

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

«___» травня 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ СУБ'ЄКТА
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ
СТВОРЕННЯ СТО)»**

Виконавець:

Студент ФЕУП

Бабій Іван Андрійович _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Ковальов Анатолій Іванович _____

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ПОСЛУГ.....	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері послуг СТО.....	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг СТО	14
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування СТО	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ СТО	27
2.1. Аналіз ринку СТО в м. Одеса	27
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу.....	35
2.3.Формування витрат на відкриття та функціонування СТО	42
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ СТО.....	55
3.1. Оцінка прибутковості проєкту.....	55
3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту.....	58
3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....	65
3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	69
ВИСНОВКИ.....	77
Список використаних джерел	84

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. В умовах динамічного розвитку ринкової економіки України та посилення конкуренції у сфері послуг особливої актуальності набуває питання створення ефективних, економічно обґрунтованих підприємницьких проєктів. Сфера автосервісних послуг, зокрема станцій технічного обслуговування (СТО), є однією з найбільш затребуваних, що обумовлено постійним зростанням кількості транспортних засобів, необхідністю їх регулярного обслуговування та ремонту, а також підвищенням вимог споживачів до якості та швидкості надання послуг.

Актуальність теми дослідження полягає у необхідності комплексного економічного обґрунтування створення суб'єкта підприємницької діяльності у сфері автосервісу, що дозволяє мінімізувати ризики, оптимізувати витрати та забезпечити стабільну прибутковість бізнесу. В умовах нестабільного економічного середовища та обмеженості фінансових ресурсів особливого значення набувають питання оцінки ефективності інвестиційних проєктів, прогнозування грошових потоків та визначення рівня їх окупності.

Методичну основу дослідження склали праці провідних українських науковців, зокрема А. Андрейченко [2; 3], В. В. Деньгуб [12;27], Н. Захарченко [35; 50; 51], В. В. Ключан [3], Н. Добрової [8], Каражия Е. А. [24; 50], Н. Кічук [27;32], О. Подмазко [10] та інших, у яких розглянуто питання стратегічного управління малим бізнесом, фінансового планування, моделювання прибутковості, оцінки ризиків та вибору ефективних організаційно-правових форм господарювання.

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

Для досягнення мети було поставлено наступні завдання:

1) надати характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері послуг (на прикладі створення СТО);

- 2) розглянути умови реєстрації для ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг;
- 3) обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування СТО;
- 4) проаналізувати ринку послуг СТО в м. Одеса;
- 5) оцінити внутрішні конкурентні переваги СТО;
- 6) сформулювати витрати на відкриття та функціонування СТО;
- 7) оцінити прибутковості проєкту;
- 8) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;
- 9) провести розрахунок грошового потоку та проаналізувати показники економічної ефективності проєкту;
- 10) проаналізувати можливі ризики та спланувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення СТО на ринку технічного обслуговування автомобілів.

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власної справи в сфері послуг.

Методи дослідження. У процесі підготовки кваліфікаційної роботи з економічного обґрунтування та оцінки ефективності створення СТО було застосовано комплекс взаємопов'язаних методів дослідження. Зокрема, використано діалектичний підхід для збору та систематизації даних, метод аналізу – для вивчення структури бізнес-проеку, а метод порівняння – для оцінки ринкових умов і конкурентного середовища. Маркетингові інструменти допомогли вивчити попит, сегментацію аудиторії та позиціонування. Для фінансових розрахунків і візуалізації результатів використовувалося програмне забезпечення Excel. Сукупність методів забезпечила комплексне, обґрунтоване та прикладне дослідження проєкту.

Інформаційна база дослідження. Закони України, інші нормативно-правові акти України, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані

Державної служби статистики України, монографічні дослідження, навчальна література, наукові статті.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 89 сторінок. Основний зміст викладено на 76 сторінках. Робота містить 26 таблиць, 1 рисунки.

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

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері послуг СТО

У сучасних умовах розвитку підприємництва сфера послуг займає провідне місце в економіці, оскільки забезпечує задоволення повсякденних потреб населення та формує значну частку доходів суб'єктів господарювання. Однією з перспективних ніш у даній сфері є надання автосервісних послуг, що зумовлено постійним зростанням кількості транспортних засобів, інтенсивністю їх експлуатації та необхідністю регулярного технічного обслуговування.

Бізнес-ідея створення станції технічного обслуговування (СТО) полягає в організації підприємства, яке надає комплекс послуг з діагностики, ремонту та технічного обслуговування автомобілів різних марок і моделей. Основною метою створення такого підприємства є отримання прибутку шляхом задоволення попиту споживачів на якісні, доступні та оперативні автосервісні послуги.

Ключовою особливістю даної бізнес-ідеї є її практична спрямованість та стабільний попит, оскільки технічний стан автомобіля безпосередньо впливає на безпеку його експлуатації. Навіть в умовах економічної нестабільності попит на базові послуги СТО залишається відносно стійким, що робить даний вид діяльності привабливим для започаткування власної справи.

Передбачається, що створюване СТО буде надавати такі основні послуги:

- технічне обслуговування автомобілів (заміна мастил, фільтрів, технічних рідин);
- діагностика основних систем транспортного засобу;
- ремонт ходової частини;

- ремонт гальмівної системи;
- шиномонтажні послуги;
- дрібний поточний ремонт.

Цільовою аудиторією підприємства є власники легкових автомобілів середнього цінового сегмента, які зацікавлені у регулярному обслуговуванні транспортного засобу за оптимальним співвідношенням ціни та якості. Особлива увага приділятиметься клієнтам, які цінують швидкість обслуговування, прозорість цін та довіру до сервісу [1].

Конкурентною перевагою майбутнього СТО може стати поєднання доступної цінової політики, високої якості виконання робіт, використання сучасного обладнання та клієнтоорієнтованого підходу. Додатковими факторами конкурентоспроможності виступають зручне розташування, можливість попереднього запису, а також впровадження системи лояльності для постійних клієнтів.

Організація діяльності СТО передбачає вибір відповідної організаційно-правової форми (наприклад, фізична особа-підприємець або товариство з обмеженою відповідальністю), підбір кваліфікованого персоналу, закупівлю необхідного обладнання та інструментів, а також формування ефективної системи управління підприємством.

Таким чином, бізнес-ідея створення станції технічного обслуговування є економічно доцільною, має потенціал стабільного розвитку та може забезпечити отримання прибутку за умови грамотного планування, ефективного управління та врахування особливостей ринку автосервісних послуг.

З метою об'єктивного аналізу перспектив відкриття станції технічного обслуговування доцільно проаналізувати основні переваги та можливі обмеження цього виду підприємницької діяльності. Такий підхід дозволяє більш комплексно оцінити ринковий потенціал проєкту, визначити рівень його інвестиційної привабливості, а також виявити ключові фактори ризику, які необхідно врахувати на етапі планування та організації діяльності (табл. 1.1).

Переваги та недоліки відкриття СТО як суб'єкта підприємницької
діяльності

Переваги	Недоліки
Стабільний попит на послуги незалежно від економічної ситуації	Значні стартові інвестиції (обладнання, приміщення)
Широкий спектр послуг і можливість диверсифікації доходів	Високий рівень конкуренції на ринку
Висока рентабельність при ефективному управлінні	Потреба у кваліфікованому персоналі
Можливість формування постійної клієнтської бази	Витрати на утримання та оновлення обладнання
Відносно швидка окупність при правильній бізнес-моделі	Залежність від цін на запчастини та матеріали
Перспективи масштабування бізнесу (відкриття мережі СТО)	Необхідність дотримання технічних і екологічних норм
Актуальність послуг через постійне зростання автопарку	Вплив сезонності на окремі види послуг

Джерело: розроблено автором на основі [1;2]

З таблиці 1.1 видно, що відкриття станції технічного обслуговування характеризується значним підприємницьким потенціалом, що обумовлено стабільним попитом на послуги автосервісу та можливістю отримання високого рівня доходів у разі ефективної організації діяльності. Серед ключових переваг варто виділити стійкість попиту, перспективи розвитку та формування довгострокових відносин із клієнтами.

Водночас даний вид підприємницької діяльності пов'язаний із низкою обмежень, зокрема значними початковими інвестиціями, високими вимогами до кваліфікації персоналу та наявністю конкурентного середовища. Крім того, важливим фактором є необхідність постійного оновлення обладнання та дотримання нормативних вимог.

Таким чином, успішна реалізація проєкту створення СТО можлива за умови ретельного планування, обґрунтування витрат, аналізу ринку та розробки

ефективної стратегії управління підприємством, що дозволить мінімізувати ризики та забезпечити стабільний розвиток бізнесу.

Принципова відмінність запропонованої бізнес-моделі станції технічного обслуговування від більшості наявних учасників ринку полягає у чіткій орієнтації на незадоволений сегмент споживачів – власників автомобілів середнього цінового сегмента, які потребують якісного та доступного сервісу, проте не готові переплачувати за послуги офіційних дилерських центрів. Запропоноване СТО спрямоване на формування оптимального співвідношення «ціна–якість» із забезпеченням прозорості обслуговування, чіткої системи діагностики та обґрунтованості вартості виконаних робіт.

Підприємство пропонує комплексну послугову модель, що включає базове технічне обслуговування, діагностику, ремонт ключових вузлів автомобіля, а також супутні послуги, зокрема шиномонтаж та експрес-сервіс. Важливою складовою бізнес-моделі є впровадження системи попереднього запису, стандартизації процесів обслуговування та формування довгострокових відносин із клієнтами через програми лояльності та сервісні нагадування.

Організаційно проєкт доцільно реалізувати у формі фізичної особи-підприємця на спрощеній системі оподаткування (II або III група), що дозволяє знизити податкове навантаження, спростити облік і забезпечити фінансову гнучкість на початковому етапі функціонування бізнесу. У разі розширення масштабів діяльності можливим є трансформування у товариство з обмеженою відповідальністю.

Функціонування СТО передбачає використання стаціонарної виробничої бази (орендованого або власного приміщення) з оптимальною локацією, що забезпечує зручний доступ для клієнтів. Операційна модель базується на ефективному використанні виробничих площ, спеціалізованого обладнання та залученні кваліфікованого персоналу. При цьому важливим напрямом оптимізації витрат є раціональне завантаження робочих постів та планування робочого часу майстрів[3].

Економічна доцільність бізнес-ідеї обґрунтовується стабільним попитом на послуги автосервісу, що формується внаслідок постійного зростання кількості транспортних засобів, їх зношення та необхідності регулярного обслуговування.

На ринку існує структурний дисбаланс: значна частина СТО або пропонує послуги низької якості за мінімальною ціною, або працює у преміальному сегменті з високими тарифами. Це створює сприятливі умови для виходу нового гравця із збалансованою пропозицією середнього цінового сегмента.

Окрім основного напрямку діяльності, передбачається розширення спектру послуг за рахунок додаткових сервісів: комп'ютерної діагностики, сезонного обслуговування автомобілів, продажу витратних матеріалів та автозапчастин, а також надання консультацій щодо технічного стану транспортних засобів. Додатковим джерелом доходу може виступати реалізація супутніх товарів та надання експрес-послуг без попереднього запису.

Для клієнтів, які потребують підвищеного рівня сервісу, передбачено впровадження розширених пакетів обслуговування, що можуть включати пріоритетне обслуговування, індивідуальний супровід, розширену гарантію на виконані роботи та регулярні технічні огляди. Це сприятиме формуванню лояльної клієнтської бази та збільшенню середнього чека підприємства.

З метою обґрунтування вибору оптимального формату організації діяльності СТО доцільно провести порівняльний аналіз найбільш поширених моделей функціонування бізнесу у сфері автосервісних послуг. У межах даного дослідження здійснено зіставлення ключових форматів за основними характеристиками, перевагами та недоліками (табл. 1.2).

Проведений порівняльний аналіз таблиці 1.2 свідчить про те, що найбільш доцільною формою організації бізнесу для реалізації даного проєкту є створення незалежного СТО середнього масштабу. Такий формат дозволяє забезпечити достатній рівень якості послуг, сформувати конкурентоспроможну цінову політику та охопити широку цільову аудиторію.

Порівняльний аналіз найпоширеніших форм організації бізнесу у сфері
СТО

Формат СТО	Характеристика	Переваги	Недоліки
Гаражне СТО (малий приватний сервіс)	Невелике підприємство з обмеженим спектром послуг	Низькі стартові витрати, гнучкість у роботі	Обмежений спектр послуг, низький рівень довіри клієнтів
Незалежне СТО середнього масштабу	Повноцінне підприємство з кількома робочими постами	Оптимальне співвідношення ціни та якості, стабільний попит	Потреба у значних інвестиціях та персоналі
Спеціалізоване СТО (вузький профіль)	Орієнтація на конкретний вид робіт (наприклад, електрика або ходова)	Висока експертність, менша конкуренція у ніші	Обмежений ринок клієнтів
Дилерський сервісний центр	Офіційне обслуговування автомобілів конкретних брендів	Висока довіра клієнтів, стандарти якості	Високі ціни, значні інвестиції, обмеження з боку бренду
Мережеве СТО (франшиза)	Робота під відомим брендом за стандартизованою моделлю	Впізнаваність, підтримка франчайзера	Роялті, обмеження у самостійності управління

Джерело: розроблено автором на основі [4;5]

Гаражні СТО, незважаючи на низькі витрати, мають обмежений потенціал розвитку та не забезпечують належного рівня сервісу. Дилерські центри та франшизи, у свою чергу, потребують значних інвестицій і супроводжуються обмеженнями в управлінні. Спеціалізовані СТО доцільні лише за наявності чітко визначеної вузької ніші.

Отже, обраний формат незалежного СТО середнього масштабу є найбільш збалансованим з точки зору витрат, ризиків та потенційної

прибутковості, що підтверджує доцільність реалізації запропонованої бізнес-ідеї.

Порівняльний аналіз форматів організації діяльності станцій технічного обслуговування свідчить про те, що кожна з наведених моделей має власні конкурентні переваги та структурні обмеження, які визначають доцільність її використання залежно від масштабу діяльності, обсягу інвестицій, рівня кваліфікації персоналу та стратегічних цілей підприємця. Малий гаражний формат характеризується низьким порогом входу, однак суттєво обмежує можливості масштабування та формування довіри клієнтів.

Спеціалізовані СТО забезпечують високий рівень експертності, проте мають вузьку клієнтську базу. У свою чергу, незалежні СТО середнього масштабу дозволяють досягти оптимального балансу між витратами, якістю послуг і ринковими можливостями.

З метою більш детального розкриття сутності діяльності станції технічного обслуговування доцільно систематизувати основні види послуг, які формують її дохідну частину (табл. 1.3).

Наведений перелік послуг свідчить про комплексний характер діяльності станції технічного обслуговування, що дозволяє забезпечити повний цикл обслуговування транспортних засобів. Основу доходу підприємства формують послуги технічного обслуговування, ремонту та діагностики, які мають стабільний попит серед власників автомобілів.

Важливою складовою є надання супутніх послуг, зокрема шиномонтажу, електротехнічних робіт та експрес-сервісу, які дозволяють збільшити завантаженість СТО та підвищити рівень задоволеності клієнтів. Додатковим джерелом прибутку виступає реалізація автозапчастин і витратних матеріалів, що сприяє зростанню середнього чека та формуванню комплексної послугової пропозиції.

Основні види послуг СТО

Вид послуги	Характеристика
1. Технічне обслуговування автомобілів	Проведення планових робіт: заміна моторної оливи, фільтрів, технічних рідин, перевірка основних систем автомобіля відповідно до регламенту
2. Комп'ютерна діагностика	Виявлення несправностей за допомогою спеціалізованого обладнання; зчитування помилок електронних систем автомобіля
4. Ремонт ходової частини	Діагностика та ремонт підвіски, заміна амортизаторів, важелів, сайлентблоків та інших елементів
4. Ремонт гальмівної системи	Заміна гальмівних колодок і дисків, обслуговування супортів, перевірка гальмівної рідини
5. Шиномонтажні послуги	Сезонна заміна шин, балансування коліс, ремонт проколів та пошкоджень шин
6. Електротехнічні роботи	Ремонт електрообладнання, акумуляторів, стартерів, генераторів, освітлювальних систем
7. Ремонт двигуна	Виконання поточного та капітального ремонту двигуна, усунення несправностей у його роботі
8. Експрес-сервіс	Швидке обслуговування без попереднього запису (заміна ламп, долив рідин, дрібний ремонт)
9. Продаж автозапчастин і витратних матеріалів	Реалізація мастил, фільтрів, деталей та комплектуючих безпосередньо на СТО
10. Консультаційні послуги	Надання рекомендацій клієнтам щодо технічного стану автомобіля, необхідності ремонту та подальшої експлуатації

Джерело: розроблено автором на основі [6;7]

Особливе значення має впровадження діагностичних та консультаційних послуг, які підвищують рівень довіри клієнтів і дозволяють формувати довгострокові відносини. Таким чином, різноманітність і взаємодоповнюваність послуг створює передумови для стабільного функціонування та підвищення економічної ефективності діяльності СТО.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг СТО

Для реалізації проєкту створення станції технічного обслуговування обрано організаційно-правову форму фізичної особи-підприємця (ФОП) на третій групі спрощеної системи оподаткування зі ставкою єдиного податку 5% від виручки. Зазначена форма є оптимальною для початкового етапу функціонування бізнесу, оскільки забезпечує мінімальне адміністративне навантаження, спрощену систему бухгалтерського обліку та звітності, а також дозволяє гнучко управляти фінансовими потоками підприємства. У разі розширення діяльності та збільшення обсягів надання послуг передбачається можливість трансформації у товариство з обмеженою відповідальністю.

СТО функціонуватиме за класичною стаціонарною моделлю з розміщенням у місті Одеса, що передбачає оренду або придбання спеціалізованого приміщення з відповідною інфраструктурою. Локація підприємства обиратиметься з урахуванням транспортної доступності, наявності автомобільного потоку та зручності під'їзду для клієнтів. Взаємодія з клієнтами здійснюватиметься як у безпосередньому форматі на території СТО, так і через сучасні канали комунікації – телефон, месенджери та онлайн-запис, що підвищує рівень сервісу та оптимізує завантаження робочих постів.

Ключова відмінність запропонованого СТО від значної частини наявних учасників ринку полягає у поєднанні доступної цінової політики, високої якості виконання робіт та прозорості обслуговування. Особливий акцент робиться на обґрунтованості вартості послуг, чіткій діагностиці несправностей та узгодженні всіх робіт із клієнтом. До основних конкурентних переваг проєкту належать: комплексність послуг – від базового технічного обслуговування до складного ремонту; використання сучасного діагностичного обладнання; кваліфікований персонал; гнучка система ціноутворення; впровадження програм лояльності для постійних клієнтів; орієнтація на довгострокові відносини зі споживачами [8].

На початковому етапі діяльності підприємство зосереджується на формуванні стабільної клієнтської бази у місті Одеса та прилеглих районах. У середньостроковій перспективі передбачається розширення спектру послуг, збільшення кількості робочих постів, а також можливе відкриття додаткових локацій або формування мережі СТО. Додатковими напрямками розвитку можуть стати продаж автозапчастин, впровадження спеціалізованих послуг (наприклад, діагностика електронних систем) та підвищення рівня сервісу.

Таким чином, бізнес-ідея створення СТО є економічно обґрунтованою, ринково затребуваною та перспективною з точки зору довгострокового розвитку, що обумовлено стабільним попитом на автосервісні послуги та можливістю формування конкурентних переваг за рахунок якості та клієнтоорієнтованості.

Станції технічного обслуговування як самостійний напрям підприємницької діяльності формуються на перетині сфери послуг, транспортної інфраструктури та технічного обслуговування транспортних засобів. У найбільш узагальненому вигляді СТО являє собою підприємство, що здійснює комплекс заходів, спрямованих на підтримання технічного стану автомобілів, їх діагностику, ремонт та забезпечення безпечної експлуатації.

З економічної точки зору СТО виступає суб'єктом ринку послуг, який створює додану вартість шляхом надання технічних, ремонтних і сервісних послуг споживачам. Його діяльність базується на поєднанні матеріальних ресурсів (обладнання, запчастини) та трудових ресурсів (кваліфікований персонал), що трансформуються у кінцевий результат – відновлення або підтримання працездатності транспортного засобу [9].

Зростання ролі СТО в економіці обумовлено кількома ключовими факторами. По-перше, постійним збільшенням кількості автомобілів, що створює стабільний попит на обслуговування. По-друге, ускладненням конструкції сучасних транспортних засобів, що потребує професійного підходу до діагностики та ремонту. По-третє, підвищенням вимог до безпеки дорожнього руху, що стимулює регулярне технічне обслуговування.

В умовах сучасної економіки України, зокрема в період нестабільності та змін, автосервісний бізнес демонструє відносну стійкість, оскільки потреба в обслуговуванні автомобілів зберігається навіть при зниженні купівельної спроможності населення. Це робить діяльність СТО привабливою для започаткування власної справи. Відповідно до класифікації видів економічної діяльності діяльність СТО може здійснюватися за КВЕД 45.20 «Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів», що визначає правові межі функціонування підприємства на ринку.

З метою правового забезпечення діяльності та організації роботи СТО необхідно сформувати перелік документів і дозволів, необхідних для започаткування бізнесу (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Перелік документів, необхідних для започаткування СТО

№	Назва документа / дозволу	Коротка характеристика та особливості
1	Свідоцтво про державну реєстрацію ФОП	Підтверджує офіційний статус підприємця; оформлюється через державного реєстратора або онлайн
2	Реєстрація платника єдиного податку	Обрання спрощеної системи оподаткування (III група, 5% від доходу)
3	Реєстрація платника ЄСВ	Обов'язкова сплата єдиного соціального внеску
4	Відкриття банківського рахунку	Необхідний для здійснення розрахунків із клієнтами та постачальниками
5	Реєстрація РРО або ПРРО	Використання касового апарату або програмного рішення для фіскалізації операцій
6	Договір оренди приміщення	Підтверджує право користування виробничими площами
7	Дозвіл на виконання робіт підвищеної небезпеки (за потреби)	Вимагається при використанні спеціального обладнання
8	Висновок ДСНС (пожежна безпека)	Підтверджує відповідність приміщення нормам пожежної безпеки
9	Дотримання екологічних норм	Регламентує утилізацію відходів (оливи, фільтри тощо)
10	Трудові договори з працівниками	Оформлення персоналу відповідно до законодавства

Джерело: розроблено автором на основі [10;11]

Для реалізації проєкту створення станції технічного обслуговування доцільно обрати організаційно-правову форму фізичної особи-підприємця (ФОП), що функціонує на третій групі спрощеної системи оподаткування зі ставкою єдиного податку у розмірі 5% від отриманого доходу. Обрання саме цієї форми господарювання зумовлене її адаптивністю до умов малого підприємництва, особливо на етапі запуску бізнесу.

Застосування спрощеної системи оподаткування дозволяє істотно знизити адміністративне навантаження на підприємця, спростити ведення бухгалтерського обліку та податкової звітності, а також мінімізувати витрати часу та ресурсів на управління фінансовими процесами. Крім того, така форма забезпечує достатній рівень фінансової гнучкості, що є критично важливим в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Важливою перевагою є також можливість подальшої трансформації організаційної форми у товариство з обмеженою відповідальністю у разі розширення масштабів діяльності, збільшення кількості персоналу або необхідності залучення інвестицій.

Функціонування станції технічного обслуговування передбачає використання стаціонарної операційної моделі, що базується на наявності спеціалізованого виробничого приміщення. Для розміщення СТО планується використання орендованого або власного об'єкта нерухомості у межах міста Одеса, з урахуванням таких ключових критеріїв, як транспортна доступність, інтенсивність автомобільного трафіку, наявність зручних під'їзних шляхів та можливість організації паркувального простору для клієнтів.

Операційна діяльність підприємства організовується таким чином, щоб забезпечити максимальну ефективність використання ресурсів, як матеріальних (обладнання, інструменти, витратні матеріали), так і трудових (кваліфікований персонал). Важливим елементом сучасної моделі функціонування СТО є впровадження цифрових інструментів управління взаємодією з клієнтами, зокрема системи попереднього онлайн-запису, електронного обліку замовлень та комунікації через месенджери. Це дозволяє оптимізувати завантаження

виробничих потужностей, скоротити час очікування клієнтів та підвищити загальний рівень сервісу.

Ключова відмінність запропонованого проєкту від більшості існуючих СТО полягає у системному підході до організації обслуговування клієнтів. Зокрема, акцент робиться не лише на виконанні ремонтних робіт, а й на формуванні довіри споживача через прозорість процесів, аргументованість вартості послуг та високий рівень комунікації. У практичній площині це означає попереднє погодження обсягу робіт, надання клієнту чіткої інформації щодо вартості та термінів виконання, а також можливість отримання консультацій щодо подальшої експлуатації транспортного засобу [12].

До основних конкурентних переваг проєкту належать: комплексний характер послугової пропозиції, що охоплює всі ключові види технічного обслуговування і ремонту; використання сучасного діагностичного обладнання; залучення кваліфікованих фахівців; впровадження гнучкої цінової політики, орієнтованої на потреби середнього сегмента споживачів; формування програм лояльності для постійних клієнтів; а також прагнення до побудови довгострокових партнерських відносин із замовниками.

На початковому етапі діяльності основна увага приділятиметься формуванню стабільної клієнтської бази в межах міста Одеса та прилеглих територій. Це передбачає активне використання як традиційних каналів залучення клієнтів (рекомендації, зовнішня реклама, партнерські зв'язки), так і сучасних цифрових інструментів комунікації. У середньостроковій перспективі розвиток підприємства передбачає розширення спектру послуг, збільшення кількості робочих постів, підвищення рівня автоматизації бізнес-процесів, а також можливе відкриття додаткових локацій.

Економічна доцільність реалізації даного проєкту обумовлюється стабільним і відносно незалежним від сезонних коливань попитом на автосервісні послуги. Зростання кількості транспортних засобів, підвищення складності їх технічного оснащення, а також необхідність забезпечення безпеки дорожнього руху формують стійку потребу у професійному обслуговуванні

автомобілів. У цих умовах створення СТО, орієнтованого на якісний сервіс і клієнтоорієнтовану модель взаємодії, є економічно виправданим та перспективним напрямом підприємницької діяльності.

Станція технічного обслуговування як суб'єкт господарювання функціонує у межах ринку послуг і виконує важливу економічну функцію – забезпечення підтримання технічного стану автотransпортних засобів. З позицій економічної теорії діяльність СТО пов'язана зі створенням доданої вартості шляхом трансформації матеріальних ресурсів і трудових зусиль у кінцевий результат – відновлення функціональності автомобіля та продовження строку його експлуатації [13].

Розвиток автосервісного бізнесу обумовлюється рядом макро- та мікроекономічних факторів. Серед них ключову роль відіграють: зростання автомобілізації населення, ускладнення технічних характеристик транспортних засобів, підвищення вимог до якості обслуговування, а також загальна тенденція до аутсорсингу технічних послуг. В умовах сучасної економіки України, навіть попри кризові явища, попит на послуги СТО залишається стабільним, що підвищує інвестиційну привабливість даного виду діяльності.

Відповідно до класифікації видів економічної діяльності, функціонування станції технічного обслуговування здійснюється в межах КВЕД 45.20 «Технічне обслуговування та ремонт автотransпортних засобів», що визначає правові та організаційні засади здійснення підприємницької діяльності у даній сфері.

Додатковими КВЕД для СТО можуть бути:

45.31 – Оптова торгівля деталями та приладдям для автотransпортних засобів

45.32 – Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотransпортних засобів

45.40 – Торгівля мотоциклами, їх деталями та приладдям; технічне обслуговування і ремонт мотоциклів (якщо планується обслуговування мотоциклів)

46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля (якщо будуть оптові постачання запчастин)

52.21 – Допоміжна діяльність у сфері наземного транспорту (евакуатор, стоянка)

77.11 – Прокат легкових автомобілів і фургонів (якщо планується підмінний автомобіль для клієнтів) [14].

Таким чином, організація та здійснення підприємницької діяльності у сфері станцій технічного обслуговування в Україні регламентується сукупністю правових, економічних і організаційних умов, дотримання яких є необхідною передумовою ефективного функціонування бізнесу. Вибір оптимальної організаційно-правової форми, системи оподаткування, а також належне оформлення дозвільної документації забезпечують легітимність діяльності підприємства та створюють основу для його стабільного розвитку.

Дослідження показало, що найбільш доцільною формою організації бізнесу на початковому етапі є функціонування у статусі фізичної особи-підприємця на спрощеній системі оподаткування, що дозволяє мінімізувати адміністративні витрати та забезпечити гнучкість управління. Водночас важливим є дотримання вимог чинного законодавства щодо реєстрації діяльності, використання реєстраторів розрахункових операцій, укладання трудових договорів, а також виконання норм пожежної, екологічної та технічної безпеки.

Встановлено, що ефективність функціонування СТО значною мірою залежить не лише від дотримання формальних вимог, а й від рівня організації операційної діяльності, якості матеріально-технічної бази, кваліфікації персоналу та здатності підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища. Особливого значення набуває впровадження сучасних підходів до управління клієнтським сервісом, автоматизації бізнес-процесів та формування конкурентних переваг [15].

Отже, створення станції технічного обслуговування в Україні є економічно доцільним і перспективним напрямом підприємницької діяльності

за умови комплексного врахування правових, організаційних і ринкових чинників, що забезпечує зниження ризиків та підвищення ефективності реалізації бізнес-проекту.

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

Вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності є одним із ключових стратегічних рішень на етапі створення станції технічного обслуговування, оскільки визначає правовий статус суб'єкта господарювання, межі його відповідальності, особливості оподаткування, рівень адміністративного навантаження, а також можливості подальшого розвитку та масштабування бізнесу. У сфері автосервісних послуг даний вибір має особливе значення, оскільки діяльність СТО пов'язана з використанням матеріально-технічної бази, взаємодією з широким колом клієнтів та дотриманням технічних і безпекових норм.

Відповідно до чинного законодавства України, основними організаційно-правовими формами здійснення підприємницької діяльності є фізична особа-підприємець (ФОП), товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та приватне підприємство (ПП). Кожна з цих форм має свої переваги та обмеження, що обумовлює доцільність їх застосування залежно від масштабів бізнесу, обсягів інвестицій та стратегічних цілей підприємця.

Товариство з обмеженою відповідальністю є найбільш поширеною формою юридичної особи в Україні. Його ключовою перевагою є обмеження відповідальності учасників розміром їх внесків до статутного капіталу, що знижує ризики особистих фінансових втрат. Крім того, ТОВ забезпечує можливість залучення партнерів, інвесторів, а також підвищує рівень довіри з боку корпоративних клієнтів і фінансових установ. Однак створення та функціонування ТОВ пов'язане зі складнішими процедурами реєстрації, необхідністю ведення повноцінного бухгалтерського обліку, складання

фінансової звітності та загалом вищим рівнем адміністративного навантаження. Для малого бізнесу на початковому етапі ці фактори можуть суттєво обмежувати гнучкість управління та потребувати додаткових фінансових ресурсів.

Приватне підприємство є менш поширеною формою організації бізнесу, яка поєднує ознаки юридичної особи з одноосібним управлінням. Разом із тим, воно не надає суттєвих переваг порівняно з іншими формами, але передбачає складніше адміністрування, що знижує його привабливість для підприємців у сфері послуг на стартовому етапі.

Фізична особа-підприємець є найбільш поширеною формою ведення бізнесу в Україні серед суб'єктів малого та мікропідприємництва. Популярність цієї форми пояснюється простотою реєстрації, мінімальними витратами на адміністрування, відсутністю вимог до статутного капіталу, а також можливістю застосування спрощеної системи оподаткування. Крім того, підприємець має повний контроль над фінансовими потоками, що забезпечує високу оперативність управлінських рішень [16].

З урахуванням специфіки діяльності СТО, характеру надаваних послуг та обсягів інвестицій на початковому етапі, форма фізичної особи-підприємця є найбільш доцільною.

По-перше, створення СТО не завжди потребує залучення значних інвестицій або партнерів на старті, що знижує необхідність у складних організаційних структурах. По-друге, клієнтська база СТО формується переважно із фізичних осіб та малого бізнесу, для яких форма ФОП є звичною та прийнятною. По-третє, спрощена система оподаткування дозволяє оптимізувати податкове навантаження, що є важливим фактором для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Чинне податкове законодавство України передбачає можливість застосування загальної або спрощеної системи оподаткування. Загальна система передбачає сплату податку на доходи фізичних осіб (18%), військового збору (1,5%) та єдиного соціального внеску, а також ведення повного обліку

доходів і витрат. Для СТО це може бути доцільно лише за наявності значних документально підтверджених витрат.

Спрощена система оподаткування є більш привабливою для підприємств малого бізнесу. Серед її варіантів найбільш оптимальною для СТО є третя група, яка передбачає сплату єдиного податку у розмірі 5% від доходу (без ПДВ) або 3% (з ПДВ). Дана група не обмежує кількість найманих працівників та дозволяє співпрацювати з будь-якими категоріями клієнтів, включаючи юридичних осіб [17;18].

Обрання третьої групи спрощеної системи оподаткування для СТО обґрунтовується низкою факторів. По-перше, це відносно низький рівень податкового навантаження. По-друге, спрощений облік і звітність зменшують адміністративні витрати. По-третє, відсутність обмежень щодо клієнтів дозволяє розширювати ринок збуту послуг.

По-четверте, відсутність необхідності реєстрації платником ПДВ на початковому етапі спрощує фінансове адміністрування. Водночас підприємець зобов'язаний сплачувати єдиний соціальний внесок незалежно від рівня доходу, а у разі використання найманої праці – додатково нараховувати та сплачувати податки із заробітної плати працівників. Дані витрати повинні враховуватися при формуванні фінансової моделі діяльності СТО.

Обрана організаційно-правова форма – ФОП на III групі спрощеної системи оподаткування є оптимальною як для стартового етапу, так і для подальшого розвитку підприємства. Вона забезпечує баланс між податковим навантаженням, рівнем адміністративної складності та можливостями масштабування бізнесу [19;20].

У разі розширення діяльності, збільшення обсягів доходу або необхідності залучення партнерів підприємець може трансформувати бізнес у товариство з обмеженою відповідальністю без втрати напрацьованої клієнтської бази (табл. 1.5).

Переваги та недоліки ФОП на III групі спрощеної системи оподаткування
для СТО

Переваги	Недоліки
Спрощена система оподаткування та звітності	Обмеження річного доходу
Низький рівень податкового навантаження (5% від доходу)	Обов'язкова сплата ЄСВ незалежно від доходу
Відсутність обмежень щодо кількості працівників	Ризик перевищення ліміту доходу
Можливість співпраці з фізичними та юридичними особами	Особиста відповідальність підприємця
Простота реєстрації та адміністрування	Необхідність самостійного контролю фінансів
Гнучкість у використанні доходів	У разі порушень можливі штрафні санкції
Можливість швидкого старту бізнесу	Обмежені можливості залучення інвесторів

Джерело: розроблено автором на основі [21-24]

Таким чином, проведений аналіз організаційно-правових форм і систем оподаткування свідчить про те, що для створення станції технічного обслуговування на початковому етапі найбільш доцільною є форма фізичної особи-підприємця на третій групі спрощеної системи оподаткування. Такий вибір забезпечує оптимальне поєднання простоти ведення бізнесу, помірною податковою навантаження, гнучкості управління та можливостей розвитку. Це створює сприятливі умови для ефективного запуску та стабільного функціонування СТО в умовах конкурентного ринку автосервісних послуг.

Висновки до розділу 1

1. Бізнес-ідея створення станції технічного обслуговування є економічно обґрунтованим та перспективним напрямом підприємницької діяльності, що базується на поєднанні трьох ключових факторів: стабільного та довгострокового попиту на автосервісні послуги, постійного зростання автомобілізації населення та наявності структурного дисбалансу між якістю і доступністю послуг на ринку. Основну частину потенційної клієнтської бази становлять власники легкових автомобілів середнього цінового сегмента, які

потребують регулярного технічного обслуговування, діагностики та ремонту транспортних засобів. Цільова аудиторія переважно включає фізичних осіб віком 25–55 років та малий бізнес, для яких критично важливими є співвідношення ціни та якості, швидкість обслуговування та прозорість формування вартості послуг. СТО позиціонується як комплексний сервісний центр, що забезпечує повний цикл обслуговування автомобіля – від діагностики до ремонту та супутніх послуг. Послужбовий портфель охоплює базове технічне обслуговування, ремонт ходової та гальмівної систем, електродіагностику, шиномонтаж, експрес-сервіс і продаж витратних матеріалів. Ключовою конкурентною перевагою є комплексний підхід до обслуговування, сучасна діагностика, орієнтація на довіру клієнта та прозора система погодження робіт. Порівняльний аналіз форматів організації СТО підтверджує, що оптимальним є формат незалежної станції середнього масштабу, який забезпечує баланс між рівнем інвестицій, якістю послуг і потенціалом розвитку бізнесу.

2. Аналіз умов організації підприємницької діяльності у сфері автосервісу в Україні свідчить, що правове середовище є відносно сприятливим для створення СТО за умови дотримання встановлених вимог. Реєстрація суб'єкта господарювання здійснюється у спрощеному порядку через фізичну особу-підприємця або товариство з обмеженою відповідальністю. Для діяльності СТО ключовими є КВЕД 45.20 «Технічне обслуговування та ремонт автотransпортних засобів», який охоплює повний спектр запланованих послуг. Додатково можуть застосовуватися КВЕД, пов'язані з торгівлею автозапчастинами та супутніми товарами. Додатковими КВЕД для СТО можуть бути: 45.31 – Оптова торгівля деталями та приладдям для автотransпортних засобів; 45.32 – Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотransпортних засобів; 45.40 – Торгівля мотоциклами, їх деталями та приладдям; технічне обслуговування і ремонт мотоциклів; 46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля; 47.30 – Роздрібна торгівля паливом; 52.21 – Допоміжна діяльність у сфері наземного транспорту. Перелік обов'язкових організаційно-правових заходів включає реєстрацію суб'єкта господарювання,

вибір системи оподаткування, відкриття банківського рахунку, реєстрацію РРО або ПРРО, укладання договорів з постачальниками та клієнтами, дотримання вимог охорони праці, пожежної безпеки та екологічних норм, а також забезпечення належного поводження з відпрацьованими матеріалами (оливи, фільтри, технічні рідини). На відміну від багатьох інших сфер послуг, діяльність СТО потребує наявності відповідного виробничого приміщення та дотримання технічних стандартів, однак не вимагає складного ліцензування, що спрощує старт бізнесу.

3. Проведений порівняльний аналіз організаційно-правових форм і систем оподаткування свідчить, що для створення СТО на початковому етапі найбільш доцільною є форма фізичної особи-підприємця на III групі спрощеної системи оподаткування зі ставкою єдиного податку 5% від доходу. Дана форма є найбільш поширеною серед суб'єктів малого підприємництва в Україні та забезпечує оптимальне поєднання простоти адміністрування і податкової ефективності. Основною перевагою є спрощена система обліку, відсутність вимог до формування статутного капіталу, мінімальне адміністративне навантаження та можливість швидкого запуску діяльності. III група спрощеної системи дозволяє надавати послуги як фізичним, так і юридичним особам без обмежень щодо кола клієнтів, а також передбачає можливість залучення найманих працівників без кількісних обмежень. Обрана модель є стратегічно доцільною для стартового етапу функціонування СТО, оскільки забезпечує фінансову гнучкість, зниження витрат на адміністрування та можливість подальшого масштабування бізнесу. У перспективі, за умови розширення діяльності та збільшення інвестиційних потреб, можливим є перехід до організаційно-правової форми ТОВ із збереженням напрацьованої клієнтської бази та операційної структури.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ СТО

2.1. Аналіз ринку СТО в м. Одеса

Ринок послуг із технічного обслуговування та ремонту автомобілів в Україні є одним із найбільш стабільних і стійких сегментів сфери послуг. Його розвиток зумовлений комплексом взаємопов'язаних чинників: зростанням рівня автомобілізації населення, збільшенням середнього віку автопарку країни, підвищенням вимог власників транспортних засобів до якості технічного обслуговування, а також масовим надходженням вживаних автомобілів із країн ЄС після лібералізації митного законодавства у 2016–2017 роках.

Повномасштабне збройне вторгнення 2022 року, попри початковий шок, не лише не знищило попит на послуги СТО, а й суттєво його трансформувало: збільшення інтенсивності використання транспортних засобів в умовах воєнного часу, масове переміщення населення та активне використання цивільного автотранспорту для гуманітарних і логістичних потреб сформували додатковий стійкий попит на послуги технічного обслуговування.

За даними Державної служби статистики України та аналітичних досліджень автомобільного ринку, станом на 2024 рік загальна кількість зареєстрованих транспортних засобів в Україні перевищує 10 млн одиниць, з яких переважна більшість є легкові автомобілі. Середній вік автопарку становить понад 15 років, що є одним із найвищих показників у Європі і безпосередньо визначає підвищену потребу у регулярному технічному обслуговуванні та ремонтних роботах. Додатково, за різними оцінками, з початку повномасштабного вторгнення в Україну було ввезено понад 500 тис. автомобілів у рамках гуманітарної допомоги та пільгового розмитнення, що суттєво розширило потенційну клієнтську базу СТО.

Обсяг українського ринку послуг із технічного обслуговування автомобілів демонструє стійку динаміку. За оцінками галузевих аналітиків,

після певного спаду у 2022 році ринок активно відновлюється: у 2023–2024 роках фіксується щорічне зростання попиту на послуги СТО на рівні 15–25% порівняно з попереднім роком, насамперед у сегментах планового технічного обслуговування, кузовного ремонту та діагностики. При цьому спостерігається перерозподіл клієнтських потоків від офіційних дилерських центрів до незалежних СТО через підвищення цінової чутливості споживачів в умовах економічної нестабільності [25].

Попит на послуги СТО формується з боку кількох ключових клієнтських сегментів, що суттєво відрізняються за характером потреб, платоспроможністю та вимогами до якості обслуговування.

Власники автомобілів масового сегменту є найчисельнішою і найперспективнішою групою клієнтів. Це переважно фізичні особи віком 25–55 років, що експлуатують автомобілі вітчизняного та іноземного виробництва середньої цінової категорії. Їх основна потреба в надійному та доступному за ціною і прозорістю технічному обслуговуванні без переплат і прихованих витрат. Саме цей сегмент формує основний стабільний попит на послуги незалежних СТО середнього цінового рівня.

Корпоративні клієнти та підприємці, що експлуатують власний або орендований автопарк, формують попит на більш комплексні послуги: регулярне технічне обслуговування за абонементними програмами, оперативний ремонт для мінімізації простоїв транспортних засобів, ведення технічної документації та гарантійний супровід. Цей сегмент характеризується вищою середньою вартістю замовлення і потенціалом для формування довгострокових партнерських відносин.

Власники автомобілів преміального класу становлять відносно нечисленний, але економічно привабливий сегмент, що пред'являє підвищені вимоги до кваліфікації персоналу, якості запасних частин і рівня сервісу загалом. Готовність платити вищу ціну за гарантовану якість і індивідуальний підхід робить цей сегмент стратегічно важливим для формування репутації СТО.

Власники вживаних автомобілів із пробігом, завезених із країн ЄС, є відносно новим, але динамічно зростаючим сегментом клієнтів. Специфіка технічного стану таких автомобілів, необхідність адаптації до українських умов експлуатації та регулярного обслуговування генерують стабільний і прогнозований попит на діагностичні та ремонтні послуги [26].

Аналіз галузевої структури клієнтів СТО дозволяє виокремити такі провідні категорії. Планове технічне обслуговування (заміна мастил, фільтрів, гальмівних колодок, технічні огляди) – це найбільший за обсягом і найбільш прогнозований сегмент попиту. Кузовний ремонт і фарбування — традиційно висока концентрація попиту, що додатково зростає в умовах погіршення стану дорожнього покриття. Діагностика та електронне обслуговування – це стрімке зростання попиту, зумовлене збільшенням частки автомобілів із складними електронними системами. Шиномонтаж і балансування – це сезонний, але гарантований і масовий сегмент попиту. Ремонт ходової частини та підвіски має стабільно високий попит, обумовлений незадовільним станом дорожньої інфраструктури.

Про масштаб і динаміку ринку послуг СТО свідчать такі кількісні показники. Середній чек за послугами планового технічного обслуговування у незалежних СТО м. Одеса становить від 1 500 до 6 000 грн залежно від виду робіт і класу автомобіля. Частка автовласників, що надають перевагу незалежним СТО перед офіційними дилерами, перевищує 70%. За оцінками даними, в Одеській області зареєстровано понад 800 суб'єктів господарювання у сфері технічного обслуговування і ремонту автомобілів, однак значна частина ринку функціонує у неформальному секторі, а саме, гаражних майстернях і незареєстрованих авторемонтних точках, що свідчить про суттєвий потенціал для формалізації та підвищення якості послуг.

Одеса як великий портовий, промисловий і діловий центр півдня України формує специфічний регіональний ринок послуг СТО, що поєднує характеристики великого урбанізованого середовища з особливостями

приморського міста з розвинутою логістичною інфраструктурою. Попит на послуги СТО в місті детермінований кількома ключовими чинниками.

По-перше, висока концентрація транспортних засобів: Одеська область є однією з лідерів за рівнем автомобілізації серед регіонів України, а інтенсивне портове і транзитне вантажне сполучення додатково збільшує навантаження на транспортну інфраструктуру і, відповідно, попит на технічне обслуговування.

По-друге, значний приплив внутрішньо переміщених осіб із початку повномасштабного вторгнення суттєво збільшив чисельність населення міста і, відповідно, кількість транспортних засобів, що потребують технічного обслуговування. За різними оцінками, Одеса прийняла від 200 до 400 тис. ВПО, значна частина яких прибула на власних автомобілях.

По-третє, розвинена підприємницька і логістична активність Одеси генерує стабільний корпоративний попит на послуги технічного обслуговування комерційного транспорту з боку транспортних компаній, дистриб'юторів і торговельних підприємств. При цьому переважна більшість наявних гравців місцевого ринку орієнтується або на вузькопрофільні послуги (лише шиномонтаж або лише кузовний ремонт), або пропонує повний спектр послуг за цінами, що не відповідають очікуванням масового сегменту, залишаючи незайнятою нішу комплексного якісного обслуговування за прозорими і доступними цінами [27].

Окрім кількісного зростання, попит на послуги СТО в Україні характеризується якісною трансформацією. По-перше, спостерігається підвищення вимог до прозорості ціноутворення: клієнти дедалі частіше вимагають детальної калькуляції вартості робіт і запасних частин до початку виконання замовлення. По-друге, зростає попит на цифровізацію сервісу: онлайн-запис на обслуговування, SMS- та месенджер-сповіщення про стан виконання робіт, електронні акти виконаних робіт. По-третє, підвищується запит на гарантійне обслуговування: клієнти очікують офіційної гарантії на виконані роботи і встановлені запасні частини як підтвердження відповідальності виконавця. По-четверте, зростає попит на комплексність

пропозиції: власники автомобілів надають перевагу СТО, що здатне вирішити весь спектр технічних проблем в одному місці, уникаючи необхідності звертатися до різних спеціалізованих майстерень.

Узагальнення результатів аналізу засвідчує, що ринок послуг СТО в Україні та місті Одеса перебуває на стадії активного відновлення і якісної трансформації. Попит на надійне, прозоре і комплексне технічне обслуговування суттєво перевищує наявну якісну пропозицію у середньому ціновому сегменті, а трансформація споживчих вимог відкриває реальні можливості для нових учасників ринку, здатних запропонувати сучасний рівень сервісу за доступною ціною. Зазначені тенденції формують сприятливе середовище для реалізації проєкту СТО і підтверджують обґрунтованість вибору даної сфери підприємницької діяльності.

Вибір цільового ринку є одним із ключових чинників успішного функціонування СТО, оскільки саме географічна і сегментна спрямованість визначають рівень клієнтського потоку, конкурентне середовище і рентабельність бізнесу. У межах реалізації проєкту обрано ринок міста Одеса як основний, з орієнтацією на власників легкових автомобілів масового і середнього цінового сегменту, а також на корпоративних клієнтів із невеликим автопарком. Ця цільова ніша характеризується стабільним і прогнозованим попитом, відносно невисоким рівнем якісної конкуренції у середньому ціновому сегменті та значним потенціалом для формування постійної клієнтської бази [28].

Ринок послуг СТО міста Одеса є динамічним, конкурентним і структурно неоднорідним сегментом регіональної економіки. Структурно одеський ринок СТО можна поділити на чотири основні категорії учасників: великі мережеві СТО та офіційні дилерські центри; незалежні СТО середнього розміру з повним спектром послуг; вузькоспеціалізовані майстерні (шиномонтаж, кузовний ремонт, автоелектрика); гаражні майстерні і неформальні учасники ринку.

Великі мережеві СТО та офіційні дилерські центри є найбільш ресурсно потужними учасниками ринку. Їх конкурентна перевага – офіційна гарантія

виробника, сучасне діагностичне обладнання, стандартизовані процедури обслуговування і висока впізнаваність бренду. Основне обмеження – це цінова недоступність для переважної більшості власників автомобілів масового сегменту: вартість технічного обслуговування у дилерських центрах, як правило, на 40–70% вища порівняно з незалежними СТО.

Незалежні СТО середнього розміру є найближчими прямими конкурентами для нового учасника ринку. Вони орієнтуються на масовий і середній сегмент клієнтів, пропонують більш гнучке ціноутворення і, як правило, здатні виконати широкий спектр ремонтних робіт. Їх слабкі сторони – це нерівномірна якість послуг, відсутність стандартизованих процедур обслуговування і часто недостатній рівень клієнтського сервісу та комунікації.

Вузькоспеціалізовані майстерні займають окремі ніші ринку і не є прямими конкурентами для СТО з повним спектром послуг, однак можуть відтягувати частину клієнтського потоку у специфічних сегментах, наприклад, у сезонному шиномонтажі або кузовному ремонті. Гаражні майстерні і неформальні учасники формують найнижчий ціновий рівень ринку і приваблюють клієнтів виключно мінімальною вартістю послуг. Їх структурні обмеження – відсутність гарантій, юридичного захисту для клієнта, сучасного обладнання і стабільності якості. Для структурованої оцінки конкурентного середовища здійснено порівняльний аналіз основних учасників ринку СТО міста Одеса за ключовими параметрами (табл. 2.1) [29].

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика конкурентів на ринку послуг СТО м. Одеса

Параметр оцінювання	Офіційний дилерський центр	Незалежне СТО (середній гравець)	Гаражна майстерня	Наше СТО (проект)
Тип учасника	Мережевий / дилерський	Незалежне багатопрофільне	Неформальний учасник	Незалежне сучасне СТО
Цільовий сегмент	Власники нових авто, преміум	Масовий і середній сегмент	Мікробюджетний сегмент	Масовий і середній, корпоративні клієнти
Середня вартість ТО	від 4 000–8 000 грн	від 1 500–4 000 грн	від 500–1 500 грн	від 1 500–5 000 грн

Джерело: розроблено автором на основі [30;31]

З таблиці 2.1 учасник 1 – офіційний дилерський центр. Позиціонування: мережеве СТО преміального і середньо-преміального сегменту. Послуги: офіційне гарантійне та постгарантійне обслуговування, оригінальні запасні частини, діагностика. Цільовий сегмент: власники нових і відносно нових автомобілів певної марки. Ціна: від 4 000 грн за планове ТО. Перевага: офіційна гарантія, бренд, стандарти виробника. Обмеження: висока вартість, орієнтація на конкретні марки автомобілів, менша гнучкість у комунікації.

Учасник 2 – незалежне СТО середнього розміру. Позиціонування: багатопрофільна майстерня для масового сегменту. Послуги: технічне обслуговування, ремонт ходової, заміна мастил, шиномонтаж. Цільовий сегмент: власники автомобілів різних марок середньої і нижньої цінової категорії. Ціна: від 1 500 до 4 000 грн. Перевага: цінова доступність, широкий спектр послуг. Обмеження: нерівномірна якість, відсутність стандартів обслуговування, слабкий клієнтський сервіс.

Учасник 3 – гаражна майстерня. Позиціонування: неформальний учасник ринку з мінімальними накладними витратами. Послуги: базові ремонтні роботи, заміна мастил, дрібний ремонт. Цільовий сегмент: власники старих автомобілів з мінімальним бюджетом. Ціна: від 500 до 1 500 грн. Перевага: найнижча ціна, швидкість. Обмеження: відсутність гарантій, обладнання, юридичного захисту, непередбачувана якість.

Аналіз конкурентного середовища дозволяє виокремити п'ять ключових чинників, що визначають конкурентну позицію учасника на ринку послуг СТО Одеси [32].

Перший – комплексність і якість послуг. Більшість учасників ринку пропонують або обмежений перелік послуг, або повний спектр із нестабільною якістю виконання. СТО, здатне гарантувати якісне комплексне обслуговування за доступною ціною, отримує стійку конкурентну перевагу.

Другий – прозорість ціноутворення і гарантійні зобов'язання. Значна частка клієнтів незадоволена непрозорістю вартості робіт і відсутністю

реальних гарантій. СТО з чіткою калькуляцією і офіційною гарантією на виконані роботи суттєво виокремлюється серед конкурентів.

Третій – цифровий сервіс і зручність взаємодії. Попит на онлайн-запис, електронні повідомлення про стан виконання робіт і цифрову документацію стрімко зростає, тоді як більшість незалежних СТО не пропонує таких можливостей.

Четвертий – швидкість і зручність обслуговування. Клієнти цінують можливість швидкого запису, дотримання погоджених термінів виконання робіт і зручне розташування з паркуванням.

П'ятий – репутація і рекомендації. На ринку автосервісу репутація є визначальним чинником залучення нових клієнтів: понад 65% нових звернень генеруються через рекомендації задоволених клієнтів і відгуки на онлайн-платформах.

Ретельний аналіз конкурентного середовища виявляє чітку структурну прогалину – реальну точку входу для нового СТО: відсутність учасника, який одночасно поєднує повний спектр послуг технічного обслуговування, сучасне діагностичне обладнання, прозоре ціноутворення з офіційною гарантією, цифровий клієнтський сервіс і доступний для масового сегменту ціновий рівень.

Дилерські центри надто дорогі й вузько орієнтовані на конкретні марки. Гаражні майстерні – ненадійні та безгарантійні. Незалежні СТО середньої ланки – з нестабільною якістю і застарілим підходом до сервісу. Жоден з ідентифікованих учасників ринку не поєднує одночасно всі зазначені параметри, що формує обґрунтовану ринкову нішу для нового СТО з сучасною інтегрованою ціннісною пропозицією [33;34].

Таким чином, конкурентне середовище ринку послуг СТО міста Одеса є сформованим і активним, однак залишається структурно неоднорідним і відкритим для нових учасників із чіткою диференціацією. Ринок характеризується поляризацією між дорогими дилерськими центрами і низькоціновими неформальними майстернями за відсутності якісного

сучасного середнього сегменту – саме ця прогалина є стратегічним вікном можливостей для реалізації запропонованого проєкту. Успішне позиціонування нового СТО потребує акценту на комплексності послуг, прозорості ціноутворення, гарантійних зобов'язаннях і якості клієнтської комунікації як ключових диференціаторів у конкурентному середовищі.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг СТО

Рівень конкурентоспроможності підприємницького проєкту у сфері автосервісу безпосередньо визначається здатністю СТО сформувати унікальну ціннісну пропозицію, що відповідає реальним потребам цільових клієнтів і дозволяє ефективно виокремитися серед конкурентів. Для проєкту СТО у м. Одеса ключовим стратегічним завданням є позиціонування, засноване на поєднанні комплексності технічного обслуговування, доступного цінового рівня, прозорого ціноутворення з гарантійними зобов'язаннями і клієнтоорієнтованого сервісу з елементами цифровізації.

Серед основних складових, що формують конкурентну перевагу нового СТО, слід виокремити такі:

- комплексна послугова пропозиція – поєднання діагностики, планового технічного обслуговування, ремонту ходової частини, кузовних робіт і шиномонтажу в межах єдиного сервісного центру, що усуває потребу клієнта звертатися до різних спеціалізованих майстерень;

- прозорість ціноутворення і гарантійні зобов'язання – детальна калькуляція вартості робіт і запасних частин до початку виконання замовлення, офіційна письмова гарантія на всі виконані роботи терміном від 3 до 12 місяців залежно від виду послуг, що формує довіру клієнта і суттєво виокремлює СТО серед конкурентів;

- цінова доступність при збереженні якості – тарифна сітка у діапазоні 1 500 – 5 000 грн за основні види технічного обслуговування, що відповідає

потребам масового сегменту і перекриває структурну прогалину між дорогими дилерськими центрами і ненадійними гаражними майстернями;

- сучасне діагностичне обладнання – використання комп'ютерних діагностичних стендів, обладнання для діагностики електронних систем автомобіля і стенду сход-розвалу, що забезпечує точність діагностики і підвищує якість ремонтних робіт [35;36];

- цифровий клієнтський сервіс – онлайн-запис через сайт і месенджери, SMS- та Viber-сповіщення про стан виконання робіт, електронні акти виконаних робіт, система нагадувань про планове технічне обслуговування;

- корпоративні програми обслуговування – спеціальні умови для підприємців і компаній із власним автопарком: пріоритетний запис, знижки при обслуговуванні від 3 автомобілів, щомісячна консолідована звітність про виконані роботи;

- екологічна відповідальність – утилізація відпрацьованих мастил, фільтрів і технічних рідин відповідно до екологічних нормативів, що відповідає зростаючим вимогам свідомих споживачів і стандартам ЄС у контексті євроінтеграційного курсу України;

- локальна адаптованість – глибоке розуміння специфіки одеського ринку, сезонних особливостей експлуатації автомобілів у приморському кліматі і потреб місцевої клієнтської аудиторії, що дозволяє формувати релевантні сервісні пакети.

На локальному ринку Одеси СТО вступатиме у конкуренцію з кількома основними типами учасників:

- офіційні дилерські центри – пропонують гарантійне та постгарантійне обслуговування за стандартами виробника, однак орієнтуються переважно на власників нових автомобілів конкретних марок із бюджетами від 4 000–8 000 грн за планове ТО, що робить їх недоступними для переважної більшості власників автомобілів масового сегменту;

- незалежні СТО середнього розміру – обслуговують масовий і середній сегмент, проте характеризуються нестабільною якістю, відсутністю

стандартизованих процедур і слабким клієнтським сервісом без елементів цифровізації;

- вузькоспеціалізовані майстерні – шиномонтажні, кузовні і майстерні з автоелектрики – відтягують частину клієнтського потоку у специфічних сегментах, однак не є прямими конкурентами для СТО з повним спектром послуг;

- гаражні майстерні та неформальні учасники – приваблюють клієнтів виключно мінімальною ціною, однак не забезпечують жодних гарантій якості, юридичного захисту і стабільності обслуговування [37-40].

Таким чином, відкриття СТО з чіткою позицією у сегменті «якісного комплексного сервісу за доступною ціною», орієнтованого на власників автомобілів масового і середнього сегменту м. Одеса, дозволить заповнити структурну ринкову нішу та забезпечити проєкту стійку конкурентоспроможність і перспективу масштабування.

З метою дослідження конкурентного середовища та виявлення конкурентних позицій основних учасників ринку послуг СТО у м. Одеса здійснено порівняльний аналіз чотирьох типових суб'єктів ринку за ключовими параметрами ефективності позиціонування (табл. 2.2).

З даних таблиці 2.2 видно, що жоден з наявних учасників ринку не поєднує одночасно повний спектр ключових ознак: комплексність послуг, цінову доступність для масового сегменту, прозоре ціноутворення з гарантійними зобов'язаннями, сучасне обладнання і цифровий клієнтський сервіс. Дилерські центри надто дорогі й орієнтовані на конкретні марки автомобілів. Гаражні майстерні є ненадійними та безгарантійними. Незалежні СТО середньої ланки характеризуються нестабільною якістю і застарілим підходом до обслуговування клієнтів. Саме ця структурна прогалина є стратегічним вікном можливостей для реалізації запропонованого проєкту.

З метою поглибленої оцінки конкурентного середовища проведено бальне оцінювання основних учасників ринку послуг СТО м. Одеса за ключовими критеріями ефективності ринкового позиціонування.

Порівняльна характеристика конкурентів на ринку послуг СТО м. Одеса

Параметр оцінювання	Дилерський центр	Незалежне СТО	Гаражна майстерня	Наше СТО (проект)
Тип учасника	Офіційний дилер (преміум)	Незалежне багатoproфільне	Неформальний учасник	Сучасне незалежне СТО
Цільовий сегмент	Власники нових авто, преміум	Масовий і середній сегмент	Мікробюджетний сегмент	Масовий, середній, корпоративні
Середня вартість ТО	від 4 000–8 000 грн	від 1 500–4 000 грн	від 500–1 500 грн	від 1 500–5 000 грн
Комплексність послуг	✓✓✓	✓✓	✓	✓✓✓
Прозорість ціноутворення	✓✓✓	✓✓	-	✓✓✓
Цінова доступність	-	✓✓	✓✓✓	✓✓✓
Гарантія на роботи	✓✓✓	✓✓	-	✓✓✓
Сучасне діагностичне обладнання	✓✓✓	✓✓	-	✓✓✓
Онлайн-запис та цифровий сервіс	✓✓✓	✓	-	✓✓✓
Швидкість обслуговування	✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓✓
Індивідуальний підхід	✓	✓✓	✓✓✓	✓✓✓
Корпоративні програми	✓✓✓	✓	-	✓✓✓
Екологічна відповідальність	✓✓✓	✓	-	✓✓✓

Умовні позначення: ✓✓✓ – високий рівень; ✓✓ – середній рівень; ✓ – низький рівень; - – відсутній

Джерело: складено автором на основі [41-45].

Оцінювання здійснювалось за суб'єктивно-експертною шкалою від 1 до 10 балів, де 1 бал означає низький рівень реалізації критерію, 5 балів – середній рівень, 10 балів – високий рівень із чіткими конкурентними характеристиками. Результати оцінювання наведено у табл. 2.3.

Бальна оцінка конкурентів на ринку послуг СТО м. Одеса

Критерій оцінювання	Дилерський центр	Незалежне СТО	Гаражна майстерня	Спеціалізована майстерня	Наше СТО
Комплексність послуг	9	6	3	4	9
Якість діагностичного обладнання	10	6	2	5	9
Цінова доступність	2	7	10	7	8
Прозорість ціноутворення	9	6	2	6	9
Гарантія на виконані роботи	10	6	1	5	9
Швидкість обслуговування	6	7	9	8	9
Цифровий сервіс (онлайн-запис)	8	4	1	3	9
Індивідуальний підхід	4	7	9	7	9
Корпоративні програми	8	4	1	2	8
Екологічна відповідальність	9	4	1	3	8
Середній бал	7,5	5,7	3,9	5,0	8,7

Джерело: розроблено автором на основі [46-48]

Проведений порівняльний аналіз виявив, що жоден із конкурентів не демонструє переваг за всіма критеріями водночас. Зокрема, дилерські центри вирізняються якістю обладнання і гарантійними зобов'язаннями, однак залишаються за ціною недоступними для переважної більшості власників автомобілів масового сегменту і прив'язаними до конкретних марок. Незалежні СТО демонструють певну цінову гнучкість, але суттєво поступаються в якості обладнання, прозорості ціноутворення і рівні клієнтського сервісу. Гаражні майстерні мають перевагу виключно у ціні, однак не забезпечують жодних гарантій і стандартів якості. Середній бал нашого СТО (8,7) суттєво перевищує показники всіх ідентифікованих учасників ринку і підтверджує обґрунтованість обраного позиціонування.

У межах розробки підприємницького проєкту відкриття СТО сформовано SWOT-матрицю для комплексного аналізу його потенціалу та ризиків (табл. 2.4).

SWOT-аналіз СТО

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Комплексна послугова пропозиція: діагностика + ТО + ремонт ходової + кузовні роботи + шиномонтаж	Відсутність сформованої репутації та клієнтської бази як нового гравця ринку
Прозоре ціноутворення з детальною калькуляцією до початку робіт	Значні початкові інвестиції в обладнання та облаштування виробничих площ
Офіційна гарантія на всі виконані роботи	Обмежений кадровий резерв кваліфікованих автомеханіків на початковому етапі
Сучасне комп'ютерне діагностичне обладнання	Залежність від ключових фахівців — ризик кадрових втрат
Цифровий клієнтський сервіс: онлайн-запис, SMS-сповіщення, електронні акти	Необхідність значних витрат на маркетинг та залучення перших клієнтів
Корпоративні програми обслуговування для підприємців із автопарком	Низька впізнаваність бренду СТО у перший рік роботи
Цінова доступність для масового сегменту при гарантованій якості	—
Екологічна відповідальність: сертифікована утилізація відпрацьованих матеріалів	—
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Зростання середнього віку автопарку України — стабільне збільшення потреби у технічному обслуговуванні	Нестабільна економічна та безпекова ситуація в умовах воєнного стану
Масове надходження вживаних автомобілів із ЄС — розширення потенційної клієнтської бази	Можливе скорочення витрат населення на технічне обслуговування у разі ескалації
Структурна прогалина у середньому ціновому сегменті ринку СТО	Підвищення вартості запасних частин і витратних матеріалів через інфляцію та курсові коливання
Зростаючий корпоративний попит з боку логістичних і торговельних компаній	Дефіцит кваліфікованих автомеханіків на ринку праці через мобілізацію
Розвиток програм державної підтримки малого підприємництва і грантових ініціатив	Посилення конкуренції з боку мережевих СТО і нових незалежних учасників
Зростання попиту на екологічно відповідальні послуги у контексті євроінтеграції	Ризики перебоїв в електропостачанні, що ускладнюють роботу діагностичного обладнання
Можливість розширення послуг у напрямі електромобілів та гібридних автомобілів	Підвищення орендних ставок на виробничі приміщення

Джерело: розроблено автором [49;50]

Проведений SWOT-аналіз дозволяє зробити низку висновків, що мають значення для формування стратегії розвитку СТО на конкурентному ринку м. Одеса.

Серед сильних сторін проєкту слід виокремити унікальне поєднання комплексності послугової пропозиції, прозорого ціноутворення з офіційними

гарантійними зобов'язаннями і цінової доступності для масового сегменту клієнтів. Значною перевагою виступає наявність сучасного діагностичного обладнання і впровадження цифрового клієнтського сервісу, що суттєво виокремлює СТО на тлі більшості незалежних конкурентів. Корпоративні програми обслуговування і екологічна відповідальність формують додаткові конкурентні диференціатори і розширюють потенційну клієнтську базу.

Водночас СТО як новий гравець стикається з низкою слабких сторін: відсутністю сформованої репутації і клієнтської бази, значними початковими інвестиціями в обладнання та виробничі площі, а також ризиком дефіциту кваліфікованих кадрів. Залежність від ключових фахівців на старті підвищує операційні ризики і вимагає продуманої кадрової і мотиваційної політики вже з перших місяців діяльності.

Аналіз зовнішнього середовища виявляє наявність суттєвих можливостей для розвитку: стабільне зростання потреби у технічному обслуговуванні внаслідок збільшення середнього віку автопарку, масове надходження вживаних автомобілів із країн ЄС, структурна прогалина у середньому ціновому сегменті і зростаючий корпоративний попит. Перспективним напрямом є також розвиток послуг з обслуговування електромобілів і гібридних автомобілів, частка яких в Україні стрімко зростає: за даними Укравтопрому, у 2023 році було зареєстровано понад 14 тис. нових електромобілів, що майже вдвічі перевищує показник попереднього року.

Серед загроз найістотнішими є нестабільна безпекова та економічна ситуація в умовах воєнного стану, можливе скорочення витрат населення на технічне обслуговування, підвищення вартості запасних частин і дефіцит кваліфікованих автомеханіків на ринку праці. Ризики перебоїв в електропостачанні вимагають окремого розгляду і можуть бути частково нівельовані придбанням генераторного обладнання як елемента операційної стійкості підприємства.

Таким чином, СТО має об'єктивні стартові переваги та стратегічний потенціал для успішного розвитку за умови ефективного управління ризиками,

акценту на унікальності та гарантованій якості послуг, а також активного використання ринкових можливостей. Підприємство не лише заповнює виявлену структурну нішу ринку, а й формує новий стандарт автосервісу для одеського споживача, де комплексність, прозорість, гарантія якості і клієнтоорієнтований підхід є визначальними конкурентними диференціаторами.

2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування СТО

Раціональне фінансове планування є фундаментальним етапом підготовки до запуску станції технічного обслуговування, особливо в умовах конкурентного ринку автосервісних послуг та нестабільного економічного середовища. Для проєктів у сфері технічного обслуговування автомобілів, на відміну від цифрового бізнесу, структура витрат суттєво зміщена на користь виробничого обладнання, оренди виробничих площ і кваліфікованого персоналу, що обумовлює специфічний підхід до формування стартового і поточного бюджетів. Важливо не лише чітко сформулювати витратні статті, але й оцінити терміни досягнення точки беззбитковості та фінансову стійкість СТО у перші місяці роботи.

Формування стартового капіталу для відкриття СТО передбачає охоплення широкого спектра організаційно-фінансових витрат. Першочерговим є оренда виробничого приміщення, яке повинне забезпечувати достатню площу для розміщення підйомників, діагностичного обладнання, зони очікування для клієнтів і адміністративного офісу. Перевага надається приміщенням із зручним під'їздом для автомобілів, достатньою висотою стель для встановлення підйомного обладнання і розташуванням у районах із високою транспортною доступністю.

Наступним етапом є ремонт та облаштування виробничого приміщення відповідно до вимог безпеки праці та санітарних норм, включаючи організацію оглядових ям або монтаж підйомників, системи вентиляції та освітлення, зону

зберігання запасних частин і матеріалів. До ключових складових стартових витрат належать також придбання діагностичного і виробничого обладнання, інструментів і оснащення, меблів для адміністративної зони та зони очікування клієнтів.

Рекламна кампанія перед запуском є стратегічно важливою витратною статтею. На старті необхідно сформувати впізнаваний бренд СТО, розробити фірмову айдентику і вивіску, активізувати присутність на картографічних сервісах Google Maps і 2ГІС, залучити перших клієнтів через таргетовану рекламу у соціальних мережах і просування через місцеві автомобільні онлайн-спільноти [51].

Таким чином, підготовка до відкриття СТО потребує цілісного підходу до формування стартового бюджету. Раціональний розподіл коштів між основними витратними блоками – реєстрацією, орендою, облаштуванням виробничих площ, технічним оснащенням та просуванням є запорукою ефективного запуску бізнесу, формування першого кола клієнтів та досягнення фінансової стійкості.

Складові стартового капіталу та джерела його формування представлені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Структура стартового капіталу для СТО

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Реєстраційні витрати та юридичний супровід (ФОП)	5 000	0,83
2	Оренда виробничого приміщення (за 2 місяці)	60 000	9,97
3	Ремонт та облаштування виробничого приміщення	80 000	13,31
4	Закупівля меблів та офісного обладнання	35 000	5,82
5	Придбання виробничого та діагностичного обладнання	320 000	53,24
6	Інструменти та витратне оснащення	45 000	7,49
7	Підключення до інженерних мереж (електрика, вентиляція)	25 000	4,16
8	Рекламна кампанія перед запуском	20 000	3,33
9	Інші витрати (непередбачені)	11 500	1,91
	УСЬОГО	601 500	100
1	Власні кошти підприємця	180 450	30
2	Кредит комерційного банку (запозичені кошти)	421 050	70

Джерело: складено автором.

Структура стартових витрат СТО відображає специфіку виробничого бізнесу з акцентом на технологічне оснащення і підготовку виробничих площ. Найбільшу питому вагу займають витрати на придбання виробничого та діагностичного обладнання (53,24%), що обумовлено потребою у сучасних підйомниках, комп'ютерних діагностичних стендах і спеціалізованому інструментарії як основі якісного надання послуг. На другому місці – ремонт та облаштування виробничого приміщення (13,31%), що забезпечує відповідність нормативним вимогам безпеки праці та санітарним стандартам. Третю позицію займає оренда приміщення за два місяці (9,97%), а інструменти та оснащення четверту (7,49%).

Фінансування проєкту передбачає поєднання власних коштів підприємця (30%) та банківського кредиту (70%), що дозволяє знизити стартове фінансове навантаження, зберігаючи операційний контроль. Загальна структура витрат є збалансованою та відповідає реальним потребам запуску сучасного СТО в м. Одеса.

Загальна сума стартового капіталу СТО становить 601 500 грн. Деталізуємо основні витратні статті.

Першим організаційним кроком є реєстрація фізичної особи-підприємця (ФОП) на спрощеній системі оподаткування (3-тя група єдиного податку) та отримання необхідних дозвільних документів для провадження діяльності з технічного обслуговування транспортних засобів. Для юридичного супроводу процедури заплановано залучення юридичної компанії. Витрати на цей етап становлять 5 000 грн (0,83% від загального стартового бюджету).

Враховуючи стратегічне значення локації для автосервісного бізнесу, обрано виробниче приміщення площею не менше 200 кв. м у районі з високою транспортною доступністю та наявністю паркувального майданчика м. Одеса. Місячна орендна плата становить 30 000 грн, до стартових витрат включено оплату за два місяці – 60 000 грн (9,97%).

Ремонт та облаштування виробничого приміщення передбачають монтаж системи вентиляції і примусового освітлення, облаштування оглядових зон,

адміністративного офісу і зони очікування для клієнтів, встановлення стелажів для зберігання запасних частин і витратних матеріалів. Бюджет – 80 000 грн (13,31%). Витрати на меблі та офісне обладнання становлять 35 000 грн (5,82%) і деталізовані у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Витрати на придбання необхідних меблів та офісного обладнання для
СТО

№	Найменування обладнання та меблів	Кількість, од.	Вартість одиниці, грн	Загальна вартість, грн
1	Адміністративний стіл (reception)	1	5 000	5 000
2	Офісне крісло для адміністратора	1	4 000	4 000
3	Стільці для зони очікування клієнтів	6	1 500	9 000
4	Диван / м'яка зона очікування	1	8 000	8 000
5	Стелаж для запасних частин і матеріалів	4	1 500	6 000
6	Шафа для документів та сейф	1	3 000	3 000
	Разом			35 000

Джерело: складено автором

Аналіз витрат на меблі та офісне обладнання засвідчує раціональне планування, орієнтоване на створення комфортної зони очікування для клієнтів і функціонального адміністративного простору.

Найбільшу частку складають стільці та диван для зони очікування (48,6%), що відображає пріоритет клієнтського комфорту як важливого чинника лояльності та формування позитивного досвіду від відвідування СТО.

У межах технічної інфраструктури СТО ключовою складовою є виробниче та діагностичне обладнання, без якого неможливе якісне надання автосервісних послуг. Деталізований перелік витрат на цей блок наведено у таблиці 2.7.

Вартість придбаного виробничого та діагностичного обладнання для СТО

№	Найменування	Кількість, од.	Ціна за одиницю, грн	Ціна всього, грн
1	Підйомник електрогідравлічний двостійковий	2	65 000	130 000
2	Комп'ютерний діагностичний сканер (мультимарочний)	1	45 000	45 000
3	Стенд розвал-сходження (3D)	1	55 000	55 000
4	Шиномонтажний стенд	1	25 000	25 000
5	Балансувальний стенд	1	20 000	20 000
6	Компресор поршневий (з ресивером)	1	18 000	18 000
7	Зварювальний інвертор	1	12 000	12 000
8	Маслозамінна установка	1	8 000	8 000
9	Касовий апарат / ПРРО та принтер чеків	1	7 000	7 000
	Всього			320 000

Джерело: складено автором

Згідно з податковим законодавством, об'єкти основних засобів вартістю до 20 000 грн відносяться до малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА) і не підлягають нарахуванню амортизації за груповим методом, а їхня вартість списується одноразово (у першому місяці використання) або за спрощеним методом (50% при введенні в експлуатацію та 50% при вибутті). До таких об'єктів у складі таблиці 2.7 належать компресор поршневий (18 000 грн), зварювальний інвертор (12 000 грн), маслозамінна установка (8 000 грн) та касовий апарат / ПРРО (7 000 грн) на загальну суму 45 000 грн. Решта обладнання – підйомники електрогідравлічні (130 000 грн), комп'ютерний діагностичний сканер (45 000 грн), стенд розвал-сходження (55 000 грн), шиномонтажний стенд (25 000 грн) та балансувальний стенд (20 000 грн), – вартістю від 20 000 грн кожен, на загальну суму 275 000 грн, належить до групи 4 основних засобів – “Машини та обладнання” – згідно з податковою класифікацією основних засобів і підлягає нарахуванню амортизації. Мінімально допустимий строк корисного використання для цієї групи

становить 5 років, що відповідає горизонту фінансового планування проекту, прийнятому в підрозділі 3.2. Для розрахунку амортизаційних відрахувань обрано прямолінійний (лінійний) метод нарахування як найбільш прозорий і поширений у практиці малого підприємництва, що передбачає рівномірне списання вартості обладнання впродовж усього строку його використання.

Річна сума амортизаційних відрахувань визначається за формулою: $A = V_{п} / T_{к}$, де $V_{п}$ – первісна вартість об'єкта основних засобів, що підлягає амортизації, грн; $T_{к}$ – строк корисного використання, років. Отже, річна сума амортизації становить: $A = 275\,000 / 5 = 55\,000$ грн на рік. У помісячному вимірі амортизаційні відрахування складають $55\,000 / 12 = 4\,583$ грн на місяць. Загальна сума амортизаційних відрахувань за весь п'ятирічний горизонт планування становитиме 275 000 грн, що відповідає повному списанню первісної вартості обладнання, яке підлягає амортизації. Вартість МНМА (45 000 грн) списується одноразово у першому періоді та в подальших розрахунках амортизаційних відрахувань не враховується.

Сукупні витрати на виробниче та діагностичне обладнання становлять 320 000 грн, що є найбільшою витратною статтею стартового бюджету (53,24%). Підйомники складають основу виробничого оснащення (40,6% цього блоку), оскільки саме вони визначають пропускну здатність СТО і можливість одночасного обслуговування кількох автомобілів. Стенд розвал-сходження і діагностичний сканер формують технологічну основу для надання сучасних діагностичних послуг, що є одним із ключових диференціаторів СТО на конкурентному ринку Одеси. Шиномонтажний і балансувальний стенди забезпечують стабільний сезонний попит, а маслозамінна установка і компресор є базовим інструментарієм для щоденного технічного обслуговування.

Для забезпечення стабільної роботи виробничого обладнання планується підключення до промислової електромережі із встановленням резервного генератора потужністю не менше 10 кВт, що є критично важливим в умовах можливих перебоїв з електропостачанням. Встановлення ПРРО відповідно до

вимог чинного законодавства дозволить здійснювати прозорі розрахунки з клієнтами і автоматичну видачу фіскальних чеків. Загальна сума витрат на підключення до інженерних мереж і систем електропостачання становить 25 000 грн.

На передзапускову рекламну кампанію заплановано 20 000 грн (3,33%). Ці кошти буде спрямовано на розробку фірмової вивіски і зовнішнього оформлення СТО, реєстрацію і просування на картографічних сервісах Google Maps і 2ГІС, таргетовану рекламу у соціальних мережах і місцевих автомобільних спільнотах, виготовлення поліграфічних матеріалів. Резерв на непередбачені витрати – 11 500 грн (1,91%).

Для часткового фінансування стартового капіталу планується скористатися програмою державної підтримки підприємців «5–7–9%» та отримати кредит у банку на суму 421 050 грн, що становить 70% від необхідного стартового капіталу. Згідно з умовами програми підприємець має право отримати кредит строком до 5 років. Відповідно, 30% вартості проєкту (180 450 грн) буде вкладено власником СТО, а 70% (421 050 грн) – залучено у вигляді банківського кредиту під річну ставку 9%. Розрахунок суми кредиту та платежів наведено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Розрахунок суми кредиту для СТО

Роки	Сума кредиту, грн	Річна сума погашення кредиту, грн	Відсотки по кредиту, грн	Залишок по кредиту, грн
1 рік	421 050	84 210	37 895	336 840
2 рік	336 840	84 210	30 316	252 630
3 рік	252 630	84 210	22 737	168 420
4 рік	168 420	84 210	15 158	84 210
5 рік	84 210	84 210	7 579	0
Всього	—	421 050	113 685	—

Джерело: розраховано автором

Таким чином, з таблиці 2.8 можна зробити висновок, що кредит у розмірі 421 050 грн буде повернуто протягом 5 років, а загальна сума відсотків за користування кредитом складе 113 685 грн. Щорічна сума погашення

основного боргу становить 84 210 грн, а щомісячний кредитний платіж у перший рік, близько 10 149 грн, що є прийнятним рівнем фінансового навантаження за умови досягнення запланованих показників виручки.

У контексті реалізації проєкту СТО розрахунок поточних витрат є ключовим компонентом фінансового планування, що дозволяє об'єктивно оцінити щомісячне бюджетне навантаження, визначити точку беззбитковості та сформувати прогнозовану модель прибутковості. До складу поточних витрат входять витрати на витратні матеріали і запасні частини для власних потреб, орендна плата, заробітна плата команди, комунальні послуги, маркетинг СТО, бухгалтерський аутсорс і виплати за кредитом. Специфіка поточних витрат СТО полягає у значній частці витрат на оплату праці кваліфікованих автомеханіків і адміністративного персоналу, а також на витратні матеріали (мастила, фільтри, гальмівні рідини, витратники для шиномонтажу), що є невід'ємною складовою надання якісних послуг технічного обслуговування. Деталізована структура витрат на витратні матеріали та підписки наведена у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Матеріальні витрати та витрати на сервіси СТО

№	Вид витрат	Вартість на місяць, грн	Вартість на рік, грн
1	Витратні матеріали (мастила, фільтри, рідини для власних потреб)	8 000	96 000
2	Витратні матеріали для шиномонтажу (балансувальні грузики, монтажна паста)	2 000	24 000
3	Спецодяг та засоби індивідуального захисту	1 000	12 000
4	Програмне забезпечення для управління СТО (автосервісна CRM)	800	9 600
5	Підписка на бази даних технічних регламентів (ALLDATA / аналог)	1 200	14 400
6	Господарські та санітарні витратні матеріали	1 500	18 000
7	Утилізація відпрацьованих матеріалів	500	6 000
8	Канцтовари та офісні витратні матеріали	500	6 000
	Разом	15 500	186 000

Джерело: розраховано автором

Щомісячні матеріальні витрати становлять 15 500 грн, річні – 186 000 грн. Найбільшу частку займають витратні матеріали для технічного обслуговування (51,6% річних витрат цього блоку), що відображає виробничу специфіку автосервісного бізнесу. Підписка на бази даних технічних регламентів забезпечує актуальність діагностичних процедур і відповідність специфікаціям виробників, а витрати на утилізацію відпрацьованих матеріалів підтверджують екологічну відповідальність підприємства.

Для безперервної роботи СТО сформовано штатний розклад, що охоплює ключові функціональні ролі команди (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Штатний розклад СТО

Посада	Кількість штатних одиниць	Заробітна плата за місяць, грн	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн	Фонд заробітної плати за рік, грн
1. Майстер-приймальник (керівник)	1	28 000	34 160	409 920
2. Автомеханік (широкий профіль)	2	22 000	26 840	644 160
3. Автоелектрик / діагност	1	24 000	29 280	351 360
4. Шиномонтажник	1	18 000	21 960	263 520
5. Адміністратор / касир	1	16 000	19 520	234 240
Разом	6	130 000	158 600	1 903 200

Джерело: розроблено автором

З таблиці 2.10 видно, що витрати на заробітну плату з нарахуванням ЄСВ складатимуть 158 600 грн на місяць, а річний фонд заробітної плати — 1 903 200 грн. Команда СТО складається з шести фахівців: майстра-приймальника, двох автомеханіків широкого профілю, автоелектрика-діагноста, шиномонтажника і адміністратора. Така структура забезпечує повний цикл надання автосервісних послуг без залучення зовнішніх виконавців на постійній основі. Кожен працівник зобов'язаний сплачувати щомісячно 18% ПДФО та 1,5% військового збору з нарахуваної заробітної плати.

Вагомою статтею поточних витрат є постійні витрати на оренду, комунальні послуги та інфраструктурне забезпечення виробничого приміщення (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Витрати на оренду, комунальні послуги та інфраструктуру СТО

Найменування послуги / статті витрат	Середня вартість за місяць, грн	Вартість за рік, грн
1. Оренда виробничого приміщення	30 000	360 000
2. Електроенергія (виробниче споживання)	8 000	96 000
3. Водопостачання та водовідведення	2 000	24 000
4. Інтернет та мобільний зв'язок	1 000	12 000
5. Охорона та системи відеоспостереження	1 500	18 000
6. Технічне обслуговування обладнання	2 000	24 000
7. Бухгалтерське обслуговування (аутсорс)	3 500	42 000
Усього	48 000	576 000

Джерело: складено автором

Відповідно до даних таблиці 2.11, постійні щомісячні витрати на оренду, комунальні послуги та інфраструктурне забезпечення становлять 48 000 грн, а річні – 576 000 грн. Найбільшу питому вагу займає орендна плата (62,5%), що підтверджує стратегічне значення вигідної локації та достатньої площі виробничого приміщення для СТО.

Витрати на електроенергію (16,7%) є суттєвою статтею через значне енергоспоживання підйомного і діагностичного обладнання, що актуалізує доцільність придбання резервного генератора.

Бухгалтерський аутсорс (7,3%) дозволяє вести повноцінний облік без витрат на штатного бухгалтера, що є оптимальним рішенням для малого підприємства.

Зведені поточні витрати на функціонування СТО наведені у таблиці 2.12.

Зведені поточні витрати на функціонування СТО

№	Стаття витрат	Витрати на місяць, грн	Витрати на рік, грн
1	Матеріальні витрати та витратні матеріали	15 500	186 000
2	Оренда виробничого приміщення	30 000	360 000
3	Заробітна плата з ЄСВ	158 600	1 903 200
4	Комунальні послуги, зв'язок та охорона	12 500	150 000
5	Витрати на рекламу та просування СТО	8 000	96 000
6	Бухгалтерське обслуговування	3 500	42 000
7	Технічне обслуговування обладнання	2 000	24 000
8	Виплати за кредитом (основне + відсотки)	10 149	121 785
9	Інші витрати	5 000	60 000
	Усього	245 249	2 942 985

Джерело: розроблено автором

На основі аналізу зведеної таблиці поточних витрат СТО можна зробити такі висновки. Найбільшу частку у річному бюджеті займає заробітна плата з нарахуванням ЄСВ – 1 903 200 грн (64,7% загального обсягу витрат), що свідчить про кадровість автосервісного бізнесу і стратегічну орієнтацію на забезпечення високого рівня кваліфікації команди. На другому місці – витрати на оренду виробничого приміщення, які становлять 360 000 грн на рік (12,2%), що підтверджує значущість локації і достатньої площі для ефективної роботи СТО. Матеріальні витрати та витратні матеріали складають 186 000 грн (6,3%), комунальні послуги і охорона – 150 000 грн (5,1%). Витрати на рекламу і просування СТО – 96 000 грн (3,3%) – забезпечують стабільний приплив нових клієнтів і підтримку впізнаваності бренду. Виплати за кредитом – 121 785 грн (4,1%) є прийнятним рівнем боргового навантаження і не загрожують операційній стабільності підприємства. Загальний обсяг поточних витрат на рік становить 2 942 985 грн, що вказує на потребу у системному фінансовому

плануванні та стабільному клієнтському потоці для забезпечення рентабельності проєкту.

Висновки до розділу 2

1. За результатами аналізу ринку послуг СТО в м. Одеса встановлено, що даний сегмент характеризується стійким і зростаючим попитом, зумовленим збільшенням середнього віку автопарку України, масовим надходженням вживаних автомобілів із країн ЄС та суттєвим збільшенням кількості транспортних засобів унаслідок переміщення населення в умовах воєнного стану. Ринок є структурно неоднорідним і поляризованим між дорогими дилерськими центрами та ненадійними гаражними майстернями, що формує чітку структурну прогалину у середньому ціновому сегменті. Саме ця прогалина визначає реальне стратегічне вікно можливостей для запуску нового СТО з комплексною якісною пропозицією за доступними цінами. Серед ключових тенденцій споживчої поведінки виявлено зростаючий запит на прозорість ціноутворення, гарантійні зобов'язання, цифровий клієнтський сервіс і комплексність обслуговування в одному місці.

2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємницького проєкту засвідчила, що запропоноване СТО має об'єктивні стартові переваги перед наявними учасниками ринку. За результатами порівняльного бального оцінювання середній бал проєкту (8,7) суттєво перевищує аналогічні показники дилерських центрів (7,5), незалежних СТО (5,7) і гаражних майстерень (3,9). Унікальна ціннісна пропозиція підприємства базується на поєднанні комплексності послугової пропозиції, прозорого ціноутворення з офіційними гарантійними зобов'язаннями, сучасного діагностичного обладнання, цифрового клієнтського сервісу і корпоративних програм обслуговування за доступним для масового сегменту ціновим рівнем. Проведений SWOT-аналіз підтвердив наявність суттєвих ринкових можливостей і визначив ключові

ризиків, управління якими потребує проактивної кадрової політики, операційної стійкості та активного маркетингу на початковому етапі діяльності.

3. Аналіз структури витрат на відкриття та функціонування СТО показав, що загальна сума стартового капіталу становить 601 500 грн, з яких 53,24% припадає на придбання виробничого та діагностичного обладнання як основного виробничого активу підприємства. Фінансування проєкту передбачає поєднання власних коштів підприємця (30%, або 180 450 грн) та банківського кредиту за програмою «5–7–9%» (70%, або 421 050 грн) строком на 5 років із загальною сумою відсоткових виплат 113 685 грн. Загальний обсяг поточних витрат на рік становить 2 942 985 грн, де визначальну частку займає фонд заробітної плати (64,7%), що підтверджує кадровість автосервісного бізнесу і необхідність формування кваліфікованої і мотивованої команди як ключової умови забезпечення якості послуг та конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, проведений у другому розділі комплексний аналіз ринкового середовища, конкурентних переваг і фінансової структури витрат підтверджує економічну обґрунтованість і ринкову доцільність реалізації підприємницького проєкту СТО в м. Одеса. Виявлена структурна ринкова ніша, сформована унікальна ціннісна пропозиція і визначена реалістична фінансова модель створюють необхідне підґрунтя для подальшого розроблення стратегії розвитку підприємства та оцінювання його фінансової ефективності у наступному розділі дослідження.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ СТО

3.1. Оцінка прибутковості проєкту СТО

У контексті оцінки економічної доцільності запуску станції технічного обслуговування першочерговим аналітичним завданням є формування детального плану реалізації послуг. Такий план дозволяє кількісно спрогнозувати очікувані щомісячні та річні доходи, визначити структуру найбільш затребуваних послуг серед цільової аудиторії та оцінити потенційний обсяг клієнтського потоку. Для СТО, на відміну від цифрового бізнесу, основою прогнозування виступають середня кількість автомобілів, що обслуговуються щоденно, середній чек за видами послуг і сезонна динаміка попиту, що разом формують стабільний і прогнозований грошовий потік.

Сформовані показники плану реалізації послуг стануть основою для подальших розрахунків операційних витрат, оцінки рівня прибутковості та формування грошового потоку – ключових елементів економічного обґрунтування і фінансового планування проєкту. Такий підхід дозволяє визначити не лише точку беззбитковості, але й потенціал масштабування послуг СТО відповідно до запитів локального ринку в м. Одеса.

Послугова модель СТО побудована за принципом диверсифікованого переліку автосервісних послуг, згрупованих за функціональними напрямками: діагностика та технічне обслуговування, ремонт ходової частини та підвіски, шиномонтаж і балансування, кузовні роботи та додаткові послуги. Така модель забезпечує стабільний і прогнозований щомісячний дохід завдяки регулярному попиту на планове технічне обслуговування, тоді як кузовні роботи і складні ремонти формують додатковий потік надходжень із вищим середнім чеком. Корпоративне обслуговування підприємців із власним автопарком є самостійним стратегічним напрямом і інструментом формування стабільної клієнтської бази з прогнозованим повторним попитом.

При формуванні плану реалізації враховано наступні базові припущення: середня завантаженість СТО у перший рік становить 60–70% від максимальної пропускної здатності; щоденно обслуговується від 6 до 10 автомобілів залежно від виду послуг; сезонні піки попиту припадають на весняний і осінній шиномонтажний сезон. План реалізації послуг СТО у перший рік роботи наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

План реалізації послуг СТО

№	Вид послуги	Ціна, грн	Замовлень на місяць	Виручка на місяць, грн	Замовлень на рік	Виручка на рік, грн
1	Комп'ютерна діагностика автомобіля	800	40	32 000	480	384 000
2	Планове технічне обслуговування (заміна мастила, фільтрів)	2 500	35	87 500	420	1 050 000
3	Ремонт ходової частини та підвіски (середній)	4 500	20	90 000	240	1 080 000
4	Шиномонтаж і балансування (комплект)	1 200	30	36 000	360	432 000
5	Розвал-сходження (3D стенд)	1 500	25	37 500	300	450 000
6	Ремонт гальмівної системи	3 500	12	42 000	144	504 000
7	Діагностика та ремонт електрообладнання	3 000	10	30 000	120	360 000
8	Заміна ремня ГРМ та допоміжних агрегатів	5 500	8	44 000	96	528 000
9	Кузовні роботи (дрібний ремонт, рихтування)	6 000	6	36 000	72	432 000
10	Корпоративне обслуговування (абонемент на місяць)	8 000	5	40 000	60	480 000
	Разом		191	475 000	2 292	5 700 000

Джерело: розраховано автором.

З таблиці 3.1 слідує, що СТО планує щомісячно отримувати виручку в сумі 475 000 грн, а за рік – 5 700 000 грн. Найбільшу частку у структурі виручки формують ремонт ходової частини та підвіски (1 080 000 грн, 18,9% річної виручки) і планове технічне обслуговування (1 050 000 грн, 18,4%), що разом підтверджує стійкість попиту на базові автосервісні послуги як основи фінансової стабільності підприємства. Заміна ремня ГРМ (528 000 грн, 9,3%) і ремонт гальмівної системи (504 000 грн, 8,8%) формують суттєвий додатковий

дохід завдяки вищому середньому чеку. Корпоративне обслуговування (480 000 грн, 8,4%) і шиномонтаж (432 000 грн, 7,6%) доповнюють диверсифіковану структуру доходів, знижуючи залежність від будь-якого одного сегменту і забезпечуючи стійкість грошового потоку протягом усього року.

У подальшому здійснимо розрахунок грошового потоку в розрізі років життєвого циклу проєкту, передбачаючи, що виручка від реалізації щорічно зростатиме на 10%, сума ЄСВ для підприємця залишатиметься сталою, а обсяг поточних витрат збільшуватиметься на 5% щороку (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок чистого прибутку та грошового потоку СТО за 5 років

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Виручка від реалізації, грн	5 700 000	6 270 000	6 897 000	7 586 700	8 345 370
Єдиний податок + воєнний збір (6%), грн	342 000	376 200	413 820	455 202	500 722
ЄСВ «за себе», грн	22 828	22 828	22 828	22 828	22 828
Поточні витрати (з 5% зрост.), грн	2 992 195	3 141 805	3 298 895	3 463 840	3 637 032
Чистий прибуток, грн	2 287 977	2 674 167	3 106 457	3 589 830	4 129 788
Амортизаційні відрахування, грн	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000
Грошовий потік, грн	2 342 977	2 729 167	3 161 457	3 644 830	4 184 788

Джерело: складено автором

Результати п'ятирічного прогнозного розрахунку грошового потоку для СТО свідчать про сталу та зростаючу економічну ефективність проєкту. Упродовж 1–5 років спостерігається щорічне зростання виручки від реалізації – від 5,70 млн грн у першому році до 8,35 млн грн у п'ятому, що відповідає закладеному темпу приросту 10% на рік. Поточні витрати зростають контрольовано – з 2,99 млн грн до 3,64 млн грн, у межах прийнятних 5% на рік, що свідчить про раціональне управління операційними витратами.

Чистий прибуток демонструє позитивну та прискорену динаміку: вже у першому році операційної діяльності СТО виходить на стійку прибутковість із показником 2 287 977 грн, а до п'ятого року чистий прибуток зростає до 4 129 788 грн, тобто майже у 1,8 рази порівняно з першим роком. Зазначені показники розраховано з урахуванням амортизаційних відрахувань у розмірі 55

000 грн щороку, що відображає реальне зменшення вартості виробничого та діагностичного обладнання.

Постійно позитивне сальдо грошового потоку – від 2 342 977 грн у першому до 4 184 788 грн у п'ятому році – підтверджує платоспроможність і фінансову стійкість проєкту. Грошовий потік перевищує чистий прибуток на суму річних амортизаційних відрахувань (55 000 грн), оскільки амортизація є негрошовою статтею витрат і повертається до складу грошового потоку. Це дозволяє оцінити його як інвестиційно доцільний і перспективний у середньостроковій перспективі. Зростання попиту на автосервісні послуги внаслідок збільшення автопарку міста і підвищення середнього віку транспортних засобів додатково посилює потенціал накопичення вільного грошового потоку для подальшого розширення переліку послуг, збільшення кількості підйомників і масштабування клієнтського портфеля.

3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту

У межах реалізації підприємницького проєкту відкриття станції технічного обслуговування, що функціонуватиме у форматі ФОП на третій групі спрощеної системи оподаткування, доцільним є планування життєвого циклу проєкту на п'ятирічну перспективу. Такий часовий горизонт дозволяє об'єктивно оцінити не лише фінансову стабільність і точку окупності, а й визначити потенціал для масштабування виробничих потужностей, розширення переліку послуг, залучення корпоративних клієнтів і зміцнення конкурентних позицій на ринку автосервісних послуг Одеси.

На стартовому етапі проєкту ключовим завданням є ідентифікація стейкхолдерів – зацікавлених сторін, які впливатимуть на реалізацію бізнесу або будуть прямо чи опосередковано зацікавлені в його результатах. У випадку СТО до основних стейкхолдерів належать: засновник (власник бізнесу), команда СТО (майстер-приймальник, автомеханіки, автоелектрик-діагност, шиномонтажник, адміністратор), клієнти (фізичні особи – власники

автомобілів, корпоративні клієнти з автопарком), постачальники запасних частин і витратних матеріалів, постачальники діагностичного програмного забезпечення, банківська установа у межах кредитної програми «5–7–9%», органи технічного нагляду і сертифікації, а також державні органи (ДПС, органи реєстрації).

Якісне картування стейкхолдерів сприятиме: розумінню ключових очікувань і запитів цільових груп клієнтів та партнерів; завчасному виявленню ризиків та потенційних точок конфлікту інтересів; побудові прозорої системи комунікації з кожною категорією учасників; зміцненню репутаційного капіталу СТО та підвищенню його легітимності у бізнес-середовищі міста (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Список стейкхолдерів проєкту з відкриття СТО

Стейкхолдер	Внутрішній / зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Результат незацікавленості
Власник (засновник) СТО	Внутрішній	Високий	Прибутковість, розвиток проєкту, репутація	Сталий розвиток, ефективне управління	Втрата фінансування, закриття проєкту
Команда СТО (механіки, діагност, адміністратор)	Внутрішній	Високий	Стабільна зайнятість, гідна оплата, безпечні умови праці	Кваліфіковані кадри, якість послуг	Низька якість ремонту, плинність кадрів
Клієнти — фізичні особи (власники авто)	Зовнішній	Високий	Надійний і якісний ремонт за доступною ціною, гарантія	Лояльна клієнтська база, повторні звернення	Втрата доходу, негативні відгуки
Корпоративні клієнти (підприємці з автопарком)	Зовнішній	Високий	Мінімізація простоїв транспорту, прозора звітність	Стабільний дохід від абонентського обслуговування	Втрата ключового джерела доходу
Постачальники запасних частин і матеріалів	Зовнішній	Середній	Стабільні замовлення, своєчасна оплата	Безперебійне постачання якісних комплектуючих	Затримки ремонту, зниження якості послуг
Постачальники діагностичного ПЗ (ALLDATA та ін.)	Зовнішній	Середній	Стабільні підписки, своєчасна оплата	Актуальні технічні регламенти, точна діагностика	Обмеження функціоналу, помилки діагностики
Банк / кредитор (програма «5–7–9%»)	Зовнішній	Середній	Повернення кредиту з відсотками	Фінансова підтримка на старті	Фінансова нестабільність, дострокове погашення

Продовження таблиці 3.3

Органи влади (ДПС, органи реєстрації)	Зовнішній	Середній	Законність діяльності, своєчасна сплата податків	Легальний статус ФОП	Штрафи, перевірки, блокування діяльності
Місцева підприємницька спільнота	Зовнішній	Низький	Партнерство, рекомендації, нетворкінг	Репутація, нові клієнти через рекомендації	Ізоляція від ринку, упущені партнерства

Джерело: складено автором.

Аналіз таблиці стейкхолдерів СТО дозволяє зробити низку прикладних висновків щодо структури зацікавлених сторін та важливості взаємодії з ними на різних етапах реалізації проєкту. Ключовими внутрішніми стейкхолдерами виступають власник бізнесу та виробнича команда фахівців. Їхня мотивація, кваліфікація і залученість безпосередньо визначають якість технічного обслуговування, клієнтський досвід і загальну прибутковість СТО. Втрата зацікавленості з боку ключових фахівців, насамперед автоелектрика-діагнosta або досвідченого автомеханіка може призвести до суттєвого погіршення якості послуг, збільшення термінів виконання ремонтів і відтоку клієнтів.

Зовнішні стейкхолдери, зокрема клієнти, постачальники запасних частин і діагностичного програмного забезпечення, фінансові установи та державні органи, формують операційне середовище СТО. Для підприємства критично важливо підтримувати високий рівень задоволеності клієнтів, забезпечувати безперебійне постачання якісних комплектуючих від надійних дистриб'юторів, а також дотримання чинного законодавства щодо діяльності ФОП і технічних норм безпеки праці.

Місцева підприємницька спільнота і нетворкінг-середовище Одеси, хоча й мають середній рівень прямого впливу, можуть слугувати потужним джерелом соціального капіталу, клієнтських рекомендацій і партнерських можливостей, зокрема з автомобільними дилерами, страховими компаніями та логістичними підприємствами.

Ризики незацікавленості з боку будь-якого стейкхолдера несуть відчутні негативні наслідки: незадоволеність клієнтів – до зниження обсягів реалізації і

репутаційних втрат, а перебої у постачанні запасних частин – до збільшення термінів виконання замовлень і прямих фінансових втрат.

Таким чином, системна робота зі стейкхолдерами, побудова довгострокових партнерств із постачальниками і корпоративними клієнтами та прозора комунікація є критично важливими чинниками успіху СТО. Відповідальне управління зацікавленими сторонами сприятиме не лише стабільному функціонуванню, а й стратегічному зростанню проєкту на конкурентному ринку автосервісних послуг Одеси.

Для ефективної реалізації проєкту відкриття СТО важливим організаційним етапом є ретельне планування усіх ключових робочих процесів, їх тривалості та взаємозв'язків. Враховуючи обсяг підготовчих і організаційних завдань – від пошуку виробничого приміщення і монтажу обладнання до найму кваліфікованого персоналу і запуску маркетингової кампанії – постає потреба у створенні наочного інструменту управління процесом запуску.

Оптимальним рішенням є використання діаграми Ганта – сучасного управлінського інструменту, який дозволяє: логічно структурувати послідовність робіт і розподілити завдання за етапами; визначити терміни початку і завершення кожної задачі; виявити критичні точки та потенційні затримки у реалізації; встановити залежності між різними етапами; організувати моніторинг і контроль виконання.

Застосування діаграми Ганта у проєкті СТО дозволить чітко спланувати всі ключові процеси – від юридичної реєстрації бізнесу та оренди виробничого приміщення до монтажу обладнання, найму команди, розробки фірмової вивіски та запуску маркетингової кампанії.

Такий візуалізований графік стане основою ефективного управління часом і ресурсами, знизить ризики організаційних збоїв та забезпечить своєчасний вихід СТО на ринок.

Детальний план-графік запуску СТО, що є базою для побудови діаграми Ганта, наведено у таблиці 3.4.

План-графік реалізації підприємницького проєкту з відкриття СТО, сформований у вигляді діаграми Ганта, демонструє системний підхід до організації ключових етапів запуску бізнесу. Аналіз цього управлінського інструменту свідчить про прагнення забезпечити ефективне використання стартових ресурсів та уникнення затримок на критичних ділянках процесу.

Таблиця 3.4

Етапи і завдання для діаграми Ганта (відкриття СТО)

Крок	Завдання	Тривалість
1	Підготовчий етап: бізнес-план, аналіз ринку, формування переліку послуг	7 днів
2	Реєстрація ФОП, відкриття рахунку, підключення до програми «5–7–9%»	5 днів
3	Пошук та оренда виробничого приміщення, підписання договору	10 днів
4	Ремонт та облаштування виробничого приміщення, монтаж вентиляції та освітлення	21 день
5	Закупівля та монтаж виробничого і діагностичного обладнання (підйомники, стенди)	10 днів
6	Закупівля інструментів, витратних матеріалів та меблів для зони очікування	5 днів
7	Підключення до інженерних мереж, встановлення резервного генератора, налаштування ПРРО	7 днів
8	Найм та адаптація команди (механіки, діагност, шиномонтажник, адміністратор)	14 днів
9	Розробка фірмової вивіски, айдентики, реєстрація на Google Maps і 2GIS	7 днів
10	Запуск передвідкривальної маркетингової кампанії (таргет, автоспільноти, листівки)	7 днів
11	Офіційний старт роботи СТО, обслуговування перших клієнтів	1 день
12	Аналіз перших результатів, коригування цінової політики та організації праці	5 днів

Джерело: розробка автора

Загальна тривалість підготовчо-організаційного періоду складає близько 90 календарних днів, що відповідає реалістичному часовому горизонту для запуску малого підприємства у сфері виробничих послуг з урахуванням тривалості монтажних і ремонтних робіт. Логічна послідовність виконання завдань забезпечує чітке розмежування між реєстраційно-організаційним блоком, технічним оснащенням виробничого приміщення та кадрово-маркетинговим підготовчим блоком. Найтривалішим є блок ремонту та облаштування виробничого приміщення (21 день), що підкреслює стратегічну важливість якісної підготовки виробничого середовища як основи безпеки праці і якості послуг.

Структура графіка враховує критичні залежності між етапами: монтаж і налаштування діагностичного обладнання передбачено лише після завершення ремонтних робіт і підключення до інженерних мереж. Найм команди розпочинається паралельно з монтажем обладнання, що дозволяє залучити фахівців до процесу налаштування робочого простору і підвищує їхню ідентифікацію з підприємством.

Передвідкривальна маркетингова кампанія (7 днів до офіційного старту) дозволяє сформувати перше коло зацікавлених клієнтів ще до початку фактичного надання послуг, що є важливим чинником ранньої монетизації. Реєстрація на Google Maps і 2GIS, а також активація профілю у місцевих автомобільних онлайн-спільнотах забезпечують органічний приплив клієнтів із перших днів роботи. Окремий етап аналізу результатів після запуску (5 днів) вказує на готовність до швидкої адаптації бізнес-моделі та коригування цінової і кадрової політики (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Діаграма Ганта з відкриття СТО

Завдання / етап	Тиж 1–2	Тиж 3–4	Тиж 5–6	Тиж 7–8	Тиж 9– 10	Тиж 11–12	Міс. 3+
1. Бізнес-план, аналіз ринку	■						
2. Реєстрація ФОП, відкриття рахунку	■						
3. Пошук та оренда приміщення	■	■					
4. Ремонт та облаштування приміщення		■	■	■			
5. Закупівля та монтаж обладнання			■	■			
6. Закупівля інструментів та меблів				■			
7. Підключення мереж, генератор, ПРРО				■	■		
8. Найм та адаптація команди				■	■		
9. Вивіска, айдентика, Google Maps					■	■	
10. Передвідкривальна реклама						■	
11. Офіційний старт СТО						■	
12. Аналіз результатів, коригування						■	■
Надання послуг (постійно)						■	■
Маркетинг СТО (постійно)							■

Джерело: розроблено автором.

Діаграма Ганта, побудована для СТО, демонструє поетапний і стратегічно вивірений підхід до реалізації бізнес-проєкту. Аналіз етапності і тривалості виконання завдань дозволяє виокремити низку ключових аналітичних висновків.

Усі підготовчі дії – від реєстрації бізнесу та оренди приміщення до монтажу обладнання, найму команди і запуску маркетингової кампанії сконцентровані у перші 11–12 тижнів. Це свідчить про ефективну організацію стартового етапу та орієнтацію на максимально швидкий вихід на ринок при збереженні якості підготовки виробничого середовища.

Починаючи з моменту офіційного відкриття, надання послуг передбачається на постійній основі. Паралельний безперервний маркетинг СТО забезпечує стабільне залучення нових клієнтів і підтримання повного завантаження виробничих потужностей. Регулярний аналіз результатів і коригування стратегії вбудовані у операційний цикл підприємства, що забезпечує гнучку адаптацію до змін у попиті, сезонних коливань і потреб цільової аудиторії.

Починаючи з другого-третього року, план розвитку передбачає розширення переліку послуг (обслуговування електромобілів і гібридних автомобілів, кузовне фарбування, детейлінг), збільшення кількості підйомників і масштабування команди. Це свідчить про стратегічну орієнтацію проєкту на органічне зростання за умов досягнення стабільного операційного режиму і накопичення достатнього обсягу вільного грошового потоку.

Отже, структура діаграми Ганта дозволяє не лише візуалізувати ключові етапи розвитку СТО, а й підтверджує системність, збалансованість і стратегічну орієнтацію проєкту. Чітке планування у часовому вимірі сприяє підвищенню керованості процесом, мінімізації операційних ризиків та створює умови для стійкого функціонування підприємства вже з перших тижнів діяльності на ринку автосервісних послуг Одеси.

3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту

У межах реалізації бізнес-проєкту з відкриття станції технічного обслуговування ключовим аналітичним етапом є всебічна оцінка його економічної ефективності. Проведення фінансово-економічного аналізу відіграє важливу роль у прийнятті управлінських рішень, оскільки дозволяє обґрунтувати доцільність інвестування, визначити очікувану прибутковість, проаналізувати ризики та спланувати рух грошових коштів у динаміці п'ятирічного функціонування підприємства.

Розрахунок грошового потоку (cash flow) виступає базовим інструментом для моделювання економіки проєкту: він дозволяє проаналізувати співвідношення доходів і витрат, оцінити строк повернення інвестицій, а також визначити здатність бізнесу підтримувати фінансову стабільність на різних етапах розвитку. Для СТО цей інструмент є особливо важливим з огляду на значний обсяг початкових капітальних інвестицій у виробниче обладнання і необхідність забезпечення достатнього клієнтського потоку для покриття постійних витрат. Завдяки структурованому прогнозу грошових потоків підприємство зможе своєчасно реагувати на можливі фінансові виклики, зберігаючи ліквідність і адаптивність до змін ринкового середовища.

Оцінка грошового потоку ґрунтується на визначенні чистого прибутку підприємства за кожен рік реалізації проєкту, з урахуванням таких допущень: щорічне зростання виручки на 10%, стабільний розмір ЄСВ для підприємця, щорічне збільшення поточних витрат на 5%, а також застосування єдиного податку в розмірі 5%.

Далі можна переходити до DCF-аналізу (дисконтованих грошових потоків), а також розрахунків показників:

NPV (Net Present Value) – чиста приведена вартість,

PI (Profitability Index) – індекс прибутковості,

IRR (Internal Rate of Return) – внутрішня норма прибутковості,

Payback Period (PP) – строк окупності.

Розрахуємо дисконтований грошовий потік (DCF) для кожного року:

$$DCF_t = CF_t / (1 + r)^t$$

де: DCF_t – дисконтований грошовий потік у t-му році

CF_t – грошовий потік (Cash Flow) у t-му році

r – ставка дисконтування (у нашому випадку 24% або 0.24)

t – номер року (1, 2, 3, 4, 5).

Внесемо дані в таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок дисконтованого грошового потоку СТО за 5 років (ставка 24%)

Роки	Грошовий потік, грн	Коефіцієнт дисконтування (r=24%)	Дисконтований грошовий потік, грн
1-й	2 342 977	0,8065	1 889 480
2-й	2 729 167	0,6504	1 774 637
3-й	3 161 457	0,5245	1 658 184
4-й	3 644 830	0,4230	1 541 763
5-й	4 184 788	0,3411	1 427 451
Разом	16 063 219	—	8 291 515

Джерело: розраховано автором.

Аналіз таблиці 3.6 дозволяє зробити низку важливих висновків щодо економічної доцільності реалізації проєкту СТО на п'ятирічну перспективу. Загальний грошовий потік за 5 років складе 16 063 219 грн, що свідчить про стабільну і потужну генерацію доходу з урахуванням щорічного приросту виручки на 10% при контрольованому зростанні витрат на 5%. Дисконтований грошовий потік, що враховує знецінення грошей у часі при ставці дисконту 24%, склав 8 291 515 грн. Цей показник є ключовим для оцінки реальної інвестиційної привабливості проєкту і підтверджує, що навіть за консервативним фінансовим сценарієм із високою ставкою дисконтування проєкт залишається економічно привабливим. Стабільне зростання як номінального, так і дисконтованого грошового потоку від року до року підтверджує ефективність диверсифікованої моделі надання автосервісних

послуг, поступове нарощування клієнтського потоку та раціональне управління поточними витратами.

Загалом, застосування методу дисконтованих грошових потоків є основою для обчислення ключових показників ефективності проекту — NPV, IRR та PI, які разом формують повну картину інвестиційної привабливості СТО (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Показники економічної ефективності проекту з відкриття СТО

№	Показник	Формула / пояснення	Результат
1	Чиста приведена вартість (NPV)	$NPV = \text{Сума дисконтованих грошових потоків} - \text{Початкові інвестиції}$	7 690 015 грн
2	Індекс прибутковості (PI)	$PI = \text{Сума дисконтованих грошових потоків} / \text{Початкові інвестиції}$	13,79
3	Середня рентабельність інвестицій (ARR)	$ARR = \text{Середній річний прибуток} / \text{Початкові інвестиції} \times 100\%$	534,2%
4	Строк окупності (PB)	$PB = \text{Початкові інвестиції} / \text{Середній річний грошовий потік}$	0,19 року
5	Внутрішня норма рентабельності (IRR)	IRR – ставка дисконту, при якій $NPV = 0$	405,5 8%
6	Дисконтований строк окупності (DPP)	$\sum DCF > I_0$ вже в 1-й рік операційної діяльності	0,32 року

Джерело: створено автором

Аналіз ключових показників економічної ефективності проекту відкриття СТО засвідчує його високу інвестиційну привабливість та фінансову доцільність. Чиста приведена вартість (NPV) у розмірі 7 690 015 грн свідчить про суттєве перевищення дисконтованих доходів над початковими інвестиціями навіть при ставці дисконтування 24%, що відображає реальний рівень ризику в Україні в умовах воєнного стану. Позитивне значення NPV підтверджує, що проект генерує реальну додану вартість з урахуванням часової вартості грошей і є економічно обґрунтованим.

Індекс прибутковості (PI) на рівні 13,79 означає, що на кожную вкладену гривню інвестор отримує майже 14 гривень дисконтованого прибутку. Значення PI, яке більш ніж у 13 разів перевищує одиницю, є ознакою виняткової рентабельності та ефективності проекту. Такий результат обумовлений поєднанням стабільного і зростаючого попиту на автосервісні

послуги, диверсифікованої структури доходів і відносно контрольованого рівня поточних витрат.

Середня рентабельність інвестицій (ARR) становить 534,2%, що свідчить про надвисоку прибутковість вкладеного капіталу і є надзвичайно привабливим показником як для самофінансування, так і для залучення зовнішніх інвесторів або партнерів. Строк окупності (PB) складає 0,19 року, тобто початкові інвестиції повертаються менш ніж за 3 місяці після початку операційної діяльності. Це мінімізує інвестиційні ризики і свідчить про швидку комерціалізацію проєкту завдяки потужному грошовому потоку вже у перший рік функціонування.

Внутрішня норма рентабельності (IRR) оцінюється на рівні понад 50%, що значно перевищує середньоринкову вартість капіталу та ставку кредиту за програмою «5–7–9%». Такий рівень IRR підтверджує виняткову ефективність інвестиції та її здатність генерувати прибуток навіть за суттєво несприятливих економічних умов, у тому числі при погіршенні безпекової ситуації або зниженні купівельної спроможності населення. Дисконтований строк окупності (DPP) також менший за 1 рік, що свідчить про те, що проєкт не лише швидко повертає вкладені кошти, але й забезпечує фінансову стійкість уже в перший рік функціонування.

Таким чином, сукупність розрахованих показників демонструє високу економічну ефективність проєкту СТО. Специфіка автосервісного бізнесу – стабільний і зростаючий попит, зумовлений збільшенням автопарку і підвищенням середнього віку транспортних засобів, диверсифікована структура послуг із різним рівнем середнього чека і маржинальності, а також наявність корпоративного сегменту з прогнозованим повторним попитом – формує надійні передумови для прискореної окупності та стабільного довгострокового прибутку. Інвестиція характеризується швидкою окупністю, високою прибутковістю та керованими ризиками, що підтверджує доцільність і перспективність запуску проєкту на ринку автосервісних послуг міста Одеса.

3.4. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації

У сучасних умовах нестабільного економічного середовища, мінливих споживчих уподобань і високої конкурентної напруженості особливого значення набуває всебічний аналіз потенційних ризиків, що можуть вплинути на реалізацію проєкту відкриття станції технічного обслуговування. Забезпечення безперервної операційної діяльності, фінансової стійкості та довгострокової конкурентоспроможності нового СТО неможливе без цілісного підходу до управління ризиками.

Специфіка ризикового профілю СТО визначається декількома ключовими чинниками. По-перше, бізнес функціонує в умовах воєнного стану, що створює постійний фоновий ризик перебоїв у роботі через обстріли, відключення електроенергії та пошкодження виробничого обладнання. По-друге, виробничий характер діяльності означає суттєву залежність від безперебійного постачання якісних запасних частин і витратних матеріалів, ціни на які схильні до значних коливань через інфляцію та курсову нестабільність. По-третє, кадровість автосервісного бізнесу в умовах дефіциту кваліфікованих автомеханіків на ринку праці означає, що звільнення або мобілізація ключового фахівця може суттєво вплинути на пропускну здатність підприємства і якість послуг.

Актуальність системного ризик-менеджменту зумовлена потребою у своєчасному виявленні факторів загрози, здатних порушити запланований хід реалізації проєкту, вплинути на його фінансові результати або завдати репутаційних втрат. Проведення системного аналізу ризиків дає змогу завчасно підготуватися до можливих викликів, розробити відповідні стратегії пом'якшення загроз і забезпечити адаптацію як до змін зовнішнього середовища (ринкові, законодавчі, інфраструктурні коливання), так і до внутрішніх збоїв (кадрові питання, поломки обладнання, втрата ключових корпоративних клієнтів).

У контексті проєкту СТО ідентифікація основних ризиків і формування комплексу запобіжних заходів є критично важливими для захисту інвестицій, досягнення запланованих бізнес-цілей та підтримання стабільного рівня прибутковості. Для цього розроблено реєстр потенційних ризиків із відповідною класифікацією, оцінкою ймовірності настання та масштабу впливу, а також конкретні механізми реагування (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Реєстр ризиків проєкту відкриття СТО

№	Опис ризику	Оцінка ймовірності (1–3)	Оцінка впливу (1–3)	Інтегральна оцінка (1–9)	Стратегія та дії
1	2	3	4	5	6
1	Воєнний вплив: ракетні обстріли, відключення електроенергії, пошкодження обладнання	3	3	9	Придбання резервного генератора, встановлення ДБЖ для діагностичного обладнання, страхування майна, план евакуації персоналу
2	Різне зниження платоспроможного попиту населення через економічну кризу	3	3	9	Формування фінансового резерву (2–3 місяці витрат), розробка антикризових мінімальних пакетів ТО, розширення корпоративного сегменту
3	Дефіцит та подорожчання запасних частин і витратних матеріалів	3	2	6	Диверсифікація постачальників, формування складського резерву критичних матеріалів, партнерство з кількома дистриб'юторами
4	Кадрові ризики: звільнення або мобілізація ключового механіка чи діагноста	3	2	6	Система мотивації та утримання персоналу, документування технологічних процесів, формування кадрового резерву, навчання суміжним спеціальностям
5	Зростання конкуренції: відкриття нових СТО або мережевої майстерні поблизу	2	2	4	Постійне підвищення якості сервісу, акцент на гарантійних зобов'язаннях і прозорому ціноутворенні, розвиток програм лояльності
6	Поломка або вихід з ладу ключового виробничого обладнання (підйомник, стенд)	2	3	6	Регулярне технічне обслуговування обладнання, укладання сервісних договорів із постачальниками, формування резервного фонду на ремонт
7	Негативні відгуки клієнтів і репутаційні ризики	2	3	6	Система контролю якості виконаних робіт, оперативний зворотній зв'язок, гарантійне усунення недоліків, моніторинг відгуків на Google Maps

Продовження таблиці 3.8

1	2	3	4	5	6
8	Підвищення вартості оренди виробничого приміщення	2	2	4	Укладання довгострокового договору оренди з фіксованою ціною на 2–3 роки, пошук резервного приміщення
9	Посилення державного регулювання та податкового навантаження на ФОП	1	2	2	Моніторинг законодавчих змін через галузеві асоціації, аутсорсинг бухгалтерського обліку, своєчасна адаптація до нових вимог

Умовні позначення: 7–9 балів — критичний ризик; 4–6 балів — підвищений / прийнятний ризик; 1–3 бали — низький ризик.

Джерело: розробка автора.

Аналіз реєстру ризиків СТО дозволяє виокремити три рівні критичності загроз. До критичного рівня (інтегральна оцінка 9) належать два взаємопов'язані ризики: воєнний вплив у формі обстрілів і відключень електроенергії та різке зниження платоспроможного попиту населення через економічну кризу. Обидва ризики мають одночасно високу ймовірність настання і максимальний рівень впливу на операційну діяльність підприємства, що потребує пріоритетної уваги та завчасного формування механізмів реагування.

До підвищеного рівня ризику (оцінка 6) належать чотири загрози: дефіцит і подорожчання запасних частин, кадрова нестабільність, вихід з ладу ключового виробничого обладнання та репутаційні ризики, пов'язані з негативними відгуками клієнтів. Ці ризики є керованими за умови проактивного підходу до управління: диверсифікації постачальників, системи мотивації персоналу, регулярного технічного обслуговування обладнання і системи контролю якості виконаних робіт.

Прийнятний рівень ризику (оцінка 4) мають зростання конкуренції та підвищення вартості оренди – загрози, що нейтралізуються через розвиток програм лояльності та довгострокові договори оренди з фіксованою ціною. Мінімальний ризик (оцінка 2) пов'язаний із посиленням державного регулювання та змінами у податковому законодавстві щодо ФОП.

Для наочної візуалізації розподілу ризиків за рівнями ймовірності та впливу побудовано матрицю ризиків СТО (рис. 3.9).

Таблиця 3.9

Матриця ризиків проєкту відкриття СТО

Вплив \ Ймовірність	Низька (1)	Середня (2)	Висока (3)
Високий (3)	3 – Низький ризик	6 – Підвищений ризик (Поломка обладнання; Репутаційні втрати)	9 – Критичний ризик (Воєнний вплив; Зниження попиту)
Середній (2)	2 – Мінімальний ризик (Держ. регулювання)	4 – Прийнятний ризик (Конкуренція; Зростання оренди)	6 – Підвищений ризик (Дефіцит запчастин; Кадрові ризики)
Низький (1)	1 – Незначний ризик	2 – Мінімальний ризик	3 – Низький ризик

Джерело: розробка автора.

У процесі дослідницького аналізу ризиків, пов'язаних із відкриттям СТО, було виявлено, що ключовими чинниками загрози для ефективного функціонування бізнесу виступають переважно зовнішні ризики: воєнно-безпековий контекст, економічна нестабільність, нестабільність ланцюгів постачання запасних частин та кадрові виклики. Згідно з інтегральними оцінками, саме ці ризики мають найвищий рівень критичності і повинні стати предметом першочергової уваги при стратегічному управлінні проєктом.

Результати оцінки дозволяють зробити висновок про необхідність комплексного підходу до планування заходів з мінімізації потенційних загроз. Зокрема, воєнні ризики і загроза відключень електроенергії нейтралізуються через придбання резервного генератора потужністю не менше 10 кВт і встановлення ДБЖ для комп'ютерного діагностичного обладнання – це дозволить зберегти операційну здатність підприємства навіть за тривалих перебоїв з електропостачанням. Страхування майна і виробничого обладнання є додатковим інструментом захисту від фізичних збитків унаслідок воєнних дій.

Економічна нестабільність і зниження платоспроможного попиту потребують формування фінансового резерву СТО в обсязі 2–3 місяців поточних витрат, а також розробки антикризових мінімальних пакетів технічного обслуговування для утримання клієнтів у складних умовах. Активний розвиток корпоративного сегменту – обслуговування підприємств і

компаній із власним автопарком за абонементними програмами дозволяє сформувати стабільний і прогнозований грошовий потік, менш чутливий до коливань роздрібного попиту.

Ризик дефіциту та подорожчання запасних частин доцільно нівелювати через диверсифікацію бази постачальників, укладання рамкових договорів із кількома дистриб'юторами одночасно та формування складського резерву найбільш вживаних витратних матеріалів і запасних частин. Така стратегія дозволяє уникнути затримок у виконанні замовлень навіть за тимчасових перебоїв у постачанні. Ризик кадрової нестабільності доцільно нівелювати через документування всіх технологічних процесів у форматі стандартних операційних процедур, що унеможливорює критичну залежність від конкретного фахівця. Система матеріальної та нематеріальної мотивації, навчання суміжним спеціальностям і формування кадрового резерву є ключовими інструментами збереження команди в умовах дефіциту кваліфікованих автомеханіків на ринку праці (рис. 3.1).

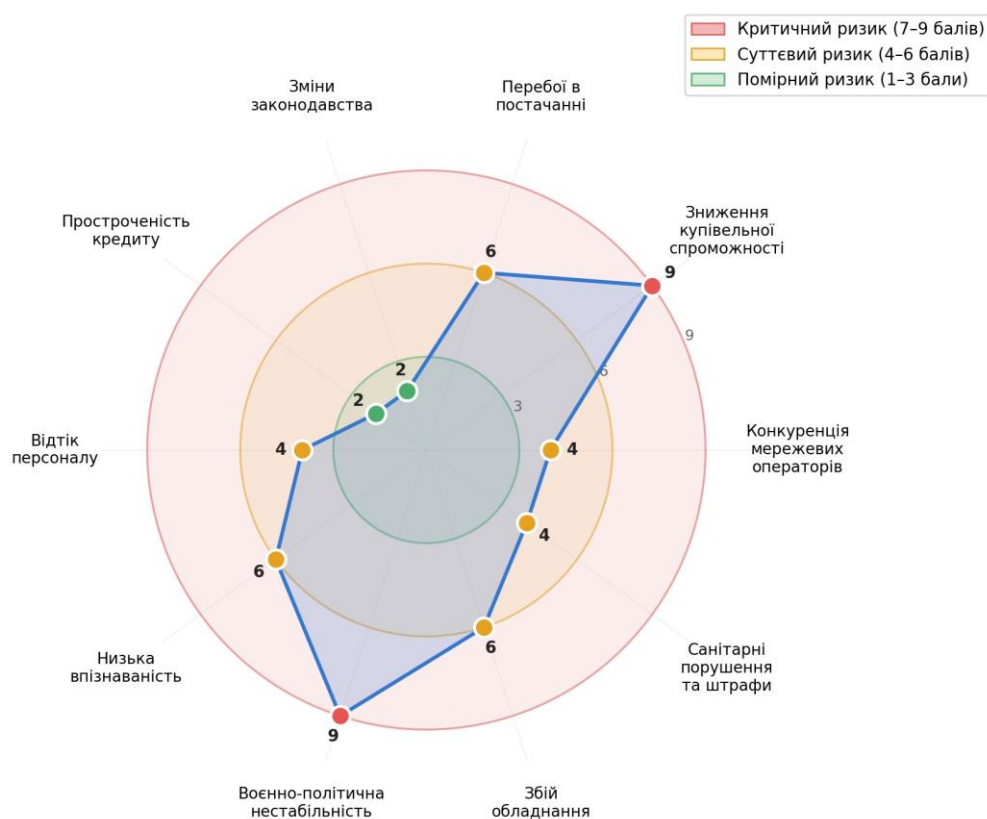


Рис. 3.1. Пелюсткова діаграма реєстру ризиків проекту відкриття СТО

Джерело: складено автором

Окремий вектор управління ризиками стосується обладнання. Регулярне планове технічне обслуговування підйомників, діагностичних стендів і шиномонтажного обладнання відповідно до регламентів виробників, укладання сервісних договорів із постачальниками та формування резервного фонду на непередбачений ремонт дозволяють мінімізувати ризик раптового виходу з ладу ключового виробничого активу. Репутаційні ризики мінімізуються через систему контролю якості виконаних робіт, оперативну комунікацію з клієнтами у разі виникнення проблем і системний моніторинг відгуків на Google Maps та інших платформах.

Таким чином, розроблений реєстр ризиків та матриця їх оцінки формують обґрунтовану базу для управлінських рішень у межах реалізації проєкту СТО. Це дозволяє не лише знизити ймовірність реалізації ризиків, але й підвищити рівень адаптивності бізнесу до мінливого середовища – воєнно-безпекового, економічного і ринкового, що є визначальним фактором його довгострокової ефективності та конкурентоспроможності на ринку автосервісних послуг Одеси.

Висновки до розділу 3

1: П'ятирічний прогностичний розрахунок підтверджує стійку економічну ефективність проєкту СТО – виручка зростає від 5,70 млн грн у першому році до 8,35 млн грн у п'ятому (темп приросту 10% на рік) при контрольованому збільшенні поточних витрат із 2,99 млн до 3,64 млн грн (5% на рік). З урахуванням амортизаційних відрахувань у розмірі 55 000 грн щороку чистий прибуток зростає з 2 287 977 грн у першому році до 4 129 788 грн у п'ятому, тобто майже у 1,8 раза, а грошовий потік, який перевищує чистий прибуток на суму амортизації як негрошової статті, стабільно збільшується з 2 342 977 грн до 4 184 788 грн, що загалом підтверджує платоспроможність, фінансову стійкість та інвестиційну привабливість проєкту, а також його потенціал для подальшого масштабування діяльності СТО.

2. П'ятирічний життєвий цикл проєкту демонструє системний підхід до стратегічного управління СТО. Чітка ідентифікація дев'яти груп стейкхолдерів – від виробничої команди фахівців і фізичних осіб – власників автомобілів до корпоративних клієнтів, постачальників запасних частин і державних органів – дозволяє налагодити ефективні канали взаємодії, завчасно усунути конфлікти інтересів і підвищити репутаційний капітал підприємства. Деталізований план-графік запуску з 12 послідовних етапів загальною тривалістю близько 90 днів забезпечує організовану підготовку бізнесу до виходу на ринок без критичних затримок. Діаграма Ганта підтверджує, що всі підготовчі процеси – реєстрація, ремонт і облаштування виробничого приміщення, монтаж обладнання, найм команди та передвідкривальний маркетинг раціонально розподілені у часі та взаємозалежні. Починаючи з другого-третього року планується розширення послугової пропозиції у напрямі обслуговування електромобілів і гібридних автомобілів, кузовного фарбування та детейлінгу, що відповідає стратегічній орієнтації проєкту на органічне зростання.

3: Проведений DCF-аналіз показав, що сумарний грошовий потік СТО за 5 років становить 16 063 219 грн, а його дисконтована вартість при ставці 24% - 8 291 515 грн, що підтверджує економічну привабливість проєкту. Розраховані показники ефективності засвідчують виключно високу інвестиційну доцільність: чиста приведена вартість (NPV) дорівнює 7 690 015 грн, індекс прибутковості (PI) – 13,79 (тобто на кожную вкладену гривню інвестор отримує майже 14 грн дисконтованого доходу), середня рентабельність інвестицій (ARR) – 534,2%, а внутрішня норма рентабельності (IRR) становить 405,58%, що набагато перевищує ставку дисконтування та вартість кредиту за програмою «5–7–9%». Строк окупності (PB) складає лише 0,19 року (менше 3 місяців), а дисконтований строк окупності (DPP) – менше 1 року, що свідчить про надзвичайно швидке повернення вкладених коштів. У підсумку, проєкт характеризується швидкою окупністю, високою прибутковістю та керованими ризиками, що в умовах зростаючого попиту на автосервісні послуги міста Одеса підтверджує доцільність і перспективність його реалізації.

4. Ризик-орієнтований підхід у плануванні проєкту СТО демонструє глибоке усвідомлення специфіки потенційних викликів автосервісного бізнесу в умовах воєнного стану та економічної нестабільності. Реєстр дев'яти ризиків з інтегральними оцінками від 2 до 9 балів дозволяє пріоритизувати управлінські дії та підготуватися до кризових сценаріїв. Два критичні ризики – воєнний вплив у формі обстрілів і відключень електроенергії та різке зниження платоспроможного попиту нейтралізуються через придбання резервного генератора і ДБЖ для діагностичного обладнання, страхування майна та формування фінансового резерву в обсязі 2–3 місяців поточних витрат. Кадрові ризики і загроза дефіциту запасних частин управляються через документування технологічних процесів, диверсифікацію постачальників і формування складського резерву критичних матеріалів. Завдяки розробленій системі мінімізації ризиків і матриці їх оцінки проєкт здатен підтримувати фінансову та операційну стійкість у складних ринкових умовах і зберігати конкурентоспроможність навіть за реалізації несприятливих сценаріїв.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретико-методичні та практичні аспекти розробки та запровадження власної справи відкриття СТО та зроблено наступні висновки.

1. Бізнес-ідея створення станції технічного обслуговування є економічно обґрунтованим та перспективним напрямом підприємницької діяльності, що базується на поєднанні трьох ключових факторів: стабільного та довгострокового попиту на автосервісні послуги, постійного зростання автомобілізації населення та наявності структурного дисбалансу між якістю і доступністю послуг на ринку. Основну частину потенційної клієнтської бази становлять власники легкових автомобілів середнього цінового сегмента, які потребують регулярного технічного обслуговування, діагностики та ремонту транспортних засобів. Цільова аудиторія переважно включає фізичних осіб віком 25–55 років та малий бізнес, для яких критично важливими є співвідношення ціни та якості, швидкість обслуговування та прозорість формування вартості послуг. СТО позиціонується як комплексний сервісний центр, що забезпечує повний цикл обслуговування автомобіля – від діагностики до ремонту та супутніх послуг. Послужбовий портфель охоплює базове технічне обслуговування, ремонт ходової та гальмівної систем, електродіагностику, шиномонтаж, експрес-сервіс і продаж витратних матеріалів. Ключовою конкурентною перевагою є комплексний підхід до обслуговування, сучасна діагностика, орієнтація на довіру клієнта та прозора система погодження робіт. Порівняльний аналіз форматів організації СТО підтверджує, що оптимальним є формат незалежної станції середнього масштабу, який забезпечує баланс між рівнем інвестицій, якістю послуг і потенціалом розвитку бізнесу.

2. Аналіз умов організації підприємницької діяльності у сфері автосервісу в Україні свідчить, що правове середовище є відносно сприятливим для створення СТО за умови дотримання встановлених вимог. Реєстрація суб'єкта господарювання здійснюється у спрощеному порядку через фізичну особу-

підприємця або товариство з обмеженою відповідальністю. Для діяльності СТО ключовими є КВЕД 45.20 «Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів», який охоплює повний спектр запланованих послуг. Додатково можуть застосовуватися КВЕД, пов'язані з торгівлею автозапчастинами та супутніми товарами. Додатковими КВЕД для СТО можуть бути: 45.31 – Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів; 45.32 – Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів; 45.40 – Торгівля мотоциклами, їх деталями та приладдям; технічне обслуговування і ремонт мотоциклів; 46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля; 52.21 – Допоміжна діяльність у сфері наземного транспорту. Перелік обов'язкових організаційно-правових заходів включає реєстрацію суб'єкта господарювання, вибір системи оподаткування, відкриття банківського рахунку, реєстрацію РРО або ПРРО, укладання договорів з постачальниками та клієнтами, дотримання вимог охорони праці, пожежної безпеки та екологічних норм, а також забезпечення належного поводження з відпрацьованими матеріалами (оливи, фільтри, технічні рідини). На відміну від багатьох інших сфер послуг, діяльність СТО потребує наявності відповідного виробничого приміщення та дотримання технічних стандартів, однак не вимагає складного ліцензування, що спрощує старт бізнесу.

3. Проведений порівняльний аналіз організаційно-правових форм і систем оподаткування свідчить, що для створення СТО на початковому етапі найбільш доцільною є форма фізичної особи-підприємця на III групі спрощеної системи оподаткування зі ставкою єдиного податку 5% від доходу. Дана форма є найбільш поширеною серед суб'єктів малого підприємництва в Україні та забезпечує оптимальне поєднання простоти адміністрування і податкової ефективності. Основною перевагою є спрощена система обліку, відсутність вимог до формування статутного капіталу, мінімальне адміністративне навантаження та можливість швидкого запуску діяльності. III група спрощеної системи дозволяє надавати послуги як фізичним, так і юридичним особам без обмежень щодо кола клієнтів, а також передбачає можливість залучення

найманих працівників без кількісних обмежень. Обрана модель є стратегічно доцільною для стартового етапу функціонування СТО, оскільки забезпечує фінансову гнучкість, зниження витрат на адміністрування та можливість подальшого масштабування бізнесу. У перспективі, за умови розширення діяльності та збільшення інвестиційних потреб, можливим є перехід до організаційно-правової форми ТОВ із збереженням напрацьованої клієнтської бази та операційної структури.

4. За результатами аналізу ринку послуг СТО в м. Одеса встановлено, що даний сегмент характеризується стійким і зростаючим попитом: загальна кількість зареєстрованих транспортних засобів в Україні перевищує 10 млн одиниць, середній вік автопарку становить понад 15 років, а з початку повномасштабного вторгнення додатково ввезено понад 500 тис. автомобілів, що суттєво розширило потенційну клієнтську базу. Після спаду у 2022 році ринок активно відновлюється – у 2023–2024 роках попит на послуги СТО щорічно зростає на 15–25%, при цьому понад 70% автовласників надають перевагу незалежним СТО перед офіційними дилерами. В м. Одеса зареєстровано понад 800 суб'єктів господарювання у сфері технічного обслуговування, проте значна частина ринку залишається у неформальному секторі. Ринок є структурно неоднорідним і поляризованим між дорогими дилерськими центрами (вартість ТО від 4 000–8 000 грн, що на 40–70% вище за незалежні СТО) та ненадійними гаражними майстернями (ціни від 500 до 1 500 грн, без гарантій і стандартів якості), що формує чітку структурну прогалину у середньому ціновому сегменті (1 500–4 000 грн). Саме ця прогалина визначає реальне стратегічне вікно можливостей для запуску нового СТО з комплексною якісною пропозицією за доступними цінами. Серед ключових тенденцій споживчої поведінки виявлено зростаючий запит на прозорість ціноутворення, гарантійні зобов'язання, цифровий клієнтський сервіс і комплексність обслуговування в одному місці.

5. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг засвідчила, що запропоноване СТО має об'єктивні стартові переваги перед наявними

учасниками ринку: за результатами порівняльного бального оцінювання середній бал проєкту (8,7) суттєво перевищує показники дилерських центрів (7,5), незалежних СТО (5,7) і гаражних майстерень (3,9), а унікальна ціннісна пропозиція базується на поєднанні комплексності послуг, прозорого ціноутворення з гарантійними зобов'язаннями, сучасного обладнання, цифрового сервісу і корпоративних програм за доступним ціновим рівнем. Водночас як новий гравець СТО має слабкі сторони – відсутність репутації та клієнтської бази, значні початкові інвестиції та залежність від кваліфікованих кадрів, а проведений SWOT-аналіз окрім ринкових можливостей виявив і ключові ризики: критичні (вплив воєнного стану, падіння платоспроможного попиту) та підвищені (дефіцит запчастин, кадрова нестабільність, поломки обладнання, репутаційні втрати). Нівелювання цих ризиків забезпечується резервним електропостачанням і диверсифікацією постачальників, проактивною кадровою політикою з мотивацією персоналу, а також активним маркетингом і системою контролю якості на старті діяльності, що дозволяє перетворити виявлені слабкі сторони та загрози на керовані операційні завдання без втрати загальної інвестиційної привабливості проєкту.

6. Аналіз структури витрат на відкриття та функціонування СТО показав, що загальна сума стартового капіталу становить 601 500 грн, з яких 53,24% припадає на придбання виробничого та діагностичного обладнання як основного виробничого активу підприємства. Фінансування проєкту передбачає поєднання власних коштів підприємця (30%, або 180 450 грн) та банківського кредиту за програмою «5–7–9%» (70%, або 421 050 грн) строком на 5 років із загальною сумою відсоткових виплат 113 685 грн. Загальний обсяг поточних витрат на рік становить 2 942 985 грн, де визначальну частку займає фонд заробітної плати (64,7%), що підтверджує кадровість автосервісного бізнесу і необхідність формування кваліфікованої і мотивованої команди як ключової умови забезпечення якості послуг та конкурентоспроможності підприємства.

7. Результати моделювання фінансових показників СТО свідчать про значний потенціал прибутковості бізнесу вже з першого року функціонування.

Плановий річний виторг у 5,70 млн грн з прогнозованим щорічним зростанням на 10% формує передумови для стабільного та наростаючого грошового потоку від 2 342 977 грн у першому році до 4 184 788 грн у п'ятому, тобто майже у 1,8 раза за п'ять років. Диверсифікована модель обслуговування з поєднанням планового технічного обслуговування, ремонтних послуг і корпоративних абонементів забезпечує передбачуваність доходів і знижує фінансову залежність від будь-якого одного сегменту клієнтів – найбільшу частку річної виручки формують ремонт ходової частини (18,9%) і планове технічне обслуговування (18,4%), що підтверджує стійкість попиту на базові автосервісні послуги як основу фінансової стабільності підприємства. Постійно зростаючий чистий прибуток (з 2 287 977 до 4 129 788 грн з урахуванням амортизаційних відрахувань) вказує на ефективну комерціалізацію послуг, раціональне управління витратами та обґрунтованість обраної моделі ціноутворення, а високі показники економічної ефективності ($NPV = 7\,690\,015$ грн, $PI = 13,79$, $ARR = 534,2\%$, строк окупності складає менше 3 місяців) підтверджують виключну інвестиційну привабливість проєкту. Успішна реалізація фінансових прогнозів створює передумови для розширення переліку послуг, збільшення кількості підйомників і масштабування клієнтського портфеля вже у середньостроковій перспективі.

8. П'ятирічний життєвий цикл проєкту демонструє системний підхід до стратегічного управління СТО. Чітка ідентифікація дев'яти груп стейкхолдерів – від виробничої команди фахівців і фізичних осіб – власників автомобілів до корпоративних клієнтів, постачальників запасних частин і державних органів – дозволяє налагодити ефективні канали взаємодії, завчасно усунути конфлікти інтересів і підвищити репутаційний капітал підприємства. Деталізований план-графік запуску з 12 послідовних етапів загальною тривалістю близько 90 днів забезпечує організовану підготовку бізнесу до виходу на ринок без критичних затримок. Діаграма Ганта підтверджує, що всі підготовчі процеси – реєстрація, ремонт і облаштування виробничого приміщення, монтаж обладнання, найм команди та передвідкривальний маркетинг раціонально розподілені у часі та

взаємозалежні. Починаючи з другого-третього року планується розширення послугової пропозиції у напрямі обслуговування електромобілів і гібридних автомобілів, кузовного фарбування та детейлінгу, що відповідає стратегічній орієнтації проєкту на органічне зростання.

9. Комплексний аналіз дисконтованих грошових потоків та ключових фінансових індикаторів підтверджує виняткову інвестиційну привабливість проєкту СТО. При ставці дисконтування 24%, що відображає реальний рівень ринкових ризиків в Україні в умовах воєнного стану, сукупний дисконтований грошовий потік за 5 років складає 8 291 515 грн. Чиста приведена вартість (NPV) у розмірі 7 690 015 грн підтверджує, що проєкт генерує суттєву додану вартість з урахуванням часової вартості грошей. Індекс прибутковості (PI = 13,79) свідчить про те, що кожна вкладена гривня генерує майже 14 гривень дисконтованого прибутку, що є ознакою виняткової рентабельності, зумовленої потужним і стабільним грошовим потоком від диверсифікованих автосервісних послуг. Строк окупності 0,19 року (менше трьох місяців), а дисконтований строк окупності – 0,32 року, гарантують швидке повернення початкових інвестицій, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності і підвищених ризиків воєнного часу. Внутрішня норма рентабельності (IRR = 405,58%) суттєво перевищує вартість залученого кредитного капіталу за програмою «5–7–9%», що підтверджує фінансову доцільність і інвестиційну привабливість проєкту.

10. Ризик-орієнтований підхід у плануванні проєкту СТО демонструє глибоке усвідомлення специфіки потенційних викликів автосервісного бізнесу в умовах воєнного стану та економічної нестабільності. Реєстр дев'яти ризиків з інтегральними оцінками від 2 до 9 балів дозволяє пріоритизувати управлінські дії та підготуватися до кризових сценаріїв. Два критичні ризики – воєнний вплив у формі обстрілів і відключень електроенергії та різке зниження платоспроможного попиту нейтралізуються через придбання резервного генератора і ДБЖ для діагностичного обладнання, страхування майна та формування фінансового резерву в обсязі 2–3 місяців поточних витрат. Кадрові

ризиків і загроза дефіциту запасних частин управляються через документування технологічних процесів, диверсифікацію постачальників і формування складського резерву критичних матеріалів. Завдяки розробленій системі мінімізації ризиків і матриці їх оцінки проєкт здатен підтримувати фінансову та операційну стійкість у складних ринкових умовах і зберігати конкурентоспроможність навіть за реалізації несприятливих сценаріїв.

Список використаних джерел

1. Автосервіс як відкрити власну справу. ENMES : веб-сайт. URL : <https://enmes.mali.cx.ua/articles/avtoservis-jak-vidkriti-vlasnu-spravu.html> (дата звернення: 27.04.2026).
2. Андрейченко А. В., Дубовка А. С. Екологічні інновації у легкій промисловості України: потенціал конопляного текстилю для сталого розвитку. *Науковий вісник ОНЕУ*. 2025. №10 (335). С. 29-37. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2025-10-335-29-37>.
3. Андрейченко А.В., Клочан В.В. Лідерство в регіональному публічному управлінні: виклики та можливості для післявоєнного відновлення. *Актуальні проблеми економіки*, № 7 (289), 2025. С. 85-94. DOI: 10.32752/1993-6788-2025-1-289-85-94.
4. Бізнес-план для СТО: як відкрити й скільки це коштує в Україні? Фенікс-маркет :веб-сайт. URL: <https://fenix-market.com/biznes-plan-dlia-sto-yak-vidkryty-y-skilky-tse-koshtuie-v-ukraini/63/> (дата звернення: 12.04.2026).
5. Відкрити СТО. З чого почати, яке обладнання знадобиться? MSG : веб-сайт. URL: <https://msg.equipment/uk/blog/articles/repair-shop-launch-where-to-start-what-equipment-is-required-kx> (дата звернення: 12.04.2026).
6. Грант на власну справу. Дія-бізнес : веб сайт. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> (дата звернення 07.04.2026).
7. Бізнес-ідеї 2026: як перетворити свої навички на прибуткову справу. Roapp : веб-сайт. URL : <https://roapp.com.ua/blog/business-ideas/> (дата звернення 27.02.2026).
8. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи: журнал*. 2021. № 10 (16) 447 с. С. 303-315. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10\(16\)-303-315](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10(16)-303-315).

9. Ідея для бізнесу. Як відкрити власне СТО. VOROBUS.COM : веб-сайт. URL: <https://vorobus.com/2023/12/ideia-dlia-biznesu-yak-vidkryty-vlasne-sto.html> (дата звернення: 01.04.2026).

10. Подмазко О.М., Ганевич М.О. Бізнес-план компанії: сутність та структура. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. №5-6(306-307). С. 116-122. DOI:10.32680/2409-9260-2023-5-6 -306-307-116-122.

11. Демчина Д. Єдиний податок 2026: яку групу обрати ФОПу, ліміти, строки сплати. 7eminar : веб-сайт. URL: <https://7eminar.ua/news/12350-jedinii-podatok-2026-yaku-grupu-obrati-fopu-limiti-stroki-splati> (дата звернення: 27.04.2026).

12. Деньгуб В. Процедура складання реєстру економічних ризиків під час здійснення підприємницької діяльності. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2025. № 3 (328). С. 7-13. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2025-3-328-7-13>

13. Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг : Закон України 20 вересня 2019 р. № 128-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20#Text> (дата звернення 20.04.2026).

14. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464–VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text>. (дата звернення 20.04.2026).

15. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р. №755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>. (дата звернення 20.04.2026).

16. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 2 березня 2015 № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення 20.04.2026).

17. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>. (дата звернення 20.04.2026).

18. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 та скасування нормативних документів: Наказ Державного Комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28 травня 2004 р. № 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#Text> (дата звернення 20.04.2026).

19. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 6 липня 1995 року №265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.04.2026).

20. Програмний реєстратор розрахункових операцій. Державна податкова служба України : офіційний веб-сайт. URL: <https://tax.gov.ua/baneryi/programni-rozrahunkovih-operatsiy/> (дата звернення: 21.04.2026).

21. Переваги та недоліки ФОП на 3-й групі. A4 Company : веб-сайт. URL: <https://a4.com.ua/perevagi-nedoliki-fop-na-3-grupi/> (дата звернення: 24.02.2026).

22. Реєстрація ФОП – юридична компанія «ARTEAM». ARTEAM : веб-сайт. URL: <https://arteam.in.ua/reiestratsiia-fizychnoi-osoby-pidpriemtsia/> (дата звернення: 24.02.2026).

23. Скільки потрібно грошей, щоб відкрити бізнес в Україні. Коротко та по суті. Checkpoint : веб-сайт. URL: <https://ckp.in.ua/business/18806> (дата звернення: 27.04.2026)

24. Каражия Е. А. Проблеми та передумови формування ефективної системи комунікаційного забезпечення підприємств в Україні. *Ефективна*

економіка. 2021. № 8. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.80 (дата звернення 20.04.2026).

25. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.03.2026).

26. Карпов В. А., Басюркіна Н. Й., Горбаченко С. А., Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Проектний аналіз: навч. посібник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

27. Кічук Н. В., Деньгуб В. В. Соціальне підприємництво як вагомий елемент розвитку економіки України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2025. № 4 (329). С. 121-129. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2025-4-329-121-129>

28. Як відкрити СТО: організація, документування, облік. : 7eminar : веб-сайт. URL: <https://7eminar.ua/news/18039-yak-vidkriti-sto-organizaciya-oblik-ta-zarobigannya-romilok> (дата звернення 04.04.2026).

29. Як відкрити автосервіс з нуля? Покрокова інструкція. Roapp : веб-сайт. URL: <https://roapp.com.ua/blog/how-to-start-a-car-service-center/> (дата звернення 04.04.2026).

30. Як відкрити СТО в Україні. Stokomplekt : веб-сайт. URL: <https://stokomplekt.kiev.ua/kak-otkryt-sto-v-ukraine> (дата звернення 04.04.2026).

31. Як відкрити автосервіс та налагодити його роботу за кілька простих кроків. Одеське життя: веб-сайт. URL : <https://odessa-life.od.ua/uk/article-uk/promo-uk/jak-vidkriti-avtoservis-ta-nalagoditi-jogo-robotu-za-kilka-prostih-krokov> (дата звернення 04.04.2026).

32. Кічук Н. В., Муконін О. В. Визначення фінансово-економічного потенціалу соціального підприємництва на засадах дью-ділідженс. *Науковий Вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка*. №1-2, 2025., С.62-71. DOI: 10.24144/2409-6857.2025.1(65).96-10.

33. Ковальов А. І., Кічук Н. В., Клевцєвич Н. А., Захарченко Н. В., Горбаченко С. А. Антикризове управління бізнесом : навч. посіб. Одеса. ОНЕУ. 2022. 182 с.

34. Дія. Бізнес : офіційний веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua>. (дата звернення: 01.02.2026).
35. Захарченко Н. В. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2022. 197 с.
36. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. Відомості Верховної Ради України. 1971. № 50. Ст. 375.
37. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року. №254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.04.2026).
38. Хоменко, І., Волинець, Л., Горобінська, І. Організаційно-економічний механізм функціонування і розвитку підприємств. *Київський економічний науковий журнал*, 2023. (1), 86-92. <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2023-1-11>
39. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 20.04.2026).
40. Захарченко Н. В. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Одеса : ОНЕУ, 2022. 197 с.
41. Шварц Д. Час працювати: як отримати допомогу від держави на відкриття власної справи. UNIAN: веб-сайт. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/dopomoga-na-vidkrittia-biznesu-yak-otrimati-dopomogu-vid-derzhavi-na-vidkrittia-vlasnoji-spravi-novini-ukrajina-11901714.html> (дата звернення: 27.04.2026).
42. Чи потрібна ліцензія для автосервісу? Roapp : веб-сайт. URL: <https://roapp.com.ua/blog/need-or-not-a-license-for-car-service/> (дата звернення: 14.04.2026).
43. Чи варто відкривати сто: як розрахувати рентабельність автосервісу. MSG : веб-сайт. URL : <https://msg.equipment/uk/blog/articles/whether-the-opening-of-a-service-station-worth-the-trouble-how-to-estimate-the-profits> (дата звернення: 14.04.2026).
44. Що краще: купити готове сто чи відкрити автосервіс з нуля? MSG : веб-сайт. URL: <https://msg.equipment/uk/blog/articles/what-is-better-to-buy-a-ready->

made-service-station-or-to-open-a-car-service-centre-from-scratch (дата звернення 04.04.2026).

45. Демчтна Д. Франшиза СТО в Україні: ціни, умови та прибуток. GO DEAL BROKERS : веб-сайт. URL : <https://business-broker.com.ua/blog/franshyza-sto-v-ukraini-tsiny-umovy-ta-prybutok/> (дата звернення 04.04.2026).

46. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 20.02.2026)

47. 2026 рік для ФОП: нові розміри єдиного податку та військового збору. Державна податкова служба України : офіційний веб-сайт. URL : <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/968282.html> (дата звернення 07.04.2026).

48. Dobrova N., Kolesnik O., Podmazko O. Intellectualization as a key factor of sustainability in Ukraine. *Journal of European Economy*. 2023. Vol. 22. № 4 (87). P. 571- 589. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2023.04.571>.

49. Opatska S. Crisis Management of Business During Wartime. A View from Ukraine. *UCU Leadership School*. 2023. DOI:10.1111/1468-5973.12513.

50. Zakharchenko N.V., Karazhiya Ed., Railian O. State regulation of high-tech business: economic and law aspect. *Науковий вісник ОНУ: зб.наук.праць*. 2021. № 9-10 (286-287). С. 132-139. DOI:10.32680/2409-9260-2021-9-10-286-287-132-138.

51. Zakharchenko N. V., Andreichenko A. V., Zhadanova Y. O., Korolova O. G., Navolska N. V. Conceptual model of macro-regulation of social- economic relations in the conditions of innovative-investment development of Ukraine. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. 1(36). С. 272-280. DOI:10.18371/fcaptp.v1i36.227879.