перевитратами, а також технічні ризики, пов'язані зі змінами в технології, погіршенням якості продукції та помилками в проектній або технічній документації. При підготовці бізнес-плану необхідно чітко розуміти, в якій зоні ризику знаходиться ваша бізнес-пропозиція, тобто чи є вона зоною низького прибутку і низького ризику, чи зоною високого прибутку і високого ризику інвестицій. Всі непередбачувані обставини, які можуть виникнути в майбутньому, повинні бути визначені якомога точніше. Для цього використовуються відомі методи оцінки ризиків, включаючи статистичні методи, експертні методи та їх комбінації.

Функціонування сервіс-центру з ремонту техніки пов'язане з різними ризиками, які можуть вплинути на його успішність і прибутковість:

1. Технічні ризики включають в себе можливість технічних неполадок, помилок у діагностиці, несправності обладнання або відсутність необхідних запчастин. Технічні проблеми можуть призвести до затримок у виконанні ремонту та незадоволення клієнтів.

2. Конкурентний тиск. Сегмент ремонтної техніки може бути досить конкурентним, зокрема через наявність інших сервісних центрів, авторизованих сервісних центрів виробників, а також можливість самостійного ремонту клієнтами.

3. Фінансові ризики. Створення і підтримка сервіс-центру вимагає значних фінансових витрат на обладнання, найм персоналу, оренду або купівлю

приміщення, маркетингові заходи тощо. Низький попит на послуги ремонту або велика конкуренція можуть призвести до фінансових втрат.

4. Репутаційні ризики. Неправильне виконання ремонту, неякісний сервіс або незадовільне взаємодія з клієнтами може призвести до погіршення репутації сервіс-центру. Це може призвести до втрати клієнтів і негативного впливу на дохідність бізнесу. Недоліки у наданні послуг, погана якість ремонту або невдалий взаємозв'язок з клієнтами можуть призвести до втрати репутації та втрати клієнтів.

5. Технологічні ризики. Швидкий темп змін у технологіях може призвести до застаріння обладнання та методів ремонту. Ринок технічного обладнання постійно зазнає змін через технологічні інновації та зміни в споживчих вподобаннях. Відповідно, сервісний центр повинен бути готовий до швидкого адаптування до нових технологій і попиту на ремонт різних типів техніки. Забезпечення відповідності всіх ремонтних процесів стандартам якості та безпеки є критично важливим. Невідповідність може призвести до правових проблем, втрати довіри споживачів і зменшення репутації. Сервіс-центр повинен постійно вдосконалювати свої технічні знання і інвестувати в оновлення обладнання, щоб залишатися конкурентоспроможним.

В основному це стосується непрофесіоналізму обслуговуючого персоналу, що може призвести до того, що клієнти не повернуться і не розкажуть про це своїм друзям. Також сюди можна віднести незадоволення якістю страв та напоїв через неякісну сировину, прорахунки в розрахунках та малий вибір. Усунути цей ризик можна шляхом: ретельного підбору кваліфікованого персоналу, перевірки якості сировини та ведення грамотної політики взаємовідносин з клієнтами.

6. Події непередбачуваного характеру: негода, припинення постачання запчастин, технічні аварії або інші непередбачувані обставини можуть призвести до перебоїв у роботі сервіс-центру та збитків. Можливі ризики, які можуть виникнути у процесі реалізації проекту: пожежний ризик, ризик влучання ракети чи дрону, ризик підвищення оренди, ризик невиконання зобов'язань постачальниками та підрядниками, ризик збільшення вартості інвестиційного

проекту, ризик збільшення терміну реалізації проекту.

7. Падіння доходів населення може суттєво вплинути на сервіс-центр з ремонту техніки. Низький рівень доходів населення може призвести до зменшення попиту на послуги ремонту техніки, оскільки клієнти можуть стати обмеженими у своїх витратах і намагатися відкласти або уникнути ремонту своєї техніки.

Населення, яке змушене економити, може бути менше схильним до витрат на ремонт дорогоцінної техніки. Це може призвести до зменшення середнього чеку в сервіс-центрі та вплинути на загальний обсяг прибутку. У разі падіння попиту на ремонт техніки сервісні центри можуть змагатися за обмежене число клієнтів. Це може призвести до підвищення конкуренції між сервіс-центрами, а також до зниження цін на послуги ремонту. Падіння доходів населення може вимагати від сервіс-центру перегляду своєї стратегії та адаптації до нових умов. Це може включати пошук нових ринків або послуг, вдосконалення маркетингових стратегій або зменшення витрат.

Доходи населення з початку повномасштабного російського вторгнення 78% українців скоротилися, а рівень безробіття за останній рік зріс з 9,8% до 25,8%. Про що також свідчить наступний Рисунок 3.1.

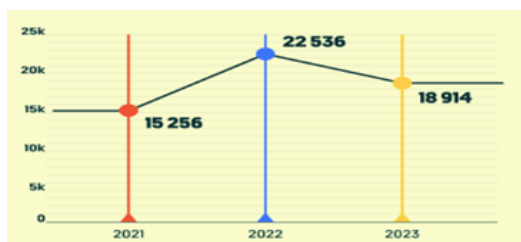


Рис. 3.1. Рівень середньої заробітної плати по Україні за період 2021-2023 рр.

Джерело: [32]

8. Електроенергетика. Перебої в електропостачанні завдають важкого удару по сфері послуг. Після блекауту у 2022р. було закрито велику кількість закладів. В результаті спостерігалось падіння продажів у розмірі від 4% до 30%. Генераторами було обладнано не більше 15% усіх торгових точок на кінець

2022р. Таке рішення продиктоване технічними особливостями розташування магазинів, зокрема, в житлових будинках, де не можна під'єднати генератор (у тому числі через скарги мешканців на постійний шум і вихлоп). До того ж енергія, отримана від генератора, виходить утричі-вчетверо дорожче, ніж звичайне використання електрики в магазині.

9. Рейдерські захоплення може мати значний вплив на сервіс-центр з ремонту техніки, спричиняючи зміни в управлінні, фінансовий тиск, зміну пріоритетів, політику цін, а також втрату персоналу. Для ефективного управління такими ризиками важливо мати кваліфікованого юриста.

10. Зміни у мікро- та макроекономічних умовах, такі як інфляція, зміни валютних курсів, фінансова криза тощо, можуть вплинути на фінансові показники сервісного центру та його здатність до функціонування.

Посилення інфляційних процесів також робить негативний вплив на роботу сервіс-центру. Насамперед, зросли тарифи на послуги населенню, ціни на непродовольчі та продовольчі товари. Серед платних послуг населенню зросли тарифи послуги пасажирського транспорту, установ культури, зв'язку, житлово-комунальні послуги, медичні послуги. Індекс інфляції в Україні наведено у Таблиці 3.3.

Таблиця 3.4

Індекс інфляції в Україні за період 2019-2023 роки (%)

Рік	2019	2020	2021	2022	2023
Індекс інфляції	101	100,2	101,3	101,3	100,8

Джерело [32]

Рівень інфляції у 2022 році зріс на 16,6% порівняння з 2021 роком. Рівень інфляції впливає ставки вкладів, і навіть на тарифи банку з різних послуг. Зміна потреб кінцевого клієнта сильно впливає на розвиток, адже за таких мінливих умов необхідно постійно вигадувати нові тарифи, вклади та інші банківські послуги.

Зміна курсу валют впливає на вартість комплектуючих та запчастин. Динаміка офіційного курсу НБУ за останні 5 років наведено на Рисунку 3.3.

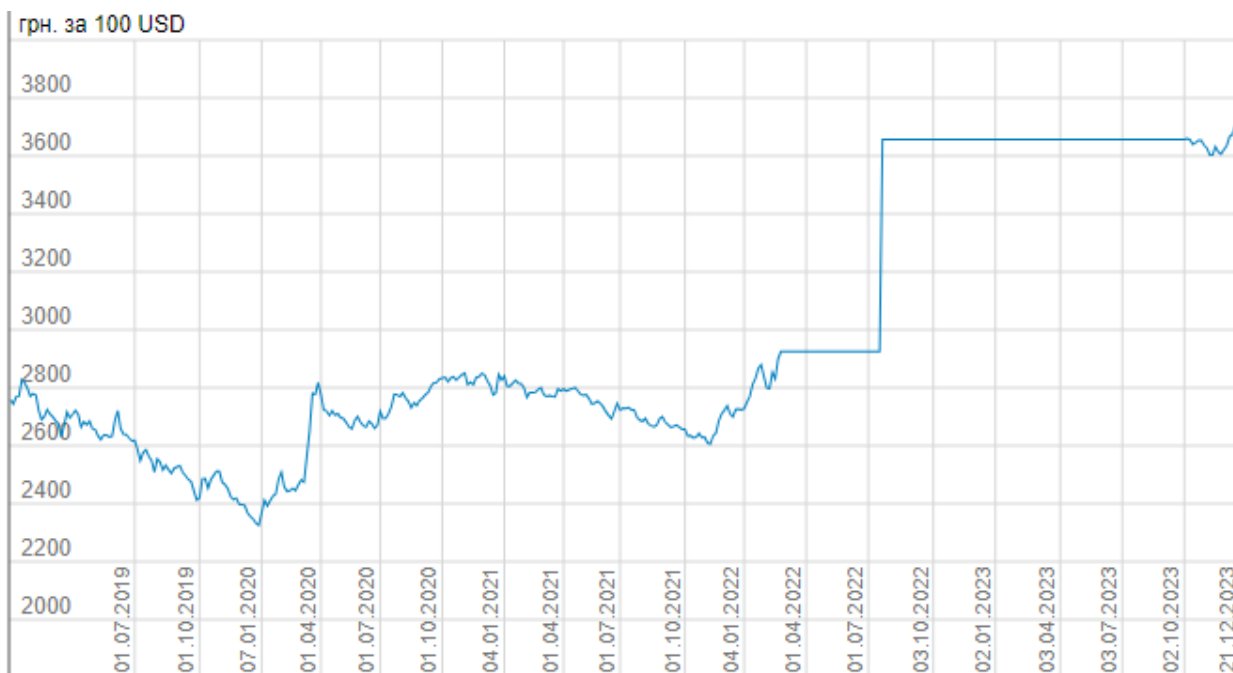


Рис. 3.2 Динаміка офіційного курсу НБУ(гривень за 1 долар США)

Джерело [32]

Ризик зростання цін безпосередньо пов'язаний з економічною ситуацією в країні. Якщо зростає інфляція та ціни на продукти харчування, постачальники сировини також підвищують ціни, що призведе до збільшення виробничих витрат і зростання цін (або зниження рентабельності). Як наслідок, відвідуваність кав'ярень зменшиться, а ефективність також знизиться. У таких випадках слід пропонувати різні промо-акції та бонусні опції, які допоможуть клієнтам заощадити гроші. Водночас необхідно закладати певний рівень рентабельності при дещо вищій ціні за одиницю продукції, ніж зазвичай, щоб не було необхідності підвищувати ціни, особливо якщо ціни або курси валют різко зростають. Таким чином, компанія може підняти рівень свого утвердження серед конкурентів. Крім того, з постачальниками слід обговорювати цінову політику, знижки та бонуси, а також укладати контракти з фіксованими цінами на товари.

11. Ризик переманювання персоналу лежить у площині політики формування матеріального і нематеріального стимулювання персоналу. У 90% випадків переманювання персоналу можливе за умови:

- Відсутності на підприємстві програми стимулювання кар'єрного зростання співробітників;
- Наявності несприятливого психологічного клімату в колективі;
- Відсутності перспектив зростання заробітної плати.

Попередження даних ризиків полягає у створенні програми підтримки корпоративного духу на підприємстві. Однак на сьогоднішній день, даний ризик не настільки значний, тому що, враховуючи нинішню ситуацію, спостерігається досить великий відсоток мобілізації населення, особливо серед молоді. Через міграцію та мобілізацію населення попит послуги з ремонту знизився, в тому числі внаслідок вимушеної міграції мільйонів українців, які виїхали до сусідніх країн. Чим довше триватиме війна, тим більше буде зруйновано інфраструктуру та економіку. Людям не буде куди повертатися, не буде роботи та житла. З іншого боку, люди адаптуватимуться до життя в країнах тимчасового перебування. Діти ходитимуть до школи, дитячих садків чи університетів, мами вирушать на роботу. У багатьох країнах спростили визнання українських дипломів. За даними ООН у справах біженців станом на 19.08.23 понад 4,3 мільйона біженців з України зареєструвалися для отримання тимчасового захисту або еквівалентного статусу в Європі.

Також попит на послуги з ремонту знизився також через те, що 2,7 українців служать у лавах ЗСУ. Відповідно, на військову службу можуть бути призвані громадяни віком 18-60 років, придатні до військової служби.

12. Брак фінансових ресурсів для фінансування певних стратегічних ініціатив та заходів. Можливим способом уникнення цього ризику є вжиття заходів для збільшення прибутку від діяльності, тобто підвищення маржинальності, або пошук зовнішніх джерел фінансування, таких як кредити. Однак слід зазначити, що якщо діяльність за проектом відбувається за планом, слід уникати залежності від зовнішнього фінансування, оскільки основною

метою проекту є не розширення проекту, а утримання чистого прибутку у власному розпорядженні. Низьку прибутковість через інтенсивне використання знижок для стимулювання збуту можна зменшити шляхом збільшення націнки, щоб зробити його більш привабливим для клієнтів, які цінують знижки, маркетингових заходів з використанням реклами на білбордах та зміни каналів збуту, в тому числі, можливо, переходу на інтернет-закази з метою зменшення витрат.

Для успішного функціонування сервіс-центру необхідно ретельно оцінювати ці ризики і розробляти стратегії їх управління, включаючи заходи з попередження, мінімізації та передбачення можливих негативних наслідків. Для подолання ризиків, пов'язаних із інвестиційним проектом сервісного центру з ремонту техніки, слід вживати ряд стратегій та заходів, спрямованих на мінімізацію негативного впливу цих ризиків.

У нашому випадку, даний ризик вирішується за рахунок наявності сильних сторін в SWOT-аналізі таких як:

- високий рівень кваліфікації працівників;
- висока якість послуг;
- додаткові продажі;
- наявність сучасного устаткування.

Якість пропонованих послуг є однією з найважливіших речей, яка, безумовно, змушує споживачів відвідувати сервіс-центр, оскільки вони цінують добре ставлення до себе. Цінова доступність є дуже сильним аргументом, особливо в поєднанні з якістю, двома найважливішими критеріями для відвідування закладу, що підвищує його репутацію серед конкурентів. Якісна маркетингова кампанія підвищує впізнаваність бренду в місті та залучає додаткових споживачів. Кваліфікований персонал, ефективний менеджмент, як наслідок – налагоджене та постійне управління, спрямоване на отримання прибутку та задоволення потреб споживачів.

Таблиця 3.5

Заходи щодо нейтралізації основних ризиків функціонування сервіс-центру

Можливі ризики	Заходи
Ризик випадкового знищення майна	Страховання
Виробничі ризики	Застосування системи живлення, удосконалення знань та обладнання
Економічні ризики	Впровадження додаткових послуг
Зниження платоспроможності клієнтів, міграція, мобілізація населення	Гнучка цінова політика
Неефективна маркетингова компанія	Анкетування клієнтів

Джерело: розроблено особисто автором

Проведення докладного аналізу ризиків дозволить ідентифікувати потенційні небезпеки та розробити стратегії їх управління. Диверсифікація ризиків зменшить залежність від будь-якого конкретного джерела або виду послуги. Створення фінансових резервів на випадок непередбачуваних витрат або економічних криз. У деяких випадках можна використовувати страхування для захисту від певних ризиків, таких як втрата обладнання або ризики цивільної відповідальності. Залучення та збереження висококваліфікованого персоналу, а також надання їм можливостей для навчання та професійного зростання може зменшити ризики, пов'язані з кадровими проблемами.

Відповідно до СК «Княжа» тариф складає 0,05% від вартості приміщення. Приблизна страхова сума буде складати 10 тис.грн на рік.

Встановлення партнерських відносин з іншими підприємствами або постачальниками може допомогти розподілити ризики та забезпечити доступ до додаткових ресурсів у разі потреби. Ефективне управління інвестиційними ризиками знижує рівень ризику і тим самим підвищує інвестиційну привабливість проекту для потенційних інвесторів.

Отже, інвестиційний проект сервісного центру з ремонту техніки може зазнати різноманітних ризиків, які варто ураховувати при розробці стратегій управління та плануванні бізнесу

ВИСНОВОК

Було проведено аналіз доцільності інвестиційного проєкту сервісного центру з ремонту техніки. Визначено, що попит на послуги з ремонту техніки є стійким та зростаючим, оскільки споживачі шукають надійні рішення для відновлення своєї техніки замість покупки нової. Споживачі шукають надійні рішення для ремонту своєї техніки, і це може створити можливості для сервісного центру забезпечити якісні та надійні послуги. Це може призвести до побудови довгострокових відносин з клієнтами та підвищення їх довіри до бренду. Ремонт техніки замість її заміни сприяє збереженню ресурсів та зменшенню відходів. Сервісний центр може стати частиною сталого споживання, що додає йому додаткову цінність в очах споживачів та суспільства в цілому.

Стійкий та зростаючий попит на послуги ремонту техніки створює сприятливі умови для успішної діяльності сервісного центру. Це означає, що інвестиції в такий проєкт мають великий потенціал для прибутковості та довгострокового успіху.

В свою чергу зростаючий ринок ремонту техніки може відкривати нові можливості для розвитку бізнесу: розширення асортименту послуг, розвиток додаткових сервісів, таких як консультації з технічної підтримки або продаж запчастин і аксесуарів. Наявність стійкого та зростаючого попиту на послуги ремонту техніки створює сприятливі умови для інвестиційного проєкту сервісного центру, забезпечуючи йому потенціал для успішного функціонування та розвитку.

Аналіз нормативно-правових аспектів проєкту сервіс-центру з ремонту техніки довів доцільність реєстрації ФОП обрання 3 групи оподаткування через його простоту ведення та реєстрації та сплату єдиного податку у невеликому розмірі.

Проведено аналіз конкурентів у цій галузі, визначено їхні переваги та недоліки, а також визначено, яким чином проєкт створення сервісного центру з ремонту техніки може вирізнитися та конкурувати в ринковому середовищі.

SWOT-аналіз дозволив сервісному центру зрозуміти свої сильні та слабкі сторони, а також виявити можливості та загрози, з якими він стикається.

Була проведена оцінка витрат на відкриття та функціонування сервісного центру з ремонту техніки, зпрогнозовані доходи та можливість отримання прибутку в майбутньому з врахуванням використання кваліфікованого персоналу та обладнання для надання якісних послуг з ремонту техніки.

Було визначено можливі ризики інвестиційного проекту проекту сервісного центру з ремонту техніки, та розроблено шляхи їх подолання.

Успішність інвестиційного проекту проекту сервісного центру з ремонту техніки довів розрахунок показників, також він залежить від здатності проекту відповісти на попит на ринку, ефективно конкурувати з іншими учасниками ринку, забезпечити стабільні фінансові результати та ефективно управляти ризиками. При належному аналізі та плануванні такий проект може бути досить доцільним і перспективним для інвестування.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
3. Грещак М.Г., Коцюба О. С. Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2002. 131с.
4. Грінченко Р. В. Тенденції розвитку підприємництва в Україні. Інтелект XXI. 2019. № 3. С. 133–137.
5. Грінченко Р. В. Управління бізнес-процесами як основа формування бізнес моделей адаптації діяльності підприємств. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2018. № 9 (37). С. 40–44.
6. Демиденко, В.. Методологічні проблеми бізнес-планування підприємницької діяльності в сучасних умовах. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки, (40 (1)).2015. С. 38-46.
7. Економіка підприємства: навч. посіб. Харків: Діса плюс, 2019. 277 с.
8. Єгупов Ю.А., Кошельок Г.В. Сфера застосування чистого дисконтованого доходу в аналізі інвестиційних проектів. Економіка і суспільство. 2022. №38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/3>
9. Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану» . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3219-20#Text>
10. Закон України «Про касові апарати в Україні» . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1776-14#Text>
11. Закон України «Про реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>

12. Закон України «Про РРО в Україні» .
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>
13. Закон України «Щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану» . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7229-20#Text>
14. Карпенко О. О., Майзель С. П. Теоретичні аспекти забезпечення сталого розвитку підприємства. *Economic Synergy*. 2023. 1. С. 98-111.
15. Кваша, О. С., Фоміна, В. В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка і суспільство*. (12). 2017. С. 268-275.
16. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування: навч. посібн. 2-е вид., доп. та перер. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. 241 с.
17. Кондратюк, О. М., Пшеничний, В. І. Бізнес-планування в підприємницькому середовищі: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. (26 (1)). С. 90-94.
18. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
19. Кошельок Г. В., Грінченко Р. В. Аналіз грошових потоків у системі управління підприємством. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 2(63). С. 231–242.
20. Кошельок Г.В. Підприємницьке середовище в умовах невизначеності. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : матеріали дев'ятої міжнар. наук.-практ. конф., 11-12 верес. 2020 р. Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2020. С. 109-110.*
21. Кошельок Г.В. Розвиток підприємництва в Україні. *Економіст*. 2021. № 9. С. 55-56.
22. Куклінова Т.В. Ефективність фінансового стимулювання малого та середнього бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2019. № 4. С.112-116.

23. Куклінова Т.В. Сучасні тенденції та фактори Інтернет-торгівлі в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень: Одеса: Одеський національний економічний університет. 2018. № 1 (65). С. 95–10
24. Куклінова Т.В. Формування системи розвитку підприємств на прикладі підприємств хлібобулочної галузі Інвестиційні проблеми та шляхи розвитку підприємств харчової промисловості: монографія за ред. проф.А.Г Гончарука. Одеса :Фенікс, 2013 220 с.
25. Лисак О. І. Економіка підприємства : навч. посіб. Тавр. держ. агротехнол. ун-т ім. Дмитра Моторного. Мелітополь : Люкс, 2020. 272 с.
26. Македон В. В. Бізнес-планування. К.: Центр учбової літератури. 2009. с.236.
27. Маковоз О. В. Основні функції бізнес-планування. Міжнародна транспортна інфраструктура, індустріальні центри та корпоративна логістика : матеріали дев'ятнадцятої наук.-практ. міжнар. конф. (1-2 червня 2023 р. м. Харків). Харків : УкрДУЗТ, 2023. С. 378-379.
28. Осипов В. І. Економіка підприємства. Одеса: Маяк, 2005. 720 с.
29. Пашута М. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності. Персонал. 2006. № 10. С. 66-74.
30. Перерва П.Г Економіка підприємства: Підручник. Харків: Омега, 2019. с691 с.
31. Податковий кодекс України.
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
32. Служба статистики України: офіційний сайт. URL:
<http://www.ukrstat.gov.ua/>
33. Танасюк І.М., Кіршо І.М. Розвиток креативності персоналу підприємства як стратегічна умова конкурентоспроможності компанії. Економіка та суспільство. 2022. № 37.URL:
<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1246/120>

34. Танасюк І.М., Кіршо С.М. Формування кадрового потенціалу підприємства через розвиток креативних здібностей персоналу. Бізнес-Інформ, 2021, № 4. С. 310-315 URL: [business-inform-2021-4_0-pages-310_315.pdf](https://business-inform.com.ua/ua/2021/4/0-pages-310_315.pdf)

35. Тімар І.В. Особливості формування іміджу відчизняних підприємств сфери послуг. Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент – 2015: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку» (23-24 квітня 2015 року) Т. 9. Дніпропетровськ: Вид. Біла К.О. 2015. С. 20-23

36. Трегубов О. С. Економіка підприємства : навч. посіб. Вінниця: ТВОРИ, 2019. 228 с.

37. Хижняк О.С. Недоліки електронного бізнесу в Україні і шляхи їх усунення Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 2016. №16. С. 90-94.

38. Цивільний кодекс України.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

39. Шандова Н. В. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів закл. вищ. освіти; Херсон. нац. техн. ун-т. Херсон : Вишемирський В. С. 2021. 335 с.

40. Череп А. В. Необхідність бізнес-планування. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6, Т. 1. 2009. С. 199-122.

41. Atstaja, D., Cudeka-Purina, N., Hrinchenko, R., Koval, V., Grasis, J., Vesere, R.. Alignment of circular economy business models for framing national sustainable economic development. Acta innovations, 2022, 2022(42), 5-14.
URL: <https://www.proakademia.eu/en/acta-innovations/find-issueskw/all-articles2022/no421/>

42. Degtiareva O., Pudychева H., Stelling J.-N. Modern energy challenges: economic and managerial DOI: 10.32782/2524-0072/2022-37-60.

43. Harbar, Z., Selezneva, O., Litvinov, O., Kaptalan, S., & Gonchar, V. (2020). Strategic Marketing Management Of Innovative Activities In Ensuring Enterprise

Economic Security. Revista Electrónica De Investigación En Ciencias Económicas, 8(15), 298-313. <https://doi.org/10.5377/reice.v8i15.9961> 71.

44. Літвінов О. С. Межа постіндустріалізації економіки. Науковий журнал «Бізнес-інформ». 2018. № 3 (482). С. 15-20.

45. Hrinchenko R. V. Detection of changes and their causes in the environment of the enterprise. East European Science Journal. 2019. № 8 (48). Part 5. P. 23–27.

46. Kolodynskyi S.B., Zakharchenko O.V., Babyi O.N. Innovative activity strategy of regional economic systems. Економічні інновації. 2019. Т. 21, Вип. 4. С. 57-67.

47. Litvinov O., Nefedova T. Marketing as the source of establishment of pillars of the enterprise intellectual capital // Маркетинг і цифрові технології. 2019. Т. 3. №. 3. С. 16-24.

48. Parwita, G. B. S., Arsawan, I. W. E., Koval, V., Hrinchenko R., Bogdanova, N. & Tamosiuniene, R. Organizational innovational capability: integrating human resource management practice, knowledge management, and individual creativity. Intellectual economics, 2022, 15 (2), 22-45. URL:<https://journals.mruni.eu/index.php/ie/article/view/32>

49. Semenova V. Problems of formations of intellectual capital and their influence on innovative development of enterprises. Науковий вісник Полісся. 2018. № 1 (13). С. 95-99.

50. Zakharchenko N. V., Horbachenko S. A., Hrinchenko R.V., Topalova I.A., Fialkovska A. A. Formation principles of the organizational and economic management mechanism of the regional enterprise's creative potential Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 2021, 4 (39), С. 405-414