

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА

Економіко-правовий факультет

Кафедра публічного управління та адміністрування

Кваліфікаційна робота

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»


**«Розробка бізнес-проекту зі створення підприємства з комплексного
обслуговування транспорту»**

«Development of a business project for the creation of a company for
comprehensive transportation services»

Виконав: здобувач очної форми навчання
спеціальності 073 Менеджмент

Освітня програма «Менеджмент організацій
та адміністрування»

Гетманченко Сергій Михайлович

Керівник к.т.н., доцент Крамський С.О. 
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали)

Рецензент д. е. н., професор Сотниченко Л.Л.
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали)

Рекомендовано до захисту:
Протокол засідання кафедри

№ ____ від ____ . ____ . 20 ____ р.

Завідувачка кафедри

_____ проф. Олена ПАВЛЕНКО
(підпис)

Захищено на засіданні ЕК № ____
протокол № __ від ____ . ____ . 20 ____ р.

Оцінка _____ / _____ / _____
(за національною
шкалою/шкалою ECTS/ бали)

Голова ЕК

_____ проф. Олена ПАВЛЕНКО
(підпис)

Одеса 2024

Анотація. Транспортний сектор України відіграє ключову роль під час війни в Україні, у розвитку національної економіки, безпеки забезпечуючи як внутрішні перевезення, так і міжнародні транспортні потоки. Важливим аспектом у цій сфері є розвиток автомобільного транспорту, що виступає основним видом перевезень для бізнесу і населення. Національні бізнес-проекти з комплексного сервісу транспорту, зокрема автомобільного, зосереджуються на модернізації інфраструктури, впровадженні інноваційних технологій та підвищенні якості послуг. Європейська практика управління комплексним сервісом транспорту оскільки особливе значення в Європі надається сталому розвитку, безпеці та цифровізації транспортної інфраструктури. Це включає впровадження автоматизованих систем управління транспортом, електромобілізацію, а також дотримання суворих екологічних стандартів. Бізнес-проекти у сфері автомобільного транспорту в Україні орієнтуються на підвищення ефективності та екологічності, впровадження цифрових рішень та розвиток нових видів послуг. Основні тенденції розвитку можна поділити на кілька напрямів: модернізація пасажирських перевезень. Оновлення автопарку громадського транспорту є важливим кроком у підвищенні якості пасажирських перевезень у великих містах з обслуговування пасажирів. Ці заходи не тільки підвищують якість транспортних послуг, але й сприяють сталому розвитку національної економіки та інтеграції України в глобальні логістичні ланцюги світу. Національні бізнес-проекти у сфері обслуговування транспорту в Україні активно розвиваються, впроваджуючи сучасні технології для підвищення ефективності роботи та якості обслуговування клієнтів. Інноваційні рішення в станції технічного обслуговування, автомобільних магазинах та автомийках дозволяють споживачам отримувати зручні та якісні послуги, що відповідають сучасним вимогам ринку. стають ключовими факторами розвитку цього сегменту.

Ключові слова: бізнес-проекти, комплексний сервіс транспорту, інфраструктура, інноваційні проекти, цифровізація транспорту.

Abstract. The transport sector of Ukraine plays a key role during the war in Ukraine, in the development of the national economy, security, ensuring both domestic transportation and international transport flows. An important aspect in this area is the development of road transport, which is the main type of transportation for business and the population. National business projects on integrated transport services, in particular road transport, focus on infrastructure modernization, the introduction of innovative technologies and improving the quality of services. European practice of integrated transport service management, since special importance in Europe is attached to sustainable development, safety and digitalization of transport infrastructure. This includes the implementation of automated transport management systems, electromobilization, as well as compliance with strict environmental standards. Business projects in the field of road transport in Ukraine are focused on increasing efficiency and environmental friendliness, implementing digital solutions and developing new types of services. The main development trends can be divided into several areas: modernization of passenger transport. Updating the public transport fleet is an important step in improving the quality of passenger transportation in large cities for passenger service. These measures not only increase the quality of transport services, but also contribute to the sustainable development of the national economy and the integration of Ukraine into the global logistics chains of the world. National business projects in the field of transport services in Ukraine are actively developing, introducing modern technologies to improve the efficiency of work and the quality of customer service. Innovative solutions in service stations, car shops and car washes allow consumers to receive convenient and high-quality services that meet modern market requirements. become key factors in the development of this segment.

Keywords: business projects, comprehensive transport service, infrastructure, innovative projects, digitalization of transport.

ЗМІСТ

Вступ	8
Розділ 1. Стратегії розвитку інфраструктурних бізнес-проектів	12
1.1. Аналіз національних бізнес-проектів з комплексного сервісу транспорту	12
1.2. Аналіз міжнародної управлінської практики з комплексного сервісу транспорту	16
1.3. Порівняльний аналіз національного і міжнародного досвіду з комплексного сервісу транспорту	30
Розділ 2. Концепція створення бізнес-проекту з сервісу транспортної інфраструктури	34
2.1. Концепт підприємства з комплексного обслуговування транспорту	34
2.2. Організаційно-економічний підхід до створення підприємства.....	40
2.3. Технічне обґрунтування створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту.....	45
2.4. Ризики та управління ними.....	49
2.5. Метод розрахунку ефективності діяльності підприємства	56
Висновки	61
Список використаних джерел	66
Додатки	72
Додаток А	73
Альтернативна енергетика.....	73
Додаток Б.....	77
Будівництво	77
Додаток Г	82
Автомийка	82
Додаток Д	87
Геотермальне опалення та кондиціонування.....	87

ВСТУП

Актуальність обраної теми. Транспортний сектор України відіграє ключову роль у розвитку національної економіки, забезпечуючи як внутрішні перевезення, так і міжнародні транспортні потоки. Пандемії, військова агресія росії проти України, економічні кризи та інші несподівані ситуації вимагають від підприємств адаптації та швидкого реагування на зміни в попиті. Комплексні послуги можуть забезпечити гнучкість у відповіді на виклики. Важливим аспектом у цій сфері є розвиток автомобільного транспорту, що виступає основним видом перевезень для бізнесу і населення. Національні бізнес-проекти з комплексного сервісу транспорту, зокрема автомобільного, зосереджуються на модернізації інфраструктури, впровадженні інноваційних технологій та підвищенні якості послуг.

В Україні автомобільний транспорт охоплює різні типи транспортних засобів, які використовуються для перевезення пасажирів і вантажів.

Пасажирський автомобільний транспорт:

- Автобуси та маршрутні таксі - основний вид громадського транспорту в містах і сільській місцевості.

- Легкові автомобілі - які використовуються для індивідуального та сімейного пересування.

- Таксі - як традиційні служби таксі, так і нові сервіси на зразок Uber і Bolt, які змінюють структуру ринку та підвищують рівень якості обслуговування.

Вантажний автомобільний транспорт:

- Великовантажні автомобілі та фури - використовуються для перевезення вантажів на великі відстані.

- Малотоннажні вантажівки - транспортні засоби зазвичай використовуються для перевезення товарів всередині міст або на короткі відстані. Вони ефективні для швидкої доставки товарів від складу до споживача або між підприємствами в межах однієї області.

- Спеціалізовані вантажівки. - автоцистерни, а також рефрижератори.

Автомобільний транспорт у нашій країні зазнає значних змін у зв'язку з урбанізацією, зростанням попиту на транспортні послуги та технологічними інноваціями. Зростаюча популярність електромобілів, каршерінгу та інших нових форм мобільності створює попит на нові види обслуговування, що може стати основою для успішного бізнесу.

Таким чином, створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту відповідає актуальним вимогам ринку, що відкриває широкі можливості для розвитку і забезпечення стабільного доходу.

Національні бізнес-проекти у цій сфері спрямовані на впровадження новітніх технологій, підвищення екологічності транспорту, розвиток цифрових платформ та покращення інфраструктури. Ці заходи не тільки підвищують якість транспортних послуг, але й сприяють сталому розвитку національної економіки та інтеграції України в глобальні логістичні ланцюги. Розробка підприємства з комплексного обслуговування транспорту є важливою в сучасних умовах з кількох причин:

У сучасному світі потреба в перевезеннях постійно зростає отже зростає і кількість транспортних засобів. Це стосується як особистого, так і комерційного транспорту. Люди та бізнеси шукають надійні рішення для обслуговування своїх транспортних засобів. Підприємства, які зосереджуються на сервісі, можуть створити додаткову цінність для клієнтів, пропонуючи не лише технічне обслуговування, а й послуги, пов'язані з логістикою, управлінням автопарком тощо.

Бізнес-проекти у сфері автомобільного транспорту в Україні орієнтуються на підвищення ефективності та екологічності, впровадження цифрових рішень та розвиток нових видів послуг.

Реалізація національних бізнес-проектів у сфері комплексного сервісу транспорту сприяє значним змінам у транспортній інфраструктурі України. Створення нових транспортних маршрутів, модернізація існуючих доріг та будівництво нових об'єктів сприяє покращенню доступності транспортних

послуг для громадян та бізнесу. Автомобільний транспорт в Україні переживає активний етап модернізації та розвитку.

Метою роботи є аналіз бізнес-проектів з комплексного сервісу транспорту та інфраструктури в Україні.

Завданнями роботи є розробка концепції бізнес-проекту: визначити основні напрямки діяльності підприємства, його цілі та стратегії.

Дослідити конкурентне середовище та вивчити потреби цільової аудиторії.

Оцінити витрати та потенційні доходи, а також визначити економічну доцільність проекту.

Ідентифікувати можливі ризики, пов'язані з реалізацією проекту, та запропонувати способи їх мінімізації.

Очікувані результати:

Створення детального бізнес-плану, який можна реалізувати на практиці.

Визначення ключових аспектів, які вплинуть на успіх підприємства.

Надання рекомендацій щодо подальшого розвитку бізнесу в умовах конкуренції та змінюваного ринку.

Об'єктом дослідження з обраної теми є сучасні транспортні засоби стають все більш технологічними. Вимоги до обслуговування зростають, і підприємства, які спеціалізуються на комплексному обслуговуванні, можуть запропонувати необхідний рівень експертизи.

Предмет дослідження полягає в тому, що багато підприємств потребують послуг з обслуговування транспорту, але не всі можуть собі дозволити утримувати власні авто майстерні, а комплексне обслуговування може стати вигідною альтернативою.

Сучасні норми і стандарти щодо викидів та екології змушують компанії шукати способи оптимізації роботи своїх транспортних засобів. Підприємства, що надають обслуговування, можуть запропонувати рішення для підвищення екологічності.

Новизна дослідження полягає у розробці рекомендацій з бізнес-проектів з комплексного сервісу транспорту.

Практична значимість проведеного дослідження визначена використанням отриманих результатів та вироблених рекомендацій з розвитку бізнес-проектів у практичній діяльності транспортних підприємств.

Структура та обсяг дослідження. Магістерська робота складається із анотації, вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, який складається з 90 найменувань та 4 додатків. Загальний обсяг дослідження – 90 друкованих сторінок, воно містить 1 таблицю та 23 рисунки, причому обсяг основної частини роботи складає 62 сторінки.

РОЗДІЛ 1.

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРНИХ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ

1.1. Аналіз національних бізнес-проектів з комплексного сервісу транспорту

Впровадження національних бізнес-проектів з комплексного обслуговування транспорту в Україні: детальний аналіз із прикладами

Національні бізнес-проекти, спрямовані на розвиток сервісної інфраструктури для обслуговування автомобільного транспорту в Україні, швидко адаптуються до сучасних вимог ринку та інноваційних рішень. Ключові елементи такої інфраструктури включають станції технічного обслуговування (СТО), автомобільні магазини та автомийки, які постійно вдосконалюються і розширюють спектр послуг.[1, 63].

1. Станції технічного обслуговування (СТО)

Сучасні СТО в Україні активно впроваджують новітні технології для підвищення якості та швидкості обслуговування клієнтів. Основна тенденція полягає в автоматизації процесів і інтеграції цифрових рішень, що дозволяє зменшити вплив людського фактора та мінімізувати час простою автомобіля під час ремонту.[2, 55]

Приклад впровадження:

"Bosch Car Service" - це мережа авторизованих СТО, що активно працює в Україні. Вона пропонує клієнтам широкий спектр послуг, від діагностики автомобіля до капітального ремонту. Впроваджена система OBD-діагностики (On-Board Diagnostics) дозволяє швидко і точно ідентифікувати проблеми автомобіля за допомогою спеціалізованих сканерів, що підключаються до електронних систем транспортного засобу.

Крім того, клієнти можуть записатися на обслуговування через онлайн-платформу або мобільний додаток, де відразу ж отримують інформацію про вартість послуг, час проведення ремонту та наявність необхідних запчастин

на складі. Такі інновації не лише підвищують зручність для клієнтів, але й зменшують затримки, пов'язані з обслуговуванням.

Додаткові приклади:

СТО "Автодоктор" у Києві використовує системи управління чергою, де клієнти можуть зарезервувати місце в черзі через веб-сайт або мобільний додаток, зводячи до мінімуму час очікування на місці. Крім того, вони пропонують послуги "під ключ" – клієнт залишає автомобіль і може відслідковувати статус ремонту онлайн, що підвищує прозорість процесу.

2. Автомобільні магазини

Автомобільні магазини в Україні також швидко адаптуються до сучасних умов ринку. Традиційні магазини автомобільних запчастин тепер активно інтегрують онлайн-торгівлю, що дозволяє клієнтам отримувати доступ до широкого асортименту товарів із можливістю швидкого замовлення через інтернет.

Приклад впровадження:

"ГетманАвто" – це національна мережа, яка займається продажем запчастин та аксесуарів для автомобілів. Вона впровадила онлайн-магазин із розширеним каталогом продукції, що включає оригінальні запчастини, а також аналоги різних виробників. Завдяки інтеграції із СТО, клієнти можуть замовити запчастини, які доставлять прямо на станцію техобслуговування, що значно скорочує час на ремонт.

Додатково магазин пропонує систему лічильників наявності товарів в реальному часі, що дозволяє клієнтам точно знати, чи є необхідні запчастини на складі, і коли вони можуть бути доставлені. Це усуває невизначеність, пов'язану з наявністю продукції, і знижує ризик простою.

Додатковий приклад:

"Auto Shop" – це ще один приклад бізнесу, що орієнтується на комплексне обслуговування транспортних засобів. Магазин активно використовує CRM-системи для управління взаєминами з клієнтами, дозволяючи їм зберігати історію замовлень, стежити за акціями та знижками.

Вони також пропонують "розумні" пошукові системи, що дозволяють швидко знайти потрібні запчастини за VIN-кодом автомобіля.

3. Автомийки

Автомийки в Україні також зазнають змін через впровадження нових технологій, таких як автоматизовані та безконтактні мийки. Ці мийки скорочують час обслуговування, зменшують витрати води і хімічних речовин, а також знижують кількість робочої сили, необхідної для процесу.

Приклад впровадження:

"ОККО мийка" – це мережа автоматизованих автомийок, розміщених на АЗС "ОККО". Мийки обладнані системами безконтактного миття, які використовують високий тиск води та спеціальні хімічні засоби для ефективного очищення автомобіля без необхідності використання щіток. Клієнти можуть обрати з декількох програм миття, від швидкого очищення до комплексної обробки з воском і поліруванням.

Додатково "ОККО" пропонує систему лояльності, що дозволяє накопичувати бонуси за кожне миття, які можна використовувати для знижок на майбутні послуги. Це стимулює повторне звернення клієнтів і підвищує задоволеність від обслуговування.

Додатковий приклад:

"Автомийка 24/7" у Києві – це безконтактна автомийка з самообслуговуванням, де клієнти самі можуть мити автомобілі за допомогою спеціалізованого обладнання. Вони можуть користуватися апаратами для миття, нанесення воску, а також пилососами для прибирання салону. Така концепція користується популярністю через низьку вартість і доступність 24 години на добу.

4. Інновації та автоматизація в обслуговуванні транспорту

Всі три сегменти (СТО, магазини та автомийки) активно впроваджують інновації, спрямовані на підвищення ефективності та зручності для клієнтів. Це включає використання мобільних додатків для запису на обслуговування або замовлення запчастин, електронні системи управління чергою, а також

впровадження розумних технологій для моніторингу стану автомобіля і прогнозування необхідності технічного обслуговування.[3, 54].

Приклад впровадження:

СТО "Вектор Авто" впровадила систему предиктивного обслуговування, яка базується на використанні телематичних систем і даних з датчиків автомобіля. Це дозволяє прогнозувати можливі поломки на основі поточного стану автомобіля і повідомляти клієнта про необхідність обслуговування ще до виникнення серйозних проблем.

"Karcher" – компанія, що спеціалізується на автотехнологіях, активно впроваджує екологічно чисті мийні системи, які використовують мінімум води і спеціальні біорозкладні хімічні засоби. Це зменшує негативний вплив на навколишнє середовище і сприяє економії ресурсів [5].

Таким чином, можна підсумувати що навіть під час активних бойових дій національні бізнес-проекти у сфері обслуговування транспорту в Україні активно розвиваються, впроваджуючи сучасні технології для підвищення ефективності роботи та якості обслуговування клієнтів. Інноваційні рішення в СТО, автомобільних магазинах та автосервісах дозволяють споживачам отримувати зручні та якісні послуги, що відповідають сучасним вимогам ринку. Автоматизація процесів, впровадження цифрових платформ та екологічних технологій стають ключовими факторами розвитку цього сегменту.

1.2. Аналіз міжнародної управлінської практики з комплексного сервісу транспорту

Європейська практика управління комплексним сервісом транспорту відзначається високим рівнем регламентації, екологічною спрямованістю та інноваційними підходами в обслуговуванні транспортних засобів. Особливе значення в Європі надається сталому розвитку, безпеці та цифровізації транспортної інфраструктури. Це включає впровадження автоматизованих систем управління транспортом, електромобілізацію, а також дотримання суворих екологічних стандартів.

У країнах ЄС існує чітка регламентація щодо технічного обслуговування транспорту, що включає стандарти безпеки, екологічні норми та обов'язкові процедури перевірки транспортних засобів.

Технічний огляд в Німеччині (TÜV) проводиться з жорсткою регламентацією технічного обслуговування автомобілів. Організація TÜV (Technischer Überwachungsverein) виконує обов'язкові перевірки транспортних засобів кожні два роки, гарантуючи, що автомобілі відповідають встановленим стандартам безпеки та екологічності. Відмова від проходження технічного огляду призводить до заборони експлуатації транспортного засобу.

Європа є світовим лідером у впровадженні електромобілів та зелених технологій у транспортному секторі. Багато країн стимулюють перехід на електротранспорт через субсидії, зниження податків та інші стимули.

Норвегія є світовим лідером за кількістю електромобілів на душу населення. Уряд підтримує розвиток інфраструктури для електромобілів, включаючи будівництво зарядних станцій і надання пільг для власників електротранспорту. Сервісні центри спеціалізуються на технічному обслуговуванні електромобілів та наданні послуг, що відповідають вимогам цього ринку.

У Франції існує чітка стратегія переходу на екологічно чистий транспорт. Уряд надає фінансові стимули для покупки електромобілів, а також інвестує в розвиток інфраструктури для зарядки. Це сприяє зростанню попиту на спеціалізовані сервіси, які орієнтовані на обслуговування електротранспорту.

Європейські компанії активно впроваджують новітні технології в обслуговування транспорту, такі як цифрові платформи для управління автопарками, автоматизовані системи планування обслуговування та використання штучного інтелекту для діагностики транспортних засобів.

Наприклад: Bosch Car Service (ЄС) - це мережа автомобільних сервісних центрів, що використовують новітні технології для діагностики і ремонту автомобілів. Центри оснащені сучасними системами діагностики, які дозволяють швидко виявляти проблеми та оптимізувати процеси ремонту. Компанія також пропонує мобільні додатки для планування технічного обслуговування, що дозволяє клієнтам краще контролювати стан своїх транспортних засобів.[6, 70].

Також європейські компанії активно розвивають мультисервісні платформи, що дозволяють клієнтам отримати комплексне обслуговування транспортних засобів. Це включає технічне обслуговування, продаж запчастин, страхування і навіть послуги з управління автопарком.

Euromaster - одна з провідних європейських мереж сервісних центрів, що пропонує широкий спектр послуг з обслуговування автомобілів, включаючи шиномонтаж, ремонт та технічне обслуговування. Крім цього, компанія пропонує комплексні рішення для корпоративних клієнтів, такі як управління автопарками, що допомагає знижувати експлуатаційні витрати та підвищувати ефективність роботи.

Огляд найбільших європейських компаній з технічного обслуговування автомобільного транспорту, їх можливості, а також посилання на їхні офіційні сайти:

- 1. Bosch Car Service - це міжнародна мережа сервісних центрів, що пропонує широкий спектр послуг, включаючи технічне обслуговування, ремонт і діагностику автомобілів. Сервісні центри використовують сучасне обладнання і технології від компанії Bosch.

- Послуги: Ремонт двигунів, трансмісій, гальмівних систем, кондиціонерів, загальне технічне обслуговування.

- Можливості: Доступ до передових технологій Bosch, сертифіковані технічні спеціалісти.[7, 70]

- Сайт: [Bosch Car Service](<https://www.boschcarservice.com>)

- 2. Kwik Fit є однією з провідних мереж автосервісів у Великій Британії та Європі. Компанія спеціалізується на обслуговуванні шин, гальмівних систем, а також загальному технічному обслуговуванні.

- Послуги: Обслуговування і заміна шин, гальмівних систем, кондиціонерів, акумуляторів, технічне обслуговування.

- Можливості: Широка мережа філій, послуги 24/7, спеціалізоване обладнання.[8, 71]

- Сайт: [Kwik Fit](<https://www.kwik-fit.com>)

- 3. Midas - це міжнародна мережа сервісних центрів, яка відома своєю спеціалізацією на системах підвіски, гальмівних системах та вихлопних системах.

- Послуги: Обслуговування і ремонт гальм, підвіски, систем вихлопу, трансмісій, загальне технічне обслуговування.

- Можливості: Конкурентні ціни, швидке обслуговування, широке покриття.[9, 72]

- Сайт: [Midas](<https://www.midas.com>)

- 4. ATU є однією з найбільших мереж сервісних центрів у Німеччині та має розгалужену мережу по всій Європі, пропонуючи повний спектр послуг з технічного обслуговування і ремонту автомобілів.

- Послуги: Технічне обслуговування і ремонт автомобілів, обслуговування двигунів, трансмісій, гальмівних систем, кондиціонерів.

- Можливості: Професійне обслуговування, сучасне обладнання, широкий спектр послуг.[10, 73]

- Сайт: [ATU](<https://www.atu.de>)

- 5. Euromaster частина Michelin, спеціалізується на обслуговуванні шин і технічному обслуговуванні автомобілів. Компанія має велику кількість філій по всій Європі.

- Послуги: Обслуговування і заміна шин, діагностика і ремонт автомобілів, обслуговування систем підвіски і гальм.

- Можливості: Доступ до технологій Michelin, професійне обслуговування. [11, 74]

- Сайт: [Euromaster](<https://www.euromaster.com>)

- 6. PIT STOP - популярна мережа сервісних центрів в Німеччині, яка забезпечує широкий спектр послуг для автомобілів, включаючи технічне обслуговування та ремонт.

- Послуги: Технічне обслуговування і ремонт автомобілів, обслуговування систем гальм, підвіски, двигунів і трансмісій.

- Можливості: Великий досвід роботи, сучасне обладнання, високий рівень обслуговування.[12, 75]

- Сайт: [PIT STOP](<https://www.pitstop.de>)

- 7. Auto Partner є великою мережею сервісних центрів в Європі, яка надає широкий спектр послуг з технічного обслуговування автомобілів.

- Послуги: Технічне обслуговування і ремонт двигунів, трансмісій, систем гальм і електричних систем.

- Можливості: Мережа філій, кваліфіковані фахівці, сучасне обладнання.[13, 76]

- Сайт: [Auto Partner](<https://www.autopartner.ua>)

Європейські компанії з технічного обслуговування автомобільного транспорту надають широкий спектр послуг, орієнтуючись на якість

обслуговування та впровадження сучасних технологій. Вони активно використовують інноваційні рішення для підвищення ефективності та зниження витрат на обслуговування, що дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Європейська практика управління транспортним сервісом ґрунтується на трьох основних складових: регламентації та стандартизації обслуговування, впровадженні екологічних стандартів і використанні сучасних технологій. Це дозволяє країнам ЄС не тільки забезпечувати високий рівень обслуговування, але й сприяти розвитку екологічно чистого транспорту та підвищувати ефективність управління автопарками.

Азійська управлінська практика в галузі транспортного сервісу відрізняється високим рівнем інновацій, інтеграцією передових технологій і значною орієнтацією на масове обслуговування завдяки великим обсягам населення. Країни, такі як Китай, Японія, Південна Корея, Сінгапур, відомі своїм динамічним розвитком транспортної інфраструктури і застосуванням сучасних управлінських моделей для підвищення ефективності транспортних послуг [14].

Азійські країни є лідерами у впровадженні інноваційних технологій у транспортний сектор, що включає штучний інтелект (ШІ), великі дані (Big Data), Інтернет речей (IoT) та автоматизовані системи обслуговування. Це значно спрощує процес управління та підвищує ефективність сервісів.

Приклад: Японія є одним із світових лідерів у застосуванні робототехніки та ШІ в сервісних центрах. Наприклад, мережа сервісних центрів Nissan використовує роботів і автоматизовані системи для діагностики та технічного обслуговування автомобілів. Системи на основі штучного інтелекту допомагають зменшити людський фактор і прискорити процес обслуговування.

У Китаї активно використовуються технології Big Data та IoT для моніторингу стану транспортних засобів і керування великими автопарками. Наприклад, компанія DiDi, один з лідерів транспортних послуг у Китаї,

використовує великі дані для аналізу ефективності маршрутів, оптимізації часу обслуговування транспортних засобів і зниження витрат.

Автоматизація - один з основних трендів в азіатських країнах. Великі обсяги населення і високий рівень урбанізації змушують компанії впроваджувати автоматизовані рішення для оптимізації роботи транспортних сервісів.

Сінгапур відомий своїм високорозвиненим підходом до автоматизації транспорту. Автономні таксі та безпілотні транспортні засоби вже є реальністю в цій країні. Транспортні компанії Сінгапуру також використовують автоматизовані системи обслуговування автопарків, де роботи виконують технічне обслуговування без залучення людини.

Країни Азії поступово переймають світовий тренд на екологічність, впроваджуючи транспортні сервіси, орієнтовані на зменшення викидів CO₂ та підтримку сталого розвитку.

Південна Корея активно розвиває електромобілі та створює екосистеми для обслуговування цього виду транспорту. Компанія Hyundai інвестує в будівництво зарядних станцій і сервісних центрів, що спеціалізуються на обслуговуванні електромобілів. Уряд Південної Кореї підтримує перехід на електротранспорт за допомогою субсидій та екологічних програм [15].

Азійські країни активно використовують цифрові платформи для надання комплексних послуг у транспортному секторі. Ці платформи об'єднують сервіси з технічного обслуговування, управління автопарками, логістики та продажу запчастин.

Grab (Південно-Східна Азія) - це одна з найбільших мультисервісних платформ Південно-Східної Азії, яка надає не тільки послуги таксі, але й широкий спектр транспортних і технічних сервісів. Платформа інтегрує замовлення на технічне обслуговування, продаж запчастин, а також страхування автомобілів, що дозволяє клієнтам отримувати всі необхідні послуги в одному місці.

В багатьох країнах Азії розвиток транспортних сервісів активно підтримується через партнерства між державою та приватним сектором. Це дозволяє інтегрувати нові технології та підходи у транспортний сектор, підвищуючи його ефективність.

Так Китай активно підтримує розвиток інноваційних транспортних рішень через урядові програми та державно-приватні партнерства. Компанії, такі як BYD, що спеціалізуються на виробництві електромобілів, тісно співпрацюють з урядом для розвитку екологічно чистого транспорту та сервісних центрів, орієнтованих на електромобілі.

Огляд найбільших азіатських компаній з технічного обслуговування автомобільного транспорту, їх можливості, а також посилання на їхні офіційні сайти:

Daihatsu - японський виробник автомобілів, що також надає послуги технічного обслуговування через свої авторизовані сервісні центри. Компанія спеціалізується на обслуговуванні автомобілів своєї марки, включаючи регулярне технічне обслуговування та ремонт.

- Послуги: Технічне обслуговування і ремонт автомобілів Daihatsu, обслуговування двигунів, трансмісій, гальмівних систем.

- Можливості: Висока якість обслуговування, використання оригінальних запчастин. [16, 77]

- Сайт: [Daihatsu](<https://www.daihatsu.com>)

- 2. Toyota Service - один з найбільших автовиробників у світі, який також забезпечує технічне обслуговування через свою мережу авторизованих сервісних центрів по всьому світу.

- Послуги: Ремонт і обслуговування автомобілів Toyota, включаючи двигуни, трансмісії, гальмівні системи, кондиціонери.

- Можливості: Використання передових технологій Toyota, кваліфіковані фахівці, оригінальні запчастини. [17, 78]

- Сайт: [Toyota](<https://www.toyota.com>)

- 3. Hyundai Motor Service є частиною корейського автогіганта Hyundai. Компанія надає комплексні послуги з технічного обслуговування і ремонту автомобілів Hyundai.

- Послуги: Технічне обслуговування і ремонт автомобілів Hyundai, включаючи системи двигунів, трансмісій, гальмівних систем.

- Можливості: Сучасне обладнання, професійні технічні спеціалісти, гарантія на запчастини. [18, 79]

- Сайт: [Hyundai](<https://www.hyundai.com>)

- 4. Honda Service - ще один великий японський виробник автомобілів, що надає послуги технічного обслуговування через свою мережу сервісних центрів.

- Послуги: Обслуговування і ремонт автомобілів Honda, включаючи двигуни, трансмісії, гальмівні системи, кондиціонери.

- Можливості: Оригінальні запчастини, високий рівень обслуговування, сучасні технології. [19, 80]

- Сайт: [Honda](<https://www.honda.com>)

- 5. Sundiro Honda - спільне підприємство між Honda Motor Co., Ltd. і Sundiro Holding, яке забезпечує технічне обслуговування автомобілів Honda в Китаї.

- Послуги: Обслуговування і ремонт автомобілів Honda, включаючи двигуни, трансмісії, системи гальм і кондиціонування.

- Можливості: Високий рівень обслуговування, використання оригінальних запчастин, сучасне обладнання. [20, 81]

- Сайт: [Sundiro Honda](<http://www.sundirohonda.com>)

- 6. Tata Motors Service - один з автовиробників в Індії, що пропонує технічне обслуговування і ремонт через свою мережу авторизованих сервісних центрів.

- Послуги: Ремонт і обслуговування автомобілів Tata Motors, включаючи системи двигунів, трансмісій, гальм.

- Можливості: Сучасне обладнання, високоякісні запчастини, кваліфіковані технічні спеціалісти. [21,82].

- Сайт: [Tata Motors](<https://www.tatamotors.com>)

- 7. Isuzu Service - японська компанія, що спеціалізується на виробництві комерційних автомобілів і пікапів, а також надає послуги з технічного обслуговування.

- Послуги: Обслуговування і ремонт комерційних автомобілів і пікапів Isuzu, включаючи двигуни, трансмісії, системи підвіски.

- Можливості: Високий рівень обслуговування, спеціалізоване обладнання, оригінальні запчастини [22, 83].

- Сайт: [Isuzu](<https://www.isuzu.com>)

Азіатські компанії з технічного обслуговування автомобільного транспорту пропонують широкий спектр послуг, орієнтуючи свою діяльність на забезпечення високої якості обслуговування та використання сучасних технологій. Вони активно використовують інноваційні рішення і спеціалізоване обладнання для підтримки високого рівня ефективності та задоволення потреб своїх клієнтів.

Азійська управлінська практика в транспортному секторі демонструє інтенсивне використання інноваційних технологій, таких як ШІ, робототехніка та автоматизація. Крім того, акцент робиться на створенні екологічно чистих транспортних рішень та інтеграції цифрових платформ для комплексного обслуговування. Великий ринок і високий рівень урбанізації стимулюють розвиток багатофункціональних сервісів, що відповідають вимогам масового обслуговування.

Американська управлінська практика в галузі транспортного сервісу є однією з найбільш інноваційних і динамічних у світі. США, як один із лідерів у розробці та впровадженні нових технологій, створила високоорганізовану систему транспортного обслуговування, яка поєднує технічне обслуговування, управління автопарками, а також сервісні послуги для приватних і комерційних клієнтів. Однією з ключових рис американського

підходу є інтеграція технологій, орієнтованих на клієнта, а також спрямованість на оптимізацію бізнес-процесів і автоматизацію сервісів.

В американській практиці широко впроваджуються цифрові платформи для управління транспортними сервісами. Використання технологій, таких як великі дані (Big Data), штучний інтелект (ШІ) і Інтернет речей (IoT), дозволяє автоматизувати процеси обслуговування транспортних засобів і підвищувати ефективність сервісів.

General Motors через свою платформу OnStar надає широкий спектр цифрових послуг для власників автомобілів, включаючи діагностику транспортних засобів у режимі реального часу, навігаційні послуги, аварійний виклик та дистанційне управління автомобілем. OnStar дозволяє в режимі реального часу відслідковувати технічний стан автомобіля та автоматично повідомляє про необхідність технічного обслуговування, що суттєво підвищує рівень обслуговування і безпеки.

Tesla стала одним із лідерів у впровадженні інноваційних сервісних рішень. Компанія надає оновлення програмного забезпечення для своїх автомобілів через Інтернет, що дозволяє вирішувати технічні проблеми дистанційно, без необхідності відвідувати сервісний центр. Це дозволяє мінімізувати час простою транспортних засобів і знизити витрати на їх обслуговування [24].

Американські компанії активно використовують передові технології для управління великими автопарками. Автоматизація процесів управління автопарками дозволяє ефективніше керувати витратами, оптимізувати використання транспортних засобів і забезпечувати своєчасне технічне обслуговування.

Компанія Fleet Complete надає комплексні рішення для управління автопарками, що включають моніторинг транспортних засобів у режимі реального часу, оптимізацію маршрутів, планування технічного обслуговування і моніторинг витрат палива. Це дозволяє бізнесам знижувати

витрати та підвищувати ефективність роботи автопарків, особливо в логістиці та транспортних перевезеннях.

Американські сервіси приділяють особливу увагу клієнтоорієнтованості, пропонуючи зручні мобільні додатки для бронювання послуг, планування технічного обслуговування та отримання консультацій. Це спрощує процес взаємодії між клієнтом і сервісною компанією.

YourMechanic - це мобільна платформа, яка дозволяє клієнтам викликати механіка додому або в офіс для проведення технічного обслуговування автомобіля. Компанія працює за моделлю «на вимогу», надаючи зручний сервіс із прозорою системою цін і можливістю планування ремонту без необхідності відвідувати традиційні сервісні центри.

У США значна увага приділяється розвитку екологічно чистих транспортних засобів та сервісних послуг для електромобілів. Електромобілі стають усе популярнішими, і зростає кількість сервісних центрів, які спеціалізуються на їх обслуговуванні.

ChargePoint є однією з найбільших мереж зарядних станцій для електромобілів у США. Компанія пропонує сервіси для індивідуальних клієнтів та бізнесу, що дозволяють створювати інфраструктуру для зарядки електромобілів як вдома, так і в комерційних цілях. Це сприяє розвитку екологічних ініціатив і підтримці електротранспорту [25].

Американські компанії активно впроваджують інновації у сфері логістики та вантажних перевезень. Інтеграція технологій допомагає ефективно керувати вантажними транспортними засобами, покращуючи маршрутизацію, зменшуючи час простою і підвищуючи безпеку.

Компанія UPS тестує автономні вантажні автомобілі для доставки товарів, що значно підвищує ефективність логістики. Крім того, UPS впроваджує технології штучного інтелекту для оптимізації маршрутів і планування обслуговування автопарку.

Огляд найбільших американських компаній з технічного обслуговування автомобільного транспорту, їх можливості та посилання на їх офіційні сайти:

Firestone Complete Auto Care є однією з найбільших мереж автосервісів у США. Вони надають широкий спектр послуг, від обслуговування шин до комплексного ремонту автомобілів.

- Послуги: Зміна і обслуговування шин, ремонт гальмівних систем, обслуговування двигунів і трансмісій, перевірка систем кондиціонування.

- Можливості: Широка мережа філій, високоякісні запчастини, спеціалізоване обладнання [26, 84]

- Сайт: [Firestone Complete Auto Care]
(<https://www.firestonecompleteautocare.com>)

Per Boys - це національна мережа автосервісів і магазинів автозапчастин в США, що спеціалізується на ремонті і обслуговуванні автомобілів, а також на продажу автозапчастин і аксесуарів.

- Послуги: Ремонт і обслуговування автомобілів, заміна шин, обслуговування систем гальм і підвіски, діагностика і ремонт двигунів.

- Можливості: Великий асортимент автозапчастин і аксесуарів, досвідчені технічні фахівці, зручні розташування [27, 85].

- Сайт: [Per Boys](<https://www.perboys.com>)

Jiffy Lube - спеціалізується на швидкому технічному обслуговуванні автомобілів, зокрема на заміні оливи і фільтрів. Компанія також пропонує інші послуги, такі як перевірка систем кондиціонування і обслуговування гальмівних систем.

- Послуги: Заміна оливи і фільтрів, обслуговування систем кондиціонування, перевірка і ремонт гальмівних систем.

- Можливості: Швидкість обслуговування, високоякісні продукти, зручне розташування сервісних центрів. [28, 86].

- Сайт: [Jiffy Lube](<https://www.jiffylube.com>)

- 4. Midas є відомою мережею автосервісів, яка пропонує послуги з обслуговування і ремонту автомобілів, зокрема в сфері систем підвіски, гальм і вихлопу.

- Послуги: Ремонт і обслуговування гальмівних систем, підвіски, вихлопних систем, заміна оливи.

- Можливості: Своєчасний ремонт, якісні запчастини, професійні технічні спеціалісти. [29, 87]

- Сайт: [Midas](<https://www.midas.com>)

- 5. Meineke Car Care Centers надає послуги з ремонту і обслуговування автомобілів, у сферах вихлопу, підвіски та гальм.

- Послуги: Ремонт і обслуговування вихлопних систем, підвіски, гальмівних систем, загальне технічне обслуговування.

- Можливості: Широкий спектр послуг, сучасне обладнання, кваліфіковані фахівці [30, 88].

- Сайт: [Meineke](<https://www.meineke.com>)

- 6. NTB (National Tire and Battery) спеціалізується на обслуговуванні шин та акумуляторів, а також на загальному технічному обслуговуванні автомобілів.

- Послуги: Заміна і обслуговування шин, акумуляторів, обслуговування систем гальм і підвіски.

- Можливості: Спеціалізоване обладнання для шин і акумуляторів, швидке обслуговування, широкий вибір продукції. [31, 89]

- Сайт: [NTB](<https://www.ntb.com>)

- 7. CarMax - це компанія, яка спеціалізується на продажу і технічному обслуговуванні автомобілів. Вони пропонують послуги з обслуговування і ремонту автомобілів, а також продаж запчастин.

- Послуги: Технічне обслуговування і ремонт автомобілів, продаж запчастин, перевірка і діагностика.

- Можливості: Висока якість обслуговування, професійні технічні спеціалісти, широкий вибір запчастин. [32, 90]

- Сайт: [CarMax](<https://www.carmax.com>)

Американські компанії з технічного обслуговування автомобільного транспорту забезпечують широкий спектр послуг, від швидкого обслуговування до комплексного ремонту. Вони використовують сучасні технології та високоякісні запчастини, що дозволяє їм підтримувати високий рівень обслуговування та задоволення потреб клієнтів.

Американська управлінська практика в галузі комплексного сервісу транспорту відрізняється високим рівнем автоматизації, клієнтоорієнтованістю та використанням передових технологій для управління транспортними засобами та автопарками. Широке використання цифрових рішень дозволяє значно підвищити ефективність обслуговування, скоротити витрати на технічне обслуговування та покращити якість послуг. Також великий акцент робиться на розвиток електромобільної інфраструктури, що сприяє сталому розвитку транспортної системи.

1.3. Порівняльний аналіз національного і міжнародного досвіду з комплексного сервісу транспорту

У сучасному світі управлінські практики в сфері комплексного сервісу транспорту грають ключову роль у забезпеченні ефективного і безпечного функціонування транспортних систем. Вони включають не тільки технічне обслуговування та ремонт транспорту, але і широкий спектр послуг, що впливають на загальний стан і продуктивність транспортних засобів. Різноманіття підходів до управління цими процесами в різних країнах зумовлене відмінностями в економічних, соціальних і технологічних умовах.

Українська та міжнародна практики в сфері комплексного сервісу транспорту суттєво відрізняються через різний рівень розвитку інфраструктури, технологічні інновації, стандарти якості, а також через особливості управлінських підходів, які впливають на ефективність обслуговування транспортних засобів. Ці відмінності мають значний вплив на якість і доступність послуг, що пропонуються споживачам, а також на загальний рівень конкурентоспроможності компаній на ринку.

Важливо зрозуміти ці різниці, щоб забезпечити ефективне впровадження нових підходів і технологій у сфері обслуговування транспорту в Україні, адаптуючи міжнародний досвід до національних умов. Це дозволить підвищити якість послуг, забезпечити більшу конкурентоспроможність і створити умови для сталого розвитку транспортного сектору в країні[31].

У цьому контексті потрібно провести детальний аналіз як української, так і міжнародної практики, виявити ключові відмінності та можливості для покращення управлінських процесів у сфері комплексного сервісу транспорту. Це допоможе краще зрозуміти, які практики можуть бути адаптовані та впроваджені в Україні для досягнення високих стандартів обслуговування і підвищення загальної ефективності транспортних систем.

Різниця між українською та міжнародною управлінською практикою в сфері комплексного сервісу транспорту відображає різні підходи, технології, стандарти та виклики, що впливають на якість і ефективність обслуговування транспорту. Ключові аспекти, що дозволяють порівняти ці дві практики:

1. Стандарти та Регулювання.

Українська практика: В Україні існують національні стандарти і регулювання, що визначають вимоги до технічного обслуговування та ремонту автомобілів. Однак ці стандарти можуть бути менш строгими або відрізнятися від міжнародних норм. Також існують певні виклики з дотриманням стандартів через недостатню інфраструктуру або нестачу кваліфікованих фахівців [40].

Міжнародна практика: В міжнародній практиці, зокрема в розвинутих країнах, застосовуються більш суворі стандарти і регулювання, які часто відповідають міжнародним нормам. Це може включати сертифікацію за міжнародними стандартами якості (ISO) та інші сертифікації, що гарантують високий рівень обслуговування та безпеки.

2. Технології та Інновації.

Українська практика: Технологічні рішення та інновації в Україні можуть бути менш розвинутими через економічні обмеження або відставання від світових тенденцій. Впровадження нових технологій може бути уповільнене через високу вартість або недостатню доступність сучасного обладнання [11]

Міжнародна практика: Міжнародні компанії часто використовують передові технології, такі як сучасні діагностичні інструменти, автоматизовані системи управління, новітні рішення для моніторингу та аналітики. Це дозволяє їм забезпечувати високу точність обслуговування і підвищувати ефективність роботи.

3. Якість Обслуговування.

Українська практика: Якість обслуговування може варіюватися в залежності від конкретного сервісного центру. Деякі компанії можуть

пропонувати високоякісне обслуговування, в той час як інші можуть мати проблеми з виконанням стандартів через недостатню кваліфікацію або невідповідність обладнання [26]

Міжнародна практика: Міжнародні компанії зазвичай дотримуються високих стандартів якості обслуговування завдяки чітким процедурами та контролю якості. Це включає регулярні аудити, тренінги для персоналу та використання сертифікованих запчастин.

4. Навчання та кваліфікація персоналу.

Українська практика: Навчання та підвищення кваліфікації персоналу в Україні можуть бути менш організованими або доступними. Це може впливати на якість технічного обслуговування та ремонту автомобілів.

Міжнародна практика: Міжнародні компанії часто мають системи постійного навчання та підвищення кваліфікації для своїх працівників, що допомагає забезпечити високий рівень професіоналізму та відповідність сучасним вимогам.

5. Інфраструктура та Логістика

Українська практика: Інфраструктура для обслуговування транспорту в Україні може бути менш розвиненою. Це може включати менш сучасні ремонтні майстерні, обмежений доступ до спеціалізованого обладнання та запчастин.[35]

Міжнародна практика: Міжнародні компанії зазвичай мають розвинену інфраструктуру та логістичні системи, що дозволяють ефективно управляти запасами запчастин, швидко реагувати на потреби клієнтів і забезпечувати якісне обслуговування.

6. Споживачі та Ринок.

Українська практика: Ринок обслуговування транспорту в Україні може бути менш конкурентним у порівнянні з міжнародними стандартами. Споживачі можуть мати обмежений вибір сервісів, що впливає на загальний рівень обслуговування [16]

Міжнародна практика: На міжнародному рівні існує висока конкуренція, що змушує компанії постійно вдосконалювати свої послуги, впроваджувати інновації та покращувати обслуговування клієнтів, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку.

Отже, слід зробити висновок, що різниця між українською та міжнародною управлінською практикою з комплексного сервісу транспорту відображає різні рівні розвитку інфраструктури, технологій, стандартів якості та кваліфікації персоналу. Міжнародна практика зазвичай характеризується більш високими стандартами, використанням передових технологій і кращою організацією процесів обслуговування, що дозволяє забезпечити вищу якість і ефективність у сфері технічного обслуговування транспорту.

РОЗДІЛ 2.

КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЄКТУ З СЕРВІСУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

2.1. Концепт підприємства з комплексного обслуговування транспорту

Мета підприємства - надання повного спектра послуг з технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів, забезпечуючи їх безперебійну та ефективну експлуатацію для клієнтів, від приватних осіб до великих логістичних компаній.

Основні елементи концепту:

Форма підприємства.

Тип підприємства: Сервісний центр з комплексного обслуговування транспорту, який обслуговує легкові, вантажні автомобілі та спеціалізовану техніку (станція технічного обслуговування, автомагазин, автомийка самообслуговування, мінімаркет, кафе, шиномонтаж)

Правова форма: Приватне підприємство або товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

- Послуги.

Технічне обслуговування: Планові огляди та регулярні ТО, заміна мастил, фільтрів, гальмівних колодок.

Ремонтні роботи: Ремонт двигуна, ходової частини, коробки передач, електроніки.

Діагностика: Комп'ютерна діагностика систем авто для виявлення несправностей.

Кузовний ремонт і фарбування: Відновлення кузова після ДТП або корозії.

Шиномонтаж і балансування: Заміна та ремонт шин, балансування коліс.

Тюнінг і додаткові послуги: Установка додаткового обладнання (сигналізація, освітлення, мультимедіа) [42].

Продаж автозапчастин: автозапчастини підбір та консультування клієнтів аксесуари автохімія.

Продаж продуктів харчування

Надання послуг на мийці самообслуговування

Надання вільних приміщень в оренду

В перспективі будівництво АЗС та паркінгу.

- Цільова аудиторія.

Приватні особи: Власники автомобілів, які потребують регулярного обслуговування.

Бізнес-клієнти: Логістичні компанії, транспортні фірми, компанії, що експлуатують вантажні автомобілі та спеціалізовану техніку.

Орендні фірми: Компанії, які здають автомобілі в оренду і потребують обслуговування свого автопарку.

- Місце розташування.

Локація: Близькість до транспортних вузлів (автомагістралей, промислових зон, великих торгових центрів), де є великий потік автомобілів.

Площа: Територія має 1,6га достатня для розміщення станцій ТО, зони очікування клієнтів, складу для запчастин і шин.

- Інфраструктура.

Сервісна станція: окремі зони для різних видів робіт (ремонт, діагностика, фарбування, шиномонтаж).

Магазин-склад запчастин: система управління запасами запчастин та витратних матеріалів для забезпечення безперервної роботи.

Мийка самообслуговування:

Зона очікування для клієнтів: комфортна зона для клієнтів з можливістю скористатися Wi-Fi, кавою або навіть орендувати тимчасове авто на час ремонту.

Склад продуктів: система управління запасами а для забезпечення безперервної роботи кафе та мінімаркету.

- Персонал.

- Бухгалтерія: ведення обліку - систематичний запис фінансових операцій, щоб відобразити реальний фінансовий стан підприємства. Звітність - підготовка фінансових звітів, таких як баланс, звіт про прибутки і збитки, які використовуються для оцінки діяльності компанії. Контроль - забезпечення дотримання законодавства та внутрішніх політик, що стосується фінансових операцій. Податкова відповідальність - своєчасна та коректна подача податкових декларацій і сплата податків [41].

- Кваліфіковані майстри: Спеціалісти з різних сфер автомобільного ремонту (механіки, електрики, кузовщики).

- Консультанти з обслуговування: Персонал, який надає консультації клієнтам і допомагає обрати необхідні послуги.

- Логісти: Відповідають за своєчасне постачання запчастин та продуктів управління запасами.

- Відділ реклами та маркетингу
Аналіз ринку: дослідження цільової аудиторії, конкурентів і тенденцій на ринку для розробки ефективних стратегій. Розробка маркетингових стратегій: створення планів для просування товарів чи послуг, включаючи визначення цілей, бюджетування та вибір каналів комунікації. Реклама: розробка і реалізація рекламних кампаній через різні канали (телебачення, радіо, інтернет, соціальні мережі, друковані видання тощо). Брендинг: створення та підтримка іміджу бренду, формування його впізнаваності та репутації на ринку. Контент-маркетинг: створення та поширення цінного контенту для залучення і утримання клієнтів. Комунікація з клієнтами: управління зворотнім зв'язком, взаємодія через соціальні мережі, проведення акцій та заходів [37].

- Технологічне обладнання.

Система електропостачання: місцева мережа та автономна система
основні аспекти автономних систем електропостачання:

Джерела енергії: сонячні панелі, вітрові турбіни, генератори, геотермальні або біомасові установки для виробництва енергії з

відновлювальних джерел. Зберігання енергії: акумулятори. Управління та моніторинг контролери: автоматично регулюють роботу генераторів та акумуляторів, забезпечуючи оптимальне споживання. Системи моніторингу дозволяють відстежувати продуктивність системи та споживання енергії в реальному часі.

Обладнання для ремонту: Інструменти для автослюсаря включають ключі, торцеві головки, комірчики, тріскачки, перехідники, подовжувачі, ударні біти та викрутки. Інструменти для автослюсаря включають ключі, торцеві головки, комірчики, тріскачки, перехідники, подовжувачі, ударні біти та викрутки.

Гідравлічний підйомник: для легкових автомобілів зазвичай використовують двостійковий підйомник, для вантажних машин або великих позашляховиків – чотиристійковий. Оглядова яма може бути дешевшою альтернативою, але за рахунок цього знижується продуктивність.

Стенди для регулювання розвал-сходження користуються попитом серед автовласників, тому їх варто мати у автосервісі, аби збільшити клієнтський потік.

Діагностичні системи: сучасні комп'ютерні системи для швидкого та точного виявлення несправностей сканери, цифрові мультиметри, тестери акумуляторів, тиску впорскування палива, компресометри та стробоскопи.

Обладнання для шиномонтажу: шиномонтажні пристрої такі як компресори для накачування шин, рухомі домкрати, спеціальні ємності для миття шин, а також різні верстат для монтажу/демонтажу шин, автоматичний або напівавтоматичний верстат для легкого зняття і установки шин на диски. Балансувальний верстат: для балансування коліс, що дозволяє уникнути вібрацій і забезпечує рівномірний контакт із дорогою. Компресор: для накачування шин, а також для забезпечення роботи пневматичних інструментів. Гідравлічний прес: використовується для демонтажу шин з дисків, особливо на важких вантажних колесах. Шиномонтажні лопатки: інструменти для допомоги при знятті та установці шин. Набір інструментів

для ремонту шин: витратні матеріали: ніпеля, гума, мастила латки, клеї, інструменти для заклеювання проколів. Пневматичні інструменти: пневматичні гайковерти для швидкого зняття та установки гайок. Контейнер для зберігання шин: Для організації та зберігання шин, які не використовуються.[19]

Торгове обладнання: картонні дисплеї для промоакцій та нових товарів. Рекламні стенди: для привертання уваги до акцій. Холодильне обладнання (для продуктів харчування) Холодильники: Для зберігання свіжих продуктів.

Акцентне освітлення для підкреслення окремих товарів.

Обладнання кафе та зони очікування: обідні столи різних форм і розмірів (круглі, квадратні, прямокутні) для розміщення гостей. Стільці комфортні, стильні для обідніх зон. Барні стільці для використання за барними столами. Дивани та м'які меблі зручні місця для сидіння, і використовуються в зонах відпочинку. Крісла: З м'якою оббивкою для більшої зручності. Кофейні столи невеликі столики для відпочинку, що зазвичай розташовані поряд із диванами або кріслами. Барна стійка для обслуговування клієнтів, з можливістю розміщення безалкогольних напоїв і легких закусок. Зовнішні меблі вуличні столи та стільці стійкі до погодних умов, для використання на відкритих терасах. Шафи та вітрини для зберігання посуду, напоїв та інших приладів, а також для демонстрації кондитерських виробів.

Касове обладнання: касові апарати для обробки покупок. Сканери штрих-кодів для швидкої реєстрації товарів. Детектори.

Системи безпеки: відеоспостереження для контролю за безпекою на території та в приміщеннях підприємства . Сигналізації для запобігання крадіжкам. Протипожежна сигналізація.

Освітлення: Зовнішнє освітлення для освітлення всієї прилеглої території. Внутрішнє освітлення.

Системи кондиціювання, опалення та вентиляції приміщень геотермальна система обігріву, яка використовує тепло, що накопичується в землі, для обігріву приміщень взимку та охолодження в жарку пору року.

- Моделі доходів.

Послуги обслуговування: доходи від надання послуг діагностики, ремонту та ТО.

Продаж запчастин: реалізація оригінальних та альтернативних запчастин. При налагодженій роботі з заводами виробниками з закордону можливо розпочати прямий імпорт та розвинути дистрибуцію [47].

Продаж продуктів харчування: реалізація товарів в мінімаркеті.

Реалізація готових страв та напоїв в кафе.

Доходи від клієнтів автомийки.

Доходи від оренди приміщень.

Співпраця з компаніями з оренди автомобілів, транспортними компаніями на умовах довгострокового обслуговування автопарків [48].

- Екологічна відповідальність.

Утилізація відходів: Безпечна утилізація використаних матеріалів (масла, фільтри, гума).

Цей концепт підприємства дозволяє забезпечити широкий спектр послуг для різних типів клієнтів, створюючи надійний та конкурентний бізнес у сфері транспортного обслуговування та надання послуг.

2.2. Організаційно-економічний підхід до створення підприємства

Організаційно-економічний підхід до створення підприємства передбачає розробку та впровадження комплексної системи рішень, що спрямовані на досягнення ефективного функціонування бізнесу. Він охоплює організаційні аспекти (структура, управління персоналом) та економічні (фінансове планування, оптимізація ресурсів) і включає такі ключові етапи:

1. Аналіз ринку та розробка бізнес-ідеї.

Дослідження ринку: Оцінка попиту на продукти або послуги, які планує надавати підприємство, аналіз ринкових тенденцій та потенційних конкурентів.

Визначення ніші: Пошук ринкової ніші, яка дозволить новому підприємству запропонувати унікальну пропозицію і отримати конкурентну перевагу.

Цільова аудиторія: Визначення конкретної групи споживачів, на яку будуть орієнтовані продукти або послуги підприємства.

2. Формування концепції підприємства.

Місія та бачення: Розробка місії підприємства, яка відображає основну ідею та цінності, і бачення його майбутнього розвитку.

"Місія - забезпечити безпечне, ефективне та надійне обслуговування транспортних засобів, сприяючи безперебійній роботі автомобілів та підвищуючи комфорт і задоволення наших клієнтів. Прагнення стати провідним постачальником послуг у сфері технічного обслуговування, ремонту та підтримки транспорту, застосовуючи новітні технології, професіоналізм команди та екологічно чисті рішення."

Ключові аспекти місії

Безпека: Гарантувати високі стандарти безпеки для всіх транспортних засобів, що обслуговуються.

Якість обслуговування: Пропонувати якісні послуги, що відповідають потребам клієнтів і вимогам ринку.

Інновації: Використовувати сучасні технології та методики для оптимізації процесів обслуговування.

Задоволення клієнтів: Слухати потреби клієнтів і надавати їм послуги, що перевищують їх очікування.

Екологічність: Впроваджувати екологічно чисті практики у всіх аспектах роботи.

Професіоналізм: Постійно вдосконалювати навички та знання команди, забезпечуючи їх професійний розвиток за рахунок регулярних навчань та тренінгів, щоб команда могла отримувати нові знання та навички.

Заохочення ініціатив: сприяння самостійним ініціативам, коли співробітники самі знаходять можливості для навчання, обмін знаннями всередині команди через регулярні зустрічі або обговорення.

Цілі та завдання: Встановлення короткострокових та довгострокових цілей, які будуть спрямовані на досягнення сталого розвитку.

Стратегія розвитку: Вибір бізнес-моделі (виробництво, надання послуг або торгівля) та стратегії виходу на ринок. В данному випадку розглядається комплексна бізнес-модель з усіма видами бізнесу, кожен з яких має свої переваги та недоліки [44]:

- Виробництво.
 - +Контроль над якістю продукції.
 - +Можливість створення унікального продукту.
 - +Потенціал для високих прибутків при великих обсягах виробництва.
 - Високі початкові витрати на обладнання та матеріали.
 - Складнощі в управлінні запасами.
 - Необхідність дотримання стандартів безпеки та якості.
- Надання послуг.
 - +Низькі стартові витрати, особливо якщо ви працюєте самостійно.
 - +Гнучкість у графіку роботи.

+Можливість швидкого реагування на зміни в ринку.

-Залежність від особистих навичок та часу.

-Обмежені можливості масштабування.

-Конкуренція з боку інших постачальників послуг.

- Торгівля.

+Широкий вибір товарів для продажу.

+Можливість легкої адаптації до ринкових змін.

+Менші ризики в порівнянні з виробництвом.

-Низька маржа прибутку в умовах високої конкуренції.

-Залежність від постачальників і цін на ринку.

-Потреба в ефективній логістиці та управлінні запасами.

Впроваджуючи всі три моделі в комплексі можливо деякі недоліки перетворити на переваги.

3. Вибір організаційно-правової форми.

Правова форма: Визначення оптимальної організаційно-правової форми підприємства (ТОВ, ПП, АТ тощо), яка забезпечить гнучкість управління та захист власників.

Реєстрація підприємства: Оформлення юридичних документів для офіційної реєстрації підприємства, отримання ліцензій та дозволів на діяльність.

4. Організаційна структура.

Побудова структури підприємства: Визначення організаційної структури, яка забезпечить ефективне управління (лінійна, функціональна, матрична).

Розподіл функцій: Встановлення основних функцій для кожного підрозділу (виробничий, фінансовий, маркетинговий, відділ збуту).

Набір персоналу: Підбір ключових співробітників, які мають необхідні компетенції та досвід, для реалізації бізнес-стратегії.

5. Фінансове планування.

Фінансовий план: Розробка детального фінансового плану з урахуванням стартових інвестицій, поточних витрат і прогнозованих доходів.

Джерела фінансування: Визначення джерел фінансування (власний капітал, кредити, інвестори, бізнес ангели) і розробка стратегії залучення інвестицій.

Операційний бюджет: Складання бюджету для покриття операційних витрат, включаючи заробітну плату, витрати на матеріали та маркетинг.

6. Технологічна підготовка.

Технічне оснащення: Закупівля необхідного обладнання, технологій та програмного забезпечення для забезпечення основних бізнес-процесів.

Автоматизація процесів: Впровадження сучасних інформаційних систем для управління процесами (ERP, CRM), що підвищує ефективність роботи підприємства.

Інновації: Визначення та впровадження інноваційних рішень, які забезпечать підприємству конкурентні переваги.

7. Маркетингова стратегія.

Аналіз конкурентів: Дослідження діяльності конкурентів для визначення сильних та слабких сторін їхніх стратегій.

Стратегія просування: Вибір маркетингових інструментів (реклама, SEO, соціальні мережі, офлайн-просування) для залучення клієнтів.

Ціноутворення: Розробка оптимальної політики ціноутворення з урахуванням вартості продукції, рівня попиту та цін конкурентів.

8. Економічна ефективність та оптимізація витрат.

Аналіз витрат: Проведення детального аналізу всіх видів витрат з метою їх оптимізації і підвищення рентабельності.

Ефективність використання ресурсів: Раціональне використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів для досягнення максимальних результатів при мінімальних витратах.

Фінансовий контроль: Впровадження системи фінансового контролю для постійного моніторингу показників ефективності діяльності підприємства.

9. Оцінка ризиків та управління ними.

Аналіз ризиків: Виявлення основних ризиків, які можуть виникнути в процесі діяльності підприємства (ринкові, економічні, правові, технічні).

План управління ризиками: Розробка стратегії управління ризиками з урахуванням можливих кризових ситуацій (зниження попиту, коливання цін на матеріали, нові регуляції).

Страхування: Використання страхових механізмів для мінімізації наслідків форс-мажорних обставин.

10. Оцінка результатів та корекція.

Моніторинг показників: Регулярний аналіз ключових показників діяльності (дохід, прибутковість, рентабельність) для оцінки ефективності бізнесу.

Корекція стратегії: За необхідності внесення коректив у стратегію підприємства для адаптації до змін на ринку або внутрішніх факторів.

Звітність: Ведення регулярної фінансової та управлінської звітності для контролю за результатами роботи.

Організаційно-економічний підхід до створення підприємства базується на комплексному аналізі ринку, ефективному управлінні ресурсами та фінансами, а також на впровадженні інноваційних технологій та управлінських рішень. Це дозволяє забезпечити стабільний розвиток підприємства та його конкурентоспроможність на ринку [29].

2.3. Технічне обґрунтування створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту

Технічне обґрунтування створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту включає оцінку необхідного обладнання, вибір технологій та визначення технічних характеристик майбутнього підприємства. Метою є забезпечення високої якості послуг із ремонту, технічного обслуговування та діагностики різних видів транспорту [13].

1. Мета підприємства.

Підприємство має надавати повний спектр послуг з технічного обслуговування (ТО) легкового, вантажного та комерційного транспорту.

Основні послуги: діагностика, ремонт, шиномонтаж, заміна технічних рідин, електронна діагностика, кузовні роботи та інші види ремонту.

2. Типи обслуговуваного транспорту.

Легкові автомобілі: технічне обслуговування, ремонт двигунів, трансмісії, ходової частини, електронних систем, кузовний ремонт.

Вантажний транспорт: спеціалізовані послуги для важкого транспорту, включаючи ремонт і діагностику гідравлічних систем, підвіски, системи гальмування.

Спеціалізований транспорт: обслуговування автобусів, мікроавтобусів, сільськогосподарської та будівельної техніки.

3. Технологічні процеси.

Діагностика транспортних засобів:

Використання сучасних діагностичних стендів для перевірки електронних систем автомобілів (ABS, ESP, двигун, коробка передач).

Діагностика систем живлення, електронних блоків управління, систем запалювання та інших ключових компонентів.

Ремонтні роботи:

Виконання механічних і електричних ремонтів за допомогою спеціалізованого інструменту (зварювальне обладнання, гідравлічні підйомники, інструменти для ремонту двигунів і коробок передач).

Сервісне обслуговування ходової частини, гальмівних систем, амортизаторів, рульового управління.

Кузовні роботи:

Використання сучасного обладнання для рихтування та фарбування кузова. Спеціалізовані інструменти для ремонту дрібних і значних пошкоджень кузова.

Підбір і нанесення фарби за допомогою автоматизованих систем для досягнення ідеальної відповідності кольору.

Шиномонтаж і балансування коліс:

Монтаж, демонтаж, балансування шин за допомогою спеціалізованих шиномонтажних верстатів і балансувальних стендів.

Технічне обслуговування:

Планове технічне обслуговування автомобілів згідно з регламентом виробників (заміна масла, фільтрів, технічних рідин).

Техогляд і підготовка до сезонних умов експлуатації.

4. Необхідне обладнання.

Діагностичне обладнання:

Комп'ютерні діагностичні системи для перевірки електронних блоків управління (OBD-II сканери, стенди для діагностики).

Системи перевірки паливних форсунок, електроніки двигуна та інших компонентів.

Ремонтне обладнання:

Гідравлічні підйомники для різних типів транспорту.

Спеціальні стенди для ремонту двигунів, коробок передач, гальмівних систем.

Зварювальне обладнання для кузовного ремонту.

Шиномонтажне обладнання:

Шиномонтажні станки для легкових і вантажних автомобілів.

Обладнання для балансування коліс.

Фарбувальні камери:

Камери для фарбування автомобілів, що дозволяють створити ідеальні умови для рівномірного нанесення фарби і збереження її кольору та структури.

Кузовне обладнання:

Спеціалізовані стенди для рихтування та вирівнювання кузова.

Обладнання для полірування і відновлення лакофарбового покриття.

5. Система автоматизації та управління.

Впровадження спеціалізованих програмних комплексів для управління операціями підприємства (ERP і CRM-системи), що дозволить автоматизувати процес прийому замовлень, управління запасами запчастин, планування ремонтних робіт та взаємодію з клієнтами [14].

6. Вимоги до приміщень

Зони обслуговування: Великі технічні приміщення з високими стелями для розміщення підйомників та робочих місць для ремонту.

Складські приміщення: Місця для зберігання запасних частин, матеріалів, обладнання.

Приміщення для персоналу: Офіси для адміністративного персоналу, зони відпочинку для працівників та зони очікування для клієнтів.

Безпека і вентиляція: Встановлення систем вентиляції та кондиціонування для безпечної роботи з хімічними речовинами та обладнанням.

7. Екологічні та технічні норми.

Екологічні вимоги: Відповідність екологічним стандартам щодо утилізації відпрацьованих матеріалів (масло, фільтри, шини).

Технічні норми: Виконання робіт згідно з державними стандартами якості та безпеки, що забезпечить високий рівень послуг.

8. Технічні показники ефективності.

Продуктивність: Кількість автомобілів, які можуть обслуговуватись щоденно. Це залежить від кількості робочих місць, обладнання та автоматизації процесів.

Час обслуговування: Середній час, необхідний для виконання різних видів робіт (діагностика, ремонт, ТО). Оптимізація цього процесу дозволить збільшити пропускну здатність підприємства.

Якість послуг: Впровадження сучасного обладнання і технологій забезпечить високий рівень технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів.

Таким чином, технічне обґрунтування створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту вказує на необхідність впровадження сучасного обладнання та технологій для забезпечення високої якості надання послуг. Обладнання має відповідати вимогам до обслуговування як легкового, так і вантажного транспорту, що дозволить підприємству задовольнити широкий спектр клієнтських потреб та забезпечити ефективність виробничих процесів [27].

2.4. Ризики та управління ними

Успіх будь-якого бізнес-проєкту залежить від здатності правильно оцінити та ефективно управляти ризиками, що виникають у процесі його реалізації. Створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту, яке включає СТО (станція технічного обслуговування), магазин автозапчастин і мийку, є складним і багатоаспектним процесом, який вимагає ретельної оцінки ризиків, що можуть вплинути на ефективність і стабільність бізнесу [33].

Метою даної роботи є проведення комплексної ідентифікації ризиків, кількісного аналізу та розробка заходів для управління ними, з урахуванням специфіки діяльності підприємства, його економічних, соціальних та юридичних умов. У процесі аналізу були враховані як внутрішні, так і зовнішні фактори, що можуть негативно вплинути на успішне функціонування СТО, магазину і мийки, а також розроблені заходи для їх мінімізації або нейтралізації.

Загалом, ці заходи сприятимуть не лише зниженню потенційних втрат, але й забезпеченню сталого розвитку підприємства, його конкурентоспроможності на ринку та здатності адаптуватися до змінюваних умов. У рамках цього аналізу ми визначили ключові допустимі та критичні ризики, а також розробили конкретні стратегії для управління ними, що дозволить підприємству успішно стартувати і працювати в умовах динамічного ринку автосервісних послуг [59].

Робота щодо ідентифікації ризиків та управління ними в бізнес-проєкті з комплексного обслуговування транспорту. для кращого розуміння та структурування інформації, можна уточнити та систематизувати деякі аспекти.

Допустимі ризики:

Плинність кадрів та постійна зміна працівників. Це може вплинути на ефективність роботи підприємства та якість обслуговування. Для мінімізації ризику можна впровадити програми мотивації та підвищення кваліфікації персоналу [17].

Втрати прав власності через рейдерські захвати. Це серйозний ризик, який потребує заходів для забезпечення безпеки та юридичних захистів. Серед заходів - укладання контрактів з юристами та страхування майна.

Невірне ціноутворення. Невірно встановлені ціни можуть призвести до втрати конкурентоспроможності або непокриття витрат. Рекомендується регулярний моніторинг ринку та аналіз конкурентів.

Критичні ризики:

Зміни в податковому кодексі. Зростання податків може збільшити витрати компанії, тому важливо відслідковувати зміни в податковому законодавстві та проводити коригування фінансових планів.

Падіння доходів населення. Зниження купівельної спроможності споживачів може призвести до зменшення попиту на послуги. Важливо вивчати споживчі настрої та адаптувати стратегію обслуговування відповідно до змін у економіці.

Ускладнення проходження сертифікації. Порушення вимог сертифікації може призвести до зупинення діяльності. Рекомендується мати досвідчених фахівців, які зможуть коригувати та сприяти проходженню сертифікаційних процедур [60].

Поява нових конкурентів та збільшення пропозиції. Зростаюча конкуренція може знизити частку ринку. Для мінімізації цього ризику потрібно інвестувати в маркетинг і підвищення якості обслуговування.

Незадоволення споживачів. Низька якість обслуговування або несвоєчасне виконання робіт може знизити довіру до компанії. Регулярний збір відгуків та адаптація послуг зробить компанію більш клієнто-орієнтовною.

Зростання витрат на утримання. Це може включати витрати на заробітну плату, оренду та інші постійні витрати. Важливо прогнозувати зміни в таких витратах і вчасно адаптувати фінансові стратегії.

Інвестиційні та соціально-політичні ризики:

Нестабільна економічна та політична ситуація може негативно вплинути на проект, зокрема через зміни в економічній політиці, торгових обмеженнях або коливаннях вартості сировини [18].

Соціальна напруга та страйки. Прогнозувати таку ситуацію важко, але можна провести аналіз соціальних настроїв та активно співпрацювати з трудовими колективами для уникнення конфліктів.

Законодавчі та юридичні ризики:

Зміни в законодавстві можуть вплинути на діяльність компанії, особливо в частині податкової політики або нормативно-правових актів. Для зниження ризику необхідно тримати руку на пульсі змін у законодавстві та залучати юристів для своєчасного реагування на зміни.

Персональні та ринкові ризики:

Персональні ризики: зміна ставлення клієнтів до проекту під час його розвитку або несподівані зміни в ринкових умовах можуть вплинути на кінцевий результат. Важливо підтримувати гнучкість у стратегії та бути готовими до адаптації [61].

Ринкові ризики: Зміни у попиті, коливання цін на сировину або падіння продажів можуть вплинути на доходи. Для мінімізації таких ризиків важливо мати стратегії зниження витрат та знаходити нові канали збуту.

Технічні та технологічні ризики:

Ненадійність обладнання, перебої у постачанні матеріалів та зміни в технологіях можуть стати суттєвими бар'єрами для успіху проекту. Важливо інвестувати в надійне обладнання та налагодити ефективні відносини з постачальниками як національними так і закордонними.

Фінансові ризики:

Збільшення податків, скорочення бюджетів або нестача оборотних коштів можуть серйозно вплинути на фінансову стабільність підприємства. Для запобігання проводити регулярні фінансові аудитори та коригувати фінансові плани відповідно до змін у ринкових умовах [62].

План заходів з управління ризиками:

Постійний моніторинг ринку та законодавства.

Забезпечення кадрової стабільності через навчання та мотивацію працівників.

Укладення договорів з постачальниками та клієнтами, що включають чіткі умови.

Створення резервів для зниження впливу фінансових ризиків.

Цей підхід дозволить успішно управляти бізнесом та знизити ймовірність виникнення негативних наслідків для проекту.

Також для оцінки доцільності створення проекту та впливу ризиків додатково можна використати SWOT-аналіз бізнес-проекту зі створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту

SWOT-аналіз є одним із основних інструментів стратегічного планування, що дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, а також виявити можливості та загрози, які можуть вплинути на його розвиток. У контексті бізнес-проекту зі створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту, що включає СТО (станція технічного обслуговування), магазин автозапчастин і мийку, SWOT-аналіз є важливим етапом для визначення потенціалу і стратегічних напрямків розвитку бізнесу.

Метою даного аналізу є всебічна оцінка внутрішніх ресурсів та можливостей підприємства, а також зовнішніх факторів, що можуть вплинути на його діяльність. Розглядаючи сильні та слабкі сторони бізнесу, а також потенційні можливості і загрози, можливо сформулювати рекомендації для ефективної стратегії розвитку підприємства, що забезпечить йому конкурентоспроможність, фінансову стабільність та успішну адаптацію до змінюваних умов ринку.

Отже:

1. Сильні сторони (**Strengths**)

Високий попит на послуги обслуговування транспорту: Зростання кількості транспортних засобів на дорогах та потреба в їх належному обслуговуванні створюють стабільний попит на відповідні послуги.

Різноманітність послуг: Підприємство може пропонувати широкий спектр послуг, включаючи технічне обслуговування, ремонт, миття, шиномонтаж, заправку і т.д.

Інвестиції в сучасне обладнання: Використання новітніх технологій для діагностики і ремонту транспортних засобів може підвищити ефективність і якість обслуговування [63].

Досвідчений персонал: Залучення висококваліфікованих спеціалістів може забезпечити надійність і професіоналізм в наданні послуг.

Лояльність клієнтів: Налагоджені довгострокові взаємини з постійними клієнтами (автовласниками, транспортними компаніями).

2. Слабкі сторони (**Weaknesses**)

Високі початкові витрати: Створення сучасного автосервісу вимагає значних інвестицій у приміщення, обладнання, інструменти та інші ресурси.

Необхідність постійного навчання персоналу: Технічні досягнення в транспортній галузі швидко змінюються, тому потрібно постійно оновлювати знання і навички співробітників.

Залежність від постачальників запчастин та матеріалів: Проблеми з постачанням якісних деталей можуть призвести до затримок в обслуговуванні клієнтів і негативно позначитися на репутації бізнесу.

Конкуренція: Зростаюча конкуренція серед автосервісів може ускладнити залучення клієнтів і вимагати додаткових витрат на маркетинг.

3. Можливості (**Opportunities**)

Розширення послуг: Запровадження нових послуг, таких як діагностика електронних систем, обслуговування електричних та гібридних автомобілів, може відкрити нові ринки.

Зростання парку транспортних засобів: Зростання числа автотранспортних засобів в країні, в тому числі в корпоративному секторі, дає можливість розширення клієнтської бази [64].

Партнерства з автодилерами: Співпраця з автосалонами і дилерами автомобілів може забезпечити стабільний потік клієнтів.

Розвиток онлайн-сервісів: Впровадження онлайн-запису, консультацій або навіть послуг через мобільні додатки може підвищити зручність для клієнтів і залучити більше користувачів.

Зелена енергетика та екологічні ініціативи: Створення еко-дружнього сервісу для обслуговування електричних та гібридних транспортних засобів, відповідно до світових трендів.

4. Загрози (**Threats**)

Економічні коливання: Спади в економіці можуть зменшити купівельну спроможність клієнтів, що негативно позначиться на обсягах обслуговування.

Зміни в законодавстві: Нові норми щодо екологічних стандартів або вимог до безпеки транспорту можуть потребувати додаткових витрат або змін у бізнес-процесах.

Технічні інновації та конкуренція: Нові технології в обслуговуванні транспорту можуть створити додаткову конкуренцію або зажадати від підприємства постійного оновлення обладнання і методів роботи.

Нестабільність на ринку запчастин: Зміни у цінах на деталі або дефіцит певних компонентів можуть вплинути на вартість послуг і надійність обслуговування.

Негативні відгуки: Репутація бізнесу може постраждати через низьку якість обслуговування, ненадійність або затримки, що у свою чергу може зменшити кількість клієнтів.

Аналіз ризиків бізнес-проєкту

1. Фінансові ризики.

Проблеми з ліквідністю: У разі недооцінки початкових витрат або неправильного планування бюджету, підприємство може зіткнутися з дефіцитом грошових коштів на оплату поточних витрат [67].

Невизначеність щодо попиту: Невірні оцінки попиту на послуги може призвести до фінансових труднощів, якщо обсяг клієнтів не буде відповідати очікуванням.

2. Операційні ризики.

Необхідність вкладів у модернізацію обладнання: Швидка зміна технологій може вимагати постійних капітальних витрат на оновлення обладнання, що може бути економічно ризикованим.

Проблеми з персоналом: Нестача кваліфікованих працівників або високий рівень плинності кадрів можуть негативно вплинути на якість обслуговування та репутацію підприємства.

3. Ризики, пов'язані з конкуренцією.

Конкуренція з боку великих мереж автосервісів або мобільних сервісів: Великі компанії можуть мати більші ресурси для зниження цін або запуску рекламних кампаній, що збільшить конкурентний тиск на малий бізнес.

Зниження вартості послуг через конкурентів: Збільшення конкуренції може призвести до того, що компанії будуть змушені знижувати ціни, що негативно позначиться на рентабельності бізнесу.

4. Ризики, пов'язані з правовими змінами.

Зміни в нормативно-правовому регулюванні: Закони, що стосуються безпеки транспорту, екології або сертифікації послуг, можуть бути змінені, що вимагатиме додаткових витрат на адаптацію бізнесу до нових вимог [68].

SWOT-аналіз показує, що бізнес з комплексного обслуговування транспорту має потенціал для розвитку, однак також потребує уважного підходу до управління ризиками. Важливо ретельно планувати фінансові та операційні аспекти, а також реагувати на змінні умови ринку та законодавства.

2.5. Метод розрахунку ефективності діяльності підприємства

Ефективність діяльності підприємства можна оцінити за допомогою кількох основних фінансових та економічних показників. Вони дають змогу визначити, наскільки рентабельною є діяльність підприємства, як швидко воно окупається та який прибуток може приносити. Для розрахунків потрібно врахувати такі фактори, як інвестиції, витрати, доходи, рентабельність і період окупності [8].

1. Розрахунок основних фінансових показників наступний:

1.1 Дохід

Формулу для розрахунку доходу підприємства можна записати так:

$$D=N \times A$$

де:

D - дохід,

N - кількість клієнтів на рік,

A - середній чек за послугу.

Визначення кількості клієнтів на рік

Кількість клієнтів на рік

$$N=C \times D$$

де:

C - кількість обслуговуваних транспортних засобів на день,

D - тривалість робочого року (в днях).

Загальна формула для доходу

Об'єднавши обидві формули, можемо отримати:

$$D=(C \times D) \times A$$

Таким чином, річний дохід підприємства визначається як добуток кількості клієнтів на рік і середнього чеку за послугу.

1.2 Собівартість послуг

Визначається за формулою:

$$C=Z+V+E+O$$

де:

C - собівартість послуг,

Z - зарплата персоналу,

V - вартість запчастин,

E - енергетичні та комунальні витрати,

O - інші операційні витрати.

Таким чином, собівартість послуг є сумою всіх зазначених складових.

1.3 Операційний прибуток

Операційний прибуток розраховується як різниця між доходами та собівартістю:

$$P=D-C$$

де:

P - операційний прибуток,

D - дохід,

C - собівартість послуг.

Отже, операційний прибуток визначається як різниця між доходом і собівартістю послуг.

1.4 Чистий прибуток

Чистий прибуток - це операційний прибуток за вирахуванням податків та інших обов'язкових платежів:

Формулу для розрахунку чистого прибутку можна записати так:

$$NP=P-T$$

де:

NP - чистий прибуток,

P - операційний прибуток,

T - податки та інші обов'язкові платежі.

Таким чином, чистий прибуток визначається як операційний прибуток за вирахуванням податків.

2. Розрахунок точки безбитковості

Точка безбитковості - це обсяг реалізації послуг, при якому доходи підприємства дорівнюють його витратам. Визначається за формулою:

$$TБ = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна послуги} - \text{Змінні витрати на одиницю послуги}}$$

Постійні витрати - витрати, які не змінюються з ростом чи падінням обсягів продажів (оренда, амортизація обладнання тощо).

Змінні витрати на одиницю послуги - витрати, які залежать від кількості наданих послуг (зарплата персоналу за фактично виконану роботу, вартість запчастин).

3. Рентабельність

3.1 Рентабельність продажів (ROS)

Рентабельність продажів (ROS) визначає, який відсоток доходу залишає підприємство у вигляді прибутку після витрат. Формула для розрахунку рентабельності продажів виглядає так:

$$ROS = \frac{NP}{D} \times 100\%$$

де:

ROS - рентабельність продажів,

NP - чистий прибуток,

D - дохід.

Чистий прибуток (NP): це прибуток після вирахування всіх витрат, податків та інших обов'язкових платежів.

Дохід (D): загальна сума доходу від продажів.

3.2 Рентабельність активів (ROA)

Рентабельність активів визначає, наскільки ефективно використовуються активи підприємства для отримання прибутку:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи підприємства}} \times 100\%$$

3.3 Рентабельність власного капіталу (ROE)

ROE показує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал для отримання прибутку:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%$$

4. Період окупності

Період окупності визначає, за скільки часу початкові інвестиції будуть повернені через прибуток.

$$\text{Період окупності} = \frac{\text{Інвестиції}}{\text{Чистий прибуток на рік}}$$

5. Чистий приведений дохід (NPV)

NPV показує, чи буде проєкт приносити прибуток після покриття початкових інвестицій та операційних витрат з урахуванням вартості грошей у часі:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \text{Інвестиції}$$

CF - грошовий потік у кожному періоді.

r - дисконтна ставка.

t - період часу.

6. Внутрішня норма рентабельності (IRR)

IRR - це дисконтна ставка, при якій NPV проєкту дорівнює нулю. Якщо IRR перевищує вартість капіталу, проєкт вартий інвестування.

Отже слід зробити висновок, що для оцінки ефективності діяльності підприємства необхідно враховувати різні фінансові показники, такі як дохід, собівартість, операційний та чистий прибуток, рентабельність та період окупності. Ці показники допоможуть зробити висновок про доцільність відкриття підприємства, його фінансову стійкість та економічну ефективність, яка надаєть у додатках дослідження: Додатки А-Д.

ВИСНОВКИ

Бізнес-проект зі створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту є складним і багатогранним завданням, що вимагає ретельного аналізу ринку, розробки чіткої стратегії та врахування численних ризиків. В результаті проведеної роботи було визначено ключові аспекти, що визначатимуть успіх проекту, а також визначено можливості для розвитку та зростання підприємства в умовах конкурентного середовища. Нижче наведено основні висновки, що підсумовують аналіз і результати виконаної магістерської роботи.

1. Оцінка ринкових можливостей і попиту на послуги. Створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту передбачає роботу у сфері автосервісних послуг, продажу автозапчастин і надання послуг миття транспорту. Ринок цих послуг у нашій країні є досить перспективним, оскільки зростає кількість приватних автомобілів, а також збільшується попит на якісні та доступні послуги у сфері автосервісу. Крім того, урбанізація і зростання обсягів транспортних перевезень стимулюють потребу в обслуговуванні транспортних засобів. Підприємство має гарні шанси на успішне функціонування за умови правильної стратегії виведення на ринок, ефективного ціноутворення та якісного обслуговування клієнтів.[66]

2. Визначення сильних і слабких сторін підприємства. На бізі SWOT-аналізу виявилось, що підприємство має низку переваг, серед яких можна відзначити високий рівень попиту на автосервісні послуги, наявність досвіду та кваліфікованих кадрів у сфері обслуговування транспорту, а також чітке розуміння потреб споживачів. Однак для ефективною реалізації проекту необхідно врахувати й деякі слабкі сторони, такі як висока конкуренція в регіоні, залежність від постачальників автозапчастин і матеріалів, а також необхідність постійного оновлення обладнання та технологій для підтримки конкурентоспроможності.

3. Оцінка ризиків бізнес-проєкту. Проєкт створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту має низку як допустимих, так і критичних ризиків. До допустимих ризиків віднесено плинність кадрів, можливість рейдерських захоплень та проблеми з ціноутворенням. Критичними ризиками є зміни в податковому кодексі, зростання витрат на утримання бізнесу, падіння доходів населення, ускладнення сертифікації та поява нових конкурентів. Враховуючи ці ризики, було розроблено план заходів з управління ними, що включає диверсифікацію джерел постачання, удосконалення ціноутворення, залучення додаткових інвестицій та впровадження нових технологій.

Інвестиційні ризики, пов'язані з нестабільною економічною ситуацією, зростанням цін на сировину та енергоносії, а також соціально-політичними ризиками (страйки, соціальні заворушення) потребують особливої уваги. Для зменшення цих ризиків необхідно налаштувати ефективну систему управління витратами, постійно аналізувати економічні тенденції та використовувати страхування від політичних і економічних ризиків.

4. Фінансові показники та економічна ефективність бізнес-проєкту. Після проведення детального фінансового аналізу було визначено основні параметри бюджетування, необхідні для реалізації проєкту. Бюджет проєкту включає вартість закупівлі обладнання, витрати на оренду приміщень, заробітну плату співробітників та інші постійні та змінні витрати. Загальна сума інвестицій на початковому етапі становить 40 000 000 гривень, з яких основні витрати припадають на будівництво приміщень, закупівлю технічного обладнання для СТО, а також на будівництво мийки.

Прогнозований період повернення інвестицій становить 5-7 років, що відповідає середньоринковим показникам для подібних підприємств. Рентабельність бізнесу на прогнозований період також має позитивну динаміку, що свідчить про економічну ефективність проєкту за умови правильної організації роботи та ефективного використання ресурсів.

5. Вплив зовнішнього середовища. Підприємство зі створення комплексного обслуговування транспорту буде залежати від змін у зовнішньому середовищі, зокрема від економічної ситуації в країні, рівня доходів населення та політичної стабільності. Оскільки автосервісні послуги є важливою частиною інфраструктури, зниження доходів населення може призвести до зменшення попиту на деякі види послуг, такі як преміум обслуговування або ремонт складної техніки. Водночас зміни в економічному кліматі, що стимулюють розвиток транспортної інфраструктури, можуть створити додаткові можливості для бізнесу.

6. Персонал і управління. Наявність кваліфікованого персоналу є одним із ключових факторів успіху будь-якого підприємства, особливо в сфері автосервісу. Для забезпечення високого рівня послуг на підприємстві повинна працювати команда професіоналів, що володіють необхідними технічними знаннями та вміннями. У межах цього проекту передбачено створення системи мотивації для працівників, що включає конкурентоспроможну заробітну плату, бонуси за досягнення результатів та навчання. Водночас для зменшення плинності кадрів планується впровадження політики лояльності, а також регулярні тренінги та атестації.

7. Стратегія розвитку та розширення бізнесу. Однією з основних стратегій розвитку підприємства є забезпечення високої якості послуг і лояльності клієнтів. У цьому контексті важливо інвестувати в сучасне обладнання, постійно оновлювати асортимент автозапчастин та аксесуарів, а також розширювати спектр послуг, що надаються. Крім того, в рамках бізнес-стратегії передбачено розвиток франчайзингової мережі, що дозволить швидко розширити географію діяльності та збільшити частку на ринку.

Іншим важливим напрямком є впровадження сучасних технологій в управлінні бізнесом. Зокрема, для оптимізації процесів, скорочення витрат і покращення сервісу передбачено впровадження CRM-системи для управління відносинами з клієнтами, а також використання систем

автоматизації для моніторингу обслуговування і ефективності роботи персоналу.

8. Перспективи та можливості. Бізнес-проект має великі перспективи в умовах стабільного економічного середовища та підтримки з боку держави у вигляді сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу. До того ж, постійне оновлення автопарку та збільшення потреби в обслуговуванні транспортних засобів створюють сприятливу ситуацію для зростання попиту на послуги, що надаються підприємством.

З урахуванням розширення ринку, зростаючих потреб споживачів і розвитку сучасних технологій, бізнес має потенціал для розширення своєї діяльності і виходу на нові ринки. Успіх проекту залежатиме від здатності підприємства адаптуватися до змінюваних умов ринку, а також від ефективного використання наявних ресурсів і знань для досягнення максимальних результатів.

9. Рекомендації та пропозиції. На основі виконаного дослідження та аналізу бізнес-проекту можна запропонувати низку рекомендацій для його успішної реалізації:

1. Залучити додаткові інвестиції для модернізації обладнання та розширення спектра послуг.
2. Підвищити рівень маркетингових комунікацій та просування послуг через онлайн-платформи.
3. Розвивати партнерські відносини з постачальниками автозапчастин для забезпечення конкурентоспроможних цін.
4. Запровадити системи контролю за якістю на всіх етапах обслуговування клієнтів.
5. Підвищити кваліфікацію персоналу та покращити умови праці для зниження плинності кадрів.

Загалом, успішна реалізація бізнес-проекту створення підприємства з комплексного обслуговування транспорту має великий потенціал для

досягнення стабільних фінансових результатів і забезпечення сталого розвитку транспортного бізнесу в майбутньому повоєнному періоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андреев, С.А. Основи управління проектами / С.А. Андреев. - К.: Либідь, 2019. - 280 с.
2. Бойко, О.В. Бізнес-планування / О.В. Бойко. - К.: КНЕУ, 2012. - 240 с.
3. Букін, О.І. Управління проектами: теорія та практика / О.І. Букін. - Одеса: Екологія, 2021. - 330 с.
4. Васильчук, В.І. Бізнес-план: теорія та практика / В.І. Васильчук. - К.: Центр учбової літератури, 2018. - 268 с.
5. Горлов, Ю.М. Стратегічне управління: принципи, процеси, практики / Ю.М. Горлов. - К.: Освіта, 2019. - 300 с.
6. Гетманченко О.М. Аналіз національних бізнес-проектів з комплексного сервісу інфраструктури та транспорту. V Міжнар. наук.-практ. конф. «Механізми забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, перспективи, міжнародний досвід». 1 листопада 2024 року. Харків: ДБУ. 2024. С.126-128.
7. Димитриєв, П.Н. Транспортне обслуговування: теорія і практика / П.Н. Димитриєв. - К.: Транспорт, 2019. - 236 с.
8. Євдокимова, О.П. Теорія та практика управління проектами / О.П. Євдокимова. - К.: Освіта України, 2018. - 268 с.
9. Желудович, В.В. Бізнес-планування: керівництво для практиків / В.В. Желудович. - К.: ІНФРА-М, 2022. - 312 с.
10. Іванова, Л.М. Організація автосервісного бізнесу / Л.М. Іванова. - Харків: Фоліо, 2023. - 250 с.
11. Іванов, А.Ю. Стратегії розвитку підприємства / А.Ю. Іванов. - К.: Вища школа, 2021. - 225 с.
12. Калініна, О.І. Бізнес-план: розробка, оцінка і реалізація / О.І. Калініна. - Харків: Фоліо, 2017. - 184 с.
13. Коваленко, С.В. Організація та управління підприємствами автосервісу / С.В. Коваленко. - К.: Наука, 2020. - 320 с.

14. Кузнецов, В.С. Управління проєктами: економіка, методи, інструменти / В.С. Кузнецов. - К.: Техніка, 2019. - 400 с.
15. Леонова, Н.Г. Бізнес-планування і оцінка ефективності проєктів / Н.Г. Леонова. - К.: Логос, 2019. - 238 с.
16. Лещенко, О.С. Маркетинг і організація автосервісу / О.С. Лещенко. - К.: Видавництво НТУ, 2023. - 275 с.
17. Мартинюк, О.П. Ризики бізнесу: аналіз та управління / О.П. Мартинюк. - К.: Юрінком Інтер, 2020. - 220 с.
18. Матвеев, Д.П. Управління інвестиційними проєктами / Д.П. Матвеев. - К.: Юніт-Дан, 2019. - 368 с.
19. Нестеров, В.О. Основи транспортного обслуговування / В.О. Нестеров. - Х.: Транспорт, 2022. - 310 с.
20. Новак, І.В. Управління бізнес-проєктами: основи та методи / І.В. Новак. - Київ: КОНДОР, 2024. - 220 с.
21. Петренко, І.В. Автосервіс та організація технічного обслуговування транспортних засобів / І.В. Петренко. - К.: Інтерпрес, 2016. - 290 с.
22. Портер, М. Конкурентна стратегія / М. Портер. – Дніпро: 2022. - 375 с.
23. Романов, С.В. Управління проєктами / С.В. Романов. - К.: Академвидав, 2019. - 310 с.
24. Світлова, Н.О. Бізнес-планування та інвестиційна діяльність / Н.О. Світлова. - К.: КНЕУ, 2023. - 350 с.
25. Смирнов, В.С. Основи менеджменту / В.С. Смирнов. - К.: Фінанси та статистика, 2021. - 290 с.
26. Тимошенко, М.Г. Організація та управління автосервісами / М.Г. Тимошенко. - К.: Вища школа, 2012. - 335 с.
27. Федоренко, С.М. Стратегії розвитку підприємства / С.М. Федоренко. - Харків: ХНУ, 2015. - 330 с.
28. Фомін, І.А. Теорія і практика інвестування / І.А. Фомін. - К.: Юридична література, 2024. - 312 с.

29. Черненко, В.В. Оцінка бізнес-проектів: методи та інструменти / В.В. Черненко. - К.: Психологічна наука, 2023. - 210 с.
30. Шевченко, Ю.М. Бізнес-планування / Ю.М. Шевченко. - К.: КНЕУ, 2019. - 262 с.
31. Яковенко, О.І. Економіка та організація автосервісу / О.І. Яковенко. - К.: Фактор, 2021. - 320 с.
32. Шпек, В.І. Інвестиційна діяльність: підручник / В.І. Шпек. - К.: Літера, 2018. - 240 с.
33. Щербина, В.А. Ризики в організаціях / В.А. Щербина. - К.: Фінанси і статистика, 2019. - 260 с.
34. Абрамов, Ю. Стратегічне управління / Ю. Абрамов. - Дніпро: Бизнес-преса, 2020. - 310 с.
35. Гарбуз, О.І. Основи логістики та транспортного обслуговування / О.І. Гарбуз. - К.: Наука, 2019. - 220 с.
36. Дудченко, Ю.В. Інвестування в малий бізнес / Ю.В. Дудченко. - К.: Освіта, 2019. - 200 с.
37. Колеснікова, Л.О. Маркетингові стратегії / Л.О. Колеснікова. - К.: КНЕУ, 2019. - 280 с.
38. Машина, А.О. Бізнес-планування для початківців / А.О. Машина. - К.: Видавництво «Лідер», 2021. - 150 с.
39. Муртазин, І. Теорія бізнесу / І. Муртазин. - Дніпро.: ІКЦ «Транспорт», 2021. - 240 с.
40. Наумова, О.В. Технічне обслуговування транспорту: практичний аспект / О.В. Наумова. - К.: Транспорт, 2023. - 278 с.
41. Паламарчук, В.Г. Бухгалтерія автосервісу / В.Г. Паламарчук. - К.: Грамота, 2024. - 245 с.
42. Папушин, П.І. Технічне обслуговування та ремонт автомобілів / П.І. Папушин. - К.: Транспорт, 2019. - 400 с.
43. Розова, С.А. Інвестиційний аналіз бізнесу / С.А. Розова. - К.: Знання, 2013. - 295 с.

44. Садовський, М.І. Бізнес-проекткування: основи та методи / М.І. Садовський. - Львів: Місто, 2021. - 270 с.
45. Семенова, Т.С. Бізнес-план для малих підприємств / Т.С. Семенова. - К.: Наука, 2024. - 220 с.
46. Томчук, Л.М. Управління підприємством / Л.М. Томчук. - Харків: ХНУ, 2019. - 335 с.
47. Федорова, М.А. Бізнес-проекткування та інвестування / М.А. Федорова. - К.: Літера, 2019. - 205 с.
48. Цветков, В.К. Управління підприємствами / В.К. Цветков. - К.: Техніка, 2019. - 380 с.
49. Чернявський, О.В. Стратегії управління проектами / О.В. Чернявський. - К.: Вища школа, 2018. - 285 с.
50. Шестаков, В.І. Технічний сервіс транспортних засобів / В.І. Шестаков. - Дніпро: Транс-порт, 2019. - 315 с.
51. Шумаков, О.О. Транспорт і логістика / О.О. Шумаков. - К.: Транспорт, 2019. - 225 с.
52. Альошин, О.В. Стратегії розвитку в умовах нестабільності / О.В. Альошин. - Харків: ХНУ, 2021. - 190 с.
53. Беликов, І.С. Вибір методів і моделей для бізнес-плану / І.С. Беликов. - К.: Факт, 2019. - 210 с.
54. Мельник, Ю.А. Бізнес-планування малих підприємств / Ю.А. Мельник. - Київ: Наукова думка, 2019. - 215 с.
55. Новицький, О.В. Організація і функціонування автосервісу / О.В. Новицький. - К: ІНФО, 2021. - 280 с.
56. Шевченко, І.М. Інвестиційні проекти та їх оцінка / І.М. Шевченко. - Дніпро: Альфа, 2018. - 295 с.
57. Чубенко, А.М. Управління економічними ризиками / А.М. Чубенко. - К.: МАУП, 2024. - 230 с.
58. Бізнес-планування та інвестування // URL: www.investplan.com.ua
59. Стратегія розвитку малого бізнесу // URL: www.biz.ua

60. Автосервіс: обслуговування транспортних засобів в Україні // URL: www.autoservice.com.ua
61. Економіка підприємства: практика бізнес-планування // URL: www.economy-ua.com
62. Комчатних О., Петровська С., Редько Н.О. Сучасний стан та перспективи розвитку транспортної інфраструктури в Україні / Причорноморські економічні студії. 2021. - Випуск 64. – URL: http://bses.in.ua/journals/2021/64_2021/4.pdf
63. Гудима Р.Р. Проблемні аспекти розвитку транспортної інфраструктури України / Проблеми і перспективи розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції та світової фінансово-економічної кризи. Чернівці / МФУ, БДФА та ін. гол. ред. В.В. Прядко – Чернівці, 2019. – С.238–239.
64. Максимчук О. Стратегічні напрями розвитку підприємств транспортної галузі / Економіст. Дніпро: 2019. № 8. С. 61–63.
65. Бобиль В.В., Пивоварова Г.Б. Бобиль В. В., Пивоварова Г. Б. Класифікація економічних ризиків залізничного транспорту України. / Ефективна економіка. - 2020. - № 12. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8456>
66. Транспорт і зв'язок України 2018: Статистичний збірник / за ред. І. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2019. – 154 с.
67. Транспорт України 2020: Статистичний збірник / за ред. І. Петренко. – К.: Державна служба статистики України, 2021. – 116 с.
68. Кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у розрізі регіонів у 2014-2020 роках. – К.: Державна служба статистики України. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
69. Бобиль В. В., Гненний О. М., Пивоварова Г. Б. До питання оцінки ефективності інвестицій в умовах ризику/Ефективна економіка. - 2021. № 4. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8785>
70. Сайт: Bosch Car Service URL: <https://www.boschcarservice.com>
71. Сайт: Kwik Fit URL: <https://www.kwik-fit.com>

72. Сайт: Midas URL: <https://www.midas.com>
73. Сайт: ATU URL: <https://www.atu.de>
74. Сайт: Euromaster URL: <https://www.euromaster.com>
75. Сайт: PIT STOP URL: <https://www.pitstop.de>
76. Сайт: Auto Partner URL: <https://www.autopartner.ua>
77. Сайт: Daihatsu URL: <https://www.daihatsu.com>
78. Сайт: Toyota URL: <https://www.toyota.com>
79. Сайт: Hyundai URL: <https://www.hyundai.com>
80. Сайт: Honda URL: <https://www.honda.com>
81. Сайт: Sundiro Honda URL: <http://www.sundirohonda.com>
82. Сайт: Tata Motors URL: <https://www.tatamotors.com>
83. Сайт: Isuzu URL: <https://www.isuzu.com>
84. Сайт: URL: Firestone Complete Auto Care URL:
<https://www.firestonecompleteautocare.com>
85. Сайт: Pep Boys URL: <https://www.pepboys.com>
86. Сайт: Jiffy Lube URL: <https://www.jiffylube.com>
87. Сайт: Midas URL: <https://www.midas.com>
88. Сайт: Meineke URL: <https://www.meineke.com>
89. Сайт: NTB URL: <https://www.ntb.com>
90. Сайт: CarMax URL: <https://www.carmax.com>

ДОДАТКИ

Додаток А

Альтернативна енергетика



Придбати Сонячну електростанцію потужністю 150 кВт для власного споживання ви можете у нас в інтернет-магазині Eformat.com.ua, оформивши замовлення через корзину або зателефонувавши за вказаними номерами.

Увага! Ця пропозиція має ознайомчий характер. Для досягнення максимальних результатів з економії, кожен проект розраховується індивідуально. Потужність станції вказує на кількість електроенергії, яку станція згенерує за одну годину при ідеальних умовах.

Мережева сонячна електростанція для власного споживання призначена для зменшення споживання електроенергії з мережі.

Представлене рішення може бути цікавим тим, хто:

- Оплачує за електроенергію за тарифами для юридичних осіб;
- Значну частину коштів витрачає на оплату електроенергії свого підприємства;
- Споживає значну частину електроенергії в світлий час доби.

Декілька фактів:

- Ціна на електроенергію зростає з кожним роком.

- Неконтрольовані веерні відключення.

Це може призвести до:

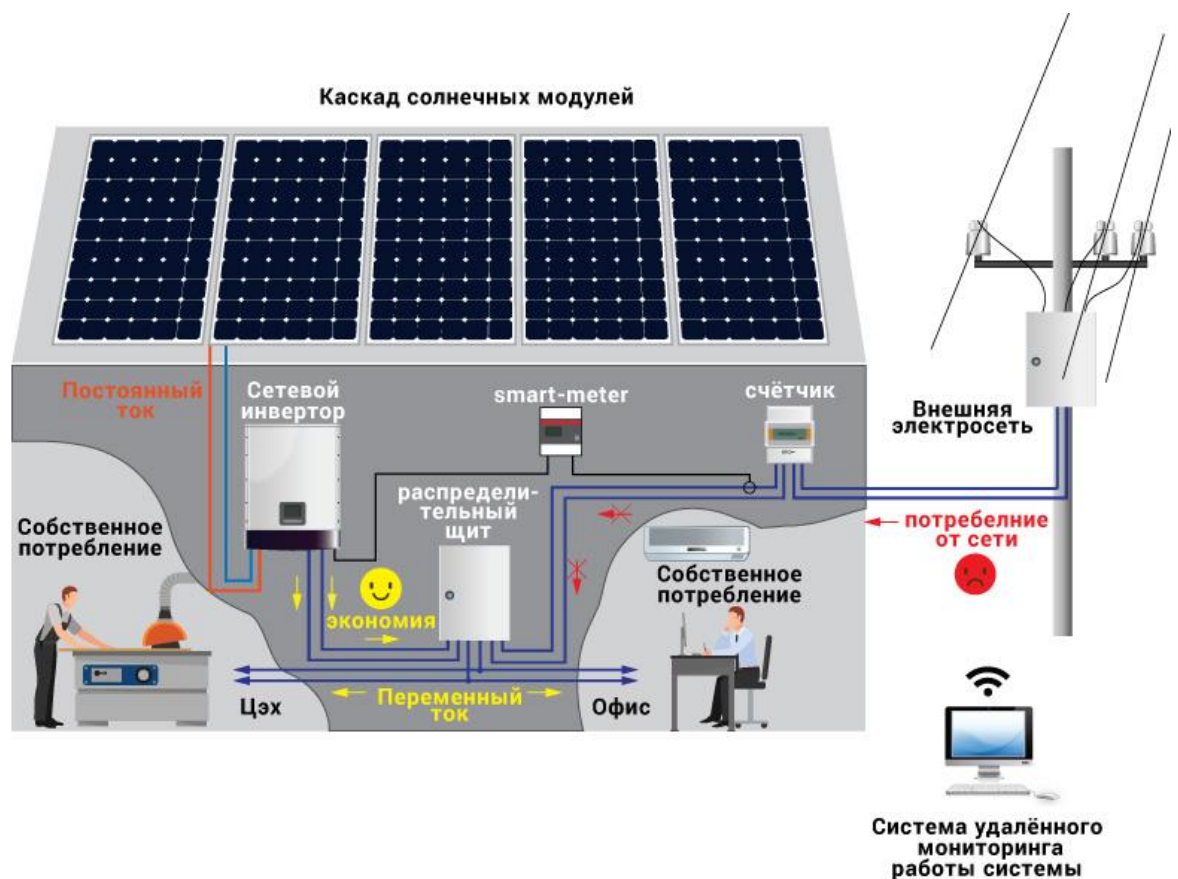
- Збільшення витрат підприємств;
- Зростання цін на продукцію або послуги вашого підприємства;
- Зниження конкурентоспроможності бізнесу.

Мережева сонячна електростанція для власного споживання дозволить зафіксувати тариф на електроенергію на рівні від 0,90 грн за кВт*год на 20 років експлуатації станції.

З огляду на нинішні тарифи на електроенергію, сонячна електростанція окупиться через 6-8 років. А за умов підвищення тарифів, строк окупності значно скоротиться.

Як це працює?

Мережева сонячна електростанція для власного споживання працює без дорогих акумуляторних батарей в онлайн-режимі. Підключення до «зеленого» тарифу не потрібне. Сгенерована сонячною станцією електроенергія одразу споживається навантаженням, виключаючи споживання з мережі та покриваючи власне споживання. Коли сонячної енергії недостатньо, різниця автоматично береться з загальної мережі. Для уникнення перетікання зайвої згенерованої енергії в мережу, використовується Smart Meter – пристрій, який регулює потужність інверторів. Інвертори необхідні для того, щоб перетворювати постійний струм від сонячних панелей в змінний струм з такими ж параметрами, як у мережі.



На скриншотах ниже можна побачити, як сонячна генерація безпосередньо перетікає до споживача, а з мережі забирається лише та частина, якої не вистачає.

Коли споживання електроенергії дорівнює генерації електростанції СЕС, споживання електроенергії з загальної мережі стає нульовим. Тому на етапі проектування СЕС дуже важливо провести ретельний аналіз споживання енергії, щоб спроектувати збалансовану систему.

За допомогою онлайн моніторингу ви маєте можливість спостерігати в реальному часі фактичне споживання електроенергії, що дозволяє оптимізувати пікове навантаження та максимально ефективно використовувати сонячну енергію.

Комплектація системи:

№	Обладнання	Кількість	
1	Солнечная панель 400 Вт, монокристаллическая, класс А	375	шт
2	Мережевий інвертор 3 фази, 50 кВт, 3 MPPT, вбудований WiFi модуль.	3	шт
3	Smart Meter	1	шт
4	Система кріплень на нахилу поверхню, алюміній	1	к-т
5	З'єднувачі МС4, силовий кабель	1	к-т
6	Кабель для сонячних батарей	1500	м.п.
7	Комплект захисної автоматики	1	к-т
8	Монтажні та пусконаладжувальні роботи		
Итого:		93 7500\$	

• Ця комплектація системи є базовою і може змінюватися відповідно до конкретних умов;

• Для об'єктів поза межами Київської області додатково враховується вартість доставки обладнання;

Площа, необхідна для встановлення сонячної електростанції: для станції потужністю 150 кВт необхідна площа 900 м².

Фахівці нашої компанії допоможуть підібрати обладнання відповідно до вашого технічного завдання.

Інформація для замовлення

Ціна: 3 937 500€

Додаток Б
Будівництво

Коммерческие здания



Будівництво комерційних будівель як вигідне фінансове вкладення

Будівництво комерційних будівель - це вигідне фінансове вкладення, яке має високу окупність. Після завершення будівництва, приміщення можна здати в оренду бізнесменам за вигідними цінами, що приносить стабільний дохід. Однак важливим фактором є вибір надійного забудовника, який зможе реалізувати проект у встановлені терміни і без ризику "зупинити" будівництво на півдорозі. Компанія «Хстрой» пропонує сучасні та надійні

рішення для будівництва комерційних об'єктів, забезпечуючи завершення робіт у чітко визначені строки.

Проектування і монтаж

Наше підприємство бере на себе весь процес будівництва — від проектування до монтажу модульних конструкцій. Для виготовлення конструкцій використовуються довговічні матеріали, а також сучасні технології, що гарантують надійність і довговічність будівель. Усі елементи для конструкцій виготовляються на заводі, що дозволяє зекономити час і знизити витрати на будівництво.

Чому комерційні будівлі користуються попитом?

1. Швидке будівництво. Завдяки використанню модульних конструкцій, елементи виготовляються на заводі і доставляються на об'єкт у готовому вигляді, що скорочує час на будівництво.

2. Економія витрат. Будівництво за допомогою СІП-панелей дозволяє заощадити на вартості матеріалів, тому що елементи складаються в єдине ціле, що зменшує витрати на закупівлю.

3. Легкість монтажу. Конструкції швидко монтуються, що дозволяє значно знизити час виконання робіт. Для стійкості конструкцій достатньо закласти малозаглиблений фундамент, що ще більше зменшує витрати.

Переваги збірних комерційних будівель

1. Швидке зведення. Всі етапи будівництва здійснюються в стиснуті строки, дозволяючи вам отримати готову будівлю в мінімальний термін.

2. Висока міцність і надійність. Збірні конструкції не поступаються за якістю традиційним будівлям, мають відмінні характеристики на довговічність та витривалість.

3. Корозійна стійкість. Металеві конструкції не піддаються корозії завдяки оцинкованій сталі, що захищає від іржі і механічних пошкоджень.

4. Тривалий термін служби. Завдяки використанню сучасних матеріалів і покриттів, комерційні будівлі зберігають свою якість понад 30 років.

5. Теплоізоляція. СПП-панелі утеплені екологічним базальтовим волокном, що дозволяє зберігати тепло в будівлі і покращує звукоізоляцію.

6. Пожежна безпека. Металеві конструкції не горючі, що значно знижує ризик виникнення пожежі і захищає об'єкт від зовнішніх небезпек.

Як здійснюється будівництво комерційних будівель?

Будівництво комерційних об'єктів будь-якої площі можна завершити всього за два місяці з моменту оформлення замовлення. Кроки реалізації проекту включають:

1. Розробка проекту. Наша команда інженерів, дизайнерів і архітекторів допоможе створити проект будівлі з урахуванням ваших вимог і побажань.

2. Доставка матеріалів. Модулі і необхідні елементи доставляються на будівельний майданчик з використанням спеціального транспорту.

3. Монтаж і встановлення обладнання. Після доставки починається безпосереднє зведення будівлі, встановлення електричних мереж і монтаж внутрішніх систем.

4. Готовність до експлуатації. Після завершення монтажу будівля готова до використання вже в день завершення робіт.

Послуги компанії

Наша компанія пропонує послуги «під ключ», що включають в себе всі етапи: від проектування до здачі готового об'єкта. Ціна проекту залежить від площі, матеріалів, типу планування та кількості віконних і дверних прорізів.

Для отримання більш детальної інформації і консультацій, будь ласка, звертайтеся за телефонами, вказаними на нашому сайті. Ми гарантуємо високу якість і вигідні умови для наших клієнтів.

Хстрой - надійний партнер у будівництві комерційних об'єктів.



Комерційні будівлі в Одесі

Об'єкти будь-якого типу та складності!

Чому варто звернутися до нашої компанії:

- Вигідні умови

Ми пропонуємо найкращі ціни на каркасні конструкції під ключ в Одесі та області.

- Швидкий монтаж

Конструкції не потребують масивного фундаменту, швидко та якісно монтуються на Вашому об'єкті.

- Екологічні матеріали

Використовуємо екологічні матеріали, які для Вас будуть зі знижкою від наших перевірених постачальників.

- Енергоефективно

Проектуємо та будуємо під ключ сучасні та енергоефективні конструкції будь-якої складності.

- Широкі можливості

Ми займаємося проектуванням та будівництвом об'єктів абсолютно будь-якої складності більше 12 років.

- Досвідчені майстри

Навички та знання співробітників дозволяють в найкоротші терміни зводити якісні будівлі.

Етапи співпраці з нами:

1. Зв'язок

Ви зв'язуєтесь з нами будь-яким зручним для Вас способом.

2. Деталі

Проводимо демонстрацію зданих та поточних об'єктів.

3. Архітектурний проект

Розробляємо проект об'єкта (або вносимо корективи в існуючий).

4. Договір

Складання кошторису та підписання договору на будівництво.

5. Початок будівництва

Розбивка ділянки, підготовка ґрунту та інші підготовчі роботи.

6. Доставка

Виконуємо доставку матеріалів та приступаємо до будівництва об'єкта.

7. Об'єкт

Здача-приймання готового об'єкта.

8. Гарантія 10 - 50 років

Видача гарантійного сертифікату (термін залежить від типу об'єкта).

9. Пост-підтримка

Консультація по подальшим ремонтним роботам.

Точна ціна на будівництво формується з таких показників:

- Загальна площа об'єкта;
- Особливості проекту , включаючи складність конструкції та функціональність приміщення;
- Кількість та якість будівельних і оздоблювальних матеріалів, що використовуються у процесі будівництва;
- Тип планування - відкриті або розділені простори, специфіка розташування приміщень;
- Інші фактори , які можуть впливати на кінцеву вартість, такі як тип даху, фасадні роботи, електричні та сантехнічні роботи, потреба в додаткових інженерних комунікаціях тощо.

Вартість послуг каркасного будівництва в Одесі 250\$/м²

Увага! Ціна змінюється залежно від площі.

Для отримання точної ціни на будівництво рекомендується звертатися до фахівців, які проведуть попередній розрахунок з урахуванням усіх індивідуальних вимог і особливостей вашого проекту..

Додаток Г

Автомийка

Розрахунок будівництва 8 постів

	ціна
1)Заливка одного посту мийки з комунікаціями 125 000 грн *8	1 000 000 грн
2)Заливка технічного приміщення з комунікаціями 8 5000 грн.145 000 грн	
3)Монтаж каскаду септиків і розведення пилососів 35 500 грн. 60 000 грн	
4)Чорнова розводка системи антифросту 4 000 грн.*8	42 000 грн
5)Очікуванні витрати на будівельні матеріали і послуги техніки	1 720 000 грн
Вартість роботи становить	1 247 000 грн.
Вартість матеріалів і інших послуг	1 720 000 грн.
Разом в грн.:	2 967 000 грн.
в \$	70 650 \$
вартість орієнтовна без врахування особливостей ділянки(особливостей ґрунту, перепади висот, наявність... і т.д.і.т.п.), включено в ціну матеріали і вартість робіт по монтажу каскадів септиків.	
6)Каркас техн.кімн. 7м*6м (висота 4,5-4м)	4 800\$
7)сендвіч панель на тех.кімнату	8 950\$
8)закінчення на сендвіч	1 600\$
9)бляха	1820\$
10)ринва(технічка + пости).	1 200\$
11)робота: монтаж сандвіча	1 200\$
монтаж закінчень і стартових планок на сендвіч	945\$
монтаж бляхи	440\$
монтаж ринви	150\$
12)решітки на приймки 8шт *8000 грн.=64 000 грн.	1 520\$
13)двері і вікна в техн.кімнату**	1 800\$

14)реклама LUX WASH з монтажем		990\$
15) бруківка (матеріал+робота) за	м2	1000-1200 грн
16)Опалення (котел газовий, електричний, твердопаливний) в залежності від наявних комунікацій та типу і виду того чи іншого котла		від 3 000\$
Разом		25 415 \$

розміри технічної кімнати можуть бути змінені(відповідно з зміною розмірів технічної кімнати, зміниться і вартість каркасу в технічну кімнату та вартість сандвіч панелей на тех. кімнату)

якщо будується кафе, то вартість буде змінюватись в залежності чи будуть ставитись панорамні вікна і двері.

вартість в гривні перерахована по курсу 42 грн. за 1\$ без вартості бруківки та системи опалення.

Каркас, скло, екобонд.

1)Оцинкований 1 шт. проліт $165\ 000 * 6 = 990\ 000$ грн.+2 пости відкритих $55\ 000 * 2 = 110\ 000$ грн.

Разом $1\ 100\ 000$ грн. або 26 200\$

(з роботою і вартістю доставки)

2)Обшивка екобондом каркасу $65\$/м^2 * 350\ м^2$ 22 750 \$

Вартість перегородки скло 10мм $1300 * 6 = 7\ 800$ євро 8 500\$

3)Скло розміри: 2,13 м. висота, 2,60м. ширина велике, 1,90м. маленьке, приблизна площа 10 м2.

Банери УФ Друк $200 * 2 =$ 400\$

Всього 57 850 \$*

вартість в гривні перерахована по курсу 42 грн. за 1\$

Разом 153 915 \$

При зміні курсу валют, цін на матеріали і роботи вартість може змінюватись, в будь яку з сторін, вартість в гривні перерахована по курсу 42,0 грн. за 1\$ без вартості бруківки.

Обладнання

8 постова мийка + 2 двохопостові пілососи

172 791 євро

Загальна вартість товару встановлюється в сумі грн. за офіційним внутрішнім валютним курсом компанії Lux Wash на дату купівлі товару.







Додаток Д

Геотермальне опалення та кондиціонування

Як ми створюємо сучасні інженерні системи будівель:

Визначення концепції

Сьогодні неможливо уявити сучасний будинок без інженерних систем. Опалення, кондиціонування, вентиляція та гаряче водопостачання є невід'ємними складовими комфорту. Основне наше завдання – це їх поєднання за допомогою правильно вибраної концепції, яка дозволить економити без втрати комфорту.

Розробка проекту

Будь-яка інженерна система, чи то система вентиляції, чи опалення, потребує детальних розрахунків. Адже на практиці перевірити працездатність та ефективність таких систем можна лише після початку експлуатації будівлі.

Виконання робіт

«За одного битого – двох небитих дають». Народне прислів'я. Саме досвід реалізації багатьох інженерних систем максимально підвищує кваліфікацію нашого робочого персоналу.

Фінансовий супровід

Спеціальна система контролю надходження матеріалів на виробництво. Перелік та кількість завжди фіксуються нашими співробітниками. Замовник в будь-який час може розраховувати на отримання актуальних взаєморозрахунків.

Сервісне обслуговування

Велика кількість людей впевнена, що основне завдання купити і встановити обладнання. Але будь-яке обладнання – це механізми. А механізми потребують обслуговування.

Завод

Белая Церковь

220 кВт, грунт-вода





ПРОПРОЕКТУВАННЯ



Проектування систем ОВіК

Власний проектний підрозділ дозволяє проектувати системи ОВіК, максимально швидко вносити корективи до проектів та надавати технічну підтримку партнерам.

- ТОПКОВИХ НА ОСНОВІ ТЕПЛОВИХ НАСОСІВ
- ЦЕНТРАЛЬНИХ СИСТЕМ ВЕНТИЛЯЦІЇ
- СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ
- СИСТЕМ КОНДИЦІЮВАННЯ
- СИСТЕМ КЛІМАТ КОНТРОЛЮ



Монтаж та сервіс

- ТЕПЛОВИХ НАСОСІВ УСІХ ВИДІВ
- ЦЕНТРАЛЬНИХ СИСТЕМ ВЕНТИЛЯЦІЇ
- СИСТЕМ ОПАЛЕННЯ
- СИСТЕМ КОНДИЦІЮВАННЯ
- СИСТЕМ КЛІМАТ КОНТРОЛЮ



Буріння

Досвід у бурінні свердловин під теплові насоси та свердловин на воду з 2017 року. Сучасна компактна техніка та професійні бурильники дозволяють виконувати великий асортимент послуг з буріння, а саме:

- БУРІННЯ ПІД ТЕПЛОВІ НАСОСИ
- БУРІННЯ НА ВОДУ
- ШНЕКОВЕ БУРІННЯ

Працюючи з нами ви отримуєте:



Консультацію щодо вибору джерела тепла/холоду



Теплові насоси з Австрії, перевірені десятиліттями



Обладнання та матеріали найвищої якості



Демократичні ціни на матеріали та роботи



Розрахунок тепловтрат/ теплонадходжень



Проектування опалення, кондиціонування, вентиляції



Проектування, буріння та монтаж геотермальних полів



Монтаж систем опалення, кондиціонування, вентиляції та автоматизації клімату



Гарантійне та постгарантійне обслуговування;

Орієнтовна вартість проекту

82000 євро

