

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ

КАФЕДРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

«Допустити до захисту»

В.о. завідувача кафедри

к.е.н., доцент О.П. Корнієнко

(наукова

ступінь, вчене звання, П.І. зав. кафедрою)



«_16_»_06_2023р.

(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **бакалавр**

на тему: **Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення
нового підприємства сфери обслуговування**

Виконала: студентка IV курсу,
групи 4412

Спеціальності 076 Підприємство,
торгівля та біржова діяльність

(шифр і назва спеціальності)

Баранова Л. О.

(прізвище та ініціали)

Керівник доц. НУК Комишник В.І.

(прізвище та ініціали)

Миколаїв – 2023 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА**

Факультет економіки моря
Кафедра інтелектуальної цифрової економіки
Освітній рівень – перший (бакалаврський)
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність
Освітня програма – Бізнес та приватне підприємництво

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

_____ Жукова О.Ю.,

(підпис)

« _____ » _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
(потрібне залишити)**

Студентці _____ Барановій Лілії Олегівні
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення нового підприємства сфери обслуговування

2. Керівник роботи доц. НУК Комишник В.І.

Затверджені наказом ректора № 336 -уч від « 13 » 04 2023 року

Термін подання роботи: _____

3. Вихідні дані по роботі: Законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні дані Державної служби статистики України. В роботі використовувалася монографічна і довідкова література, наукові праці вітчизняних вчених.

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів):

1. Підприємство як первинна ланка економіки.

2. Дослідження ринку і обґрунтування бізнес-ідеї

3. Бізнес-план створення нового підприємства

4. Охорона праці

5. Перелік презентаційних матеріалів: 1. Склад і зміст бізнес-плану 2.

Динаміка обсягів реалізації сфери обслуговування автосервісних підприємств;

Обсяг обслуговування на автосервісах в Миколаївській області. 3.

Обґрунтування бізнес-ідеї і організаційно-правової форми приватного

підприємства 4. Виробнича структура СТО «Укравтолюкс» 5. Опис послуг

СТО «Укравтолюкс» 6. Організаційна структура СТО «Укравтолюкс» 7.

Місячний плановий обсяг реалізації послуг СТО «Укравтолюкс»

7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1. <i>Охорона праці</i>	<i>Доцент Мозговий А.М.</i>		

Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи	До 09.2022	
2.	Затвердження наукового керівника та теми кваліфікаційної роботи	До 09.2022	
3.	Збір статистичної інформації	До 10.2022	
4.	Вивчення методичних та наукових видань, інтернет-джерел з теми випускної дипломної роботи	До 10.2022	
5.	Розробка теоретичного розділу	До 01.2023	
6.	Розробка аналітичного розділу	До 02.2023	
7.	Розробка проектного розділу	До 03.2023	
8.	Розробка вступу, висновків та інших розділів	До 04.2023	
9.	Завершення рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника і консультантів	До 15.05.2020	
10.	Усунення зауважень наукового керівника та повне завершення кваліфікаційної роботи	До 20.05.2023	
15.	Розробка презентації кваліфікаційної роботи	До 30.05.2023	
16.	Подання закінченої роботи на кафедральну комісію та її захист	10.06.2023	
17.	Подання кваліфікаційної роботи рецензенту та отримання рецензії	15.06.2023	
18.	Захист кваліфікаційної роботи перед ДЕК	21.06.2023	

Студент _____

(підпис)

Баранова Л. О. _____

(ПІБ)

Керівник роботи _____

(підпис)

.Комишник В.І. _____

(ПІБ)

АНОТАЦІЯ

Баранова Л. О. *«Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення нового підприємства сфери обслуговування»* – бакалаврська робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр». – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, 2023.

У випускній кваліфікаційній роботі розглянуті теоретичні засади створення та діяльності підприємства, роль планування у підприємницькій діяльності. Виконано аналіз ринку обслуговування автосервісних підприємств та обрано організаційно-правову форму підприємства, що створюється. У практичній частині розроблено бізнес-план створення підприємства СТО «Укравтолюкс», який довів високу ефективність проєкту.

Ключові слова: підприємство, планування, бізнес-план, економічна ефективність.

ANNOTATION

Baranova L. O. *«Development and substantiation of a business plan for the creation of a new enterprise in the field of service»* - bachelor's thesis for obtaining the degree of higher education "bachelor". – Admiral Makarov National Shipbuilding University, Mykolaiv, 2023.

In the final qualifying work the theoretical principles of creation and activity of the enterprise, the role of planning in entrepreneurial activity are considered. The analysis of the market is performed maintenance of car service enterprises and the organizational and legal form of the created enterprise is chosen. In the practical part, a business plan for the establishment of the enterprise Service station "Ukravtolyuks" was developed, which proved the high efficiency of the project.

Key words: enterprise, planning, business plan, economic efficiency.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	8
ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ	8
1.1. Соціально – економічна природа підприємств та його основні функції	8
1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності	22
РОЗДІЛ 2	28
ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТЕХНІКИ	28
.....	28
2.1. Аналіз ринку автомобільного сервісу в Україні	28
2.2. Обґрунтування бізнес-ідеї і організаційно-правової форми підприємства	
ПП СТО «Укравтолюкс»	36
РОЗДІЛ 3	47
БІЗНЕС-ПЛАН СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА СТО	
«УКРАВТОЛЮКС»	47
3.1. Резюме	47
3.2. Опис продукту	50
3.3. План маркетингу	52
3.4. Виробничий план	55
3.5. Організаційний план	60
3.6. Фінансовий план	61
3.7. Оцінка ризиків	65
РОЗДІЛ 4	68
ОХОРОНА ПРАЦІ	68
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	75

ВСТУП

Ринкові відносини в економіці, високі темпи науково-технічного прогресу на етапі четвертої промислової революції створюють передумови для появи нової продукції, нових потреб людства, швидкої заміни застарілої техніки на нову, більш продуктивну, застарілих товарів, які не задовольняють нові потреби населення. У цих умовах на ринку з'являються такі ніші, для заповнення яких необхідно створювати нові підприємства [1, с. 74].

Тема КР, присвячена створенню підприємства, яке спеціалізується з надання послуг автосервісу. Вона є актуальною у зв'язку з тим, що нині попит перевищує пропозицію, зростає зацікавленість ринку в автосервісному обслуговуванні.

Метою КР є огляд теоретичних положень щодо діяльності підприємств в Україні, дослідження значення і ролі планування в процесі цього функціонування, та розробка бізнес-плану створення нового підприємства в галузі сервісного обслуговування техніки.

Для досягнення мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- визначення соціально-економічної природи підприємства та його основних функцій;
- характеристика ролі планування в забезпеченні ефективності підприємницької діяльності;
- аналіз ринку автосервісу в Україні;
- обґрунтування бізнес-ідеї й організаційно-правової форми підприємства;
- розробка бізнес-плану створення підприємства СТО «Укравтолюкс».

Об'єктом дослідження КР є виробничі та організаційно-економічні процеси функціонування підприємств у сервісному обслуговуванні техніки.

Предметом дослідження КР є методичні та проектні аспекти розробки бізнес-плану діяльності підприємств у сервісному обслуговуванні техніки.

Інформаційними джерелами для написання кваліфікаційної роботи були нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку й фінансової звітності, національні положення (стандарти) та бухгалтерська і фінансова звітність базового підприємства.

Структурно кваліфікаційна робота складається з вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

У першому розділі розглянуті теоретичні аспекти економічної природи підприємства, характеристика видів економічної діяльності в Україні, структура та фактори, що визначають її ефективність, логіка розробки та роль бізнес-плану.

У другому розділі виконано аналіз ринку автосервісного обслуговування, обґрунтування бізнес-ідеї створення підприємства та обрано його організаційно-правову форму.

У третьому розділі розроблено бізнес-план створення підприємства СТО «Укравтолюкс», проведено оцінку економічної ефективності запропонованого бізнес-плану та оцінку ризиків господарської діяльності.

Четвертий розділ присвячено охороні праці.

Робота викладена на 76 сторінках друкованого тексту, містить 9 рисунків, 21 таблицю. Список використаної літератури складається з 25 джерел.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1. Соціально – економічна природа підприємств та його основні функції

В нашій країні та інших країнах з перехідною економікою, відбувається створення нової соціально-економічної структури. Виникають та утверджуються нові типи суб'єктів господарювання.

Перехід до ринкової економічної системи почався з виникнення та поширення самостійної ініціативної діяльності суб'єктів економічних відносин, які діють на виробництво продукції, надання послуг через потребу в отриманні прибутку. Це цілком нормально, підприємництво є невід'ємною складовою економічної діяльності всього суспільства.

Навіть попри розбіжності в тлумаченні змісту терміну підприємництва, наукові дослідники звертають увагу на його дуже велике значення для зростання економіки. У. Ростоу, описуючи фактори економічного зростання, виділив прихильність людей до інновацій, удосконалень всього матеріального. Як примітив Р. Арон, зростання залежить від дії факторів, які вказують на раціоналізацію в індустріальному суспільстві, науковість, економічний розвиток, прогрес, раціоналізовані управління та демократію.

Робота суспільства, яка веде до його розвитку – це один із видів вираження ставлення людини до дійсності. Хоч економічна діяльність поняття не абстрактне, а цілком матеріальне, але її доповнює людські почуття та робота інтелекту. Ще з давніх часів люди почали змінювати світ, користуючись явищами природи й суспільства для створення об'єктів своєї діяльності. Вона ж спонукається потребами, а для задоволення їх потрібні ресурси – природні, виробничі та інші, але, на жаль, вони обмежені – звідси й деякі рамки обсягу продукту.

Економікою будь-якого суспільства є сукупність різновидів праці, а її результат – створення матеріального і нематеріального забезпечення та їх шлях

до споживачів. Все це здійснюється через взаємодію продуктивних сил та виробничих взаємовідносин, які діють через взаємопроникнення і взаємовираження. Підприємництво є центром здійснення економічних відносин в компонуванні факторів виробництва для максимізації прибутків, які виникли ще з початку розвитку суспільства. Підприємництво – це вільне господарювання в різних галузях, а його основна мета – задоволення потреб в продукції, роботі, та в отриманні прибутку. В основі його лежать самостійність, управління, ініціативність від членів діяльності та ризик, який завжди очікується.

Перед виникненням підприємства обов'язково діє ділова активність окремих людей або груп, вона започатковує організацію процесу виробництва матеріальних та інших благ і виступає запорукою добробуту суспільства і держави. В економіці ділова активність тотожне поняття з підприємництвом і бізнесом. Загалом підприємництво – це одна з форм бізнесу.

Бізнес – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, котра не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку. Це діяльність з купівлі та продажу, котра дає прибуток. Бізнесом називають також комерційне підприємство чи будь-яку прикладну справу. Слово «Бізнес» в англійських країнах, може вживатися й у зневажливому значенні – як сумнівна справа, здирництво, але переважно – у сенсі завдання, обов'язку, турбот, права, складної справи [2, с. 74].

Поряд з терміном «підприємництво», «бізнес» часто використовують такі слова як «комерція», «комерційна діяльність».

Комерційна діяльність – діяльність, збут, купівля, заготівля тощо, орієнтована на одержання прибутку. Включає систему цілеспрямованих заходів, процедур та видів робіт, що пов'язані із забезпеченням рентабельного функціонування в умовах товарногрошових відносин [3, с. 74].

Головне завдання комерції на сучасному рівні – це обслуговування виробництва.

Виробництво виражає собою народне господарство будь-якої країни, яке виступає сукупністю різноманітних галузей, їх на разі існує більше 400.

Будь-яка галузь є складовою народного господарства, вона формується з сукупності підприємств.

Підприємство (фірма) – самостійна ланка народного господарства, що здійснює діяльність по випуску продукції, наданню послуг, торгівлі з метою отримання прибутку. Правовий статус підприємства (фірми) в Україні регулюється Законами України «Про підприємництво», а також «Про підприємства в Україні», «Про господарські товариства» [4, с. 74].

Залежно від виду діяльності підприємства бувають:

- промисловим;
- адвокатською конторою;
- фермерським господарством;
- банком;
- консалтинговою фірмою;
- торгівельними закладом тощо.

Початковим пунктом підприємництва є ніщо інше як товарне виробництво. В природі підприємства покладено сутність господарської діяльності. Тому суть підприємництва розкривається в меті отримання додаткової вигоди через процес обміну. Але сам по собі обмін не є коренем підприємництва. Він стає ним, коли перетворюється в складову ланки господарського обороту, а виробництво задля обміну стає головною функцією суб'єктів господарства. Обмін є стимулом пошуку додаткових можливостей. Також в процесі обміну кожен підприємець знаходить можливість вигоди, що розглядається як мотив і стимул. Не менш важливо те, що обмін виражає громадський характер, адже базується на потребах суспільства. Обмін – це змагання, так як підприємці з виробництва однакових послуг перетинаються і, так би мовити, міряються силами. Існують певні спільні риси і функції між підприємствами (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Головні риси та функції підприємства

Підприємництво – це цілком ініціативна діяльність. Постійні пошуки джерел нових можливостей для отримання вигоди й задоволення своїх потреб – головна природа підприємництва. Це може бути виробництво нового товару чи старого, освоєння нових ринків або ж підтримка конкуренції на старих, у будь-якому випадку це пошук нової вигоди у процесі обміну, який веде до взаємної вигоди учасників цього процесу. У зв'язку з цим цей процес не є обманом і

наси́льством, а являє собою задоволення кожної зі сторін обміну і загалом всіх, хто стає учасником такої діяльності.

Ступінь підприємницької ініціативи залежить від її свободи в рамках економіки. Якщо рівень регламентації господарської діяльності занадто високий, ініціативність буде не меншою. Та навпаки, лібералізація у процесі підприємницьких операцій сприяє її росту. Через це головним завданням діяльності підприємства є створення можливостей для росту ініціативної діяльності всіх суб'єктів господарювання.

Розглянемо також той фактор, який супроводжує господарську діяльність – ризик. Але зараз йде мова не про звичайний ризик, а саме комерційний, тому що між ними дуже велика різниця. Прийняття цього факту пов'язане з націленістю всіх суб'єктів у сфері ринку звернути все на свою користь та отримати за це винагороду. Ризик – це чіткий розрахунок і облік можливих наслідків своїх дій. Прагнення до успіху завжди відштовхується і впирається на господарську відповідальність, звідси й починається формування саме рівня ризику для підприємця. Це дуже важливий момент, ризик може бути не тільки в плані недоотримання доходу або збитків, але й може понести такі наслідки як втрата власності.

Ризик – це свого роду завдання для підприємця. Він повинен оволодіти ним та вміти управляти. Обійти ринкову невизначеність підприємець не в силах, тому основним завданням лишається знизити ризик. Це робиться через страхування, після чого ризик зводиться до незначних виробничих витрат. Також один із варіантів зниження ризику – розподіл його між декількома зацікавленими особами.

Якщо розглядати другий варіант, то там зникає мотивація (коли тільки один учасник зазнає втрат, все одно прибуток від діяльності ділиться на всіх).

Суперечність, яка виникає між прагненням до ризику з мотивом прибутку і завданням знизити його силу, вирішується через унікальну систему управління ризиком. Система ця має мати таку послідовність:

- знаходження джерел ризику і що їх спровокувало;

- проведення спеціальних заходів для подолання можливих неприємних наслідків.

Для того, аби підвищити прибутковість виробництва розглядається комбінуванням всіх факторів. Найбільш доречною формою управління процесом господарювання є винесення таких комбінацій виробництва на ринок, де їх альтернативна цінність вище і де від них буде більшим дохід. Цей процес має назву арбітражування. Його легко виявити в таких сферах як біржова діяльність та торгівля.

Головні риси арбітражування:

- використання нерівноважних ситуацій на ринку для пошуку нових можливостей;
- раціональний розподіл ресурсів (джерела додаткового доходу);
- намагання встановити ринкову рівновагу через процес перерозподілу благ.

Іншим та ще складнішим методом є комбінування на основі такого принципу як заміщення виробничих факторів. Його метою є пошук найбільш раціонального поєднання факторів виробництва через заміщення одного фактора іншим.

Підприємець здатен вибрати окремі елементи з ринкової сфери й додавати їх в структуру власного підприємства, змінюючи докорінно характер механізму перерозподілу ресурсів. Тому система функції комбінування набагато ширше «принципу заміщення». Саме по собі комбінування може виступати фактором, який перетворює ринкове середовище з середини.

Через те, що підприємницька діяльність в умовах невизначеності ринкової системи вимагає від підприємця винахідливості, її часто розглядають поруч з новаторством. Хоч новаторство завжди було в основі господарської діяльності, але особливо сильно їх значення проявилось в період переходу до індустріальної системи економіки, коли здатність до створення і втілення нових ідей стала визначальним фактором успіху діяльності підприємця.

Новаторство являє собою становлення певних факторів, таких як нові товари, послуги, технології, способи організації всього виробництва та підприємницької діяльності, збуту. Від самого слова «новаторство» стає зрозуміло, що це прояв чогось нового і навіть я б сказала індивідуального, такого, що розкриває творчий потенціал людини яка цим займається. Але як би сильно воно не залежало від особистих якостей, новаторство все ж таки обумовлено саме економічним характером. Той, хто винайшов щось нове ще не є новатором. Він стає таким тільки після того, як реалізує себе як підприємець, такі люди впливають на добробут господарської діяльності. Найперше, що хотілось би виділити це те, що для подолання ринкової невизначеності найкращим способом є зміна ринкової ситуації чи системи у свою користь через інноваційну діяльність. Також для того аби вистроїти міцні ринкові переваги не можливо обійтись без нововведень. Через це в економічній сфері новаторство є стимулом для підприємців в здоровій конкуренції.

Новаторство також має вплив на попит і пропозицію. Пропозиція переходить в, так би мовити, активну фазу на ринковому середовищі. Через зміну в попиті, вона стає важливим моментом при зміні середовища і також в деякому плані формує попит. Саме через пропозицію на ринку відбуваються постійні зміни й порушується рівновага. При таких умовах визначальну роль в діяльності підприємства починає грати саме творчий підхід і реакція на зміни. Те підприємство, яке має новаторський характер стає рушійною силою в активізації науково-технічного процесу і як наслідку – зростання економіки.

Закон № 698-ХІІ від 07.02.1991 Про підприємництво. Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [5, с. 74].

Вперше термін і категорія "підприємництво" з'явилося в 1991 році в нашій літературі. Раніше цей термін означав атрибут капіталістичної

економіки, який допомагав досягти максимального значення додаткової вартості. Вважалось, що на підприємстві переважають експлуататорські відносини. Через це довгий час в нашій країні підприємницька діяльність була незаконною і несла за собою кримінальну відповідальність.

Термін «підприємництво» вперше ввів англійський учений Річард Кантільйон (1680-1734 рр.) в економічній теорії Заходу. Він підкреслив, що підприємницька діяльність – це певний ризик. Існує безліч концепцій підприємництва, дослідники їх розділяють на дві основні групи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Класична та сучасна концепції підприємництва

Класичні концепції підприємництва Представники А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, С. Мілль, А. Маршалл, И. Шумпетер, П. Друкер та ін.	Сучасні концепції підприємництва Представники К. Макконнелл, С. Брю та ін.
1	2
<p>Підприємець - це власник, який для відкриття власного діла іде на ризик і завжди розраховує одержати дохід.</p> <p>Так, А. Сміт зазначав, що підприємець - власник, який іде на економічний ризик заради реалізації комерційної ідеї і одержання прибутку. У Ж.-Б. Сея підприємець - економічний агент, який комбінує фактори виробництва.</p>	<p>Підприємець - це власник, який іде на економічний ризик заради реалізації новаторських ідей та одержання прибутку, самостійно організовує і планує господарську діяльність, розпоряджається кінцевими результатами.</p> <p>Так, американські економісти К. Макконнелл і С. Брю сутність підприємливості визначають через чотири взаємопов'язані функції підприємця:</p> <p>1) прояв ініціативи поєднання факторів виробництва якого-небудь товару чи послуги, що обіцяє бути прибутковою справою;</p>

Продовження таблиці 1.1.

1	2
<p>Й. Шумпетер характеризував підприємця як новатора, який розробляє нові технології. П. Друкер розглядав підприємця як людину, що використовує нову можливість з максимальною вигодою.</p>	<p>2) прийняття основних неординарних рішень управління підприємством, які визначають успішну його діяльність;</p> <p>3) впровадження інновацій шляхом виробництва нового виду продукту або вдосконалення і радикальні зміни виробничого процесу;</p> <p>4) підприємець - це людина, яка ризикує, несе відповідальність за економічний ризик. Йому не гарантований прибуток і загрожує банкрутство.</p> <p>Так, в сучасній економічній літературі знаходимо таке визначення: "підприємництво - це самостійна, ініціативна господарська діяльність громадян, що спрямована на отримання прибутку (доходу) і здійснюється від свого імені на власний ризик та під свою особисту майнову відповідальність чи юридичної особи - підприємства (організації).</p>

У Господарському кодексі України подане таке визначення підприємництва: «Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» (стаття 42).

Можна зробити висновки, що в учасному розумінні ринкової системи підприємництво – це вид господарської діяльності. Самостійність, ініціативність та новаторство – суть такої діяльності, яка завжди супроводжується ризиком. Підприємництво є проявом творчої діяльності в економічному сенсі господарської діяльності. Такий підхід в поєднанні матеріальних і фінансових ресурсів, робочої сили – фундамент в створенні нових товарів. Все це є змістом і основою підприємницької діяльності. Сутність підприємництва можна детальніше розглянути через його функції (табл. 1.2).

Функції підприємництва

Інноваційна функція	Інноваційна функція підприємництва передбачає сприяння генеруванню і активному впровадженню новаторських. Якщо підприємці не прагнуть до пошуку і впровадження нових ідей, виробничих технологій, виготовлення нового продукту, застосування нових форм і методів організації виробництва і збуту, що оперативно реагують на потреби ринку і пов'язані з ризиком, вони будуть неконкурентоспроможними і стануть банкрутами.
Ресурсна функція	Ресурсна функція підприємництва полягає у формуванні та продуктивному використанні власного капіталу, а також матеріальних, трудових, природних, інформаційних та інших ресурсів.
Організаційна функція	Організаційна функція підприємництва виявляється у поєднанні чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійсненні контролю за їхнім використанням, направленості зусиль працівників на досягнення поставленої мети.
Соціальна функція	Соціальна функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективної праці, виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів.

Умови існування підприємства жорсткі, тому що потрібно постійно нести відповідальність та бути готовим до ризику. Сам підприємець має бути висококваліфікованим, мати великий багаж знань, творчий і новаторський тип мислення, вміти ризикувати й правильно об'єднувати робочу силу людей для загальної винагороди. Такі якості дають змогу працювати як не себе, так і на користь суспільству. Виділю основні принципи діяльності підприємства (рис. 1.2).

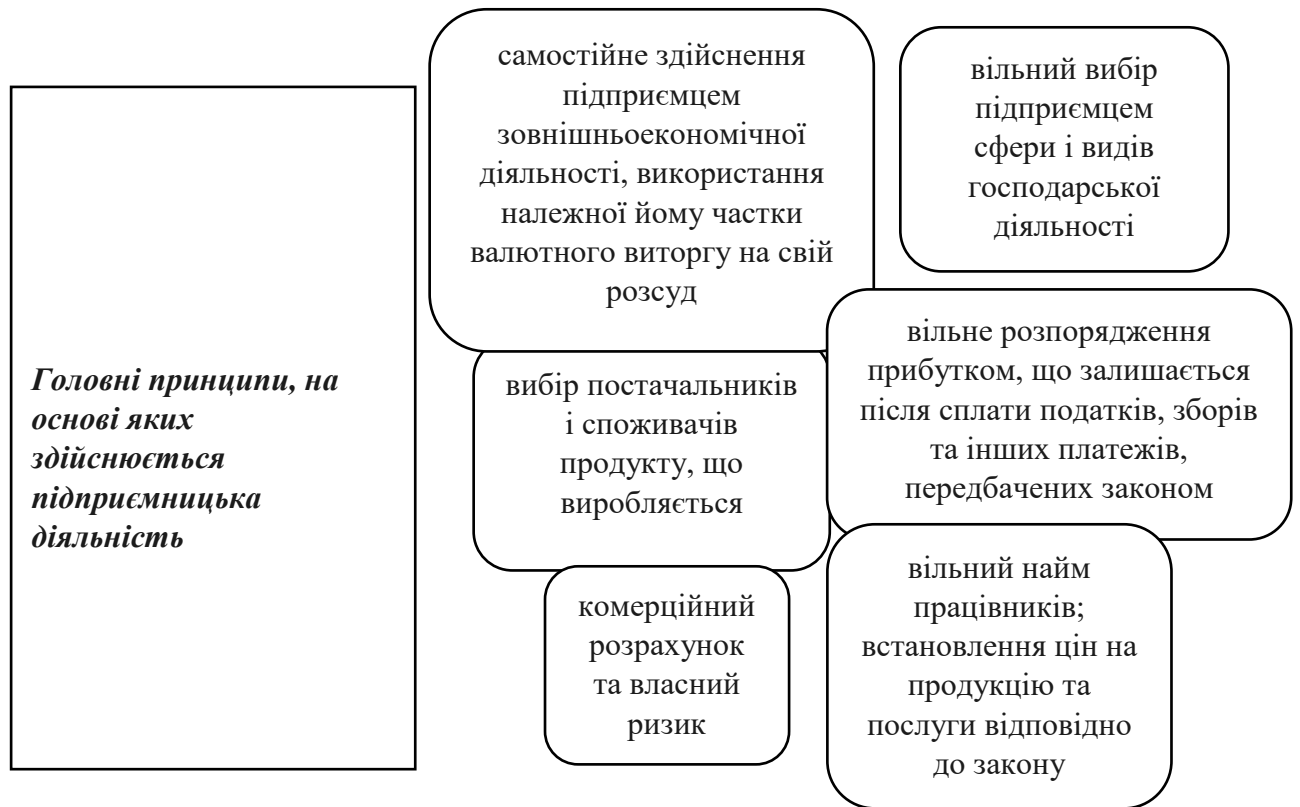


Рис. 1.2. Основні принципи діяльності підприємства

Підприємництво може добре розвиватися лише в сприятливих умовах здорової конкуренції. Передумовою для створення нових підприємств в нашій країні є приватизація власності та роздержавлення, постійні підтримка і контроль інвестицій зі сторони держави для різних суб'єктів господарювання, сприятливі політичні умови та правова база, підтримка з боку суспільства тощо.

Частим явищем є такі об'єднання підприємців як торгово-промислові палати, які створюються для подолання криз і підтримки сприятливого середовища. Торгово-промислові палати – це самоврядні статутні організації. Така діяльність підтримується законодавством і є дозвіл на об'єднання таких організацій у спілки та ін.

Загально підприємницьку діяльність можна класифікувати за наступними ознаками. За розміром підприємства бувають: малі (до 50 зайнятих), середні (від 50 до 500 зайнятих) та великі (понад 500 зайнятих). Але у різних країнах така класифікація дещо відрізняється. У США аж п'ять різновидів: (1-24

працюючих), малі (25-99 працюючих), проміжні (100-499 працюючих), середні (500-999 працюючих), великі (1000 і більше працюючих).

Базуючись на досвіді країн Європи та США можна зробити висновок, що малий бізнес переважає чисельністю над середнім та великим. На таких підприємствах працює більша частина населення. В таблиці нижче показано різницю між ними (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Різновиди бізнесу за розміром

1	2
Малий бізнес	<p>Найтипівішими формами малого бізнесу стали система франчайзингу (від англ. franchise – пільговий) та венчурного (від англ. venture – ризикувати) підприємництва.</p> <p>Франчайзинг – це система дрібних приватних фірм, які укладають контракт на право користування фабричною маркою великої фірми у своїй діяльності на певній території та у певній сфері. Вони мають пільги на ціни, допомогу в доставці товарів, придбанні устаткування, кредитах тощо. Дрібні фірми стають роздрібними продавцями продукції великих компаній. Такі контракти взаємовигідні, оскільки дрібні фірми отримують фінансову й торговельну підтримку від великих корпорацій, а останні мають економію на реалізації своєї продукції, а також додатковий прибуток від своїх філій.</p> <p>Венчурна фірма – це комерційна організація, що займається розробкою наукових досліджень, фінансує і консультує компанії, які займаються нововведеннями. Венчурне підприємство зародилося в США після другої світової війни. Нині венчурні фірми створюються і в Україні, однак не отримали поширення, як і малий бізнес в цілому.</p>

Продовження таблиці 1.3.

1	2
Середній бізнес	<p>Середній бізнес відіграє менш помітну роль, оскільки йому доводиться конкурувати як з великими, так і з малими фірмами. В результаті він переростає або у великий бізнес, або перестає існувати.</p> <p>Виняток становлять лише ті фірми, які виступають монополістами у випуску певної специфічної продукції, що має свого постійного споживача (зубопротезне обладнання, виробництво інвалідної техніки, спеціального взуття, туристичного обладнання тощо).</p>
Великий бізнес	<p>Великий бізнес відрізняється більшою стійкістю, ніж середній чи малий. Тенденція до зростання розмірів підприємств була характерною для першої половини ХХ ст. Вона пов'язана з розвитком продуктивних сил, концентрацією виробництва. Причому концентрацію виробництва слід розглядати у двох вимірах – збільшенні розмірів підприємств і зростанні частки великих підприємств в тій чи іншій галузі.</p>

Підприємство за стандартними розмірами дає власнику великий прибуток, якщо ж розміри перевищують, то це означає збільшення витрат, а отже й зниження прибутку (рентабельності виробництва).

За формами власності та організацією в Україні можна виділити наступні види господарюючих підприємств:

- індивідуальне – засноване на приватній власності фізичної особи та її праці (ремісники, фермери, що не застосовують постійно найману працю);
- сімейне – базується на приватній власності громадян, членів однієї сім'ї, з можливістю використання найманої робочої сили;
- приватне або партнерське – створення юридичної особи з обмеженою відповідальністю (малі підприємства, товариства, кооперативи, як правило, користуються найманою працею);

- акціонерне – засноване на власності акціонерів (власників цінних паперів);
- орендне – береться за відповідну плату на певний час у користування, що дає йому право розпоряджатися майном та бути власником результатів праці, доходів;
- колективне (народне) – засноване на власності трудового колективу на майно, продукцію й доходи;
- інноваційне – базується на інтелектуальній власності;
- спільне – створюється на основі об'єднання майна різних власників [6, с. 74].

Я обрала приватну форму підприємства для свого підприємства СТО у сфері обслуговування під час аналізу організаційно-правової форми. Тому ця форма буде також розглядатися в наступних розділах.

Приватне підприємство – юридична особа, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян. Закон не висуває будь-яких вимог до мінімального статутного капіталу приватного товариства. Структура корпоративного управління і режим майна приватного підприємства визначаються його засновником на власний розсуд (ст. 113 Господарського кодексу).

Основними формами приватної власності є:

- індивідуально-трудова (власник одна особа, або можливо сім'я);
- партнерська (колективне управління, наприклад: засновники акціонерного товариства закритого типу);
- корпоративна (колективне управління, але склад цього колективу має схильність мінятись);
- трудова приватна власність, це коли власник одночасно і працівник (немає найманої праці);
- капіталістична приватна власність, (застосовується наймана праця).

1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

У ринковій економіці підприємцям, щоб досягти успіху потрібно не тільки вміти управляти підприємством, а й чітко планувати свою діяльність. Цей процес потребує постійного моніторингу ринку конкурентів, бачення реальних власних перспектив і можливостей.

Про складання бізнес-планів писали багато вчених, таких як В. З. Черняк, А. В. Черня, И. В. Давиденко, В.Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан, М. Ю. Куденко, С. М. Осипенко, І. Є. Веремейчик. Але час не стоїть на місці, сучасна економіка постійно змінюється і сильно відрізняється від минулих десятиліть. Тому цей процес наразі потребує більш детального аналізу і нових розробок. Для того, щоб в нинішній час побудувати бізнес-план потрібно багато часу та зусиль, але це того варте, бо такий організаційно-методологічний аналіз дає багато переваг: помилки які допускаються можна виявити вже на папері, оминаючи помилки на практиці; після підготовки бізнес-плану з'являється впевненість у майбутній роботі проєкту та його перспективах; йде чіткий розрахунок фінансів які будуть потрібні.

Бізнес-план не дає гарантії, що все буде як планувалося, але він дає можливість спрогнозувати всі варіанти, які можуть трапитись. Цей процес гарно впливає на мишлення всього персоналу і відкриває очі на багато проблемних нюансів, які без планування важко помітити.

Розробка бізнес-плану є прикладом цивілізованої побудови роботи будь-якого підприємства на ринку. Ця процедура корисна для керівників, адже план чітко описує яким чином буде функціонувати підприємство, яка висока поставлена мета та чи оправдовують себе ризики заради неї.

Бізнес-план складають як для вже створених підприємств на рік, 3 роки чи навіть на 5 років, так і для тих, які тільки планують створити. Він охоплює внутрішні і зовнішні цілі. Внутрішня мета – бажання бути основою в управлінні

банківським бізнесом. Зовнішня мета має за основу бажання запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху початої справи.

Від інформації та її користі в бізнес-плані напряду залежить його цінність. За відомим принципом Джойгоу в менеджменті користь інформації буде тільки при використанні точних даних та відомостей. Тому при створенні бізнес-плану ретельно підходять до джерел інформації даних та декілька разів їх перевіряють.

В діяльності підприємства планування відіграє чи не найважливішу роль. Розвинений та багатогранний ринок базується тільки на чіткому виробництві, яке постійно вдосконалюється у всіх сферах, також це стосується і невиробничого елемента. В такій діяльності дуже важливо вміти пристосовуватись до різних умов, зокрема і до обмеженості ресурсів. Підхід до планування з розумом базується на чіткій підтримці пропорційного розвитку всіх ланок виробництва. Ринок сам по собі стихійне явище, яке постійно змінюється, тому протидіє соціально-економічні складовій та інколи планомірному господарюванню. Але все залежить від суб'єкта господарювання, тому що стихійне протікання процесів на підприємстві залежить від поставленого бізнес-плану, вміння його додержуватись, від знань і інформації та можливості своєчасно пристосуватись до нових умов зарахунок технічного обладнання тощо. Підприємства, які не мають нормальних сучасних засобів збирання великої кількості інформації та її обробки й аналізу стосовно процесів на власному виробництві не мають можливості створити якісний план господарювання, а отже і не зможуть довго функціювати на ринку конкурентів.

Планування – це вид, сфера діяльності органів управління підприємства із передбаченням майбутнього стану його економіки на основі врахування дії законів розвитку природи і суспільства, а також тенденції розвитку підприємства [7, с. 74].

Планування є функцією управління та засіб узгодження й домовленості її учасників. Основа такої діяльності полягає у визначені цілей та варіантів її досягнення. Також параметри того, як буде функціювати економічна система,

встановлюються завдяки плануванню (вплив суб'єкта на об'єкт його планування). Такі параметри як єдність, точність, гнучкість, цілеспрямованість визначають характер планування та ступінь його дії.

Процес планування дуже складний і потребує дотримання певних поступових етапів (рис. 1.3).

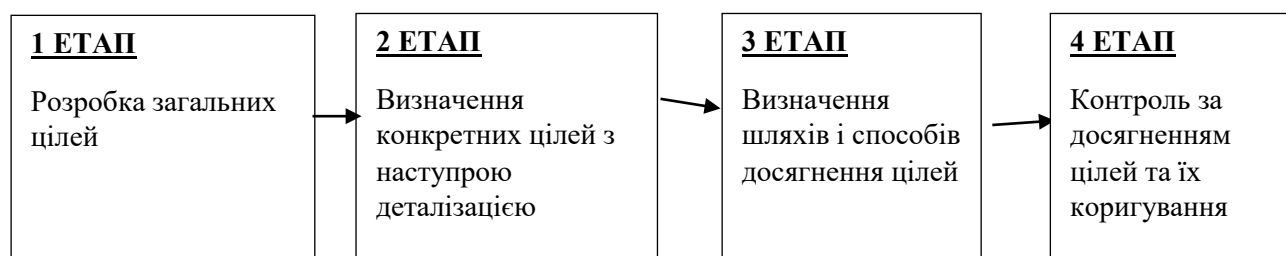


Рис. 1.3. Етапи процесу планування

Планування – це основа організаційної діяльності підприємства та реалізації цілей і мети. План – це результат таких дій як планування будь-чого. Від організаційної структури підприємства, ступеня самостійності підрозділів та вміння їх контролювати залежить і те, яким буде планування та на що падатиме фокус. План підприємства – це завчасно розроблена система заходів, що передбачає цілі, зміст, збалансовану взаємодію ресурсів, обсяг, методи, послідовність і терміни виконання робіт з виробництва і реалізації продукції, або надання послуг [8, с. 74].

На сьогоднішній час бізнес-планування має особливе значення, він виступає робочим інструментом на кожному суб'єкті господарювання.

Модернізація, яка використовується у будь-якому бізнес-плані дає змогу кожному сегменту організації перейти на новий рівень завдяки новим технологіям. Цифрові технології стають все більш масштабними й розвиненими, що дає можливість не тільки спростити саме виробництво, а й зручно вести облік на господарстві, своєчасно реагувати на зміну ринку. Така складова бізнес-плану як стратегічне планування надає можливість створювати довгострокові стратегії. Це в свою чергу дає перевагу на ринку конкурентів.

У ринковій економіці бізнес-план є робочим інструментом, який використовується у всіх сферах підприємництва. Бізнес-план, по-перше, збільшує прибуток на підприємстві, по-друге, показує як саме суб'єкти на підприємстві збираються досягти поставлених задач та мети. Добре розроблений бізнес-план гарантує добробут підприємства та одержання лідерських позицій серед конкурентів на ринку.

Існують певні критерії, на які опираються під час розробки бізнес-плану (табл. 1.4).

Таблиця 1.4.

Критерії розробки бізнес-плану

Дослідження	Вивчення конкретних фінансових, техніко-економічних і організаційних механізмів, використовуваних в економіці для реалізації конкретних задач.
Вивчення конкретного напрямку діяльності фірми	Конкретний проект виробництва визначеного товару (послуги) створення нового типу виробів або надання нових послуг.
Організаційна робота	Всебічний аналіз виробничо-господарської і комерційної діяльності організації.

Бізнес-план – це складова документів, що проектують стратегію того, як буде розвиватися підприємство. В ньому конкретно і чітко розробляється економічна і фінансова складова, обґрунтовується техніко-економічний аспект та загалом йде оцінка можливостей та перспектив всієї фірми. Бізнес-план також аналізує одну з частин інвестиційної програми, що дозволяє оцінити можливість втілення майбутніх заходів. Основні задачі, які вирішує бізнес-план:

- обґрунтування стратегії та можливості її реалізації на фірмі;
- розрахунок обсягів продажів, прибутків на капітал;
- визначення джерела інвестицій для реалізації стратегії;

– підбір кваліфікованого персоналу.

За даного економічного розвитку функціональна спрямованість бізнес-плану ділиться на: повне економічне обґрунтування бізнес-плану; створення концепції дій плану на підприємстві; розробка заходів залучення фінансів для реалізації роботи. Прибутковість підприємства можлива за ретельного підбору бізнес-проєкту та дотримання певного алгоритму (рис. 1.4).

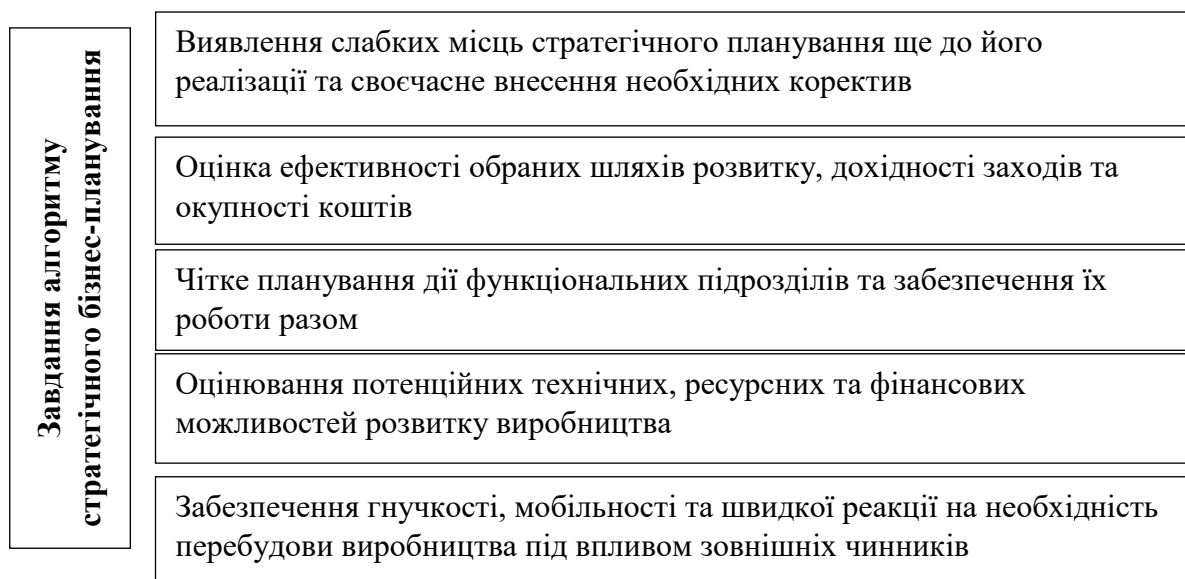


Рис. 1.4. Завдання алгоритму стратегічного бізнес-планування

Отже, планування – це робочий інструмент сучасного економічного середовища, який має достатньо великий вплив на ринок. Завдяки такому підходу підприємствам набагато легше визначити мету, поставити задачі та зрозуміти як їх вирішити за найменших витрат і збитку.

Головним завданням планування є передбачення майбутніх загроз на папері та зменшення їх в реальному житті. Виявлення можливостей, які принесуть успіх та більше переваг під час виходу на зовнішній ринок.

В нинішніх умовах господарювання ринкової системи бізнес-план набрав не аби якого значення. Бізнес-план – це спеціальний робочий інструмент в управлінні, початкова точка розвитку підприємства. Він дає можливість ретельно вести підрахунок всіх витрат та прибутку, аналізувати діяльність

всього бізнесу, а не окремого сегменту й відкриває очі на реальні можливості бізнесу.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТЕХНІКИ

2.1. Аналіз ринку автомобільного сервісу в Україні

Проаналізувавши український ринок техніки, я дійшла висновку, що найпоширенішим та вигідним є бізнес сервісу. Є безліч причин, чому в останні роки збільшився попит саме в цьому напрямі (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Причини збільшення попиту на сервіс в Україні

В ринковій економіці є певне правило. Воно спонукає до мінімізації собівартості продукції для переваги над конкурентами. Найбільшу частку

коштів за статистикою на таких підприємствах займають гусенична і колісна техніка. Через це головним способом знизити собівартість є скорочення часу простою машини під час ремонту. Це під силу тільки великим підприємствам, які оснащені власними ремонтними базами [9, с. 74].

Для середніх і малих підприємств часто бракує можливостей для одержання приміщень і ремонтного обладнання. Багато ремонтних баз закриваються ще напочатку через невігідність утримання.

Власники своїх автомобілів рідко самі займаються ремонтом через брак часу, неможливість полагодити техніку без спеціального обладнання чи просто не компетентні в ремонті. Наймані водії таким теж не займаються, їх праця – водити транспорт, а не лагодити його.

Прийнятий Закон України від 1 липня 2014 року N1961-IV «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» спонукав страхові компанії співпрацювати з ремонтними підприємствами. Але часто такі компанії не знаходять бажані підприємства, тому що воно має бути з висококваліфікованим штатом і новим обладнанням, а таких наразі не так багато. Також грає роль собівартість обслуговування, вона висока і це не вигідно для жодної зі страхових компаній [10, с. 74].

Останніми роками загалом дуже виріс парк машин, що стало причиною зростання попиту на сервіс, який однозначно перевищує пропозицію. Виникає гострий дефіцит кваліфікованих робітників і високорозвиненого обладнання. Ситуація дуже проблемна – власники техніки не взмозі її ремонтувати, а український автосервіс відстає від новітніх технологій та ще не повною мірою забезпечений ремонтною базою для імпортової техніки. Ця ситуація стає дуже проблемною і гострою.

Вітчизняні сервіси технічного обслуговування відстають від нових потреб і умов ремонту. На українських підприємствах немає централізованого управління запасами та системи передачі будь-яких деталей протягом доби. Наразі економічний стан не дає можливості створити повноцінну базу для цієї

сфери й поки що в короткий час цього також не буде. Через це розвиток сервісної інфраструктури відстає і не розвивається. Рентабельність ремонтних послуг дуже низька, без термінового придбання обладнання і необхідних запасних частин попит на вітчизняне обслуговування падає. Конкурентоспроможність країни дуже низька і не виходить на рівень інших країн та їх постачальників.

Підприємства потребують вітчизняної техніки, але, на жаль, немає гарантій щодо її якості.

Сервісний ринок потребує відкриття якнайбільше підприємств сервісного і ремонтного обслуговування в найближчий час. Також потрібне збільшення кількості кваліфікованих робітників, а отже і різноманітних навчальних закладів для їх освіти й підготовки. Повинна збільшитись кількість підручників та посібників з ремонту. Авжеж найголовніше – розпочати випуск великих обсягів різних запчастин для ремонту та інших таких товарів. За підрахунками, якщо все привести в дію, то це дасть нашій країні близько 2 млн нових робочих місць.

Питання щодо термінової організації сервісних інфраструктур є стратегічним, від нього залежить якісна технічна складова економіки. Підприємствам автосервісу варто об'єднуватися в союзи, для покращення роботи, авжеж після захисту власних інтересів в різноманітних адміністраціях і перед урядом. Потрібно узгодити певні нормативні акти між членами ринку техніки для покращення стану цієї сфери загалом.

Не обійдеться і без примусових заходів, таких як перевірка наявності якісних потужностей у торгових підприємств для подальшого ремонту та обслуговування після продажів, кількості запасних частин, спеціальних договорів з постачальниками матеріалу та всі інші потрібні документи й узгодження. За стандартними рамками у підприємств оптової торгівлі повинні бути необхідні сертифікати, які передбачають наявність у заводів спеціальних регіональних складів, де зберігаються запасні частини. Умовою розташування таких складів є відстань не більше як в пів доби від місць, де розміщено самі

ремонтні підприємства. Для добробуту заводів з технічного обладнання потрібна стабільна торгівельна політика, яка спонукає малі підприємства до довгої співпраці, створення нормальної бази інформаційних джерел щодо техніки, її обслуговування та ремонту і також для місць гарної підготовки персоналу [11, с. 74].

Чим швидше буде розвиватися експлуатована підприємствами техніка, тим швидше почнеться розвиток всієї економіки. Але стрімкий розвиток однієї з галузей потягне за собою додаткові відрахування. Потрібно врахувати, що сервісна інфраструктура – досить велика галузь, тому її розвиток стане початком багатьох змін.

В Україні стали наростати такі тенденції:

- загалом зростання попиту на сервіс;
- скорочення обсягу ремонту техніки (поява якіснішої техніки, яка рідше потребує ремонту);
- скорочення обсягу робіт з ремонту обладнання (збільшення якісного обладнання);
- збільшення кількості робіт кузовних і малярних (через збільшення техніки зросла і кількість аварій);
- збільшення кількості робіт нового обладнання (покращення комфорту водіїв);
- скорочення обсягу робіт щодо ремонту деталей (зниження цін на нові деталі);
- зростання попиту на малі незалежні майстерні (зросла кількість майстерень, які працюють і в малих містах);
- зростання попиту на неоригінальні запчастини (покращення якості виготовлення вітчизняних деталей);
- стабільний великий попит на старі не зношені деталі, для дорогої техніки не нового випуску;

- зростання необхідності в інформаційних джерелах (покращення структури випуску і обробки цих джерел);
- дефіцит кваліфікованих ремонтників (брак часу відкриття нових закладів навчання);
- збільшення об'єднань підприємств (покращення умов роботи сервісної галузі);
- розвиток цифрової трансформації (ускладнені інформаційні технології та Інтернет-операції).

Відремонтувати техніку не так просто, через те що дилери, які продають її, можуть надати сервісні послуги тільки 25%-50% від кількості проданих легкових автомобілів. Власники машин віддають в ремонт техніку після закінчення гарантії не тільки дилерам, а й іншим ремонтним установам, які, наприклад, знаходяться ближче, менше беруть коштів чи просто знайомі самих власників. Через це власники малих майстерень часто перенавчають своїх робітників для роботи з новою складнішою технікою, отримують всі потрібні дозволи та сертифікати після перевірки, які є гарантією якості роботи. Авжеж майстерні не беруть на себе дилерські обов'язки, але стають уповноваженими для роботи з вказаною технікою.

Дуже багато причин прихильності споживачів саме до малих сервісних організацій: зручність, вигідність, комфорт. Останній фактор дуже важливий для споживачів, адже індивідуальний підхід з психологічної точки зору привертає більше довіри та уваги з боку власників машин. У дилерських фірмах обслуговування дещо інше і споживачам приділяють менше уваги в порівнянні з малими фірмами [12, с. 74].

Але потрібно враховувати той факт, що тільки до перевірених і якісних майстерень будуть звертатися споживачі, тому що вигідніше не завжди краще, а у дилерських фірмах завжди гарантована якість, хоч і вище ціна. Я вважаю, що така конкуренція здорова і працює на користь кожній зі сторін, адже виявити причину зниження попиту можливо при аналізі своїх помилок.

Дилери відстоюють свої лідерські позиції на ринку сервісу всіма можливими методами. Встановлюють гарантію на два і навіть на три роки, головною умовою якої є обслуговування тільки в їх сервісних центрах. Хочу підкреслити, що в Європі майже не підвищується кількість дилерських автосервісних підприємств, і поки що не має тенденцій до збільшення в найближчому часі. В останні роки почала розширюватись компанія «Bosch», яка залучає до себе малі незалежні сервісні фірми.

Компанія виробляє різноманітні деталі для різних марок автомобілів, спеціальне якісне обладнання для ремонту техніки, яким користуються потім і інші сервісні фірми. «Bosch» створила деяку кількість самостійних дилерських фірм із малих майстерень та постачає їм все необхідне обладнання, деталі й таке ін. «Бош Авто Сервіс» стала великою мережею, а її дилери є покупцями на ринку сервісу в'язого необхідного і одночасно стають продавцями готових запчастин від компанії «Bosch», що приносить вигоду всім сторонам. Співпраці з цією мережею досить вигідна, адже вони займаються навчанням своїх робітників.

В Україні частка незалежних СТО складає більшість на ринку. Сучасних сервісних мереж дуже мало і на це є свої причини. Тенденцій до розвитку цієї галузі не спостерігалось останні роки, а в минулому році тим більш через гостру ситуацію в країні. Ринок автомобільного сервісу в державі хоч і поступово, але все ж таки розширюється в якісному і кількісному вигляді. Поступово підвищується кількість сучасного обладнання та впроваджується навчання персоналу з новою технікою.

На щастя, пройшов базарно-гаражний етап і наразі ринок розширюється технічно і структурно. Таким змінам причиною стала поява брендів іноземних компаній та одночасно виникнення спеціальних сервісів з ремонту такої техніки, яка користується попитом. Збільшується попит на підприємства, які виконують окремі види робіт. Але відсоток іноземних компаній в цілому поки ще малий.

Спеціалізовані СТО на даний момент рідкість. Набагато більше малих фірм, які надають всі види послуг і ремонтують всі види марок автомобілів. Для розвитку спеціалізованих сервісних підприємств потрібно більше часу та коштів, ніж для малих, які можуть швидко переорієнтуватися залежно від змін ринку. Але технічне обслуговування малих фірм часто не якісне через брак спеціального обладнання, низький рівень кваліфікації працівників, а таких наразі 70% із загальної кількості станцій.

Всі перераховані проблеми з обладнання, потужностей для ремонту та якісних деталей можна вирішити досить швидко, але на це потрібні кошти й враховуючи нинішні обставини – певна стабільність. Більш складніше з кваліфікацією персоналу, наразі тільки 10% зі всіх працівників мають певну базу знань для якісної роботи. Це питання можливо вирішити за допомогою відкриття інституту сертифікації працівників на державному рівні. Також можна створити великим підприємствам автосервісу свої певні структури з навчання. Поки цього немає, а щоб розібратися зі складними ситуаціями з ремонту запрошуються фахівці з-за кордону.

Спочатку світова фінансова криза вплинула на затримання розвитку всіх галузей економіки в нашій країні. Ціни на ринку автотехніки стрімко зросли, а кредитування стало складнішим для споживачів. Тепер же воєнний стан став причиною того, що ринок автомобілів стрімко впав. Таке падіння спостерігалось за минулий рік, але це становище повело за собою кардинальні перевороти в сфері обслуговування. Для початку розглянемо детальніше, що саме спровокувало зміни.

Парк нових автомобілів в Україні знизився, але не зник. У 2021 році було продано близько 138 тис. нових легкових автомобілів, а в 2022 році тільки 40 076 одиниць. Показник впав на 61%. Якщо врахувати ще відсоток легкокомерційних машин – 4 285 одиниць, то загалом падіння складає 62% у 2022 році в порівнянні з попереднім. Це великі втрати для економіки. Але в кінці 2022 року, в грудні, за підрахунками був приємний зріст на 28% продажу в порівнянні з попереднім місяцем.

Причиною зросту стало налагодження постачання автомобілів. За аналізами був сильний спад у березні, початок стабілізації під кінець весни та вихід на певну стабільність напочатку осені. Головною проблемою було постачання нових автомобілів, яке припинилося з початку повномасштабної війни. Вирішити це питання вдалося тільки великим підприємствам, які налагодили постачання.

Всі ці зміни стали причиною перевероту саме сфери обслуговування техніки. Власникам нової техніки зараз набагато важче задоволити свої потреби в цілому, вже не кажучи про ремонт машин. Але в зв'язку з повномасштабною війною нашій країні було надано багато допомоги й не мала частка з неї стосується саме галузі сервісного обслуговування обладнання.

Представники концерну STELLANTIS започаткували з березня 2021 року програму безкоштовного ремонту та сервісного обслуговування автомобілів, які належать різним державним та комунальним установам. Цей концерн представляє такі бренди як PEUGEOT, CITROËN, OPEL. Під кінець року за підсумками було відремонтовано близько 1500 одиниць техніки за цією програмою. Ця програма допомоги діє і нині.

Такі сервісні центри вказаних брендів було відкрито в районах, де менша бойова активність для ефективності функціонування відремонтованої техніки на користь та безпеку громадян. Такі сервісні підприємства повністю забезпечені постачанням необхідних деталей та запчастин, технічним обладнанням та кваліфікованим персоналом.

Програма відкриття та роботи таких сервісних підприємств по безкоштовному ремонту техніки державної та комунальної власності була перш за все розроблена для допомоги країні швидше привести деякі окремі сфери до ладу, налагодити постачання товару і таке ін. В звичайний час авжеж такого не відбувається і державні структури зазвичай бюджетують всі витрати на ремонт. Але така процедура потребує часу, якого наразі немає. Завдяки програмі від представників конгресу STELLANTIS не відбувається етап узгодження бюджету, тому що підприємства роблять все за власні кошти. Така

допомога дала країні можливість прискорити процес ремонту техніки й налагодити діяльність в різних сферах.

Якщо говорити про сервісне обслуговування приватних машин, то це питання складніше, оскільки аварій та пошкоджень стало більше, а постачання нових деталей відновилось не відразу. Але на сьогодні відновлюється робота більшості сервісних фірм, як малих так і великих. Більш того, почався розвиток сфери сервісного обслуговування техніки, з'явилося більше обладнання для ремонту, більше різновидів деталей та більше кваліфікованих робітників [13, с. 75].

2.2. Обґрунтування бізнес-ідеї і організаційно-правової форми підприємства ПП СТО «Укравтолюкс»

Для початку потрібно розібрати, що таке взагалі організаційно-правова форма господарювання, а потім підійти до вибору, яка із них більше підходить до нашого майбутнього сервісного підприємства СТО. Існує досить багато видів організаційно-правових форм організації підприємств, я виділила основні з них (рис. 2.2).

Організаційно-правова форма господарювання

це форма здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає:

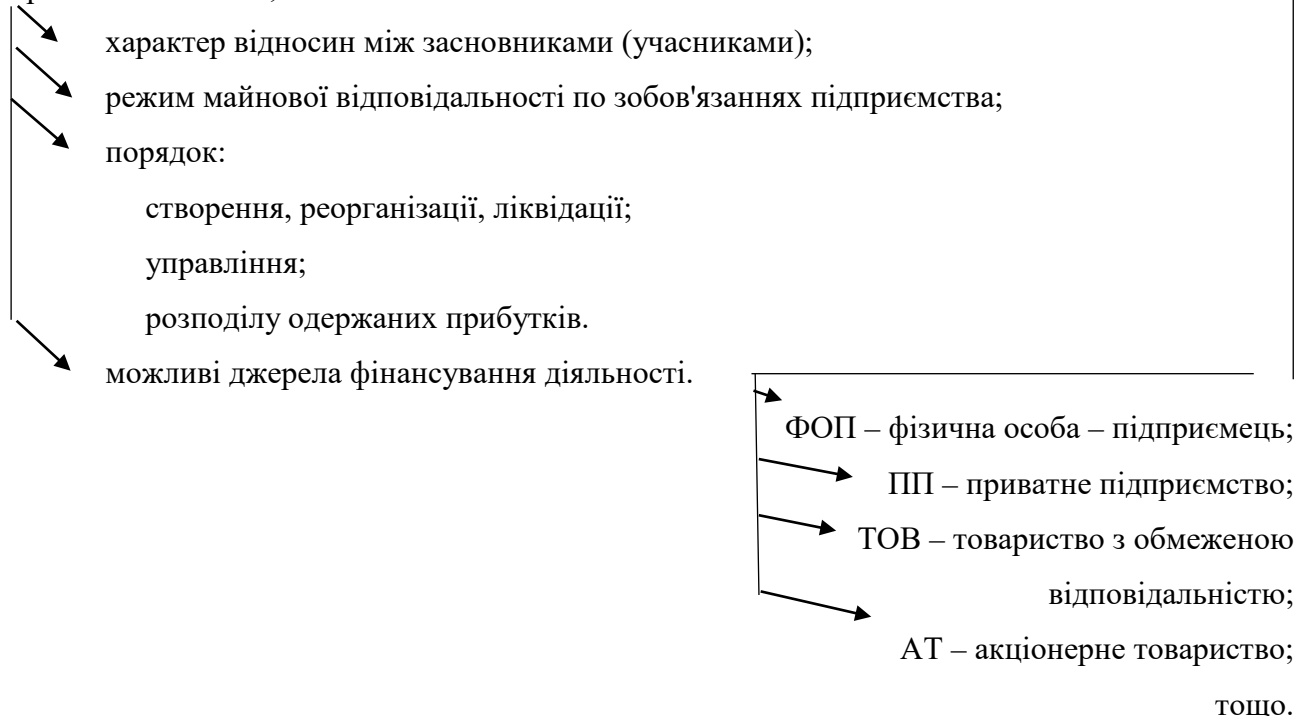


Рис. 2.2. Організаційно-правова форма господарювання, основні її види

Це певна система, правова форма господарювання, яка визначає відносини між всіма учасниками господарювання та встановлює певні норми діяльності [14, с. 75].

Детальніше розглянемо види організаційно-правових форм. Така форма як фізична особа – підприємець, який не обов'язково має бути громадянином України, ним може бути й іноземний громадянин або ж навіть особа без громадянства, яка здійснює підприємницьку діяльність. За законом України, суб'єкт господарювання визначається у разі здійснення ним підприємницької діяльності тільки за умови державної реєстрації його як підприємця. Статус юридичної особи не обов'язковий. Громадянин-підприємець відповідно до закону відповідає за свою діяльність всім своїм майном, на яке може бути звернено стягнення (табл. 2.1).

Характеристика діяльності фізичної особи - підприємця

1	2
Реєстрація	<p>Реєстрація ФОП доступна:</p> <ul style="list-style-type: none"> — для осіб від 16 до 18 років тільки за згодою опікунів або батьків (необхідне нотаріальне засвідчення такої згоди); — для осіб від 18 років, які мають прописку в Україні або договір оренди житла, або довідку переселенця з тимчасово невідконтрольних України територій. <p>Процедура реєстрації ФОП значно легша та швидша, ніж реєстрації юридичної особи. Відповідно її вартість, порівняно, нижча. Це ідеальна форма ведення бізнесу для тих, хто має невеликий стартовий капітал і тільки починає підприємницьку діяльність.</p> <p>Алгоритм реєстрації фізичної особи-підприємця в Україні й отримання витягу з реєстру раніше був нескладним, але останніми роками він став іще простішим завдяки послугам різних державних онлайн-сервісів. Сьогодні його можна пройти самостійно, без залучення третіх сторін. Коротко процес реєстрації нижче.</p> <p>Обрати КВЕДи та групу єдиного податку (ЄП) для ведення бізнес-діяльності.</p> <p>Подати заяву на реєстрацію та перехід на єдиний податок (за необхідності).</p>

Продовження таблиці 2.1.

1	2
	<p>Отримати виписку в Центрі надання адміністративних послуг (ЦНАП) в Україні чи за допомогою послуг онлайн-сервісу.</p> <p>Подати в державну податкову службу (ДПС) заяву на витяг із реєстру платників ЄП протягом 10 днів після отримання виписки із ЦНАП.</p> <p>Через 10 днів після подання отримати в ДПС готовий витяг.</p> <p>Згенерувати електронний цифровий підпис (ЕЦП) онлайн або отримати в акредитованому центрі сертифікації ключів.</p> <p>Відкрити рахунок у будь-якому зручному для вас банку.</p> <p>ФОП має право працювати як з печаткою, так і без неї.</p> <p>Важливим моментом при реєстрації фізичної особи – підприємця є те, що сама реєстрація та подальша подача звітності здійснюється в держоргані по місцю проживання фізичної особи, тобто по місцю реєстрації.</p>
Переваги	Позитивними сторонами такої форми ведення бізнесу є простота реєстрації, знижені податки, спрощена система звітності й діловодства.
Недоліки	Фізична особа підприємець відповідає по зобов'язаннях всім своїм майном. Тобто у випадку порушення процедури банкрутства така особа змушена буде погасити борги своєю власністю (нерухомістю, автомобілем, грошми, тощо).

Приватне підприємство – це підприємство, основою дії якого є приватна власність одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства. Їх праця базується на використанні найманої праці. Приватним також може бути підприємство, яке діє на основі приватної власності такого суб'єкта господарювання як юридична особа. Така організаційно-правова форма, як приватне підприємство вважається однією з найменш урегульованих, відповідно до законодавства. Засновниками та власниками приватного

підприємства можуть бути як фізичні особи (одна чи декілька), так і юридичні (одна чи декілька). Основна характеристика нижче (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Характеристика діяльності приватного підприємництва

1	2
Реєстрація	<p>Алгоритм дій при державній реєстрації приватного підприємства наступний: підписання статуту; реєстрації в районній державній адміністрації; включення підприємства в Єдиний державний реєстр підприємств і організацій України (ЄДРПОУ); реєстрація підприємства в районному керуванні Пенсійного фонду України; узяття підприємства на облік платником податків у районній державній податковій інспекції; відкриття підприємству поточного банківського рахунку.</p>
Права та обов'язки	<p>Власник ПП не відповідає по його зобов'язаннях і несе відповідальність, пов'язану з діяльністю підприємства, у межах внеску до статутного капіталу. Розмір статутного капіталу ПП і порядок його формування законодавством не встановлений, тому визначається засновниками самостійно.</p> <p>Статутний капітал приватного підприємства формується за рахунок внесків засновників.</p> <p>Місцезнаходженням ("юридичною адресою") підприємства може бути місце проживання власника, що належить йому на праві власності або орендоване приміщення.</p> <p>Установчими документами приватного підприємства є рішення про його утворення або засновницький договір, а також статут (положення) підприємства.</p>

Продовження таблиці 2.2.

1	2
Переваги	При виборі такої форми сама головна перевага - це відсутність законодавчих вимог до розміру статутного фонду. Тобто це фактично те ж ТОВ, але розмір статутного фонду може бути меншим (може складати як 1 гривню, так і 1000 тис. гривень, в залежності від побажань засновника такого підприємства.)

Товариство з обмеженою відповідальністю – це господарське товариство, яке має складнішу форму організації ніж дві попередні. Воно має статутний фонд, поділений на частки, їх розмір визначається документами, відповідно до законодавства. Таке господарське товариство несе відповідальність за свою діяльність своїм майном. Той учасник товариства, який повністю сплатив свої вклади, несе ризик збитків від діяльності товариства тільки у межах своїх вкладів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Характеристика діяльності товариства з обмеженою відповідальністю

1	2
Реєстрація	Перед тим, як відкрити ТОВ, необхідно порвести ретельний аналіз інформації, вивчити особливості заповнення документів, підготувати дані і виключити всі можливі суперечності. Всі документи повинні не тільки містити підписи уповноважених осіб, але й бути нотаріально захищеними. Після перевірки вони в органи державної реєстрації. Далі йде етап взяття юрособи на облік, де всі данні про створене ТОВ вносяться до єдиного державного реєстру.
Права та обов'язки	Відповідно до чинного законодавства, засновником ТОВ може бути одна або декілька осіб, як фізичні, так і юридичні.

Продовження таблиці 2.3.

1	2
	<p>Кількість учасників ТОВ може бути від 1-ї особи до 10-ти осіб. Учасники ТОВ не відповідають по його зобов'язаннях і несуть відповідальність, лише у межах своїх вкладів. ТОВ є повноцінною юридичною особою, що може мати у своїй власності відокремлене майно, може від свого імені набувати та реалізовувати майнові та особисті немайнові права, мати обов'язки, бути позивачем та відповідачем у суді, а також відкривати банківські рахунки.</p> <p>Мінімальний статутний капітал ТОВ – 1 мінімальна заробітна плата. Статутний капітал може формуватися, як майном (оцінене за домовленістю учасників) так і коштами. До моменту реєстрації, кожен із учасників зобов'язаний внести до статутного капіталу не менше 50 відсотків вказаного в установчих документах вкладу.</p> <p>Директором ТОВ на момент реєстрації може бути тільки громадянин України, наявність бухгалтера – не обов'язкова. Місцезнаходженням ("юридичною адресою") підприємства може бути місце проживання учасника, що належить учаснику на праві власності, або орендоване приміщення.</p>
<p>Переваги</p>	<p>ТОВ - одна із щонайкраще регламентованих форм бізнесу в Україні, що є більш захищеною, порівняно з іншими, в юридичному сенсі, і яка достатньо детально регламентує відносини з партнерами та третіми особами.</p>

Акціонерне товариство можна охарактеризувати як господарське товариство, статутний капітал якого ділиться на певну кількість часток однакової номінальної вартості. Акціями засвідчуються корпоративні права кожної з них (табл. 2.4).

Характеристика діяльності акціонерного товариства

Реєстрація	<p>З метою здійснення реєстраційних дій (занесення АТ до ЄДР) готуються наступні документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Реєстраційна картка в заповненому вигляді – Оригінал (копія з нотаріальним посвідченням) рішення про створення – засновницький договір – Статут (у двох примірниках) – Підтвердження внесення засновниками вкладів до статутного фонду – Підтвердження сплати відповідного адмін. збору – Копії паспортів та ПІН засновників – Довіреність на адвоката, що вчиняє дії та приймає рішення від імені засновників в контексті супроводу реєстраційних дій <p>Перелік документації розширюється, якщо серед засновників є юридичні особи та/ або нерезиденти. Зокрема, має бути представлена документація з відомостями про структуру власності юр. особи, яка виступає засновником. Мета подачі такої інформації – з'ясування імен фізичних осіб-власників. Для нерезидентів додатково подаються документи про реєстрацію особи в країні її знаходження.</p>
Права та обов'язки	<p>Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, тільки в межах належних їм акцій (Стаття 3. ЗУ Про АТ).</p> <p>Засновниками акціонерного товариства можуть бути одна, дві чи більше осіб (Стаття 9 ЗУ Про АТ).</p> <p>Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить кількість мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів (Стаття 14 ЗУ Про АТ)</p>

Також існує ще декілька видів, які використовують для господарської діяльності не так часто, але вони все одно зустрічаються: товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство, товарне виробництво, виробничий кооператив, обслуговуючий кооператив, споживчий кооператив (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Мало розповсюдженні види організаційно-правових форм діяльності підприємства

1	2
Товариство з додатковою відповідальністю	Товариство, статутний фонд якого поділено на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатністю цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.
Повне товариство	Товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.
Командне товариство	Товариство, в якому разом з одним або більше учасників, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників).

Продовження таблиці 2.5.

1	2
Виробничий кооператив	Кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності з метою одержання прибутку на засадах їх обов'язкової трудової участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності. Виробничі кооперативи можуть здійснювати виробничу, переробну, заготівельно-збутову, постачальницьку, сервісну і будь-яку іншу підприємницьку діяльність.
Обслуговуючий кооператив	Кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 відсотків загального обороту кооперативу.
Споживчий кооператив	Кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів [15, с. 75].

До найбільш доступних форм організації підприємства для будь-якої людини, що вирішила зайнятися бізнесом можна віднести фізичну особу – підприємця (ФОБ), приватне підприємництво (ПП) і товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

Якщо в планах надавати послуги або продавати товари кінцевим споживачам – фізичним особам, тоді найкращим рішенням буде обрати статус фізичної особи підприємця. Така форма дозволяє уникнути податку на додану

вартість, який становить 20%. Але без ПДВ не можливо співпрацювати з юридичними особами. Є декілька способів все ж таки сплачувати податок і працювати або надавати послуги юридичним особам, але це не вигідно. В такому випадку краще обрати таку форму як приватне підприємство чи товариство з обмеженою відповідальністю.

Приватне підприємство, фактично, теж саме що і товариство з обмеженою відповідальністю, але воно діє за самостійно встановленим розміром статутного фонду. Також засновниками ТОВ можуть бути до 10 юридичних та фізичних осіб, а при ПП засновником є одна або декілька юридичних або фізичних осіб.

При виборі між приватним підприємством і товариством з обмеженою відповідальністю більшість звертає увагу на їх врегульованість законодавством. Для ТОВ діє 1 закон і 2 Господарського кодексу, а у ПП законодавство про Приватне підприємство складається з 2-х невеликих абзаців у Господарському кодексі [16, с. 75].

Я обрала для свого майбутнього підприємства СТО «Укравтолюкс» таку організаційно-правову форму як приватне підприємство. Так, обираючи цю форму я розумію, що підприємство, можливо, не так сильно буде захищено законодавством, але є свої переваги, такі як можливість самостійно обирати принципи та механізми управління роботою підприємства, можливість нести зобов'язання тільки в межах своїх вкладень, відсутність мінімуму для статутного капіталу та можливість керувати самостійно підприємством і вирішувати щодо потреби в найманій праці.

РОЗДІЛ 3

БІЗНЕС-ПЛАН СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА СТО «УКРАВТОЛЮКС»

3.1. Резюме

Даний бізнес-план призначений для підприємства, яке займається наданням послуг з кузовного ремонту і фарбування автомобілів. Бізнес-план складається для нового підприємства. Ми вирішили, що кращим варіантом буде створення підприємства малого бізнесу, що займається наданням послуг з кузовного ремонту автомобілів. Майбутнє приватне підприємство СТО має назву «Укравтолюкс».

СТО буде знаходитись в орендованому приміщенні, розташованого в центрі міста Миколаїв, вулиця Морехідна. Приміщення має 115 кв. м.

Приватне підприємство як і всі інші організаційно-правові форми має бути зареєстроване відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців». Підприємець має сплачувати єдиний податок – 10% від обороту [17, с. 75].

Початковий баланс і стартові витрати представлені в таблиці 3.1.

За нашими підрахунками, для створення нового підприємства необхідні додаткові ресурси – інвестиції на суму 149 тис. грн. Позикові кошти потрібні для закупівлі необхідного технологічного устаткування на суму 85 тис. грн, меблі 19 тис. грн, покупка транспортного засобу на 45 тис. грн. Всі ці кошти необхідні для виробничих фондів, а оборотні кошти на підприємство формуються з власних запасів. До оборотних активів входять сировина та деякі запчастини, грошові кошти та інші активи на суму 33 тис. грн. Запаси розраховані на 30 днів.

Таблиця 3.1.

Початковий баланс і стартові витрати проєкту СТО «Укравтолюкс»

№	Стаття	Ціна, грн
Наявні активи		
1	Деталі, сировина	20000,00
2	Грошові кошти	10000,00
3	Інші активи	3000,00
Разом наявні активи		33000,00
Потрібні активи		
1	Виробниче устаткування	85000,00
2	Меблі	19000,00
3	Транспорт	45000,00
Разом потрібні активи		149000,00
Джерела фінансування		
1	Власні кошти	33000,00
2	Безпроцентні займи	149000,00
Разом пасиви		182000,00

Обладнання, для започаткування проєкту показано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Виробниче устаткування підприємства СТО «Укравтолюкс»

№	Найменування	Кількість	Ціна, грн
1	2	3	4
1	Касовий апарат	1	13000,00
2	Зварювальний апарат	1	10000,00
Комплектуючі			4000,00
3	Компресор	1	10000,00
4	Краскульптор	1	1000,00
5	Талі	2	5000,00

Продовження таблиці 3.2.

6	Машинка полірувальна	1	20000,00
Комплектуючі			3000,00
7	Набір ключів	1	6000,00
8	Спецодяг	3	13000,00
Разом			85000,00

Важливим моментом при відкритті малого підприємства є розвиток всієї сфери малого бізнесу (додаткові робочі місця для населення, прибуток місцевого та державного бюджетів). Сервіс має високий рівень попиту, а отже проєкт допоможе наситити ринок. Ціни на сервісне обслуговування будуть відповідати рівню доходів населення, дещо нижчими в порівнянні з великими підприємствами, що приверне увагу споживачів.

Ми обрали саме такий напрям діяльності через збільшення попиту на даний вид сервісу в останній час. Більшість населення має власний транспорт, споживачі здебільшого обслуговуються в малих автосервісних точках через низьку ціну. СТО «Укравтолюкс» матиме не тільки ціну, яка задовольняє споживачів, а й високу якість в обслуговуванні.

На першому етапі функціонування підприємства будуть виконуватись наступні роботи (рис. 3.1).

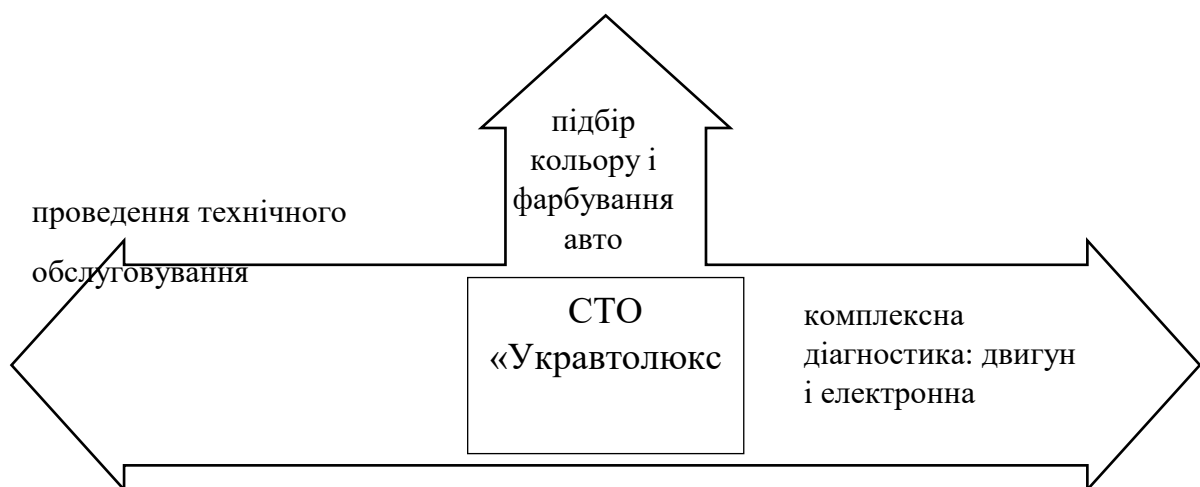


Рис. 3.1. Послуги підприємства СТО «Укравтолюкс»

Підприємство створюється в центрі міста Миколаїв, поряд розташована автомийка і заправка. Розташування досить зручне, оскільки поряд немає інших автосервісних підприємств. Також в цьому районі досить часто відбуваються ламання автомобілів та ДТП. Ці фактори також прогнозують великий попит, але крім всього перерахованого ще є й непрямі чинники: поганий стан доріг через постійні зруйнування та велику завантаженість, пора року і таке ін., які так само ведуть до збільшення кількості споживачів.

Штат співробітників складається з п'яти осіб: директор - власник підприємства, бухгалтер, два фахівці з ремонту автомобілів та фахівець по заміні деталей.

Кожен буде підписувати трудовий договір, в якому обговоряться такі питання:

- 1) права та обов'язки;
- 2) права та обов'язки керівника;
- 3) норму годин роботи;
- 4) оплата праці.

Загальна вартість проєкту: 182 000 грн.

Сума, взята в позику: 149 000 грн.

Введення в дію підприємства планується за три місяці, початок реалізації проєкту 1 жовтня.

Чистий річний дохід залежатиме від прибутку підприємства, з урахуванням вирахування податків, витрачених коштів на обладнання та сировину, витрати на потреби працівників і самого підприємства в цілому.

3.2. Опис продукту

Ми маємо наступні види послуг підприємства:

- проведення ТО;
- комплексна діагностика, діагностика двигуна і електронної системи;

— підбір кольору і фарбування деталей автомобіля.

Розберемо кожну з них.

1). Проведення технічного обслуговування:

1. Комп'ютерна діагностика: 250 грн;
2. Заміна масла в двигуні: від 200-250 грн;
3. Заміна масла в трансмісії: від 200-300 грн;
4. Заміна паливного фільтра бензинового: від 500 грн;
5. Заміна паливного фільтра дизельного +100% від 100 грн;
6. Заміна повітряного фільтра: від 150 грн;
7. Заміна зчеплення: від 800 грн;
8. Шприцівка хрестовин: від 50 грн;
9. Діагностика ходової від 150-200 грн.

Якщо ми розглянемо повну діагностику технічного обслуговування, ціна даної послуги становитиме в середньому: 2000-2500 грн.

2). Комплексна діагностика, двигун та електронна система:

1. Діагностика двигуна: від 400 грн;
2. Діагностика електрики від 250 грн.

3). Підбір колірної гами і фарбування автомобілів: підбір фарби і безпосередньо фарбування автомобілів становитиме від 100-200 грн за окрему деталь.

Вузька спеціалізація послуг була обрана з таких міркувань: збільшення конкурентоспроможності за рахунок малого, але висококваліфікованого штату, який виконує всі послуги якісно, малим підприємствам легше вводити інновації в роботу, які скоротять час виконання послуг та збільшать їх обсяги.

Постачання всього необхідного матеріалу буде через GPL (національний дистриб'ютор та виробник автотоварів). Це перевірена роками компанія, яка постачає якісний матеріал та має низьку ціну [18, с. 75].

Для малих автосервісних підприємств сертифікати не є обов'язковими, але дають свої певні переваги. Сертифікат затверджує якість роботи та

приваблює споживачів. Добровільні сертифікати для СТО видаються у Транспортній інспекції.

3.3. План маркетингу

Маркетинг започаткувався під впливом розвитку ринкової економіки й тепер є невід'ємною складовою будь-якого бізнесу. Він адаптується під розвиток технологій і науки, економічних, політичних та соціальних сфер. Підприємства вбачають в маркетингу засіб досягнення цілей з найбільшою ефективністю. Він спонукає підприємців досягати мети за рахунок насичення послугами або виробництвом цільовий ринок та задоволення споживачів.

Головне завдання проекту: вихід підприємства на ринок, знаходження споживачів й завоювання їх прихильності.

Підприємство обрало один із кращих сегментів, тому що попит на якісний сервіс все більше зростає, оскільки в останній час виникає все більше проблем з постачанням якісних деталей, більш пошкодженні дороги, що приводять до швидшого зношення транспорту, а багато сервісних підприємств вже закриті.

Особливої уваги потребує проблема забезпечення населення недорогим сервісним обслуговуванням, наразі заробітна плата досить низька, на потреби в місяць людям не вистачає потрібної суми коштів. Наше підприємство знаходиться в вигідній точці, в самому центрі міста, де часто виникають проблеми з кузовом. Кожен споживач буде обирати місце для обслуговування яке має такі переваги: поруч, швидке та якісне обслуговування, низька ціна.

Для того, аби швидше знайти своїх постійних споживачів планується провести деякі рекламні заходи.

Планується щомісяця витратити на рекламу 7500 грн. Ці витрати охоплюють наступне:

1. Виготовлення банера 700 грн. Установка банера та щомісячні платежі складають 900 грн.

2. Виготовлення плаката 300 грн. Установка плаката та щомісячні платежі складають 600 грн.

3. Таргетована реклама за допомогою розповсюдження на різних джерелах в інтернеті складає 5000 грн.

Маркетинговий план підприємства полягає в завоюванні даного ринку послуг шляхом встановлення цін, які будуть відповідати якості надаваних послуг. Проаналізувавши ціни конкурентів можна сказати, що ціни підприємства знаходяться на мінімальному рівні в шкалі цін на даний вид послуг. Також є ще декілька переваг над конкурентами (табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Порівняння нашого підприємства з конкурентами

№	Показники	Наше підприємство та середні показники інших фірм		Особливості продукції фірми
		Наше підприємство	Конкуренти	
1	Асортимент послуг	1. Проведення технічного обслуговування; 2. Комплексна діагностика: двигун і електронна система; 3. Підбір колірної гама і фарбування автомобілів.	1. Сервісне ТО 2. Гальмівна система 3. Підвіска 4. Рульове керування 5. Двигун 6. Паливна система 7. Електрика 8. Вихлопна система 9. Зчеплення 10. Трансмісія 11. Клімат-контроль	Обладнання та надані послуги наших працівників високої якості. Послуги виконуються швидше, тому що їх менше.
2	Ціна	150-2500 грн	200-4000 грн	Середні ціни наших послуг нижчі ніж у конкурентів.

Продовження таблиці 3.3.

3	Місце розташування підприємства	Центр Миколаєва	Окремі райони міста Миколаєва	Місце розташування нашого підприємства у найзручнішій точці міста.
4	Гарантія у післяпродажному обслуговуванні	Гарантія складає від 2 до 3 років на продукцію	Гарантія складає від 1 до 3 років на продукцію	Гарантія на нашу роботу більша, компанія, постачальник всіх деталей перевірений роками та має всі необхідні сертифікати.

Завоювання ринку полягає в знаходженні особливого чинника, який буде відрізняти наше підприємство від конкурентів. Важливо придумати стратегію, яка буде охоплювати велику кількість клієнтів. І так до нашої маркетингової стратегії можна зарахувати таке: при проведенні будь-якого ряду послуг нашої компанії, фахівці будуть наклеювати на автомобіль, емблему на 24 години нашої компанії з короткими видами послуг та спеціальним кодовим числом. Той хто перший прийде до нас і продикує цей код, отримає абсолютно безплатно якусь із послуг. Для клієнта через якого ми будемо проводити цю стратегію, буде виписана певна знижка на неодноразове відвідування нашого сервісу. Ця стратегія допоможе швидше дізнатися про нас і відповідно збільшити потік клієнтів нашої компанії.

Також буде встановлена цілодобова підтримка постійних споживачів й у разі термінової допомоги робітники проводитимуть обслуговування в вихідні дні чи після закінчення робочого часу. Авжеж стимулювання персоналу буде мати вигляд премії за таку роботу.

3.4. Виробничий план

На нашому підприємстві «Укравтолюкс» введені такі види послуг, як технічне обслуговування, під час якого проводиться комплекс заходів, вкладених у контроль технічного стану авто, запобігання виникненню неполадок чи своєчасне їх усунення, комплексна діагностика двигуна і електронної системи – перевірка працездатності всіх ключових вузлів автомобіля, процедура допомагає виявити недоліки у роботі двигуна, проведення перевірки двигуна, коробки передач АКПП та МКПП, гальмівної системи та підбір кольору і фарбування авто – нанесення на його поверхню (кузов та деякі інші частини) лакофарбового матеріалу.

На початку функціонування підприємства знадобиться деяке обладнання, з часом планується його збільшення. Можна відразу розрахувати амортизацію машин та устаткування на основні виробничі фонди (табл. 3.4).

Таблиця 3.4.

Амортизація машин та устаткування для проєкту

№	Найменування	Купівля чи оренда	Вартість, грн	Відсоток амортизаційних відрахувань, %	Амортизаційні відрахування за рік
1	Касовий апарат	Купівля	13000,00	15	1950,00
2	Зварювальний апарат	Купівля	10000,00	15	1500,00
	Комплектуючі	Купівля	4000,00	15	600,00
3	Компресор	Купівля	10000,00	15	1500,00
4	Краскопульт	Купівля	1000,00	15	150,00
5	Талі	Купівля	5000,00	15	750,00
6	Машинка полірувальна	Купівля	20000,00	15	3000,00
	Комплектуючі	Купівля	3000,00	15	450,00
7	Набір ключів	Купівля	6000,00	15	900,00
8	Транспорт	Купівля	45000,00	15	6750,00
	Меблі	Купівля	19000,00	15	2850,00
Разом			136000,00		20400,00

Орендоване приміщення складається з двох секцій та одного невеликого складського приміщення в місті Миколаїв, вулиця Морехідна. Загалом

автосервіс буде розташований в приміщенні площа якого складає 115 кв. м (перша секція 50 кв. м, друга секція 55 кв. м, склад 9 кв. м). На складі буде зберігатися сировина. В першій секції розташоване обладнання для ремонту, а в другій все необхідне для фарбування.

Сировина для ремонту техніки буде надходити від постачальника GPL (національний дистриб'ютор та виробник автотоварів), інколи у разі термінової необхідності від місцевих великих автосервісних підприємств. Постачання буде проводитись власним транспортом два рази в місяць з міста Полтава.

Зберігання сировини буде проводитись за стандартними умовами. Основна сировина з розрахунком на місяць представлена в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5.

Сировина та матеріали для створення СТО «Укравтолюкс»

№	Найменування видів сировини, матеріалів та комплектуючих виробів	Постачальники	Ціна за одиницю, грн
1	Фільтри	GPL	400,00
2	Матеріали для рихтувальних робіт	GPL	200,00
3	Рідини для промивання форсунок	GPL	250,00
4	Накидки для сидінь, пакети для шин	GPL	150,00
5	Шайби, шплінти, запобіжники	GPL	70,00
6	Заклепки та кліпси	GPL	20,00

Вартість запчастин та витратних матеріалів включається окремим рядком у кінцеву ціну послуг, причому за ціною постачальника, а, отже, їх вартість не

впливає на фінансові результати діяльності автосервісу, і тому при розрахунках дані види витрат майже не враховувалися, тільки ті, які будуть витрачатись на безплатне обслуговування. Такі витрати не перевищуватимуть 6 тис. в місяць. Власне найсуттєвішою сировиною для роботи автосервісу є електроенергія. Враховуючи сукупну потужність обладнання – 8-9 кВт, та режим його експлуатації під навантаженням, близько 15 хвилин на годину, отримуємо середньогодинну витрату електроенергії – 2-2,2 кВт/год. При 5-денній роботі автосервісу та 8-годинному робочому дні щоквартальна потреба в електроенергії становить – 960-1060 кВт/год. Для розрахунків округляємо до 1000 кВт/год на квартал. На сьогодні вартість електроенергії становить 264 коп. за 1 кВт. Тобто за рік оплата буде близько 10560 грн.

Основні зовнішні фактори, які впливають на виробничу діяльність фірми:

- можливість придбання і зростання вартості виробничих ресурсів;
- імовірність появи нових технологій виробництва даної продукції;
- юридичні обмеження.

Якщо на перший фактор підприємство не має впливу і пристосовується до зовнішніх умов, наприклад, збільшенням цін на послуги, то наступні два підприємству «Укравтолюкс» у разі зміни не принесуть збитків.

Директор буде своєчасно адаптуватись до появи нових технологій обслуговування, займатись перенавчанням своїх працівників. Стосовно юридичних обмежень їх не так багато – це приватне підприємство, яке буде функціювати за всіма правилами.

Перейдемо до розрахунку основних прогнозів та фінансових показників (табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

Прогноз продажу послуг за проектом

Найменування	Кількість на добу, од	Ціна, грн	Обсяги реалізації		
			На добу, грн	За місяць, грн	За рік, грн
1	2	3	4	5	6
2024 рік					
Комп'ютерна діагностика	3	250,00	750,00	16500,00	198000,00
Заміна масла в двигуні	2	225,00	450,00	9900,00	118800,00
Заміна масла в трансмісії	1	250,00	250,00	5500,00	66000,00
Заміна паливного фільтра бензинового	1	500,00	500,00	11000,00	132000,00
Заміна паливного фільтра дизельного	1	200,00	200,00	4400,00	52800,00
Заміна повітряного фільтра	1	150,00	150,00	3300,00	39600,00
Заміна зчеплення	4	800,00	3200,00	70400,00	844800,00
Шприцівка хрестовин	1	50,00	50,00	1100,00	13200,00
Діагностика ходової	1	175,00	175,00	3850,00	46200,00
Діагностика двигуна	1	400,00	400,00	8800,00	105600,00
Діагностика електрики	1	250,00	250,00	5500,00	66000,00
Комплексна діагностика	0,3	2250,00	675	14850,00	178200,00
Фарбування деталей	4	150,00	600,00	13200,00	158400,00
Разом	21,3		7650,00	168300,00	2019600,00
2025 рік					
Комп'ютерна діагностика	4	250,00	1000,00	22000,00	264000,00
Заміна масла в двигуні	2	225,00	450,00	9900,00	118800,00
Заміна масла в трансмісії	2	260,00	520,00	11440,00	137280,00
Заміна паливного фільтра бензинового	1	510,00	510,00	11220,00	134640,00
Заміна паливного фільтра дизельного	1	200,00	200,00	4400,00	52800,00
Заміна повітряного фільтра	1	150,00	150,00	3300,00	39600,00
Заміна зчеплення	5	810,00	4040,00	88880,00	1066560,00
Шприцівка хрестовин	2	55,00	110,00	2420,00	29040,00

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6
Діагностика ходової	1	175,00	175,00	3850,00	46200,00
Діагностика двигуна	1	400,00	400,00	8800,00	105600,00
Діагностика електрики	1	250,00	250,00	5500,00	66000,00
Комплексна діагностика	0,5	2250,00	1125,00	24750,00	297000,00
Фарбування деталей	4	180,00	720,00	15840,00	190080,00
Разом	25,5		9650,00	212300,00	2547600,00
2026 рік					
Комп'ютерна діагностика	4	250,00	1000,00	22000,00	264000,00
Заміна масла в двигуні	2	225,00	450,00	9900,00	118800,00
Заміна масла в трансмісії	2	260,00	520,00	11440,00	137280,00
Заміна паливного фільтра бензинового	1	510,00	510,00	11220,00	134640,00
Заміна паливного фільтра дизельного	2	215,00	430,00	9460,00	113520,00
Заміна повітряного фільтра	2	155,00	310,00	6820,00	81840,00
Заміна зчеплення	5	810,00	4040,00	88880,00	1066560,00
Шприцівка хрестовин	3	55,00	165,00	3630,00	43560,00
Діагностика ходової	1	190,00	190,00	4180,00	50160,00
Діагностика двигуна	1	410,00	410,00	9020,00	108240,00
Діагностика електрики	2	250,00	250,00	5500,00	66000,00
Комплексна діагностика	1	2250,00	2250,00	49500,00	594000,00
Фарбування деталей	4	180,00	720,00	15840,00	190080,00
Разом	30		11245,00	247390,00	2968680,00

Ціна товару визначається методами: витратним, тобто на основі калькулювання собівартості одиниці товару, або на основі цін у конкурентів з використанням поправкового коефіцієнта, необхідно коригувати ціну товару конкурентів так, щоб ціна товару, який виробляється, не була нижче ціни визначної витратним методом [19, с. 75].

3.5. Організаційний план

Важливим елементом гармонійного внутрішнього середовища підприємства є спланована організаційна структура управління. Вона регулює правильний розподіл завдань по всім сегментам підприємства, взаємодію відділів та підрозділів.

СТО «Укравтолюкс» має лінійну організаційну структуру. Бувають елементарна лінійна структура та лінійна ієрархія. З назви першої випливає її суть, вона є простою дворівневою структурою та має поділ управлінської складової від виконавчої. Вона доцільна для нашого підприємства, яке є малим і працівники на ньому виконують майже однакову діяльність.

Через те, що такі організаційні структури мають невелику кількість штату, зростає відповідальність кожного з них за виконану роботу, а отже і якість виконаних робіт.

Елементарна організаційна структура має ще такі позитивні сторони, як можливість швидко реагувати на зміни ринку і вживати заходи для розв'язання питань, постійно мотивувати робітників для кращого виконання праці [20, с. 75].

Організаційна структура в процесі основної діяльності підприємства СТО «Укравтолюкс» представлена нижче (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Організаційна структура СТО «Укравтолюкс»

Керівник безпосередньо займається справами врегулювання бізнесу, поставками сировини, забезпеченням виробництва якісним обладнанням. Також на початковому етапі директор є водієм. Бугалтер веде всі облікові справи та підрахунки підприємства. Фахівці безпосередньо займаються проведенням технічного обслуговування, комплексною діагностикою та фарбуванням.

Формування фонду заробітної плати представлено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7.

Фонд заробітної плати СТО «Укравтолюкс»

№	Посада	1 рік			2 рік			3 рік		
		Чисельність	Заробітна плата, грн	Разом за місяць, грн	Чисельність	Заробітна плата, грн	Разом, грн	Чисельність	Заробітна плата, грн	Разом, грн
1	Керівник	1	13000,00	13000,00	1	13260,00	13260,00	1	13520,00	13520,00
2	Бугалтер	1	12000,00	12000,00	1	12240,00	12240,00	1	12480,00	12480,00
3	Фахівець внутрішнього ремонту	2	10000,00	20000,00	2	10100,00	20200,00	2	10200,00	20400,00
4	Зварювальник	1	11000,00	11000,00	1	11220,00	11220,00	1	11440,00	11440,00
	Разом ФЗП	5	11500,00	56000,00	5	11705,00	56920,00	5	11910,00	57840,00

Зі зростанням обсягу робіт передбачається зростання заробітної плати кожен рік на 20%.

3.6. Фінансовий план

Головним елементом планування бізнесу є фінансовий план. Він потрібен для конкретизації інвестиційних проєктів та для можливості постійно стежити

за поточною фінансовою діяльністю, чітко планувати функціонування підприємства на декілька років. Поняття фінансове і виробниче планування стоять поруч і мають тісний зв'язок, тому зазвичай складають єдиний виробничо-фінансовий план. Він формує фінансовий план підприємства на один рік, де видно як рухаються всі ресурси і на що витрачаються.

Тепер складаємо план доходів, витрат і фінансових результатів на перший рік роботи (табл. 3.8).

Таблиця 3.8.

План доходів, витрат і фінансових результатів на перший рік роботи
нашого підприємства «Укравтолюкс»

Показники	2024 рік	
Кількість замовлень за рік	Комп'ютерна діагностика	792
	Заміна масла в двигуні	528
	Заміна масла в трансмісії	264
	Заміна паливного фільтра бензинового	264
	Заміна паливного фільтра дизельного	264
	Заміна повітряного фільтра	264
	Заміна зчеплення	1056
	Шприцівка хрестовин	264
	Діагностика ходової	264
	Діагностика двигуна	264
	Діагностика електрики	264
	Комплексна діагностика	79,2
	Фарбування деталей	1056
	Разом	5623,2
Загальний обсяг продажу товарів, грн	Комп'ютерна діагностика	198000,00
	Заміна масла в двигуні	118800,00
	Заміна масла в трансмісії	66000,00
	Заміна паливного фільтра бензинового	132000,00
	Заміна паливного фільтра дизельного	52800,00
	Заміна повітряного фільтра	39600,00
	Заміна зчеплення	844800,00
	Шприцівка хрестовин	13200,00
	Діагностика ходової	46200,00
	Діагностика двигуна	105600,00
	Діагностика електрики	66000,00
	Комплексна діагностика	178200,00
	Фарбування деталей	158400,00
	Разом	2019600,00

Продовження таблиці 3.8.

Собівартість послуг (електроенергія і сировина)		82560,00
Валовий прибуток, грн		1937040,00
Операційні витрати, грн	Заробітна плата керівника	156000,00
	Заробітна плата бухгалтера	144000,00
	Заробітна плата ремонтників	120000,00
	Заробітна плата зварювальника	132000,00
	Обладнання	85000,00
	Реклама	90000,00
	Ремонт	10000,00
	Меблі	9000,00
	Транспорт	45000,00
	Погашення боргу	74500,00
	Амортизаційні відрахування	20400,00
	Оренда	72000,00
	Єдиний податок, 10%	201960,00
	ЄСВ, 22%	22110,00
	ЄСВ на себе	17688,00
Разом	1199658,00	
Чистий прибуток, грн		737382,00
Чистий грошовий потік, грн		757782,00
Рентабельність, %		0,4

Валовий прибуток – різниця між загальним обсягом продажу товарів і собівартістю проданих товарів: 1937040 грн, операційні витрати: 1199658 грн. Чистий прибуток становить 737382 грн на 2024 рік, тоді як чистий грошовий потік, показник без вирахування амортизації – 757782 грн.

Тепер розглянемо найголовніше – основні показники економічної ефективності діяльності СТО «Укравтолюкс». Перше, що варто підрахувати – накопичений дисконтований ефект за розрахунковий період (NPV). Умовно кажучи – це різниця між дисконтованим грошовим потоком та капітальним вкладом.

Чистий приведений дохід за весь розрахунковий період дорівнює 494699 тис. грн (табл. 3.9).

Таблиця 3.9.

Грошовий потік від діяльності проекту

Показники	Період	
	Початок 2024 року	Кінець 2024 року
Капітальні вкладення, грн	182000,00	-
Грошовий потік	-	757782,00
Дисконтований грошовий потік	-	676699,33
Чистий приведений дохід	-	494699,33
Коефіцієнт дисконтування (12%)	1	0,893

Показники ефективності розраховуються на підставі грошового потоку, який відображає сальдо надходжень і витрат в кожному розрахунковому періоді. Інвестиціями є власні вкладення та позика на суму 182 тис. грн, надходженнями є виручка від реалізації без вирахування амортизації – 757782 грн.

Термін окупності – тривалість найменшого періоду, за який поточний чистий дохід стає і в подальшому залишається невід’ємним [21, с. 75].

Для майбутнього проекту він визначається як відношення інвестицій до чистого прибутку. Термін окупності дорівнює:

$$182000/737382=0,25 \text{ року.}$$

Для підрахунку останнього етапу – точки безбитковості, складемо таблицю 3.10.

Таблиця 3.10.

Розрахунок точки безбитковості проекту

Показник	2024 рік
Обсяг послуг (О), од	5623,2
Обсяг реалізації послуг (В), грн	2019600,00
Постійні витрати (ПВ), грн	10000,00
Змінні витрати (ЗВ), грн	674358,00
Точка безбитковості (ТБ)	41,8

Графічна точка беззбитковості зображена нижче (рис. 3.3)

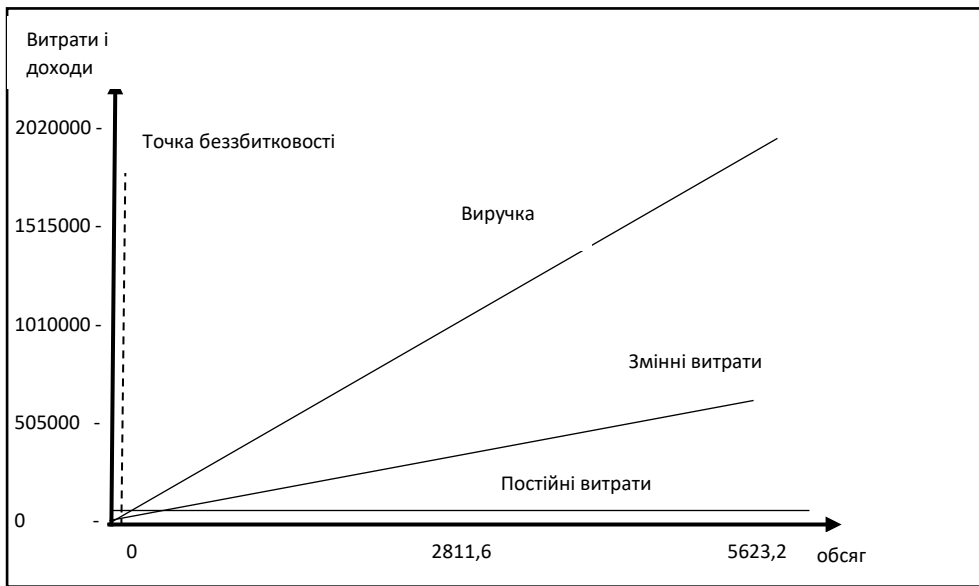


Рис. 3.3. Графічна точка беззбитковості проекту

Точку беззбитковості можна визначити за формулою:

$$ТБ = (ПВ / (В - ЗВ) * О), \quad (3.1)$$

де ПВ – постійні витрати; В – виручка від реалізації; ЗВ – змінні витрати; О – обсяг реалізації послуг [22, с. 75].

Загалом, проведені розрахунки свідчать, що реалізація даного проекту є ефективною. Термін окупності інвестицій дорівнює: 0,25 р. Чистий приведений дохід за весь період виконання замовлення дорівнює 494699 тис. грн.

3.7. Оцінка ризиків

Ризики завжди виникають при функціонуванні будь-якого підприємства. Вони з'являються під час невизначеності умов діяльності бізнесу, його фінансово-господарського аспекту та характеризуються втратами майна або фінансів.

Загалом, всі ризики, які можуть виникнути на підприємстві представленні в таблиці 3.9.

Таблиця 3.10

Види ризиків

№	Ризик	Характеристика
1	Ризик випадкового знищення майна	Даний ризик пов'язаний з можливою втратою активів унаслідок стихійного лиха, недотримання оптимальних умов збереження матеріальних активів.
2	Комерційний ризик	Визначається несумлінністю комерційних партнерів.
3	Економічний ризик	Визначається невиконанням затверджених планів обсягів реалізації товарів унаслідок інфляційних процесів, конкуренції, зниження платоспроможності покупців.
4	Ціновий ризик	Це один із найбільш небезпечних ризиків у діяльності підприємств, здатний впливати на можливість утрати доходів, а виходить, і прибутку.
5	Процентний ризик	Виявляється в непередбаченій зміні процентних ставок на фінансовому ринку.
6	Податковий ризик	Характеризується можливістю нових податкових платежів, можливістю збільшення рівня ставок діючих податків, зміною діючих податкових пільг, нестабільністю податкового законодавства.
7	Інфляційний ризик	Можливість знецінювання реальної вартості капіталу підприємств, а також створених у грошових формах окремих його фінансових фондів.
8	Інвестиційний ризик	Характеризується можливістю виникнення непередбачених фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності.
9	Ризик неплатоспроможності	Причиною його виникнення є низький рівень ліквідності оборотних активів.
10	Ризик утрати фінансової стійкості	Цей вид ризику характеризується недосконалою структурою капіталу господарюючого суб'єкта.
11	Інші види ризиків	Наприклад, ризик підробки фінансових документів [23, с. 76].

СТО «Укравтолюкс» більшою мірою має декілька ризиків. Перший ризик у виробничому процесі. Підприємство не робить великих запасів сировини, тільки самі необхідні. Сировина замовляється у постачальників в міру необхідності через те, що кожен споживач це індивідуальна особа, яка має свої вподобання, наприклад, самостійно обирає колір фарби. Тому працівники мають бути більш обачними, коли виконують ту чи іншу роботу, щоб не

зіпсувати матеріал та не витратити час на покупку нового. Директор має вести контроль за виробництвом і вести облік за витратами на сировину.

Комерційні ризики пов'язані із зовнішнім середовищем. Ринок досить мінливий, тому потрібно постійно вивчати його середовище, важливо знаходити нові способи для переваги над конкурентами: займатися рекламою бізнесу, впроваджувати нові технології на виробництві, посилювати якість надання послуг та раціонально вести цінову політику.

Фінансові ризики найбільш непередбачувані, їх важко контролювати, адже вони стосуються інфляційних процесів та коливання курсу гривні. Їх можливо знизити тільки за допомогою налагоджених зв'язків з постачальниками, які включають в себе домовленості по предоплаті та таке ін. Також на підприємстві має бути створений фінансовий менеджмент для постійного моніторингу і контролю.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

Усі працівники підприємств, у тому числі керівники, мають проходити навчання з охорони праці, регулярну перевірку знань вимог охорони праці. Всім, хто наймається на роботу керівник має провести інструктаж з охорони праці, виконання робіт безпечним для нього та всіх інших методом і як правильно надавати першу медичну допомогу тим, хто постраждав на підприємстві.

Такі заходи дозволяють постійно перевіряти обладнання на відповідність вимогам, зменшують ризик травматизації працівників. Через недостатній контроль цих чинників у разі травматизації робітника підприємству може бути пред'явлено судовий позов чи оплата лікарняних листів.

Якщо говорити про роботу із шкідливими або небезпечними умовами праці, то крім вище перерахованих умов має бути забезпечено тривале стажування, здача іспитів.

Основні вимоги та обв'язки для працівників та роботодавців перераховано нижче (табл. 4.1).

Таблиця 4.1.

Обов'язки працівників та роботодавців стосовно охорони праці на підприємстві автосервісу

Працівники зобов'язані:	Роботодавець зобов'язаний забезпечити:
1	2
1) дотримуватися вимог охорони праці;	1) безпеку працівників під час експлуатації будинків, споруд, обладнання, здійсненні технологічних процесів, а
2) правильно застосовувати всі засоби;	також застосовуваних у виробництві сировини і матеріалів;

1	2
<p>3) проходити навчання методам виконання робіт, інструктаж з охорони праці, стажування на робочому місці і перевірку знань вимог охорони праці;</p> <p>4) негайно повідомляти свого керівника про будь-яку ситуацію, яка загрожує життю і здоров'ю людей, про кожний нещасний випадок, що трапився на виробництві, або про погіршення стану свого здоров'я, у тому числі про прояв ознак гострого професійного захворювання (отруєння);</p> <p>5) проходити обов'язкові попередні (при вступі на роботу) і періодичні (протягом трудової діяльності) медичні огляди.</p>	<p>2) застосування засобів індивідуального та колективного захисту працівників;</p> <p>3) відповідні вимогам охорони праці умови праці на кожному робочому місці;</p> <p>4) режим праці і відпочинку працівників відповідно до законодавства;</p> <p>5) придбання за рахунок власних коштів та видачу спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту, змиваючих та знешкоджуючих засобів відповідно до встановлених норм працівникам, зайнятим на роботах зі шкідливими або небезпечними умовами праці, а також на роботах, виконуваних в особливих температурних умовах або пов'язаних із забрудненням;</p> <p>6) навчання методам виконання робіт, інструктаж з охорони праці, стажування на робочих місцях працівників та перевірку їх знань вимог охорони праці, недопущення до роботи осіб, що не пройшли у встановленому порядку зазначені навчання, інструктаж, стажування і перевірку знань вимог охорони праці;</p> <p>7) організацію контролю за станом умов праці на робочих місцях, а також за правильністю застосування працівниками засобів індивідуального та колективного захисту;</p> <p>8) проведення атестації робочих місць за умовами праці з наступною сертифікацією робіт з охорони праці в організації;</p> <p>9) проведення за рахунок власних коштів обов'язкових попередніх (при вступі на роботу) і періодичних (протягом трудової діяльності) медичних оглядів (обстежень) працівників, позачергових медичних оглядів (обстежень) працівників на їх прохання;</p>

1	2
	<p>10) недопущення працівників до виконання ними трудових обов'язків без проходження обов'язкових медичних оглядів, а також у випадку медичних протипоказань;</p> <p>11) інформування працівників про умови та охорону праці на робочих місцях, про існуючий ризик ушкодження здоров'я та належних їм компенсації і засобах індивідуального захисту;</p> <p>12) надання органам державного управління охороною праці, органам державного нагляду і контролю за дотриманням вимог охорони праці інформації та документів, необхідних для здійснення ними своїх повноважень;</p> <p>13) вжиття заходів щодо запобігання аварійних ситуацій, збереження життя і здоров'я працівників при виникненні таких ситуацій, у тому числі з надання постраждалим першої допомоги;</p> <p>14) розслідування в установленому законом порядку нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;</p> <p>15) санітарно-побутове та лікувально-профілактичне обслуговування працівників відповідно до вимог охорони праці;</p> <p>16) безперешкодний допуск посадових осіб органів державного управління охороною праці, органів державного нагляду і контролю за дотриманням вимог охорони праці, а також представників органів громадського контролю з метою проведення перевірок умов і охорони праці в організації і розслідування нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань [24, с. 76].</p>

Електричні, вибухово небезпечні, хімічно небезпечні види сировини несуть найбільшу загрозу для здоров'я, тому потребує особливої уваги питання стосовно захисту шкіри та дихальних шляхів.

Ризики опіків шкіри та дихальних шляхів пов'язані з роботою з хімічними речовинами та їхніми випарами. Зокрема, це електроліти, які використовуються в акумуляторах, хімічні речовини, які використовуються для очищення, дезінфекції, фарби, лаки, гази, що виділяються під час зварювання.

Щоб уникнути травм:

- потрібно ретельно ознайомитись з паспортами безпеки небезпечних речовин і препаратів, вони повинні бути в наявності у роботодавця. Така сировина також повинна зберігатись належним чином відповідно до інструкцій;
- у разі використання препаратів, які подразнюють шкіру, очі або дихальні шляхи, потрібно використовувати засоби індивідуального захисту: захисні окуляри, рукавиці, напівмаски, пристосовані до форми обличчя;
- потрібно ретельно перевіряти ізоляцію електрики на підприємстві. Використання портативних пристроїв, що працюють з безпечною напругою (24 кВт) та запобіжників диференційного струму (захисного відключення) при підключенні пристроїв, що живляться від напруги мережі (230 кВт) знижує ризик виникнення пожежі та удару електричним струмом;
- якщо на підприємстві є вибухонебезпечні ділянки, потрібно створити певні заходи виконання робіт в таких ділянках і дотримуватись їх;
- на підприємстві має бути необхідне протипожежне обладнання, пристосоване для використання;
- на підприємстві має бути визначений шлях евакуації або проходи не забарикадовані у разі пожежі, стихійного лиха чи на випадок повітряної тривоги [25, с. 76].

ВИСНОВКИ

В умовах ринкової економіки бізнес-план є ефективним робочим інструментом як для нових, так і для існуючих підприємств у всіх сферах підприємництва. Бізнес-план спонукає керівника ретельно вивчити кожен елемент очікуваного ризику і вчасно вжити заходів. У цьому процесі майже завжди виявляється багато слабких місць і недоліків, усунення яких не можна ігнорувати.

Під час складання бізнес-плану планується господарська діяльність підприємства на найближчий і перспективний період відповідно до потреб ринку та наявності необхідних ресурсів. Бізнес-план допоміг вирішити наступні проблеми:

- визначити конкретні напрями діяльності підприємства, її цільові ринки та своє місце на цих ринках;
- формулювати довгострокові та короткострокові цілі, стратегію і тактику їх реалізації, а також визначати коло осіб, відповідальних за реалізацію запланованого;
- визначення складу товарів, послуг і показників, які будуть пропонуватися споживачам, оцінка відповідних витрат виробництва і торгівлі;
- визначати відповідність наявного персоналу та умов підприємства вимогам, запропонованим у мотивації його роботи;
- визначення системи маркетингових заходів з дослідженням ринку, реклами, стимулювання збуту, цін, каналів збуту тощо.
- оптимізація організаційної структури управління;
- оцінити фінансовий стан підприємства та достатність наявних фінансових і матеріальних ресурсів, можливість досягнення поставлених цілей;
- визначити труднощі, які можуть перешкодити реалізації бізнес-плану, і вказати заходи щодо їх усунення.

Ретельно підготовлений і складений бізнес-план відкриває перспективу його розвитку, тобто відповідає на найважливіше питання: чи варто вкладати сили і кошти в цю справу, чи принесе вона такий прибуток.

План оцінює передбачувану ситуацію всередині та поза підприємством. Бізнес-план також використовується для обґрунтування заходів щодо вдосконалення та розвитку організаційної структури підприємства, особливо для обґрунтування рівня централізації відповідальності та управління працівниками.

У першому розділі дипломного проєкту розглядаються теоретичні основи бізнес-плану.

У другому розділі проведено аналіз українського ринку автосервісу, аналіз ситуації та перспективи розвитку малого бізнесу в сфері обслуговування.

У третьому розділі розроблено бізнес-план для створення нового підприємства СТО «Укравтолюкс». Підраховано всі витрати для його відкриття, майбутнього функціонування та оборот підприємства. Загальна вартість проєкту складає 182 000 грн. Сума, взята в позику на необхідне обладнання, транспорт і меблі складає 149 000 грн. Введення в дію підприємства планується за три місяці, початок реалізації проєкту 1 жовтня. Також розроблено маркетинговий план для збільшення прихильності споживачів та обрана елементарна лінійна організаційна структура. Виявлено переваги над конкурентами: низька ціна, якісне обслуговування, зручне розташування сервісного підприємства. Оцінено всі можливості і ризики СТО «Укравтолюкс». Підприємство зможе функціонувати в нинішніх умовах, якщо дотримуватись створеного плану та за постійного контролю підприємця якісного і чіткого виконання процесів роботи штату.

Четвертий розділ присвячено охороні праці на підприємстві автосервісу та розібрано питання щодо зменшення травматизації при роботі з небезпечними речовинами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Економічна теорія, 2023 р.
URL:https://afu.kiev.ua/getfile.php?page_id=454&num=2
2. Вікіпедія, 2023 р.
URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81>
3. Й. С. ЗАВАДСЬКИЙ, Т. В. ОСОВСЬКА, О. О. ЮШКЕВИЧ ЕКОНОМІЧНИЙ СЛОВНИК КИЇВ 2006 с. 132
4. Підприємництво, 2023 р. URL:<http://samzan.net/90916>
5. Закон України «Про підприємництво» від 07.02.1991 р. № 698.
URL:https://zakononline.com.ua/documents/show/155915_600660
6. Бєленький П.Н., Медведєв С.П. Формування механізму господарювання підприємництва. – К., 2003.
7. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Львів.: «Новий світ – 2000», 2004. – 268 с.
8. Хан Д. Экономика предприятия: Пер. с нем. - М.: ИНФА-М, 1999. - 928с.
9. Бізнес-план, 2023 р. URL:https://www.yaneuch.ru/cat_106/vibr--obruntuvannya-vihdnih-danih/547914.3421518.page4.html
10. Про стахування, 2023 р. URL:<https://www.pzu.com.ua > upload > file > quick>
11. Дипломна робота [Текст]: методичні вказівки до виконання дипломної роботи для студентів спеціальності 274 „Автомобільний транспорт” денної та заочної форм навчання / уклад. В.І. Захарчук, В.М. Придюк, В.І. Павлюк, Ю.В. Булік. – Луцьк: Луцький НТУ, 2017. – 32 с.
12. 3. Кригіна Є. Г. Задоволеність споживача як один з ключових елементів успіху промислового підприємства / Є. Г. Кригіна, Н. Л.

- Клейменова, О. А. Орловцева. // Науковий альманах. – 2016. – №2. – С. 362–366.
13. Програми підтримки Українського автосервісу, 2023 р. [URL:https://www.media.stellantis.com/ua-uk/corporate-communications/press/stellantis-v-ukrajini-z-pochatku-roku-vidkriv-8-novih-dilerskih-centriv](https://www.media.stellantis.com/ua-uk/corporate-communications/press/stellantis-v-ukrajini-z-pochatku-roku-vidkriv-8-novih-dilerskih-centriv)
14. Класифікація організаційно-правових форм господарювання, затверджена наказом Держспоживстандарту України від 28 травня 2004 року № 97.
15. Державна реєстрація, 2023 р. [URL:https://wiki.legalaid.gov.ua/](https://wiki.legalaid.gov.ua/)
16. Переваги та недоліки організаційних форм, 2023 р. [URL:https://www.ukrlegist.com/privatne-pidpriyemstvo-4i-tov](https://www.ukrlegist.com/privatne-pidpriyemstvo-4i-tov)
17. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 31-32, ст.263).
18. Національний дистриб'ютор, 2023 р. [URL:https://gpl.ua/](https://gpl.ua/)
19. Безкоровайна С. В. Методологія формування цінової політики підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2002. - № 6. - С. 31-34.
20. Волгин В.В. Автосервіс: Структура и персонал: Практическое пособие/ В.В. Волгин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 712 с.
21. Карковська В.Я. Особливості оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємств / Карковська В.Я. // Науковий вісник НЛТУ України, 2013. – Вип. 23.13 - с.252 – 259.
22. Лебедева А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства / Лебедева А. М. // Вісник ОНУ ім.І.І.Мечникова - 2012 - Т.17 Вип.3-4 - с.29 – 36
23. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: [Монографія] /М.С. Клапків - Тернопіль: Економічна думка, Карт-Бланш, 2002. - 570 с.

24. Про навчання, інструктаж і перевірку знань працівників з питань охорони праці (Із змінами, внесеними згідно з Наказом Держнаглядохоронпраці N 109 (z0193-97) від 23.04.97 Наказом Мінпраці та соцполітики N 27 (z0248-99) від 17.02.99).

25. Безпека на СТО, 2023 р.

URL: <https://www.pip.gov.pl/pl/f/v/228302/Naprawa%20pojazdow.pdf>