

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 1915 “С” 2022.12.29. 09 ПЗ

МАРЧУКА ВАДИМА ЮРІЙОВИЧА

2023 р.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Факультет аграрного менеджменту

УДК: 005.511(083.92)656.131

ПОГОДЖЕНО

Декан факультету аграрного
менеджменту

Анатолій ОСТАПЧУК

(підпис)

(ПШБ)

2023 р.

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО
ЗАХИСТУ

В.о. завідувача кафедри
виробничого та інвестиційного
менеджменту

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(ПШБ)

2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «БІЗНЕС-ПЛАН ВІДКРИТТЯ МІНІТАКСОПАРКУ»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми
д.е.н., професор

Лідія ШИНКАРУК

(підпис)

(ПШБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи
к.е.н., доцент

Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(ПШБ)

Виконав

Вадим МАРЧУК

(підпис)

(ПШБ студента)

КІІВ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту

д.е.н., професор Марина ДЕСЛІНІ

(підпис)

2023 року

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ

Марчуку Валиму Юрійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проєктами»

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Бізнес-план відкриття міні
таксопарку»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 29 грудня 2022 р. №1915 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 10 листопада 2023 р.

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-
правові акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела;
вітчизняні та іноземні джерела

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Визначення особливостей функціонування ринку послуг таксопарків.
2. Розробити бізнес-план відкриття міні таксопарку.
3. Здійснити оцінку ефективності реалізації розробленого бізнес-плану.

Дата видачі завдання "20" грудня 2022 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи Тетяна ВЛАСЕНКО

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання

(підпис)

Вадим МАРЧУК
(прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

магістерської кваліфікаційної роботи

Марчука Вадима Юрійовича

На тему: «Бізнес-план відкриття міні таксопарку»

Магістерська робота складається з трьох розділів, висновків та списку використаних джерел і містить 55 с., 22 рис., 15 табл., 25 джерел.

У першому розділі було розглянуто та проаналізовано аналіз ринку послуг таксі в Україні та за кордоном, а також особливості організації роботи міні таксопарків.

У другому розділі розкрито загальну характеристику бізнесу та специфіку діяльності міні таксопарків; проведено розрахунок необхідної кількості інвестицій та розподілено відповідно до виокремлених статей за джерелами фінансування; сформовано план витрат і доходів проекту та здійснено прогноз фінансового результату від реалізації послуг. Також було визначено резюме проекту.

У третьому розділі розраховано фінансову і економічну оцінку ефективності проекту, виявлено можливі ризики та запропоновано шляхи їх нейтралізації.

Ключові слова: бізнес-план, таксі, міні таксопарк, рентабельність проекту.

ЗМІСТ

НУБІП України

ВСТУП..... 6

РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ ТАКСІ..... 8

НУБІП України

1.1 Аналіз ринку послуг таксі в Україні..... 8

1.2 Зарубіжний досвід ринку послуг таксі **Ошибка! Закладка не определена.**

1.3 Особливості організації роботи міні таксопарку **Ошибка! Закладка не определена.**

НУБІП України

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС ПЛАН 3 ВІДКРИТТЯ МІНІ ТАКСОПАРКУ

Ошибка! Закладка не определена.

2.1 Резюме проекту **Ошибка! Закладка не определена.**

2.2 Загальна характеристика проекту **Ошибка! Закладка не определена.**

НУБІП України

2.3 Специфіка діяльності міні таксопарків **Ошибка! Закладка не определена.**

2.4 Формування витрат функціонування міні таксопарку та джерела його фінансування **Ошибка! Закладка не определена.**

2.5 Прогноз фінансового результату від реалізації послуг..... **Ошибка! Закладка не определена.**

НУБІП України

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС ПЛАНУ **Ошибка!**

Закладка не определена.

3.1 Оцінка економічної ефективності проекту.....

НУБІП України

3.2 Управління ризиками проекту.....

ВИСНОВКИ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 8

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВСТУП
Актуальність теми. Сучасні міста стикаються з ростом населення і зростанням кількості автомобілів на дорогах, що призводить до пробок і ускладнень у русі. Таксопарки можуть зменшити проблему зі стоянкою, надаючи доступні місця для паркування в центрі міста. Відкриття таксопарку може бути вигідним бізнесом через зростання попиту на послуги паркування в центрі міста. Інвестори можуть бачити це як можливість отримати прибуток.

Багато міст спрямовують свої зусилля на поліпшення руху, зменшення викидів шкідливих речовин та покращення якості життя місцевого населення. Міні-таксопарки можуть бути важливим кроком у сторону сталого розвитку, роблячи місто більш придатним для пішоходів та велосипедистів.

Відкриття міні-таксопарку може супроводжуватися використанням сучасних технологій для керування паркуванням, що сприяє зручності користувачів. Інформаційні системи можуть допомогти водіям знайти вільні місця для паркування та зменшити витрати на паливо та час.

Міні-таксопарки можуть допомогти зменшити кількість автомобілів, що кружляють в пошуках паркувального місця, зменшуючи при цьому затори та викиди в атмосферу.

Зазначені фактори демонструють актуальність і важливість розгляду теми відкриття міні-таксопарку в сучасному міському середовищі. Розробка детального бізнес-плану для такого підприємства дозволить інвесторам та підприємцям краще зрозуміти можливості та виклики, пов'язані з цією ідеєю.

В той же час в роботі використано науковий доробок вчених-економістів, які в своїх працях розкривали проблеми інвестування, бізнес планування та проектування. Це роботи Т.В. Майорової, Т. І. Васильців, Л. В. Шинкарук, Т. О. Власенко, М. М. Деліні, Л. А. Лаврів та інших.

Мета дослідження — це розробка і обґрунтування бізнес-плану для відкриття міні-таксопарку з урахуванням особливостей місцевого ринку, фінансових можливостей та сталого розвитку.

Для досягнення поставленої мети в визначено наступні **завдання**:

- провести аналіз ринку послуг таксі в Україні;
- дослідити міжнародний досвід ринку послуг;
- розкрити особливості організації роботи міні таксопарків в Україні;
- розробити бізнес план відкриття міні таксопарку;
- навести економічне обґрунтування ефективності реалізації проекту відкриття міні таксопарку.

Об'єктом дослідження є процес розробки бізнес плану з відкриття міні таксопарку.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та прикладні аспекти розробки та реалізації бізнес плану відкриття міні таксопарку.

Методи дослідження.

Для вирішення даних завдань дослідження нами було використано різні методи на різних етапах дослідження.

Завдання дослідження вирішувалися за допомогою методів теоретичного та емпіричного дослідження, методів синтезу та порівняння, системного підходу; графічного та табличного зображення (для відображення статистичних даних та розрахунків).

Прикладна значущість та теоретична цінність отриманих нами результатів полягає у можливості подальшої реалізації розробленого бізнес-плану та надання цінних пропозицій для практичного застосування.

Інформаційною базою дослідження були статистичні дані і дослідження ринку, економічні та фінансові дані, дослідження сучасних тенденцій та інновацій, а також вивчення успішних прикладів.

Апробація результатів дослідження. Основні положення кваліфікаційної магістерської роботи висвітлено на VI Міжнародній науково-практичній конференції «Інклюзивний розвиток національної економіки: глобальні тенденції, можливості України та роль агропродовольчого сектору» (м. Київ, 2022), де було опубліковано тези «Аналіз ринку надання послуг таксі в Україні».

НУБІП УКРАЇНИ

РОЗДІЛ І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ТАКСІ

1.1 Аналіз ринку послуг таксі в Україні

Ринок таксі - це галузь господарства, яка займається наданням послуг з перевезення пасажирів на автомобілях з водіями. Історія розвитку ринку таксі досить цікава і багатоаспектна.

У сучасному світі таксі – це невід’ємна частина життя ледь не кожного з мешканців мегаполісів. Доступність, швидкість та безпека – ключові вимоги споживачів до постачальників послуг з внутрішніх перевезень пасажирів на таксі та легкових автомобілях на замовлення. З появою мобільних додатків кількість людей, які стали користуватися послугами таксі, значно збільшилась. Проте, аналіз ринку показує, що ледь не увесь бізнес знаходиться в тіні.

За оцінками експертів, всього лише 2% ринку таксі-послуг в Україні функціонують у рамках закону. Інші 98% оперують без належної реєстрації як юридичні особи або ФОП та не мають відповідних ліцензій. Це пояснюється тим, що існуючі інструменти для регулювання та контролю ринку пасажирських перевезень не є ефективними та актуальними. Головна причина полягає в тому, що діяльність більшості "легальних" перевізників є нерентабельною.

Згідно зі звітом Державної фіскальної служби, кількість юридичних осіб з головним видом економічної діяльності (КВЕД) 49.32 "Надання послуг таксі" становить 456, і приблизно 10 тисяч фізичних осіб-підприємців займаються цією діяльністю. Згідно із даними YouControl за період з 2001 по 2016 рік, чистий фінансовий результат таких підприємств був негативним, і щороку збитки перевищували прибутки в кілька разів. Зокрема, у 2016 році чистий фінансовий результат показав більше 40 мільйонів гривень в збитках. За оцінками фахівців, з загального обсягу ринку перевезень таксі, оцінюваного в 40 мільярдів гривень на рік, "легальний" сектор становить лише 1 мільярд гривень на рік [2]

Такий рівень тінзації має кілька наслідків:

НУБІП України

- Нерівність у конкуренції між легальними операторами та тими, які працюють без ліцензій.

- Неможливість гарантування повної безпеки для пасажирів під час перевезення.

НУБІП України

- Невеликий обсяг податкових надходжень в державний бюджет від підприємницької діяльності.

Важливо зазначити, що легітимізація цього сектору може щороку приносити бюджету України понад 800 мільйонів гривень.

НУБІП України

Розв'язання цих проблем не обмежується лише ринковими механізмами та чинними регуляторними актами. Тому в цій ситуації необхідно внести зміни до законодавства щодо регулювання надання послуг із внутрішніх пасажирських перевезень таксі та замовленого легкового транспорту, рисунок

1.1 показує структуру витрат домогосподарств за статтями витрат в 1 половині 2019 року [1].

НУБІП України

Структура витрат домогосподарств за статтями витрат в 1 пол. 2019 р,
%

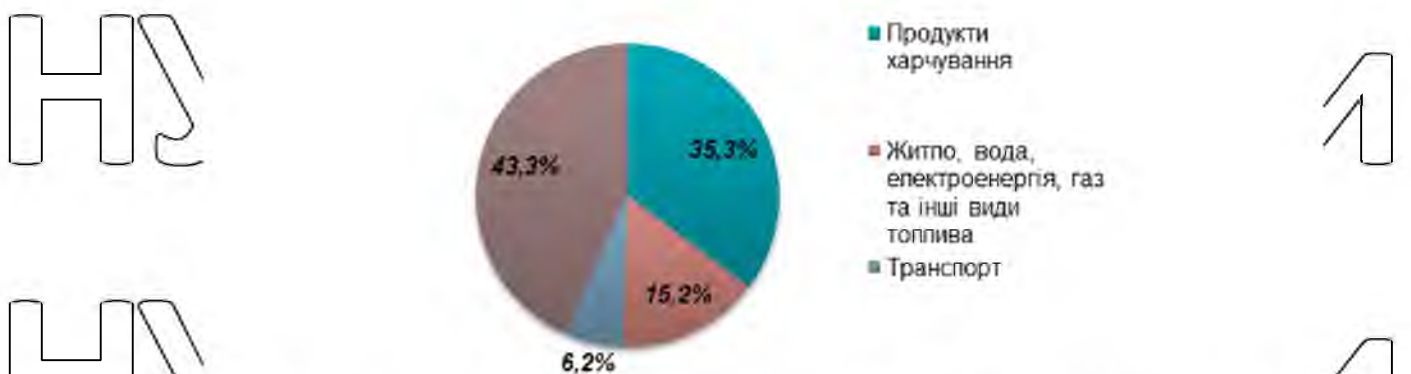


Рис. 1.1 Структура витрат домогосподарств за статтями витрат в 1 пол. 2019 р.

Джерело: [1]

НУБІП України

Незважаючи на конфлікт в Україні, галузь пасажирських перевезень продовжує свій розвиток. Наприклад, компанія Uber розширила свою мережу до 18 міст, подвоївши свою присутність в країні. Проте варто відзначити, що у трьох містах, де Uber працював раніше (Запоріжжя, Херсон і Маріуполь), їх послуги більше недоступні.

Під впливом війни умови для водіїв таксі стали складнішими та небезпечнішими. Деякі з них, з приводу економічних потреб, можуть продовжувати свою роботу в цих умовах. Однак вони стикаються зі значними викликами та ризиками в ході своєї діяльності.

Згідно з тарифів на таксі, вартість послуг збільшилася через зростання цін на паливо та його дефіцит. Оскільки водії зіткнулися з ускладненими умовами для заправки пального та витратили більше часу на пошук пального, вартість поїздки зросла. Це призвело до підвищення тарифів на таксі в усіх містах України в березні 2022 року.

Ціни на таксі залежать від численних факторів, таких як час доби, попит, затори, рівень повітряної тривоги та доступність водіїв. Ми провели аналіз вартості замовлення таксі у місті Славути, Хмельницька область, протягом дня та врахували зміни вартості поїздки при оголошенні повітряної тривоги та за годину до комендантської години (з 23:00). Для поїздок брався однаковий маршрут: від центральної вулиці Степана Бандери до спальних районів вул. Садова, Марії Лисенко і т.д.

Вартість замовлення таксі у м. Славути

Служба таксі/час	Звичайний обідній час	Перед комендантською годиною	Під час повітряної тривоги
Uklon	128/160	202/229	280/309
Uber	126/145	174/174	186/211
Bolt	110/132	180/217	267/275

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень. Під час обіднього періоду, коли дороги мають мінімальні загори, виявилось, що таксі Bolt є найдешевшим варіантом для поїздки. Вартість

подорожі на Uber і Uklon до центру міста приблизно однакова, але на віддалені райони Uklon має вищі ціни. Під час повітряної тривоги вартість поїздок зростає найбільше у Uklon та Bolt – більш ніж удвічі, і у Uber – у півтора разу. У цих умовах Uber виявився найдешевшим варіантом для подорожей.

Проте, вже після закінчення повітряної тривоги ціни в Uklon повернулися до попереднього рівня. Наприклад, поїздка з центру міста на вулицю Садову коштувала 135 гривень [9].

Для подальшого аналізу ми також розглянули, як змінюється вартість таксі під час годин пікового попиту в Києві (рис. 1.3). І незважаючи на поширену думку, що замовлення таксі за 10-15 хвилин до настання пікового часу (після 18:00) може бути вигіднішим, насправді ця теорія не завжди виправдовується.



Рис. 1.3 Зміна вартості таксі у пікові години

Джерело: [2]

Наприклад, поїздка на таксі Bolt з Хрещатика на Оболонь о 17:35 обійшлася в 166 гривень, а о 18:05 вартість збільшилася лише на декілька

гривень. Аналогічна ситуація спостерігалася із поїздкою на лівий берег: вартість послуг від Uklon зросла на 20 гривень, від Uber – на 10 гривень.

На рисунку 1.4 зображено темпи росту ринку таксі як можуть суттєво варіюватися і залежать від численних чинників, включаючи економічні зміни, технологічні інновації, зміни у споживчій поведінці та конкуренцію з іншими

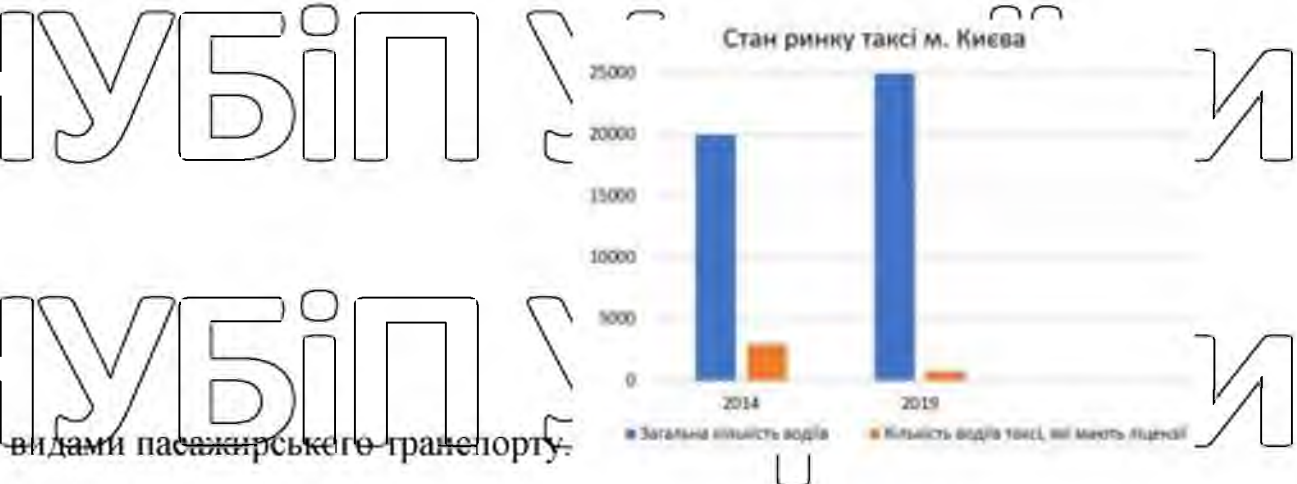


Рис. 1.4. Стан ринку таксі у Києві

Джерело: [4]

За інформацією, наведеною в Зеленій книзі ринку таксі BRDO, станом на 2017 рік, у місті Київ було зареєстровано 4,1 тисяч ліцензій в автомобільного таксі та видано 2 тисячі ліцензій для водіїв.

Це свідчить про те, що протягом останніх шести років кількість водіїв таксі у Києві зросла на 5 тисяч, що становить збільшення на 25%. У той же час, у першому півріччі 2019 року кількість економічно активного населення віком від 15 до 70 років у місті Київ склала 1 мільйон 375,8 тисяч осіб (що представляє 7,95% від загальної кількості економічно активного населення на другий квартал 2019 року). Таким чином, сектор таксі займає 1,82% від усього зайнятого населення столиці.

1.2 Зарубіжний досвід ринку послуг таксі

Зарубіжний досвід ринку послуг таксі різний і може надавати корисні відомості та приклади для аналізу та використання у контексті розвитку ринку таксі в Україні.

У Сполучених Штатах компанія Waymo впровадила систему безпілотних автомобілів, які можна замовити за допомогою спеціального мобільного додатку. Ця технологія вже активно працює в американському штаті Арізона, зокрема в містах Фінікс, Меса і Чендлер. Кожен автономний автомобіль призначений для перевезення до трьох пасажирів одночасно. Наразі ці автомобілі обов'язково супроводжуються водіями-інженерами з метою забезпечення безпеки та перевірки належної роботи системи. В салоні такого автомобіля розташована кнопка "Старт", яка ініціює початок подорожі, а також дисплей для зв'язку з технічною підтримкою. Автомобіль обладнаний датчиками, які дозволяють йому виявляти перешкоди на шляху та автоматично зупинятися, коли на пішохідному переході з'являється людина або горить червоний сигнал світлофора. [3].

Мобільні додатки стали важливим інструментом для замовлення та керування послугами таксі у різних країнах. Наприклад, компанії як Uber і Lyft в США, Grab в Південно-Східній Азії, DiDi в Китаї та інші надають можливість клієнтам легко знаходити вільних водіїв, планувати маршрути, відстежувати витрати і здійснювати безготівкові платежі. Це значно полегшує процес замовлення та користування таксі для клієнтів[8].

У багатьох країнах існують послуги спільних поїздок, що дозволяють різним пасажиром користуватися однією автомобільною подорожжю в одному напрямку. Це сприяє зменшенню витрат та розлабленню транспортного навантаження на дороги. Такі послуги часто називають "пулінгом" і стають досить популярними в містах з інтенсивним транспортним рухом.

Спостерігається ріст використання автоматизованих автомобілів у різних частинах світу, і вони можуть бути викликані за допомогою мобільних додатків. Наприклад, компанія Waymo впровадила безпілотні автомобілі, які доступні для замовлення через спеціальний додаток в деяких містах Арізони. Ці автомобілі мають можливість перевозити до трьох пасажирів одночасно і поки що працюють під наглядом водіїв-інженерів безпеки. Пасажири можуть

взаємодіяти з автомобілем через додаток, вибираючи пункти призначення та слідкуючи за процесом поїздки.

У багатьох країнах послуги таксі пропонуються на основі електричних або гібридних автомобілів з метою зменшення викидів CO₂ та покращення якості повітря. Це надає таксі певні переваги та залучає екологічно свідомих клієнтів. Уряди деяких країн надають пільги таким таксі, сприяючи їхньому розвитку.

В багатьох регіонах світу, урядові органи регулюють галузь таксі. Це може включати ліцензування водіїв і автомобілів, встановлення тарифів, вимоги до безпеки та інші стандарти. Наприклад, в Лондоні "чорні таксі" підлягають суворому регулюванню та відомі своїми жовтими кабриолетами.

У деяких містах таксі співпрацюють з громадським транспортом для покращення доступності та зручності масового транспорту. Наприклад, таксі може бути доступним на зупинках метро або інтегроване в транспортні системи. Дослідження та впровадження автономних автомобілів в послуги таксі також активно обговорюється та досліджується. Це може привести до змін на ринку та зробити послуги таксі більш доступними і дешевими в майбутньому.

У деяких країнах існують обмеження на максимальні ціни на послуги таксі з метою захисту споживачів від завищених тарифів. Ця регуляція спрямована на забезпечення доступності таксі для різних соціальних груп населення.

Багато служб таксі в Сполучених Штатах пропонують можливість спільних поїздок, де різні пасажери можуть поділити одне авто та подорожувати в різні напрямки. Це сприяє зменшенню витрат і трафіку на дорогах. Деякі компанії в США активно досліджують та розробляють автономні автомобілі для надання послуг таксі. Цей розвиток може внести зміни на ринку в майбутньому.

Конкуренція між різними службами таксі, мобільними додатками та традиційними постачальниками призвела до зниження цін, що може бути вигідним для пасажирів. Різні таксі-служби та мобільні додатки часто

пропонують знижки, акції та промокоди для привертання нових клієнтів. Це може включати можливість отримати перші поїздки безкоштовно або зі значними знижками, що приваблює нових користувачів та спонукає їх користуватися послугами таксі.

Водії таксі, особливо ті, які приймають замовлення через мобільні додатки, зазвичай мають можливість встановлювати власні тарифи за послуги. Це означає, що вони можуть конкурувати між собою, пропонуючи різні ціни для пасажирів. Пасажири мають можливість вибирати водіїв, враховуючи цінові пропозиції та інші фактори. Деякі мобільні додатки та таксі-служби впроваджують програми лояльності, які нагороджують пасажирів бонусами або знижками за кожну подорож. Це може спонукати до повторних поїздок та вірності пасажирів.

Традиційні таксі-служби докладають зусиль, щоб конкурувати з мобільними додатками та іншими інноваційними послугами. Вони знижують свої ціни та поліпшують якість обслуговування, щоб залишитися конкурентоспроможними.

Загалом, цінова конкуренція на ринку таксі в США призводить до створення більш доступних та вигідних умов для пасажирів. Проте, варто зауважити, що ця конкуренція може впливати на доходи водіїв та змінювати динаміку галузі.

Правила та регулювання таксі в США різняться в залежності від міста до міста. Це включає в себе ліцензування водіїв, встановлення тарифів, забезпечення безпеки та інші вимоги. Багато послуг таксі мають спеціальні угоди та стоянки в аеропортах, а також співпрацюють з громадським транспортом, щоб полегшити подорожі пасажирів [10].

1.3 Особливості організації роботи міні таксопарку

Організація роботи міні таксопарку має свої особливості та вимагає уваги до деталей. Перше з чого потрібно почати це з вибору автомобілів. Важливо вибрати автомобілі, які відповідають потребам нашого таксопарку. Ми розглядаємо якісні та економічні авто з низьким рівнем викидів.

Звісно, чим менше коштує витрати на автомобіль і чим швидше він повертає вкладені кошти та приносить прибуток, тим краще. Проте важливо розуміти, що бюджетні економічні моделі автомобілів часто мають обмежений термін служби, що є критичним фактором для таксі, оскільки вартість запасних частин постійно зростає. Також потрібно враховувати, що агрегатори таксі надають перевагу автомобілям, оцінюючи їх клас та історію пробігу. Отже, важливо знаходити рівновагу між зниженням початкових витрат та забезпеченням прийнятної рівня прибутковості для автомобіля. Розглянемо, які автомобільні марки показали себе вигідними на практиці, враховуючи досвід існуючих таксопарків.

Серед них найбільш популярними марками за кількістю придбаних автомобілів для таксі виявилися Volkswagen Polo і Hyundai Solaris, які разом становили приблизно 13% від загальної кількості придбаних автомобілів. На третьому та четвертому місцях розташувалися Skoda Rapid і KIA Rio з частками відповідно 11% та 10,7%. У десятку найпопулярніших автомобілів, які були закуплені для таксі юридичними особами, також увійшли: Skoda Octavia (6,4%), Ford Focus (6,1%), Renault Logan (5,6%), Volkswagen Jetta (2,8%), Renault Kaptur (2,5%) і Nissan Almera (2,3%).

Вибір автомобіля для використання в таксі базується на ряді факторів, включаючи вартість покупки, витрати на паливо, обслуговування та зручність як для водія, так і для пасажирів. Також варто розглянути можливість придбання вживаного автомобіля, проте слід мати на увазі, що витрати на обслуговування такого авто можуть бути відчутно вищими, особливо при інтенсивному використанні в таксі.

Шляхом аналізу діючого законодавства України, що стосується відносин у сфері перевезення пасажирів таксі, узагальнення та аналізу практики застосування відповідних правових норм, розроблено перший теоретичний огляд договору перевезення пасажирів таксі в українській юридичній науці. В роботі визначено поняття та природу цих правовідносин, а також місце їх у системі цивільно-правових договорів. Надана юридична характеристика сторін та інших учасників правовідносин, що стосуються перевезень пасажирів таксі; визначено підстави, що породжують зобов'язання з перевезення пасажирів таксі, та особливості укладення цих договорів, визначено їх форму. Проведено аналіз прав та обов'язків сторін та особливостей виконання угоди з перевезення пасажирів таксі.

Законодавча база яка регулює особливості організації роботи таксопарків базується на законі N 22, ст.105 «Про перевезення пасажирів на автотранспорті та оренду автотранспорту на замовлення», який встановлює основні принципи господарської діяльності у галузі перевезень пасажирів на автотранспорті та надання послуг з оренди автотранспорту на замовлення. Цей закон регламентує принципи організації та контролю на ринку перевезень пасажирів на автотранспорті, особливості надання таких послуг та встановлює засади здійснення державного нагляду та контролю в цій сфері [12].

На основі аналізу чинного законодавства та врахування матеріалів судової практики, була проведена юридична оцінка наслідків порушень зобов'язань з перевезення пасажирів таксі, виділено різні типи порушень, розглянуто підстави для встановлення відповідальності та обставини, що можуть призвести до звільнення від неї. У роботі також міститься наукове обґрунтування та наближені практичні рекомендації, спрямовані на вдосконалення законодавчого регулювання відносин, що виникають за угодою про перевезення пасажирів таксі [5].

Здійснення пасажирських перевезень легковими автомобілями може бути здійснене двома різними способами відповідно до встановленого законодавством режиму:

1. Перевезення на таксі відбувається на підставі публічного договору, яке регулює основні аспекти цієї діяльності та підпорядковується спеціальному закону, визначаючи принципи функціонування та контролю на ринку перевезень на таксі.

2. Перевезення на замовлення ґрунтується на укладенні письмового договору і відноситься до іншого типу перевезень, які регулюються відповідними нормативними актами. [6].

Важливим аспектом є процедура видачі водійських ліцензій. Для отримання ліцензії водії повинні представляти номери та серії таксометрів, що є обов'язковою вимогою. Зазвичай, середня вартість таксометра становить від 7 до 10 тисяч гривень. Законопроект пропонує полегшити цю вимогу стосовно обов'язкового встановлення таксометрів. Процедура отримання ліцензії залишається без змін, але тепер ціна за поїздку може визначатися як за допомогою таксометра, так і за домовленістю між сторонами.

Ваховський стверджує, що перехід до паперового обліку може ускладнити операції служб таксі. Він акцентує на необхідності давніх процесів переходу до електронного формату. Автори законопроекту не поділяють цей погляд, і вони мають свої розуміння та мотивацію. Мета авторів законопроекту та інформаційних сервісів є зрозумілою. Зареєстровані офіційні таксі, які є перевізниками, не можуть конкурувати з монополістами на ринку, такими як "Уклон" та Uber. Законопроект спрощує умови роботи для таксі, що конкурують з інформаційними сервісами, введенням однакових правил для всіх.

Інформаційні сервіси, які могли б стати монополістами завдяки простій угоді з водіями, стануть більш обліковими згідно із новим законопроектом. Тому для деяких це важлива передумова для майбутньої діяльності, а для інших це означає втрату своїх позицій.

НУБІП України

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС ПЛАН З ВІДКРИТТЯ МІНІ ТАКСОПАРКУ

2.1 Резюме проекту

Суть проекту: Створення міні таксопарку "Преміум Клас Трансфер".

Місія: полягає у наданні ефективної та комфортної транспортної послуги для мешканців та гостей міста, забезпечуючи високий стандарт обслуговування, безпеку та надійність, а також сприяючи розвитку міської мобільності і створенню нових робочих місць.

Мета проекту: Організація діяльності міні таксопарку "Преміум Клас Трансфер".

Таблиця 2.1.

Резюме проекту	
Назва проекту	Відкриття міні таксопарку "Преміум Клас Трансфер"
Місце реалізації проекту	місто Славути, Шепетівського району Хмельницької області
Початкові інвестиції	5 189 000
Джерела фінансування	Власні ресурси 30% Позичені кошти 70%
Період реалізації проекту	5 років
Рентабельність проекту	13%
Ставка дисконтування	15%
NPV	269 796
PI	1,05
DPB	4,8

Джерело: розроблено автором

На основі даного резюме можна побачити, що бізнес-план видається прибутковим і привабливим для інвестицій.

2.2 Загальна характеристика проекту

Загальна характеристика проекту з відкриття міні таксопарку полягає в створенні невеликого, але ефективного таксопарку з обмеженою кількістю автомобілів для надання транспортних послуг в місті. Проект спрямований на задоволення попиту на зручний та надійний транспорт, особливо в

густонаселених районах та в місцях з обмеженим доступом до громадського транспорту.

Відкриття міні таксопарку на 10 машин – це підприємницький проєкт, спрямований на надання послуг з пасажирських перевезень в межах міста або регіону. Місія нашого проєкту полягає у створенні надійної, комфортної та доступної системи пасажирських перевезень для мешканців та гостей міста. Ми віддаємо пріоритетну увагу безпеці пасажирів. Наша місія - забезпечити найвищий стандарт безпеки наших клієнтів, надаючи обслуговування відповідно до всіх вимог і норм безпеки. Також, ми ставимо за мету надавати високу якість та комфорт перевезень. Наші автомобілі абсолютно нові, з салону, в подальшому будуть підтримуватись в належному стані, а водії проходять спеціальну підготовку з відношення до клієнтів та надання послуг високої якості.

Ми є надійними та ефективними партнерами для наших клієнтів. Ми докладемо зусиль для того, щоб забезпечити своєчасні та надійні послуги, які відповідають потребам наших клієнтів.

Щодо самого таксопарку, ми плануємо придбати 10 машин марки Toyota Corolla 1.6 Valvematic, 6 М/Т 2018 року. Так як в нас будуть преміум перевезення, то авто будуть нові, рисунок 2.1.



Рис. 2.1. Toyota Corolla Platinum Bronze

Джерело: [7]

Автомобіль Toyota Corolla 2018 року - це компактний седан, який відрізняється своєю надійністю, ефективністю і комфортом. Toyota Corolla 2018 доступна з

різними двигунами, включаючи 1,8-літровий 4-циліндровий двигун, який надає економічну споживаність пального.

Toyota Corolla 2018 має сучасний і зрілий дизайн. Зручний салон, великий багажник і гарні зовнішні лінії роблять цю модель привабливою. Салон автомобіля оснащений комфортними сидіннями і сучасною інфотейнмент-системою. Клімат-контроль, підігрів сидінь і інші функції забезпечують комфортну поїзду для пасажирів.

Машина оснащена сучасними системами безпеки, включаючи систему попередження про зіткнення, контроль стійкості, антиблокувальну систему гальмування і подушки безпеки. Ця модель славиться своєю високою ефективністю пального, що дозволяє економити на витратах на паливо.

Загалом, Toyota Corolla 2018 - це популярний і надійний автомобіль, який пропонує комфортну та безпечну поїзду для наших клієнтів.

Щодо стоянки наших автомобілів, ми плануємо орендувати 2 бокси, один бокс розрахований на 5 автомобілів. Дані бокси обладнані освітленням, вентиляцією, а також системами безпеки, такі як сигналізація та відеоспостереження.

Проект може бути цікавим для реалізації, завдяки таким сильним сторонам:

Стабільний попит

Можливість росту бізнесу

Потенційна рентабельність

Співпраця з іншими послугами

Гнучкий графік

Рис.2.2 Сильні сторони бізнес ідеї

Джерело: розроблено автором

Колл-цент таксі має велику важливість для ефективної роботи таксопарків і задоволення потреб клієнтів. Колл-центр підтримує зв'язок з водіями, надає інструкції, реагує на їх запити та вирішує питання. Взаємодія з водіями є важливою для забезпечення безпеки та ефективності послуг таксі.

В нас також буде колл-центр, приміщення ми будемо орендувати. В нас будуть працювати досвідчені оператори, які відповідатимуть за прийом та обробку замовлень від клієнтів. Він буде забезпечений всією необхідною інфраструктурою, такою як комп'ютери, програмне забезпечення, телефони, інтернет тощо [11].

Крім цього в нас ще буде мобільний додаток і веб-сайт нашого таксопарку. Адже це є важливими компонентами для таксопарку, оскільки вони розширюють можливості бізнесу і поліпшують обслуговування клієнтів. В таблицях 2.2. і 2.3. описано важливість сайту і додатку.

Таблиця 2.2.

Важливість веб-сайту	
Інтернет - присутність	Веб-сайт дозволяє таксопарку мати онлайн-присутність, що важливо в епоху цифрової комунікації
Інформація для клієнтів	Сайт надає клієнтам інформацію про послуги, тарифи, контакти, акції і розклад роботи
Замовлення та резервація	Клієнти можуть замовити таксі або зробити резервацію через веб-сайт
Відгуки й рейтинги	Можливість залишати відгуки і оцінки для водіїв на сайті сприяє підвищенню якості обслуговування та забезпечує довіру клієнтів
Клієнтська підтримка	Клієнти можуть звертатися із запитаннями чи скаргами через сайт

Дисерело: розроблено автором

Таблиця 2.3.

Важливість мобільного додатку

Зручність для клієнтів	Мобільний додаток набагато зручніший для клієнтів, оскільки вони можуть замовляти таксі всього в кілька кліків на екрані свого смартфона
Геолокація	Додаток може використовувати геолокацію, щоб визначити місцезнаходження клієнта та водія, що полегшує замовлення та слідкування за автомобілем
Оповіщення	Мобільний додаток може надсилати оповіщення клієнтам про стан замовлення, приблизний час прибуття та іншу корисну інформацію
Спеціальні пропозиції	Додаток може включати акції, знижки та спеціальні пропозиції для користувачів
Профілі користувачів	Користувачі можуть створювати профілі, додавати свої адреси та зберігати історію поїздок для ще більшої зручності

Джерело: розроблено автором

Загалом, якщо правильно розроблений і вдосконалений, сайт і мобільний додаток можуть значно поліпшити якість обслуговування клієнтів, підвищити ефективність операцій та допомогти таксопарку збільшити прибуток.

2.3 Специфіка діяльності міні таксопарків

Міні таксопарки, як правило, відзначаються своєю невеликою кількістю автомобілів, і це визначає особливу специфіку їх діяльності. Вони зазвичай мають обмежену кількість автомобілів, яка рідко перевищує 10-20 машин. Це робить їх меншими, ніж традиційні таксопарки або служби таксі. Обсяг флоту в контексті міні таксопарку - це кількість автомобілів, які належать або призначені для функціонування даного таксопарку.

Вони мають обмежену кількість автомобілів, яка може бути від кількох одиниць до кількох десятків. Ця кількість визначає їхню масштабітність і можливості обслуговування клієнтів. Автомобілі в флоті можуть бути

власністю самого таксопарку, орендовані або належати водіям (якщо це франчайзингова модель). Кожен варіант має свої переваги та недоліки. Важливо враховувати вік та технічний стан автомобілів у флоті. Нові автомобілі можуть бути більш надійними та зручними, але вони також вимагають значних інвестицій. Старі автомобілі можуть бути дешевшими, але потребувати більше обслуговування.

Міні таксопарки можуть розширювати свій флот поступово, додаючи нові автомобілі з часом. Це важливо для адаптації до змін на ринку та збільшення обсягів обслуговування клієнтів. Важливо враховувати технічні характеристики автомобілів, такі як їхня потужність, витрати пального, комфортність для пасажирів та водіїв. Це впливає на якість послуг та задоволення клієнтів. Забезпечення страхування та регулярного обслуговування автомобілів є важливою частиною діяльності міні таксопарку, оскільки це гарантує безпеку та надійність авто. Отже, Обсяг флоту є стратегічно важливим аспектом для міні таксопарків, оскільки від нього залежать їхня спроможність задовольняти попит та ефективність діяльності. Точний обсяг флоту визначається бізнес-планом та місцевими ринковими умовами.

Сфера обслуговування в контексті міні таксопарку включає в себе широкий спектр послуг, які надаються клієнтам та водіям з метою забезпечення зручності, безпеки та задоволення обох сторін. Це одна з найважливіших частин сфери обслуговування. Це включає в себе приймання замовлень від клієнтів, надання інформації про послуги та тарифи, організацію поїздок, вибір підходящого автомобіля, а також забезпечення комфорту та безпеки під час поїздок. Також включає в себе роботу зі скаргами, запитами і побажаннями клієнтів. Це важливо для вирішення конфліктів, поліпшення якості послуг та підтримки клієнтської лояльності.

Важливим є взаємодія з водіями, це включає координацію дій з водіями, включаючи приймання замовлень, надання інструкцій та інформації про поїздки, а також вирішення технічних питань та екстрених ситуацій. До сфери обслуговування також входить управління графіками роботи водіїв,

відпочинком і змінами, щоб забезпечити послуги цілодобово та забезпечити зручні умови для водіїв, обслуговування та ремонт автомобілів, щоб забезпечити їхню надійність та готовність до роботи.

Сфера обслуговування також включає в себе розробку маркетингових стратегій та рекламних кампаній для привертання нових клієнтів та підтримки популярності міні таксопарку. Діяльність сфери передбачає планування роботи водіїв, координацію маршрутів та управління подіями, такими як надзвичайні ситуації та стрімкі зміни в попиті. Важливим аспектом є збір та аналіз даних про роботу таксопарку та задоволення клієнтів, щоб покращити якість послуг та визначити стратегічні напрями розвитку[9].

Сфера обслуговування є серцем функціонування міні таксопарку, оскільки вона забезпечує взаємодію між всіма сторонами бізнесу та забезпечує високу якість обслуговування. Вона включає в себе послуги для клієнтів, підтримку водіїв та управління всім процесом таксопарку.

Маркетинг та просування є важливою частиною діяльності міні таксопарку, оскільки вони спрямовані на привертання нових клієнтів, підвищення популяризації бренду та підтримку лояльності існуючих клієнтів.

Маркетингова стратегія міні таксопарку повинна включати присутність в соціальних мережах. Публікації про акції, знижки та новини допомагають привернути увагу клієнтів. Створення програм лояльності для постійних клієнтів може стимулювати їх повернення. Знижки, бонуси та спеціальні пропозиції можуть залучити та утримати клієнтів.

Важливим є створення власного бренду та логотипу, які легко запам'ятовуються та асоціюються з міні таксопарком. Бренд повинен відображати ключові цінності та переваги сервісу. Ми також, не відійшли від цього, придумали і створили свій логотип, на рисунку 2.2 представлено бренд міні таксопарку.



Рис. 2.2. Проект логотипу «Преміум Клас Трансфер»

Джерело: розроблено автором

Важливо відслідковувати відгуки клієнтів та вчасно виправляти недоліки. Позитивні відгуки можуть бути використані в рекламних кампаніях. Співпраця з іншими бізнесами, участь у місцевих заходах та фестивалях може збільшити видимість та привернути нових клієнтів.

Оптимізація для пошукових систем (SEO) і розробка виступу для сайту можуть підвищити видимість у мережі та привернути органічний трафік. Важливо вести аналітику ефективності маркетингових кампаній та відстежувати ключові показники продуктивності, такі як кількість замовлень, вартість приваблення клієнтів тощо.

Маркетинг та просування граєть важливу роль у розвитку міні таксопарку та забезпечують його успіх на ринку. Вони допомагають залучити клієнтів, підтримати популярність та зміцнити позиції у конкурентному середовищі.

НУБІП УКРАЇНИ

2.4 Формування витрат функціонування міні таксопарку та джерела його фінансування

Формування витрат функціонування міні таксопарку включає в себе різноманітні види витрат, необхідних для забезпечення її роботи.

Є кілька ключових аргументів для цього зауваження:

1. Наявність оптимально сформованих витрат на створення та утримання таксопарку визначає його прибутковість та перспективи розвитку.

2. Рациональний склад витрат дозволяє виявити найбільш прогнозовані можливості для росту бізнесу.

Приміщення для коол-центру обиралися, виходячи з факторів розташування, транспортного сполучення та вартості його оренди. Бокси для стоянки автомобілів також обиралися із огляду на розташування. Це все знаходиться в місті Славута, Шепетівського району Хмельницької області.

Середні платежі по даному об'єкту складатимуть 5000 грн. за приміщення коол-центру, 30000 грн. на місяць за бокси для авто.

Для безперервної роботи міні таксопарку «Преміум Клас Транфер» необхідний склад працівників із 15 осіб, таблиця 2.4.

Таблиця 2.4
План персоналу

Посада	Кількість, осіб
Водій	10
Оператор	3
Бухгалтер на аутсорсингу	1
Маркетолог на аутсорсингу	1
Всього	15

Джерело: розроблено автором

Основна функція водія таксопарку - це безпечно перевезти пасажирів від одного пункту до іншого відповідно до їхніх замовлень. Водії повинні

дотримуватися Правил дорожнього руху та забезпечувати безпеку пасажирів та інших учасників дорожнього руху. Автомобіль повинен бути чистим і охайним для зручності та комфорту пасажирів. Водії повинні бути ввічливими та доброзичливими в спілкуванні з пасажирами, виконувати їхні спеціальні побажання (наприклад, регулювати кондиціонер, ввімкнути радіо тощо). Водії відповідають за регулярну перевірку технічного стану автомобіля, включаючи мотор, гальма, світло, гуму та інше обладнання. Також водії повинні приймати замовлення від диспетчера чи через мобільний додаток та дотримуватися графіку роботи.

Обов'язки оператора в таксопарку включають в себе ряд важливих функцій та відповідальностей, що спрямовані на забезпечення ефективної роботи таксопарку та задоволення потреб пасажирів та водіїв. Оператори приймають виклики від клієнтів, які бажають замовити таксі. Вони повинні коректно спілкуватися з клієнтами, визначати маршрут, вказувати приблизний час прибуття та іншу інформацію. Оператори можуть стикатися з різними ситуаціями під час обробки замовлень, такими як зміни в маршруті, запити клієнтів чи надзвичайні обставини на дорозі. Вони повинні вирішувати ці питання та забезпечувати максимальний комфорт та безпеку для клієнтів та водіїв. Оператори здійснюють облік та звітність про замовлення, водіїв та інші ключові параметри роботи таксопарку. Вони можуть вести журнали замовлень та іншу документацію.

Обов'язки бухгалтера в таксопарку включають в себе ряд фінансових та облікових завдань, спрямованих на ефективне управління фінансами та виконання податкових та фінансових зобов'язань. Бухгалтер здійснює облік всіх фінансових операцій та транзакцій, пов'язаних з діяльністю таксопарку. Це включає в себе внесення даних до бухгалтерської системи, реєстрацію доходів та витрат. Відповідає за складання фінансових звітів, таких як бухгалтерська звітність, звіти про прибутки та збитки, баланс тощо. Ці звіти потрібні для податкової звітності та аналізу фінансового стану таксопарку. Також він надає

фінансові консультації керівництву таксопарку щодо фінансового стану, оптимізації витрат та розвитку бізнесу.

Бухгалтер надає фінансові консультації керівництву таксопарку щодо фінансового стану, оптимізації витрат та розвитку бізнесу.

Обов'язки маркетолога в міні таксопарку включають в себе розробку та впровадження маркетингових стратегій та ініціатив, спрямованих на просування бренду, залучення клієнтів та забезпечення конкурентоспроможності таксопарку.

Працівники міні таксопарку, крім операторів, бухгалтера і маркетолога на відрядній оплаті праці, 25% від вартості послуг є заробітною платою працівника, *таблиця 2.5.*

Оператори отримують фіксовану заробітну плату.

Таблиця 2.5

Розрахунок витрат на оплату праці за місяць

Посада	Сума, грн
Оператори	36000
Бухгалтер	5000
Маркетолог	5000
Всього	46000

Джерело: розроблено автором

Щодо наших послуг і їх вартість, наведено у таблиці 2.6 .

Таблиця 2.6

План надання послуг

Вид послуги	Вартість послуги, грн	Ціна посадки	Реалізація на місяць	Середній кілометраж
Поїздка по місту	30,00	60,00	800,00	6,00
Поїздка за містом	45,00	70,00	420,00	15,00

Джерело: розроблено автором

Спроектуємо діаграму Ганта відкриття міні таксопарку:

1 етап – реєстрація ФОП 3 групи;

2 етап – ремонт у приміщенні для ккол-центру;

3 етап – закупівля обладнання та матеріалів для надання послуг;

4 етап – підбір персоналу;

5 етап – відкриття міні таксопарку.

У таблиці подано протяжність кожного етапу (табл. 2.7)

Таблиця 2.7

Етапи реалізації проекту відкриття міні таксопарку

Етап/тривалість, міс.	1	2	3	4	5
1 етап – реєстрація ФОП					
2 етап – ремонт приміщенні для ккол-центру					
3 етап – закупівля обладнання, матеріалів та авто для надання послуг					
4 етап – підбір персоналу					
5 етап – здійснити відкриття міні таксопарку					

Джерело: розроблено автором

Отож, ми бачимо, що відкриття міні таксопарку вимагає близько 5 місяців. Ще два місяці можна запланувати як подушка безпеки для різних непередбачених ситуацій.

Першим етапом необхідно зареєструвати ФОП 3 групи.

Приміщення для нашого ккол-центру та бокси для авто ми знайшли швидко, тож наступним етапом буде ремонт приміщення ккол-центру. На ремонт приміщення та обладнання, за орієнтовними підрахунками, буде виділено 25000 гривень .

Одночасно із закупівлею машин і обладнання, буде здійснено страхування. Після цього ми будемо набирати персонал.

Далі наведемо всі інвестиційні витрати, які потрібні для відкриття бізнесу (табл. 2.8), які включають в себе ремонт приміщення ккол-центру та його

обладнання, закупівля автомобілів, замовлення та купівля додатку, реєстрація підприємства, створення сайту та початковий маркетинг та інші витрати.

Таблиця 2.8

Спрямування інвестиційних вкладень	Всього
<i>Ремонт приміщення колл-центру та його обладнання</i>	25 000
<i>Автомобілі</i>	3 000 000
<i>Замовлення та купівля додатку</i>	150 000
<i>Реєстрація підприємства</i>	1 000
<i>Створення сайту та початковий маркетинг</i>	10 000
<i>Інші</i>	3 000
<i>Оборотні кошти</i>	0
Всього	5 189 000

Джерело: розроблено автором

Структуру інвестиційних витрат наведено на рис. 2.3.



Рисунок 2.3. Структура інвестиційних витрат проекту міні таксопарку

Дисертело: розроблено автором

Далі наведемо динаміку змінних та постійних витрат, а також амортизації (табл. 2.9 та рис. 2.4).

Як бачимо, найбільшу частку витрат складають постійні витрати, що унаочнено на рис. 2.45 що пояснюється витратами на оренду приміщення, заробітну плату ставкою, сплату послуг бухгалтера та маркетолога на аутсорсі та ін. витратами.

Найменшу частку витрат складає амортизація.

Таблиця 2.8.

Статті витрат	Всього
Змінні витрати	23 046 497
Закупівля палива	11 054 934
Заробітна плата водіям	9 829 150
ЄСВ	2 162 413
Постійні витрати	6 612 000
Оплата праці	2 700 000
ЄСВ	594 000
Оплата бухгалтера та маркетолога на аутсорсі	600 000
Оренда боксів для автомобілів	1 800 000
Оренда приміщення колл-центру	300 000
Непередбачувані витрати	60 000
Реклама	180 000
Комунальні платежі	180 000
ТО автомобілів	168 000
Підтримка додатку	30 000
Амортизація	2 474 722
Всього	29 658 497
Всього з урахуванням амортизації	32 133 219

Джерело: розроблено автором

З рисунку 2.4 бачимо, що витрати мають невелику динаміку до зростання щороку.

На рисунку 2.5 наведено структуру витрат міні таксопарку.



Рисунок 2.4. Динаміка витрат проекту за роками

Джерело: розроблено автором



Рисунок 2.5. Структура витрат за проектом

Джерело: розроблено автором

Змінні витрати проекту складають 71,72%, що менше постійних витрат.

Найменшу частину складає амортизація – менше 7,70%, що пояснюється специфікою самого бізнесу.

Найбільшу частку складають витрати «Закупівля палива». Кожного року витрати на паливо зростають. Також до змінних витрат віднесені витрати на ЄСВ та заробітна плата водіям.

Усі джерела формування інвестиційних ресурсів поділяються на три

основні групи:

Власні кошти

Залучені кошти

Позичкові кошти

Власні інвестиційні ресурси охоплюють чистий нерозподілений прибуток, що виділяється для розвитку виробництва, амортизаційні відрахування, частину оборотних коштів, іммобілізовану у інвестиціях, частину основних засобів, які реінвестуються шляхом реалізації, а також страхову суму для відшкодування шкоди, спричиненої втратою майна тощо. Ці ресурси характеризуються легкістю доступу, високою рентабельністю інвестованого капіталу, низьким ризиком неплатоспроможності і відсутністю зовнішнього контролю при їх використанні.

Залучені інвестиційні ресурси, навпаки, характеризуються значним потенціалом залучення, зовнішнім контролем над їх використанням, певною складністю привласнення та частковою втратою управління підприємством. Інвестиційні кошти можуть бути використані для фінансування ризикових і прибуткових проєктів, зокрема шляхом запозичення капіталу.

Для підприємств інших юридичних форм головним способом залучення додаткових коштів є розширення статутного фонду через додаткові внески.

У сучасних умовах кредитні інвестиційні ресурси стають головним джерелом фінансування, особливо для проєктів з низьким рівнем ризику та чітко визначеними шляхами успішної реалізації.

Для фінансування проєкту ми обрали власні кошти та позичкові.

Обґрунтування суми амортизаційних відрахувань по мні таксопарку пропонується здійснити у наступній формі.

Таблиця 2.9

Амортизаційні відрахування міні таксопарку «Преміум Клас Трансфер»

Майно на балансі на початок звітного періоду	Всього
Виробниче обладнання:	0
Всього:	0
Нарахована амортизація	Всього
Виробниче обладнання:	2 474 722
Всього:	2 474 722
Введено основних засобів	Всього
Виробниче обладнання:	5 010 000
Всього:	5 010 000
Майно на балансі на кінець звітного періоду	Всього

Джерело: розроблено автором

Як бачимо, початок звітного періоду в міні таксопарку "Преміум Клас Трансфер" не було виробничого обладнання на балансі. Протягом звітного періоду було введено в експлуатацію виробниче обладнання на суму 5 010 000 грн. Нарахована амортизація за цим обладнанням склала 2 474 722 грн. На кінець звітного періоду виробниче обладнання на балансі таксопарку не залишилося. Термін амортизації складає 5 років.

На рисунку 2.6 наведено амортизаційні відрахування.



Рис. 2.6. Амортизаційні відрахування

Джерело: розроблено автором



Рис. 2.7. Майно на балансі підприємства

Джерело: розроблено автором

2.5 Прогноз фінансового результату від реалізації послуг

Максичи розрахункові дані поточних доходів і витрат даного проекту можна визначити його фінансовий результат.

Показники рентабельності:

1) Рентабельність реалізації продукції по чистому прибутку за 5 років у середньому значенні за проектом складатиме 13%.

2) Рентабельність реалізації продукції проекту ЕВІПДА за 5 років складатиме 23%.

3) Рентабельність активів проекту за 5 років існування становитиме 2,5%.

Оборотність активів:

1) Оборотність активів проекту у середньому за 5 років існування дорівнюватиме 0,18 одиниць.

Показники основної діяльності:

а) середній обсяг реалізації продукції грн/міс. складатиме 655 227 грн за 5 років;

б) середній обсяг поточних витрат грн/міс. складатиме 494 308 грн за 5 років.

в) середнє EBITDA грн/міс. складатиме 160 968 грн. за 5 років існування;

г) середній чистий прибуток грн/міс. складатиме 85 485 грн. за 5 років існування;

г) середній грошовий потік грн/міс. складатиме 129 231 грн. за 5 років існування.



Рис. 2.8. Показники основної діяльності

Джерело: розроблено автором

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ З РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС ПЛАНУ

3.1 Оцінка економічної ефективності проекту

Для оцінки ефективності бізнесу з відкриття міні таксопарку спочатку розраховуємо основні фінансові показники. В таблиці 3.1 наведено доходи проекту протягом 5 років.

Таблиця 3.1.

Динаміка доходів по роках

Стаття доходів	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Поїздка по місту	14 951 953	2 782 359	2 906 842	2 995 257	3 086 360	3 180 235
Поїздка за містом	24 365 545	4 534 376	4 737 245	4 881 332	5 029 803	5 182 789
Сумарно	39 317 598	7 316 735	7 644 087	7 876 589	8 116 163	8 363 024

Джерело: розроблено автором

На рис. 3.1 наведено динаміку доходів по роках та на рис. 3.2 щомісячну динаміку доходів протягом прогнозованих 5 років.



Рис. 3.1. Динаміка виручки у міні таксопарку по роках

Джерело: розроблено автором

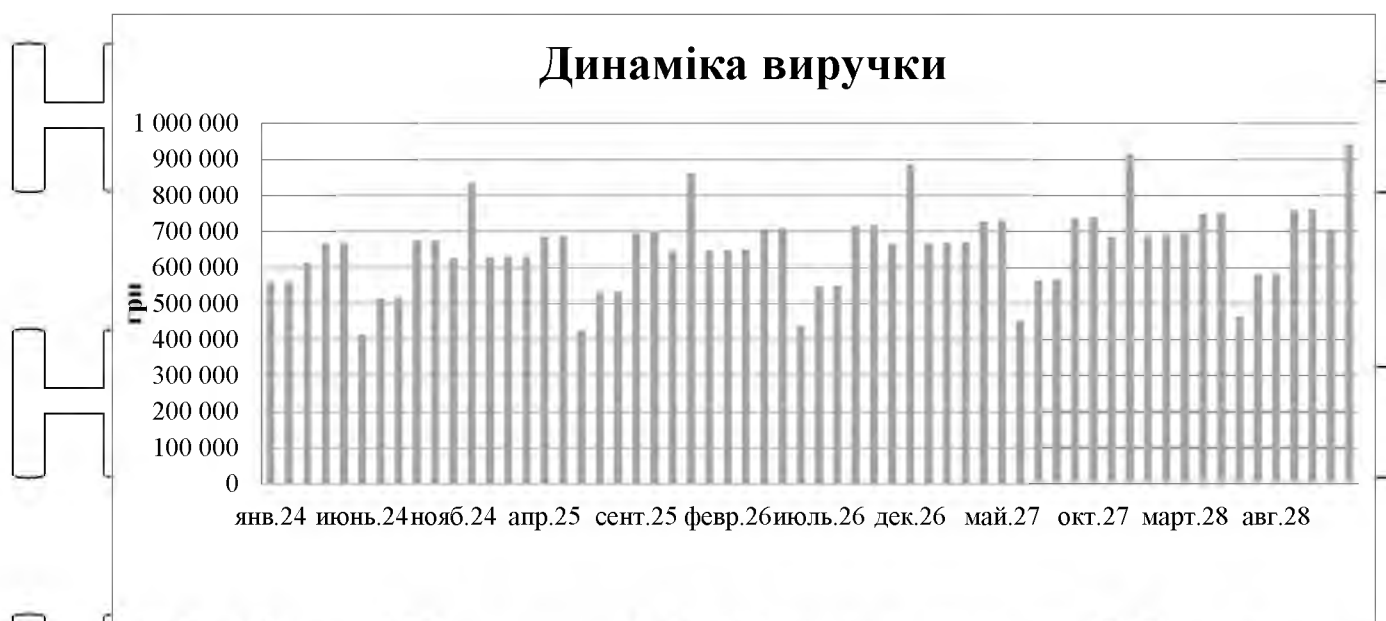


Рис. 3.2 Щомісячна динаміка виручки міні таксопарку

Джерело: розроблено автором

На основі поданих графіків і таблиць видно, що щорічні прибутки постійно зростають, а щомісячні доходи відзначають виражену сезонність. Це легко пояснюється особливостями даного виду бізнесу.

Після надання основних розрахунків стосовно витрат та прибутків проекту, перейдемо до оцінки його ефективності. Спочатку розглянемо показник точки беззбитковості, який важливий для оцінки досягнення рентабельності міні таксопарку. Цей показник визначає рівень доходів, необхідний для покриття всіх витрат проекту. Точка беззбитковості нашого проекту наведена на рис. 3.3 та у таблиці 3.2.

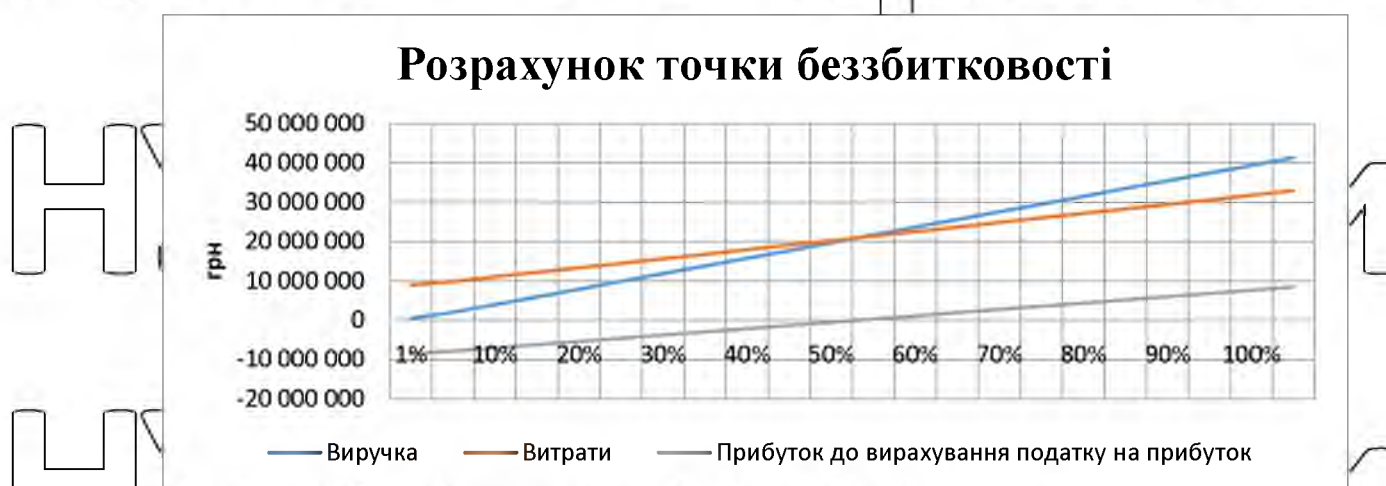


Рис. 3.3. Точка беззбитковості міні таксопарку

Джерело: розроблено автором

НУБІП України

Таблиця 3.2

Показники точки беззбитковості для проекту

Значення точки беззбитковості:	
Точка беззбитковості, % реалізації продукції	53,3%
Точка беззбитковості, грн реалізації продукції	20 941 987
Точка беззбитковості, грн в середньому на міс.	349 033
Величина операційного важеля	41,4%

Джерело: розроблено автором

НУБІП України

Зауваження, зроблене на основі графіка 3.3 та таблиці 3.2, вказує на те, що наш міні-театр стає прибутковим, якщо нам вдається продати 53,3% від загального обсягу наданих послуг, що дорівнює 20 941 987 гривень. Щодо щомісячної точки беззбитковості, вона становить 349 033 гривень. Ці показники вважаються задовільними для нашого бізнесу і досяжними за умови реалізації передбачуваних у наших доходах прогнозів.

З урахуванням річних доходів, наш проект може функціонувати як ФОП 3-ї групи, використовуючи спрощену систему оподаткування, що передбачає сплату 5% податку від отриманого доходу. Такий підхід не передбачає сплату ПДВ і єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування для ФОП за їх діяльність.

На рисунку 3.4 можна побачити, як змінювались податкові витрати протягом років. Таблиця 3.3 містить інформацію про податкові виплати за різними видами платежів до бюджету протягом п'яти років, враховуючи прогнозований дохід.

НУБІП України



Рис. 3.4. Динаміка податкових виплат міні-таксопарку

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3.3.

Податкові виплати за видами відрахувань до бюджету

Податки	Всього	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
ЄП	1 965 830	363 837	382 204	393 829	405 808	418 151
ЄСВ	88 440	17 688	17 688	17 688	17 688	17 688
Всього:	2 054 270	383 525	399 892	411 517	423 496	435 839

Джерело: розроблено автором

З графіка 3.4 очевидно, що у нас позитивна динаміка, оскільки наші доходи зростають. З таблиці 3.3 видно, що найбільшу частку платіжів складає єдиний податок, який становить 5% від загального доходу бізнесу, у той час як внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ)

становлять менший частину. В Україні в даний час існує можливість не

сплачувати ЄСВ у воєнний період, проте ми вирішили включити цей платіж для більш обґрунтованих обчислень.

На рисунках 3.5 та 3.6 уявочимо показники чистого прибутку накопиченим підсумком та чистого прибутку.



Рис. 3.5. Чистий прибуток проекту по місяцях

Джерело: розроблено автором

Рисунки 3.5 та 3.6 ілюструють динаміку чистого прибутку. Враховуючи специфіку нашого бізнесу і відображаючи зміну щомісячних доходів, чистий прибуток також коливається. Кожного року на початку року проект не приносить чистого прибутку, оскільки спостерігається спад попиту в післяноворічний період. Однак пізніше, починаючи з весни, ми спостерігаємо стійке зростання чистого прибутку.



Рис. 3.6. Чистий прибуток проекту накопиченим підсумком

Джерело: розроблено автором

Чистий прибуток на накопичувальній основі варіює від негативного до

позитивного з певними коливаннями протягом перших двох років функціонування нашого проекту. Подалі, цей показник стає позитивним і хоча відбуваються окремі коливання, він не падає до від'ємних значень. Ці результати вказують на прибутковість нашого бізнесу. Проте для виправдання інвестиційної привабливості проекту, нашим завданням є представлення інших показників, які враховують знецінення коштів та повернення всіх інвестиційних внесків.

Для розрахунку знецінення коштів і оцінки їхньої реальної майбутньої вартості, ми використовували ставку на рівні 15%. На рисунках 3.7. та 3.8 представлені дисконтовані грошові потоки та накопичувальні грошові потоки. Ці діаграми відображають грошові потоки з урахуванням 15% дисконтування.



Рис. 3.7. Грошовий потік міні таксопарку

Джерело: розроблено автором

НУБІП України

НУБІП України



Рис. 3.8. Грошовий потік накопиченим підсумком міні таксопарку

Джерело: розроблено автором

Представлені рисунки показують, що дисконтовані грошові потоки в деякі місяці є від'ємними (рис. 3.7), що є результатом специфіки в нашому бізнесі. Рисунок 3.8 показує, що позитивний грошовий потік накопичується практично до завершення другого року. Це означає, що середній термін окупності для цього проекту буде перевищувати цей період.

Ці показники надають можливість розраховувати показники інвестиційної привабливості, які представлені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

Показники інвестиційної привабливості проекту

Інвестиційні показники	Значення за проектом
Термін прогнозу, міс.	60
Ставка дисконтування	15,0%
IRR (Внутрішня норма доходності), % на рік	17,5%
Загальний обсяг фінансування проекту	5 089 000
Чистий/грошовий потік	2 578 832
NPV (Чистий дисконтований дохід)	269 796
NPV (Чистий дисконтований дохід з урахуванням вартості бізнесу)	5 359 094
Термінальна вартість бізнесу	5 089 298
PB (Простий термін окупності), роки	3,7
DPB (Дисконтований термін окупності), роки	4,8
PI (Індекс доходності за проектом)	1,05

Джерело: розроблено автором

Ця таблиця надає нам можливість зробити висновок про прибутковість проекту. Фактично, наш чистий дисконтований дохід за п'ять років, які було розраховано, становить 269 796 грн. Термін простої окупності складає 3,7 роки, але більш адекватним є показник дисконтованого терміну окупності, який у нашому випадку становить 4,8 роки. Це також свідчить про позитивну оцінку відкриття даного бізнесу і його прибутковість. Ставка IRR також є позитивною і перевищує ставку дисконтування на 17,5%, що вказує на можливість повертати зовнішні кошти під більш високі відсотки, ніж 15%, або враховувати більшу інфляцію. Загалом, можемо стверджувати, що наш проект є інвестиційно привабливим і окупним.

3.2 Управління ризиками проекту

Під час розробки бізнес-плану та оцінки інвестиційної привабливості міні таксопарку важливо враховувати ризики, пов'язані з цим видом бізнесу. Важливо зауважити, що умови діяльності підприємств в Україні мають високий рівень нестабільності. Ця ситуація може мати як негативний, так і позитивний вплив на бізнес. З одного боку, це може створити загрозу для бізнесу, з іншого - надає можливість бути готовим до змін і враховувати багато аспектів в управлінні ризиками.

1. Конкуренція: наявність інших таксопарків у регіоні може призвести до жорсткої конкуренції за клієнтів та водіїв. Якщо ринок насичений, це може позначитися на прибутковості вашого таксопарку. Ринок таксі в місті Славути є досить специфічним і обмеженим, залежно від попиту та подання послуг. Преміум таксі тільки одне, але в них немає ні додатку ні сайту, тільки диспетчерська служба, і це є великим плюсом для нас, адже зараз всі в більшості користуються мобільними додатками.

2. Законодавчі обмеження: регулювання таксопарків може зазнавати змін, що впливають на їхню діяльність. Потрібно враховувати ризик змін у правилах і нормативах, які можуть вимагати нових витрат або обмежити діяльність.

Законодавство вимагає дозволів і ліцензій, ми обов'язково будемо дотримуватись цих вимог та долучати усі необхідні документи.

3. Вартість пального: зміни у цінах на паливо можуть вплинути на ефективність та прибутковість таксопарку. Високі ціни на паливо можуть зробити операції дорожчими і скоротити прибуток. Ми будемо слідкувати за ринковими цінами на паливо та їхніми тенденціями. Будемо використовувати онлайн-ресурси та додатки, які надають інформацію про ціни на паливо в реальному часі. Також, оптимізуємо споживання пального в автомобілях та машинному обладнанні. Буде проводитись регулярний технічний огляд і обслуговування транспортних засобів, щоб забезпечити оптимальну роботу двигунів та паливної системи.

4. Брак водіїв: знайти та зберегти якісних водіїв може бути викликом. Конкуренція з іншими таксопарками та службами таксі може робити рекрутацію та збереження водіїв складними завданнями. Щоб уникнути даного ризику ми будемо ретельно обирати водіїв під час набору. Проводити ретельну перевірку їхнього досвіду, роботи та рекорду безпеки. Будуть встановлені вимоги щодо віку, стажу водіння та інших критеріїв для водіїв. Зосередимо увагу на покращенні умов роботи та задоволеності водіїв. Спільні заходи, такі як фірмова культура та програми лояльності, можуть зробити роботу більш привабливою. У нас будуть використовуватись автоматизовані системи та мобільні додатки для підвищення ефективності та розкладу водіїв.

5. Технологічні ризики: використання технології для управління таксопарком може бути піддається ризику від хакерів та технічних збоїв, що можуть вплинути на безпеку та надійність. Ми забезпечимо надійний захист особистих даних пасажирів та наших внутрішніх систем від можливих кібератак та порушень конфіденційності. Ми зробимо захист на фінансові транзакції та платіжну інформацію пасажирів. Також, будуть використовуватись безпечні платіжні системи та служби.

6. Економічна нестабільність: зміни в економіці можуть вплинути на попит на послуги таксопарку. Економічні кризи або рецесії можуть призвести

до скорочення попиту. Щодо цього, у нас створений докладний фінансовий план, який включає усі видатки та доходи нашого бізнесу. Будемо слідкувати за змінами в ринкових умовах та кон'юнктурою, аналізувати попит на послуги таксі та вчасно реагувати на зміни на зміни. Підтримуємо відкриту комунікацію з нашими клієнтами і водіями. Слухаємо їхні потреби та пропозиції, а також надаємо інформацію про зміни в умовах обслуговування.

7. Репутаційні ризики: негативні відгуки клієнтів або інциденти пов'язані з безпекою можуть псувати репутацію вашого таксопарку. Ми забезпечимо високу якість обслуговування для всіх пасажирів. Вважатимемо їхні потреби та побажання, і виконуватимемо послуги професійно та ввічливо. Щасливі клієнти частіше залишають позитивні відгуки. Також надамо водіям професійний тренінг щодо обслуговування клієнтів та міжособистісних навичок. Спеціальні курси можуть допомогти знизити інциденти конфліктів з пасажирями. А ще ми будемо розвивати власний бренд та ідентичність. Якість обслуговування та цінності, які ми прагнемо пропагувати, повинні бути відображені в нашому бренді. Будемо будувати довіру та репутацію на основі чесності та надійності.

8. Зміни в смаках та попиті: зміни у смаках і перевагах клієнтів, а також попит на різні типи послуг, можуть впливати на прибутковість. Ми постійно будемо слідкувати за змінами в смаках та попиті клієнтів. Використовувати аналітику, щоб збирати дані про попит на різні види послуг і адаптувати свою пропозицію відповідно. Незалежно від зміни смаків та попиту, завжди будемо намагатись зберігати високу якість послуг. Це сприятиме збереженню клієнтів та їхньої лояльності. Також, використаємо маркетинг та рекламу, щоб активно сповіщати клієнтам про наші нові послуги та пропозиції. Зробимо акцент на тих аспектах, які відповідають сучасним смакам та попиту.

9. Непередбачені обставини: погодні катастрофи, природні лиха або інші непередбачені події можуть вплинути на здатність таксопарку функціонувати. Збереження фінансового резерву допоможе покрити несподівані витрати, такі як ремонт автомобілів або інші екстрені ситуації. Розробимо плани дій для різних надзвичайних ситуацій, таких як аварії, припинення роботи через

погодні умови або інші форс-мажорні обставини. Постійно будемо аналізувати ризики та намагатимемось передбачити можливі проблеми, щоб уникнути їх або підготуватися до них наперед.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах розвитку України, з огляду на економічне зростання, виникає актуальне запитання щодо відкриття міні-таксопарку. Ця ініціатива спрямована на підтримку малого та середнього підприємництва, що виступає ключовим фактором в стимулюванні ринку працевлаштування, підвищенні доходів державного бюджету та сприяє інноваційному розвитку. При відкритті такого бізнесу необхідно акцентувати увагу на задоволенні нагальних потреб та очікувань споживачів, що стає однією з ключових передумов успішного розвитку компанії.

Нами запропоновано відкриття студії міні-таксопарку в місті Славута «Преміум Клас Трансфер». Це обґрунтовується тим, що даний вид бізнесу є актуальним в сучасних умовах та достатньо перспективним.

Цільова аудиторія нашого міні-таксопарку складається з клієнтів, які готові заплатити за вищий стандарт обслуговування та комфортний транспорт, і які шукають елітні та індивідуалізовані послуги в галузі перевезень. Наприклад:

1. Бізнес-клієнти - підприємці, високопосадові посадові особи та фахівці, які регулярно подорожують у справних цілях та цінують елегантний транспорт та надійні послуги.

2. Туристи - люди, що приїжджають до міста або регіону для відпочинку або туристичних метю і шукають комфортний та стильний трансфер з аеропорту або до готелю.

3. Люкс-подорожі - клієнти, які віддають перевагу розкішним поїздкам та подорожують у преміум-класі, незалежно від мети подорожі.

4. Спеціальні події - організатори свят, весіль, випускних вечорів та інших подій, які потребують ексклюзивного транспорту для своїх клієнтів.

5. Клієнти для персональних послуг - люди, які цінують індивідуальний підхід та персональний шоферський сервіс.

Цінова політика міні-таксопарку "Преміум Клас Трансфер" базується на високій якості обслуговування та комфорті, і враховується специфіка аудиторії.

Штат нашого проекту складатиметься з 13-х осіб, 10 з яких водії. Планується використовувати послуги бухгалтера та маркетолога на аутсорсингу, оскільки з огляду на обсяги бізнесу та спрощену систему оподаткування, повне трудове наймання цих фахівців не вважається необхідним.

Розподіл витрат відображає тенденцію до зростання витрат і переважаючу частку постійних витрат. В нашому проекті амортизація обчислюється для обладнання та автомобілів, необхідних для надання послуг. Ця амортизація розраховується методом прямолінійного нарахування.

Доходи також відзначають позитивну тенденцію. Показник EBITDA свідчить про успішні результати і є привабливим для потенційних інвесторів. Загалом, всі фінансові та інвестиційні показники підтверджують ефективність проекту з відкриття міні таксопарку, незважаючи на особливості цього виду бізнесу. Термін окупності проекту становить 4,8 роки за дисконтованим методом оцінки.

Проведений аналіз потенційних ризиків підприємства дозволив ідентифікувати ті загрози, з якими ми можемо стикнутися, та розробити ефективні стратегії управління і контролю над ними, які можна успішно впровадити.

Як пропозиції для ефективної реалізації нашого бізнес-плану, розглянуто такі дії: проведення детального дослідження ринку, включаючи аналіз попиту на послуги таксопарку в нашому регіоні, конкуренцію та ценову політику інших гравців на ринку; підбірка нових та сучасних автомобілів для нашого таксопарку, враховуючи потреби та бажання клієнтів; забезпечення технічного обслуговування та регулярна перевірка стану автомобілів; розроблення мобільного додатку та сайту для замовлення таксі, який дозволить клієнтам легко та швидко здійснювати замовлення.

На основі отриманих розрахунків і запропонованих заходів можна зазначити, що бізнес-план видається прибутковим і привабливим для інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abrams, R. The successful business plan: Secrets & strategies. Planning Shop, 2003 p. C. 35-40.

2. Антоненко Є. В. Ринок таксі в Україні. Стан, ключові гравці, перспективи та виклики. навч. пос. Київ: Український інститут аналізу та політики, 2019 р. С. 3-4.

3. Бізнес-планування підприємницької діяльності. навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.

4. Біанська І. Оцінювання економічної ефективності інвестиційних проєктів. *Фінанси України*. 2010. № 9. С. 149–154.

5. Власенко Т. О. Особливості інвестування центрів розвитку. *Молодий вчений*. 2020. №10. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2020/10/2.pdf> (дата звернення: 25.08.2023).

6. T.O. Wasenko, R.F. Chernysh, A.V. Dergach, T.V. Lobunets, O.B. Kurylo. Investment Security Management in Transition Economies: Legal and Organizational Aspects. *International Journal of Economics and Business Administration*, Volume VIII, Issue 2, 200-209, 2020 DOI: 10.35808/ijeaba/452 URL: <https://www.ijeaba.com/journal/452> (SCOPUS) (last accessed: 09.08.2022).

7. Гоголев О.Д., Пасентко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. – 3-тє вид. – К.: Комп'ютерпрес, 2010. – 318 с.

8. Економічна правда. Ринок таксі 2.0. Перевантаження URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/06/8/674792/> (дата звернення: 02.09.2023).

9. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. Рекомендовано МОН / Савицька Г.В. – К., 2009. – 668 с.

10. Економічна правда. Ринок таксі під час війни і повітряних тривог в Україні URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/06/22/701434/> (дата звернення 05.09.2023).

11. Дикань О.С., Компанієць С. О., Полякова У. В. Етичні основи бізнесу: навчальний посібник, 2022. 235 с.

12. Закон «Про перевезення на таксі та перевезення на замовлення» URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JF8RE00A?an=11> (дата звернення: 20.09.2023).

13. Зейда В.В. Основні аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємств в умовах конкурентної боротьби. *ВІСНИК СНТ ННІ Бізнесу менеджменту ХНТУСТ*. 2019. Випуск 2. С. 207-211.

14. Коваленко С. О. Інвестиційний клімат в Україні та напрями його покращення / С. О. Коваленко // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 366-368.

15. Кваша О.С., Фоміна В.В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 268-275.

16. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України URL: <https://me.gov.ua> (дата звернення: 18.09.2023).

17. Менеджмент стартап проектів: підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О. А. Гавриш, В. В. Дергазова, М.С. Кравченко та ін.; Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с.

18. Нечипуренко О.М. Цивільно-правове регулювання перевезень таксі. URL: <http://hdl.handle.net/11300/1228> (дата звернення: 20.09.2023).

19. Abrams, R. The successful business plan: Secrets & strategies. Planning Shop, 2003 p. С. 7-12.

20. Основи менеджменту. Теорія і практика: навч. посіб., Г.Є. Мошек, І.П. Миколайчук, Ю.І. Палеха, Ю.В. Поканевич, А.С. Соломко; – К.: 2017. С.527

21. Офіційний сайт: Управління проектами. URL: <http://shco-takepravlinna->

проєктам (дата звернення 22.10.2023)

22. Шинкарук Л.В., Кубицький С.С., Деліні М.М. Особливості управління персоналом в проєктній діяльності в сучасних умовах. *Менеджер*. 3 (88), 2020. С. 5-15. URL : https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/menedzher_3882020.pdf.

(дата звернення: 19.09.2023).

23. Шинкарук Л. В. Інвестиційні проєкти як основна форма залучення іноземних інвестицій. *Формування ринкової економіки в Україні: [зб. наук. пр.]*. Львів : Львівський державний університет імені Івана Франка, 1999. Вип.

5-6. 210-218. 40 Шинкарук Л. В. Роль іноземних інвестицій у структурній перебудові економіки. *Економіка: проблеми теорії та практики : [зб. наук. пр.]*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. С. 139-145.

24. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проєктів: Конспект лекцій. К.: МАУП, 2002. 128 с.

25. Положення про підготовку і захист кваліфікаційної магістерської роботи у Національному університеті біоресурсів і природокористування України Кваша С.М., Зазимко О.В., Колеснікова Ф.М. Київ: НУБІП, 2021. С. 48