

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

«___» травня 2024 р.

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

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ
СТВОРЕННЯ СПА-КОМПЛЕКСУ»**

Виконавець:

студентка ЦЗВФН

Оніщенко Катерина Валеріївна _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Захарченко Наталя Вячеславовна _____

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ SPA-КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ.....	5
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку б'юті-сфери.....	5
1.2. Огляд нормативно-правових засад з відкриття SPA-комплексу в Україні.....	14
1.3. Вибір організаційно-правової форми власного бізнесу та ефективної системи оподаткування	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ВІДКРИТТЯ SPA-КОМПЛЕКСУ	25
2.1. Аналіз ринку SPA-послуг м. Одеси.....	25
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного SPA-комплексу.....	32
2.3. Формування витрат на відкриття SPA-комплексу.....	37
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДКРИТТЯ SPA-КОМПЛЕКСУ	50
3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проекту.....	50
3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	57
ВИСНОВКИ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Сучасний ритм життя вимагає від людини високих зусиль для управління емоціями та виконання різноманітних завдань, особливо в кризові часи в Україні. Тому, розумним вибором буде виділити час для відпочинку та розслаблення, що стало нормою у сучасному житті. Співвідношення цінностей успішної особистості трансформувалися: успіх тепер асоціюється зі здоров'ям та доглянутим зовнішнім виглядом, а не лише з матеріальними благами. Саме ці тенденції та інші аспекти сучасного життя обґрунтовують актуальність відкриття SPA-комплексу, який сприятиме релаксації та оздоровленню. Це підтверджує перспективність такого бізнесу як наразі, так і у майбутньому. Тому проведені дослідження спрямовані на обґрунтування доцільності відкриття SPA-комплексу.

Потреба у короткостроковому відпочинку, який можна отримати в SPA-салонах, стає все більш актуальною для людей, особливо для тих, хто проживає у великих містах, працює багато та постійно відчуває стрес. Відвідання SPA-комплексу означає зупинку на декілька годин безперервного бігу та надання собі можливості насолодитися коротким відпочинком. Наразі науковці та фахівці працюють над багатьма аспектами аналізу переваг та недоліків нового бізнесу. До цих дослідників відносяться: Андрейченко А.В., Доброва Н. В., Захарченко Н.В., Карпов В. А., Райлян О.Г., Семенов А. Г., Траченко Л.А. та ін.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи з відкриття та функціонування SPA-комплексу.

Для досягнення мети було поставлено наступні завдання:

1) розкрити особливості створення SPA-комплексу, актуальність та необхідність послуг на ринку б'юті-сфери;

- 2) представити огляд нормативно-правових засад з відкриття SPA-комплексу в Україні;
- 3) здійснити вибір організаційно-правової форми власного бізнесу та ефективної системи оподаткування;
- 4) проаналізувати ринок SPA-послуг м. Одеси;
- 5) надати оцінку внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного SPA-комплексу;
- 6) розрахувати витрати на відкриття SPA-комплексу;
- 7) здійснити розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту;
- 8) виконати аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення SPA-комплексу.

Предмет дослідження – бізнес-проектування започаткування власної справи зі створення SPA-комплексу.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувались такі методи: діалектичний – на етапі збору, систематизації і обробки інформації; аналіз – для деталізації та розділення об'єкта дослідження на окремі важливі складові елементи; порівняння – для зіставлення даних у динаміці; табличний, графічний – для наочності отриманих результатів. Розрахунки проводились із застосуванням «Excel».

Інформаційна база дослідження. Закони України та нормативно-законодавчі акти, наукові публікації та монографічні видання українських і зарубіжних учених, матеріали наукових конференцій статей, статистичні дані Державної служби статистики України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (48 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 71 сторінок. Основний зміст викладено на 66 сторінки. Робота містить 23 таблиць, 6 рисунки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ SPA-КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи на ринку б'юті-сфери

У галузі економіки постійно відбувається взаємозв'язок між попитом і пропозицією, однак нові підходи до розвитку ринкової економіки вказують на можливість створення попиту. Зокрема, зараз попит на послуги з краси, омолодження та здоров'я зростає швидко. Наукові дослідження у косметології, технологічний прогрес і клінічні випробування спрямовані на збільшення попиту на послуги, які приносять емоційне задоволення та сприяють збереженню молодості та здоров'я.

Розвиток косметології та SPA-індустрії має своє коріння в минулому. Вже в 19 столітті імператор Нерон висловив ідею "Sanus per Aquam" (SPA), що означає "здоров'я через воду". Також існує версія про походження аббревіатури від назви містечка Спа у Бельгії, яке славилося своїми цілющими водами.

Вже в V столітті до н.е. грецький філософ і вчений Геродот описав використання мінеральної води у лікувальних цілях, а Гіппократ вказував на користь морської, солоної та річкової води. Це стало початком бальнеології - розділу медичної науки, який вивчає властивості мінеральних вод. Бальнеологія - це одна з перших форм СПА-терапії.

SPA-індустрія, враховуючи санологічну концепцію, акцентує увагу на естетиці та інноваційних методах оздоровлення. Українська SPA-індустрія, яка наразі розвивається і перебуває на етапі формування, адаптує різноманітні елементи світової SPA-індустрії, проте головною доктриною її розвитку залишаються вітчизняні традиції, національна спадщина в галузі курортології та високий професіоналізм наших спеціалістів.

На сьогоднішній день SPA-процедури в Україні доступні в санаторно-курортних закладах, оздоровчих та медичних центрах, а також в салонах краси, які розташовані на курорті. Основні форми SPA в Україні включають такі: SPA-курорт; SPA в лікувально-оздоровчій зоні / передмісті; міське SPA; кабінет SPA.

Особливості та їх характеристику представимо в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Особливості та їх характеристика SPA-установ в Україні

Перелік SPA-установ	Особливості та характеристика SPA-установ
SPA-курорт	SPA-курорт – це SPA, що розташоване на природному курорті, яке включає в себе санаторій, пансіонат, або медичний та оздоровчий центр у готелі. Основні переваги такого формату включають можливість використання кліматотерапії, ландшафтотерапії, геліотерапії, а також користування природними лікувальними ресурсами, такими як мінеральні або грязьові джерела, море і інше. Крім того, вони сприяють розвитку SPA-туризму та медичного туризму, надають можливість проведення комплексного обстеження та контролю за станом пацієнтів. Важливо відзначити, що класичні SPA-курорти дотримуються традиційних підходів, а відвідуючи їх, можна помітити скромне обладнання та архаїчний стиль.
SPA у лікувально-оздоровчій місцевості / передмісті	Заміські SPA, розташовані в лікувально-оздоровчій місцевості, розвиваються на територіях з природними лікувальними факторами та сприятливим кліматом для проведення SPA-програм. Основна відмінність від курортів полягає в тому, що у них відсутня санаторно-курортна інфраструктура. Заміські SPA, базуючись на зонах відпочинку, пропонують різноманітні програми для індивідуальних клієнтів і пацієнтів, проте їх послуги розглядаються окремо від лікування, яке відноситься до санаторно-курортної сфери. Зони відпочинку спрямовані на забезпечення можливостей для відпочинку, розваг та відпустки, а також відіграють важливу роль у збереженні та підтриманні здоров'я через первинну профілактику. Естетичні програми в заміських SPA включають косметологічні процедури, косметичний догляд, а також спеціальні програми харчування, спрямовані на схуднення, оздоровлення, омолодження, корекцію психологічного стану, підвищення фізичної та психічної працездатності.

Продовження таблиці 1.1

Міське SPA	Міські SPA є найпопулярнішими, і вони мають вищі стандарти і вимоги порівняно з іншими типами SPA. Оскільки вони не мають доступу до природних лікувальних ресурсів і не можуть впливати на клімат, їхню фактичну оздоровчу дію забезпечує високотехнологічний професійний підхід і дизайн. Основна відмінність міських SPA від медичних центрів із високим рівнем сервісу полягає в тому, що вони спеціалізуються на фізіопрофілактичних процедурах та програмах оздоровлення, сприяючи гармонізації душевного та фізичного стану, підвищенню якості життя клієнта. Вони створюють атмосферу SPA та проводять програми косметичного догляду.
Кабінет SPA	SPA-кабінети у санаторно-курортних закладах поділяються на різні типи, включаючи фізіотерапевтичні (з використанням методів LPG, НіТор, пресотерапії тощо), гідро- і бальнеотерапевтичні (з ваннами, системами офуро, душами, басейнами тощо), масажні, косметологічні, косметичні кабінети, сауни та лазні, кімнати для тілесно-орієнтованої психотерапії та психологічного розвантаження, кінезіотерапевтичні кабінети та інші. Багато природних ресурсів і методик, які використовуються у SPA, мають як оздоровчу, так і косметичну дію, наприклад, масаж, гідромасаж, обгортання або прогрівання. В Україні, окрім проведення SPA-програм з використанням готових оздоровчих засобів, розвиваються такі напрямки, як таласотерапія, винотерапія, ароматерапія, бальнеотерапія, фанготерапія, апітерапія, галотерапія, стоун-терапія. Різноманіття та унікальне поєднання природних ресурсів курорту можуть бути базою для створення обґрунтованих методик, програм і концепцій відпочинку, оздоровлення та естетики в санаторно-курортному SPA.

Джерело: складено автором за матеріалами [46]

В Україні, крім проведення SPA-програм з використанням готових оздоровчих засобів, розвиваються такі напрямки SPA:

- таласотерапія: використання морської води, морського повітря та інших морських ресурсів для оздоровлення;
- винотерапія: застосування вина та виноградних відходів у процедурах для поліпшення здоров'я та краси;
- ароматерапія: використання ароматичних речовин для покращення фізичного та психічного стану;

- бальнеотерапія: використання лікувальних властивостей мінеральних вод, грязей та інших природних лікувальних ресурсів;
- фанготерапія: застосування грязей (фанго) для оздоровлення та лікування;
- апітерапія: використання бджолиних продуктів (меду, прополісу, бджолиного отруту тощо) для лікування та профілактики;
- галотерапія: терапія повітрям в соляних печерах або за допомогою солевих аерозолів;
- стоун-терапія: використання гарячих або холодних каменів для масажу та терапевтичних процедур.

Особливості цих SPA-напрямків розглянемо детально.

Таласотерапія використовується для оздоровлення за допомогою морської або океанічної води, клімату, солі, морепродуктів, рослин і тварин, піску, мулів та грязей. У Європі термін "таласотерапія" використовується за наступних умов: 1) наявність морського клімату, води та інших морських продуктів; 2) всі оздоровчі процедури таласотерапії повинні призначатися та контролюватися кваліфікованим персоналом, таким як фізіотерапевти, реабілітологи, дієтологи, інструктори фізичної реабілітації, психологи; 3) центри, що використовують таласотерапію, повинні розташовуватися не далі 1000 метрів від берега моря або океану. Основний фактор таласотерапії - морський клімат.

Винотерапія, розглядаючи її як напрямок у сфері SPA, належить до французьких винаходів. Вона базується на використанні продуктів, отриманих з виноградної лози, таких як виноградне листя, винні дріжджі, масло виноградних кісточок, оболонка виноградної ягоди, виноградні екстракти та сік. В останні десятиліття було доведено, що ці продукти мають високі антиоксидантні властивості, які покращують імунітет і захисні функції шкіри. Винотерапія також впливає на проникність судинної стінки, профілактику атеросклерозу та володіє бактерицидними і противірусними властивостями. Хоча центр винотерапії знаходиться у Франції, можливості для розвитку

винотерапевтичних SPA-центрів в південних регіонах України є великими. Це пов'язано з різноманітністю та багатством виноградників регіону, наявністю виноробницьких традицій та можливістю використання винотерапії на базі санаторно-курортних установ і SPA-центрів, поєднуючи її з іншими природними чинниками регіону.

Ароматерапія. На сьогоднішній день ароматерапія є одним з найбільш популярних напрямків у світі SPA. Ефірні масла мають широкий спектр дії, включаючи антисептичні властивості та здатність сприяти душевній рівновазі і фізичній формі. Ефективність ароматерапії залежить від якості ефірних масел і їх правильного підбору для кожного випадку з урахуванням індивідуальних особливостей організму та характеру проблеми, а також методу їх використання.

Бальнеотерапія. Це типове комплексне оздоровлення, яке використовує природні мінеральні води. Серед методів курортної медицини бальнеотерапія займає важливе місце. Вона базується на наукових досягненнях бальнеології - галузі, що досліджує лікувальні властивості мінеральних вод. Мінеральні води можуть використовуватися зовні (у ваннах, басейнах), для пиття, інгаляцій, промивання кишечника і т.д. Дія природних мінеральних вод посилюється впливом інших курортних факторів (кліматичних, ландшафтних, рухових, психологічних). Вітчизняна бальнеотерапія вважається одним з найбільш науково обґрунтованих напрямів у світі, а різноманітність ресурсів дозволяє широко використовувати мінеральні води для оздоровлення та лікування. Більшість бальнеологічних курортів України відповідають європейським стандартам медичних СПА і перевершують своїх зарубіжних колег за професійною підготовкою персоналу.

Фанготерапія – це метод лікування, який використовує лікувальні грязі, відомі як пелоїди. Ця техніка включає обмазування тіла гряззю, глиною або іншими матеріалами для поглинання токсинів, що накопичилися в організмі, і забезпечення мінералами. Серед різних видів глини або грязі, які використовуються, найпоширенішими є каолін (білий), червона і зелена глини.

Фанготерапія має численні переваги, включаючи абсорбцію токсинів, стимулювання регенерації клітин, зменшення втоми і сприяння розслабленню, а також очищення і живлення шкіри. Після сеансу фанготерапії шкіра стає здоровішою, молодішою і більш гідратованою.

Апітерапія – це метод лікування, який використовує продукти бджільницької діяльності або вплив на певні точки тіла бджолою або отрутою. Апітоксин має склад, який містить різні речовини, що сприяють позитивному впливу на організм людини. Пептиди відіграють основну роль в апітерапії, оскільки вони сприяють зменшенню запалення, мають антибактеріальну дію та знеболювальні властивості. Апамін має заспокійливий ефект на нервову систему, а кардіопептиди стабілізують роботу серця та судин. Точки введення бджолою отрути підбираються індивідуально, враховуючи характеристики хвороби та особливості пацієнта. Апітоксінотерапія проводиться курсами, кожний з яких триває 2-4 тижні, під контролем фахівця. Цей метод має безліч переваг, включаючи знеболювальний та протизапальний ефекти, покращення роботи серця, нормалізацію артеріального тиску, збільшення імунітету, виведення токсинів та багато іншого.

Галотерапія – це метод лікування і реабілітації, який використовує штучно створений соляний мікроклімат в спеціальній соляній кімнаті, що імітує атмосферу соляних шахт і гротів. Основна дія галотерапії базується на властивостях негативно заряджених іонів та гідроіонів звичайної солі (хлориду натрію). Ці іони, потрапляючи в дихальні шляхи та на шкіру, стимулюють нервові закінчення, що призводить до поліпшення функції дихальної системи. Галотерапія може призводити до таких позитивних ефектів: покращення роботи слизової оболонки дихальних шляхів; зменшення набряку слизової оболонки; покращення виділення слизу та харкотиння; антисептичний та дезінфікуючий вплив на слиз дихальних шляхів та шкіру завдяки великій кількості хлориду натрію. Галотерапія може бути корисною для людей з захворюваннями дихальної системи, такими як бронхіт, астма, алергічний риніт тощо. Цей

метод також може використовуватися для поліпшення стану шкіри та загального самопочуття.

Розглянемо переваги і недоліки власної справи зі створення SPA-комплексу (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Переваги та недоліки відкриття SPA-комплексу

Переваги	Недоліки
Стабільний попит. Попит на послуги SPA залишається стабільним протягом року, оскільки люди шукають відпочинок і догляд за собою в будь-який час	Високі витрати на обладнання та інфраструктуру. Створення SPA-комплексу вимагає значних інвестицій у закупівлю спеціалізованого обладнання та облаштування приміщення
Висока рентабельність. Послуги SPA зазвичай мають високу маржинальність, оскільки вони можуть бути відносно дорогими, але в той же час вигідними для клієнтів. Рівень рентабельності досягає 40 %	Конкуренція. В галузі SPA багато конкуренції, і важко виділитися серед інших компаній, тому потрібно розробити ефективну стратегію маркетингу та привернення клієнтів
Різноманітність послуг. Послуги SPA зазвичай мають високу маржинальність, оскільки вони можуть бути відносно дорогими, але в той же час вигідними для клієнтів.	Потреба в кваліфікованих співробітниках. Для успішної роботи SPA-комплексу необхідний кваліфікований персонал, що може бути складно знайти та утримувати
Популярність. Спа-індустрія постійно зростає, оскільки все більше людей шукають способи покращити своє здоров'я та знайти відпочинок в стресовому житті.	Сезонність. В деяких регіонах попит на послуги SPA може змінюватися залежно від сезону, що може вплинути на прибутковість бізнесу

Джерело: складено автором за матеріалами [48]

Суть бізнес-ідеї полягає у створенні SPA-комплексу в місті Одеса з наданням широкого спектру SPA-процедур. Одеса – це чудове місто для започаткування такого бізнесу, оскільки воно відоме своєю туристичною привабливістю та активним способом життя. Плануємо також консультації з догляду за тілом, шкірою обличчя та зонами декольте, а також реалізацію засобів для догляду за тілом і обличчям, таких як масла, креми, скраби та освіжаючі лосьйони.

SPA-процедури новоствореного комплексу відносяться до VIP-послуг, оскільки ми пропонуємо комфортний дизайн приміщення, релаксаційну музику для забезпечення повного відпочинку та створення емоційного балансу та гармонії для наших клієнтів. Наш високий рівень обслуговування включає в себе послуги консультантів, надання чаю, кави, сухофруктів та індивідуальний супровід для кожного клієнта.

Це чудовий огляд різноманітних SPA-процедур. Таке розмаїття послуг дозволить новоствореному SPA-комплексу привертати різноманітну аудиторію та задовольняти різні потреби клієнтів, а саме:

1) масажі допомагають розслабитися, покращують кровообіг, знімають напругу та стрес. Різнманітність видів масажів дозволить клієнтам вибрати той, який найбільше підходить їхнім потребам;

2) парні та лазні допомагають очищенню організму, покращують кровообіг та знімають стрес. Різні типи парних кімнат та лазень надають можливість вибору для кожного клієнта;

3) фіто і ароматерапія мають позитивний вплив на психічне та фізичне здоров'я, допомагають зняти стрес, покращують настрій та розслаблюють м'язи;

4) басейни сприяють загальному відпочинку та релаксації, покращують кровообіг та допомагають зняти напругу з м'язів.

Перелічений спектр послуг охоплює всі ключові аспекти здоров'я та добробуту, і це дозволить привертати широку аудиторію клієнтів. Забезпечивши високу якість послуг та унікальний досвід для кожного клієнта,

новостворений SPA-комплекс точно стане місцем, куди будуть хотіти повертатися знову та знову.

В цілому, фахівці ділять умовно усі види SPA-процедур на три групи (рис. 1.1).

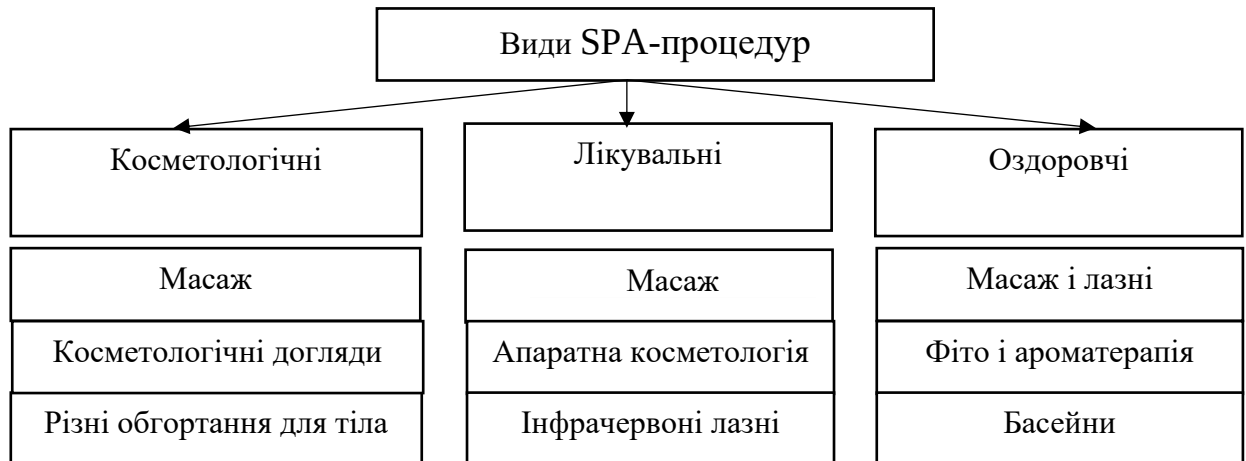


Рис. 1.1. Види SPA-процедур

Джерело: складено автором за матеріалами [8]

Планується, що новостворений SPA-комплекс буде надавати ряд основних і додаткових послуг.

Основні види послуг будуть включати:

1) Різноманітні види масажу, такі як косметичний, лікувальний та оздоровчий.

2) Косметологічні процедури, які не вимагають глибокого, інвазивного проникнення під шкіру обличчя або тіла людини, такі як дерматологічний пілінг, косметологічні догляди, гігієнічна чистка обличчя та воскова депіляція.

3) Фіто- та ароматерапія.

4) Прийняття розслаблюючих ванн-джакузі та плавання в басейні зі звичайною або морською водою.

5) Продаж засобів для догляду за тілом та шкірою обличчя, таких як масла, креми, скраби, освіжаючі лосьйони та інші.

Додаткові послуги можуть бути додані в майбутньому, щоб розширити асортимент та задовольнити потреби клієнтів.

2. Додаткові послуги (що планується в майбутньому після розвитку бізнесу та отримання ліцензій від медичних установ та дерматологів):

1) Косметологічні процедури для обличчя, такі як ін'єкції ботокса, мезотерапія, підтяжка шкіри, мікродермабразія та інші.

2) Лікувальний масаж та інвазивні процедури для догляду за тілом.

Перераховані послуги вимагають спеціальної ліцензії та медичної кваліфікації. Планується розширити асортимент послуг та отримати відповідні ліцензії після запуску SPA-комплексу та його подальшого розвитку. А поки що для початку діяльності нового бізнесу відкриття SPA-комплексу буде зосереджено на основних послугах.

1.2. Огляд нормативно-правових засад з відкриття SPA-комплексу в Україні

Розпочати підприємницьку діяльність в Україні можна лише після пройденої процедури державної реєстрації суб'єктів підприємництва, яка регулюється чинним законодавством.

Для зареєстрування власного бізнесу, зокрема новоствореного SPA-комплексу, потрібно керуватися відповідним Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" від 15 травня 2003 року. Цей закон визначає умови, органи реєстрації, процедуру та перелік необхідних документів.

Реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється шляхом видачі органом державної реєстрації виписки з державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємці [9].

Для офіційного дозволу на здійснення підприємницької діяльності наступним кроком є включення суб'єкта підприємницької діяльності до податкового обліку. Згідно з вимогами пункту 63.3 статті 63 Податкового

кодексу України, постановка на податковий облік здійснюється податковим органом у день отримання відомостей з Єдиного державного реєстру про державну реєстрацію створення юридичної особи або ФОП [41].

Реєстрація підприємця в податкових органах за його основним місцем обліку відбувається у той самий день, коли державний реєстратор отримує відомості про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця. Початкова дата реєстрації визначається днем внесення відомостей до Реєстру самозайнятих осіб [21, с. 346].

Після цього податкова служба надсилає документи, які підтверджують реєстрацію підприємця на податковому обліку, державному реєстратору.

У здійсненні підприємницької діяльності існують певні обмеження і вимоги, зокрема, на деякі види діяльності потрібна ліцензія. Згідно зі статтею 7 Закону України "Про ліцензування видів господарської діяльності" від 2 березня 2015 року № 222-VIII, ліцензія необхідна для проведення певних процедур [40].

Далі потрібно буде внести відповідні коди видів економічної діяльності (КВЕД) в реєстраційну картку. Ці коди можна обрати з Національного класифікатора України ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності». (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Перелік КВЕД для функціонування SPA-комплексу

Клас	Назва видів економічної діяльності та пояснення до них
96.04	Діяльність із забезпечення фізичного комфорту
96.09	Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у.
47.75	Роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетне приладдя в спеціалізованих магазинах
47.91	Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет

Джерело: складено автором за даними [11]

Таким чином, основний код за КВЕД для такого виду діяльності - 96.04 "Діяльність із забезпечення фізичного комфорту", який включає різноманітні заклади, такі як турецькі лазні, сауни, парові бани, соляріуми, салони для зниження ваги та схуднення, масажні салони та інші подібні заклади.

Цей код не охоплює медичний масаж і терапію, які поки що не входять до переліку послуг нашого SPA-комплексу. Тому зараз не має необхідності включати цей код за КВЕД. Якщо знадобиться, ми додамо його до переліку наших видів діяльності під кодом 86.90 "Медичний масаж і терапія".

Оскільки заплановано надання деяких косметологічних послуг, то включаємо до переліку кодів КВЕД 96.09 "Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у."

Також для продажу засобів по догляду за тілом використовуємо коди КВЕД: 47.75 "Роздрібні продажі у спеціальних точках" та 47.91 "Роздрібні продажі поштою або онлайн". [11].

Щоб відкрити SPA-комплекс слід також оформити необхідні документи (табл. 1.5).

1. Свідоцтво про держреєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності. Орган державної реєстрації зобов'язаний упродовж п'яти робочих днів з моменту отримання всіх необхідних документів (або протягом одного робочого дня у разі прискореної реєстрації) внести інформацію з реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видасти вам Свідоцтво про державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єкта підприємницької діяльності у формі фізичної особи. Цей документ є особистим паспортом підприємця та підтвердженням легальності його підприємницької діяльності.

2. Підписання договору купівлі-продажу або оренди приміщення, в якому планується розмістити SPA-комплекс, є обов'язковим етапом. Важливо, щоб обране приміщення відповідало таким вимогам: 1) ви маєте бути власником або орендарем; 2) SPA-комплекс повинен розташовуватись у самостійній будівлі або приміщенні, що належить громадському будинку, ТЦ,

центру надання послуг і т.д. У випадку розташування SPA-комплексу у житловому будинку, він повинен розташовуватись на цокольному або першому поверсі та мати окремий вхід від квартир; 3) площа, яку займає комплекс, повинна бути оформлена як нежитловий фонд; 4) розміри приміщення, висота стін, відстань між меблями та інші параметри повинні відповідати санітарним нормам.

3. Підготовка договору на вивезення твердих побутових відходів та іншого сміття є необхідною процедурою до відкриття салону. Цей договір видається комунальним підприємством, яке діє на території місця розташування салону.

4. Для забезпечення відповідності санітарним нормам і отримання дозволу на відкриття SPA-комплексу, необхідно отримати документ від Держпродспоживслужби, який підтверджує відповідність приміщення санітарним вимогам. Цей документ видається Державною службою безпеки харчових продуктів та споживчих товарів. Для отримання цього документу потрібні наступні документи: паспорт вентиляційних систем, медичні книжки персоналу, договір на вивезення відходів. Також важливо мати окремий вхід до SPA-комплексу та допоміжні кімнати. Після звернення до Держпродспоживслужби будуть надані вимоги щодо обладнання SPA-комплексу, після чого буде складено акт відповідності.

5. Для початку роботи SPA-комплексу на новому або перебудованому об'єкті, або у випадку оренди будь-яких приміщень, підприємець повинен отримати дозвіл від Служби пожежної безпеки. Цей дозвіл є безкоштовним і ґрунтується на експертизі протипожежного стану приміщення. Експертизу може проводити державний пожежний нагляд або ліцензована юридична або фізична особа.

6. Для розміщення зовнішньої реклами, такої як світлові коробки, банери, об'ємні написи і т. д., необхідно отримати дозвільний документ. Це питання регулюється і стосується зовнішньої реклами, яка може бути

розміщена на будівлі або території, де розташований салон. Однак це не стосується реклами всередині приміщення.

7. Погодження з Енергонаглядом, Водоканалом, БТІ. Взяти дозвільні документи у цих системах. Для організації "куточка споживача" відповідно до вимог законодавства для відкриття SPA-комплексу, потрібно включити наступну інформацію:

1) Дані про реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, включаючи номери свідоцтва про державну реєстрацію та інші реєстраційні документи.

2) Журнал рекомендацій та відгуків клієнтів, де можна залишати відгуки про послуги, а також відзначати будь-які побажання чи рекомендації.

3) Інформація для захисту прав споживачів, включаючи контактні дані відповідальних осіб та офіційні шляхи звернення для вирішення скарг чи питань.

4) Перелік послуг SPA-комплексу з дієвими цінами, що дозволить клієнтам ознайомитися з асортиментом та вартістю послуг.

5) Відомості про препарати, які використовуються у SPA-комплексі, включаючи назви, склад, можливі ризики або протипоказання для використання.

6) Гарантійні зобов'язання щодо повернення коштів клієнтам за виконані послуги, а також детальні правила та вимоги щодо цього процесу.

Згідно з вимогами Податкового кодексу України з 01 січня 2022 року, підприємці-платники єдиного податку другої, третьої та четвертої груп повинні застосовувати реєстратор розрахункових операцій (РРО) та/або програмний реєстратор розрахункових операцій (ПРРО) при проведенні розрахункових операцій.

Для відкриття SPA-комплексу необхідно придбати касовий апарат, або використовувати більш зручний варіант – програмний реєстратор розрахункових операцій (ПРРО), який є онлайн касою. Це набагато простіше та швидше, оскільки за допомогою ПРРО можна оформлювати замовлення та

надсилати електронний чек швидко та зручно. Достатньо встановити ПРРО на смартфон або завантажити на комп'ютер з операційною системою Windows.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що для створення власної справи та запуску SPA-комплексу потрібно виконати наступні етапи:

- 1) пройти реєстрацію як суб'єкт підприємницької діяльності;
- 2) обрати та зареєструвати відповідні коди КВЕД;
- 3) підібрати відповідне приміщення, враховуючи вимоги щодо санітарних та пожежних норм;
- 4) отримати необхідні дозволи від різних служб, таких як Служба пожежної безпеки, на розміщення реклами, від Енергонагляду, Водоканалу, БТІ та інших;
- 5) встановити програмне забезпечення для бухгалтерського обліку та видачі чеків на смартфон або комп'ютер.

1.3. Вибір організаційно-правової форми власного бізнесу та ефективної системи оподаткування

Організаційно-правова форма підприємства визначає систему норм, яка регулює взаємини між учасниками підприємства та взаємодію цього підприємства з іншими підприємствами і фізичними особами-підприємцями. Дослідивши існуючі організаційно-правові форми започаткування бізнесу, можна стверджувати, що влучним вибором буде обрання ФОП.

Фізична особа-підприємець (ФОП) – це форма підприємницької діяльності, де фізична особа здійснює підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи. Особа, яка зареєструвалася як ФОП, має право вести комерційну діяльність на власний ризик та відповідальність. Наведемо основні характеристики ФОП;

- 1) індивідуальність. ФОП веде діяльність на власний ризик та відповідальність. Особа-підприємець відповідає за всі зобов'язання своєї діяльності особистим майном;

2) податкова система. ФОП може бути оподаткований за спрощеною системою оподаткування, такою як єдиний податок або спрощена система оподаткування (СПД), або за загальною системою оподаткування, в залежності від обраної форми оподаткування та обсягів доходу;

3) реєстрація: для створення ФОП потрібно зареєструватися в органах державної реєстрації та отримати відповідні дозволи для проведення підприємницької діяльності;

4) діяльність: ФОП може здійснювати різноманітні види діяльності, включаючи торгівлю, послуги, виробництво тощо, з урахуванням обмежень, встановлених законодавством;

5) бухгалтерський облік: ФОП зобов'язаний вести облік фінансової та господарської діяльності згідно з вимогами законодавства;

6) соціальні виплати: ФОП має право на пенсійне страхування та інші соціальні виплати згідно з законодавством.

Для реєстрації ФОП в Україні потрібні наступні документи:

1. Паспорт або інший документ, що посвідчує особу. Це може бути паспорт громадянина України або документ, що його замінює (наприклад, паспорт громадянина іншої країни).

2. Ідентифікаційний номер облікової картки платника податків (ПН). Цей номер видається податковим органом і необхідний для реєстрації ФОП.

3. Реєстраційний бланк для ФОП. Це основний документ, який заповнюється при реєстрації ФОП та містить основні дані про підприємця та його діяльність.

4. Документи, що підтверджують право на користування приміщенням. Якщо ви плануєте використовувати певне приміщення для своєї діяльності, вам може знадобитися договір оренди або право власності на це приміщення.

5. Документи, що підтверджують платоспроможність. Деякі регіональні податкові органи можуть вимагати додаткові документи для підтвердження вашої платоспроможності.

6. Документи, пов'язані з обраною системою оподаткування. Якщо ви плануєте вести бізнес, вам може знадобитися рішення про вибір системи оподаткування (зокрема, для ФОПів – спрощена або загальна система оподаткування).

Залежно від конкретної ситуації та вимог регіональних органів управління податками, можуть знадобитися і додаткові документи.

Фізична особа-підприємець (ФОП) має свої переваги і недоліки, які варто враховувати при відкритті бізнесу:

Переваги:

- 1) простота реєстрації. Процес реєстрації ФОП є досить простим і швидким, порівняно з реєстрацією юридичної особи;
- 2) гнучкість. ФОП може самостійно визначати свою ділову стратегію, приймати швидкі рішення та реагувати на зміни в ринкових умовах;
- 3) менше адміністративних обов'язків. ФОП має менше адміністративних обов'язків, порівняно з юридичною особою, що дозволяє зосередитися на основній діяльності;
- 4) простіше оподаткування. ФОП може користуватися спрощеною системою оподаткування, що може спростити бухгалтерський облік та зменшити податкове навантаження;
- 5) особиста відповідальність. У багатьох випадках ФОП виступає як єдиний власник, що забезпечує йому контроль над бізнесом та особисту відповідальність за його результати.

Серед недоліків слід виділити наступні:

- 1) особиста відповідальність. Однак, особиста відповідальність також може бути недоліком, оскільки ФОП відповідає за борги бізнесу своїм особистим майном;
- 2) обмежена можливість залучення капіталу. ФОП має обмежені можливості залучення капіталу порівняно з корпораціями або іншими юридичними особами;

3) більше ризику. Оскільки ФОП виступає як особиста особа, він не має захисту, який надається юридичним особам, і тому більше піддається ризику;

4) обмежена можливість масштабування. ФОП може стикнутися з обмеженнями в масштабуванні свого бізнесу через обмежену особисту працездатність та ресурси;

5) обмежені можливості залучення партнерів. ФОП може мати обмежені можливості для співпраці та залучення партнерів, оскільки деякі бізнес-партнери можуть вважати особисту відповідальність ФОПа недостатньою гарантією.

Так, система оподаткування в Україні дійсно передбачає дві основні системи: загальну та спрощену. Спрощена система оподаткування для ФОПів поділяється на три групи:

1. Перша група включає підприємців, які не мають найманих працівників і займаються роздрібною торгівлею на ринках або наданням побутових послуг населенню.

2. Друга група об'єднує підприємців, які займаються торгівлею, виробництвом, наданням побутових послуг населенню та утримують кафе та ресторани, і при цьому мають не більше 10 найманих працівників.

3. Третя група включає всіх інших підприємців, які не входять до перших двох груп.

Кожна група має свої особливості оподаткування та певні обмеження. Вибір оптимальної групи є важливим етапом для ФОПа і залежить від конкретних обставин його бізнесу [40].

З урахуванням всіх особливостей спрощеної та загальної форм, було обрано спрощену систему оподаткування для новоствореного SPA-комплексу та третю групу платників єдиного податку, особливості якої полягають у наступному:

- підприємство має займатися торгівлею, виробництвом або наданням послуг для населення, таких як роздрібна торгівля чи гастрономічні послуги,

за винятком діяльності, що вимагає спеціальних ліцензій, відповідно до Податкового кодексу України;

- середньорічний дохід протягом календарного року має бути менше ніж 8 285 700 гривень або 1167 мінімальних заробітних плат за рік. Це обмеження доходу привабливе для невеликих та середніх підприємств;

- кількість найманих працівників може бути будь-якою, включаючи власника підприємства. Це дає можливість самостійно обирати кількість працівників;

- підприємства можуть обирати, чи бути платниками ПДВ, і можуть відмовитися від цього статусу. Ставка оподаткування складає 5% для неплатників ПДВ і 3% для платників ПДВ;

- цій групі можуть належати як юридичні, так і фізичні особи-підприємці.

Отже, для нового SPA-комплексу рекомендується обрати статус ФОП у спрощеній системі оподаткування третьої групи, обираючи ставку оподаткування в 5% і не обираючи статус платника ПДВ.

Таким чином, для започаткування нового власного бізнесу SPA-комплексу оберемо третю групу спрощеної системи оподаткування та ставку сплати податку в 5% та не бути платником ПДВ.

Висновки до розділу 1.

1. Суть бізнес-ідеї полягає в створенні SPA-комплексу, що надає різноманітні послуги, такі як масаж, косметологічні процедури, ароматерапія та інші. Основний блок послуг включає в себе різноманітні процедури для покращення здоров'я та краси. Для надання додаткових послуг, що вимагають спеціальної ліцензії та медичної освіти, планується розширення спектру послуг після запуску бізнесу та отримання відповідних дозвільних документів.

2. Для початку підприємницької діяльності в Україні необхідно зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності та отримати податковий облік. Для відкриття SPA-комплексу необхідно вибрати відповідні

коди за Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД) і отримати всі необхідні дозвільні документи.

3. SPA-комплекс, як новий бізнес, буде зареєстрований як фізична особа - підприємець та функціонуватиме на спрощеній системі оподаткування третьої групи платника єдиного податку, де ставка податку становитиме 5% від отриманого доходу, і комплекс не буде платником ПДВ.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ВІДКРИТТЯ SPA-КОМПЛЕКСУ

2.1. Аналіз ринку SPA-послуг м. Одеси

Суть бізнес-ідеї полягає у створенні SPA-комплексу в місті Одеса з акцентом на надання SPA-процедур та консультування клієнтів з питань догляду за тілом, шкірою обличчя та зонами декольте. Додатково комплекс пропонуватиме продаж засобів для догляду за тілом та шкірою обличчя. Для аналізу конкурентів та визначення цільової аудиторії проведено анкетування, згідно з яким 60% клієнтів – жінки, а 40% – чоловіки. Щодо вікової категорії, найбільша кількість жінок знаходиться у віці від 28 до 70 років, тоді як чоловіки – від 25 до 60 років. (рис. 2.1).

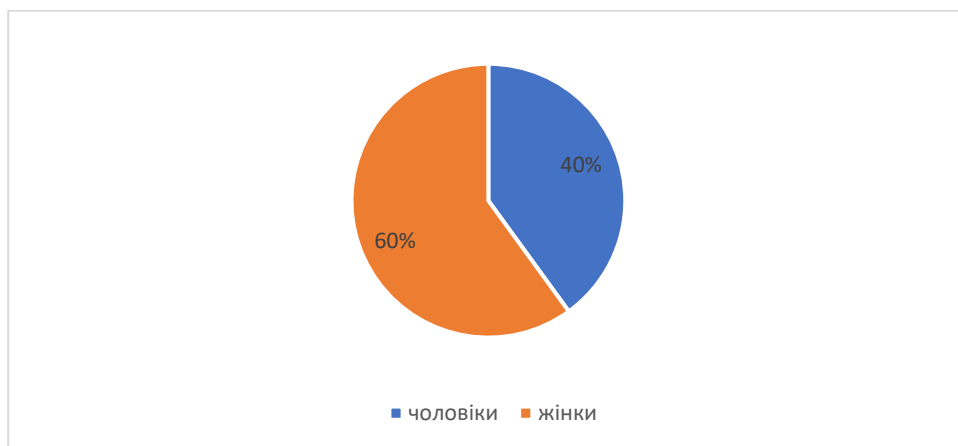


Рис. 2.1. Склад цільових груп клієнтів SPA-комплексу

Джерело: складено автором за матеріалами [23-26]

Результати анкетування показали, що цільова аудиторія SPA-комплексу складається з трохи більшої кількості жінок (на 10%) у порівнянні з чоловіками. Це умовне розподілення може бути обумовлене сучасною ситуацією в Україні, де чоловіків загалом менше, ніж жінок через військові дії, а також ширшим віковим діапазоном серед них.

Основна частина чоловіків-опитаних є спортсменами, бізнесменами або людьми, які приділяють увагу здоровому способу життя. Серед жінок переважно працюючі особи, які відвідують SPA-комплекс для відпочинку.

Деякі з них перебувають у декретній відпустці та також мають на меті відпочити й розслабитися. Також відзначено, що серед опитаних є сімейні пари, які традиційно відвідують SPA-комплекс для спільного відпочинку та проведення часу разом.

Цікаво, що для більшості жінок процедури косметології, такі як оздоровчий масаж обличчя чи пілінг, не становлять основну мету візиту, але розглядаються як додатковий бонус для себе. Вони переважно користуються різними видами масажу та віддають перевагу комплексному відпочинку, який включає сауну, парову кімнату, плавання у басейні та різноманітні види масажу, такі як шоколадний обгортання тіла. Це дозволяє їм відчути себе цінними, передусім для себе.

У свою чергу, чоловіки переважно відвідують спа-комплекс з метою релаксації, плавання у басейні та отримання загального оздоровчого масажу всього тіла.

Отже, можна зазначити, що спільними цінностями цих клієнтів є: здоровий спосіб життя; комфорт, відпочинок, сім'я, любов до себе.

З метою успішного управління будь-яким бізнесом важливо розуміти цінності своїх клієнтів, щоб задовольняти їх ефективно. Ми плануємо ввести електронний журнал обліку клієнтів з детальними характеристиками, такими як хобі, професія, вік, кількість дітей, дати народження та відвідування SPA-комплексу. Це знайомство з клієнтами допоможе нам підтримувати сталі зв'язки та стимулювати їх регулярні відвідування нашого SPA-комплексу. Далі, ми плануємо розширити асортимент послуг, що відповідають цінностям наших клієнтів, що в результаті підвищить рівень обслуговування, покращить імідж та збільшить прибутковість нашого бізнесу.

Звісно, що відкриття такого SPA-комплексу має відбуватися у великих містах, особливо у районах з високою прохідністю людей та відсутністю конкурентів. Наш новостворений SPA-комплекс планується відкрити у місті Одеса, у Котовському районі, за адресою: вулиця Сахарова, ЖК Кадор, в цокольному приміщенні, яке буде орендовано.

Важливо зазначити, що на ринку переважають SPA-салони або просто салони краси. У салонах краси доступний широкий спектр послуг, таких як догляд за волоссям, манікюр, педикюр, масаж, косметологія та інші. У зазначеному районі міста Одеса майже немає SPA-комплексів. Проведемо аналіз існуючих SPA-салонів, щоб краще зрозуміти ринкові можливості та конкурентне середовище. (рис. 2.2).

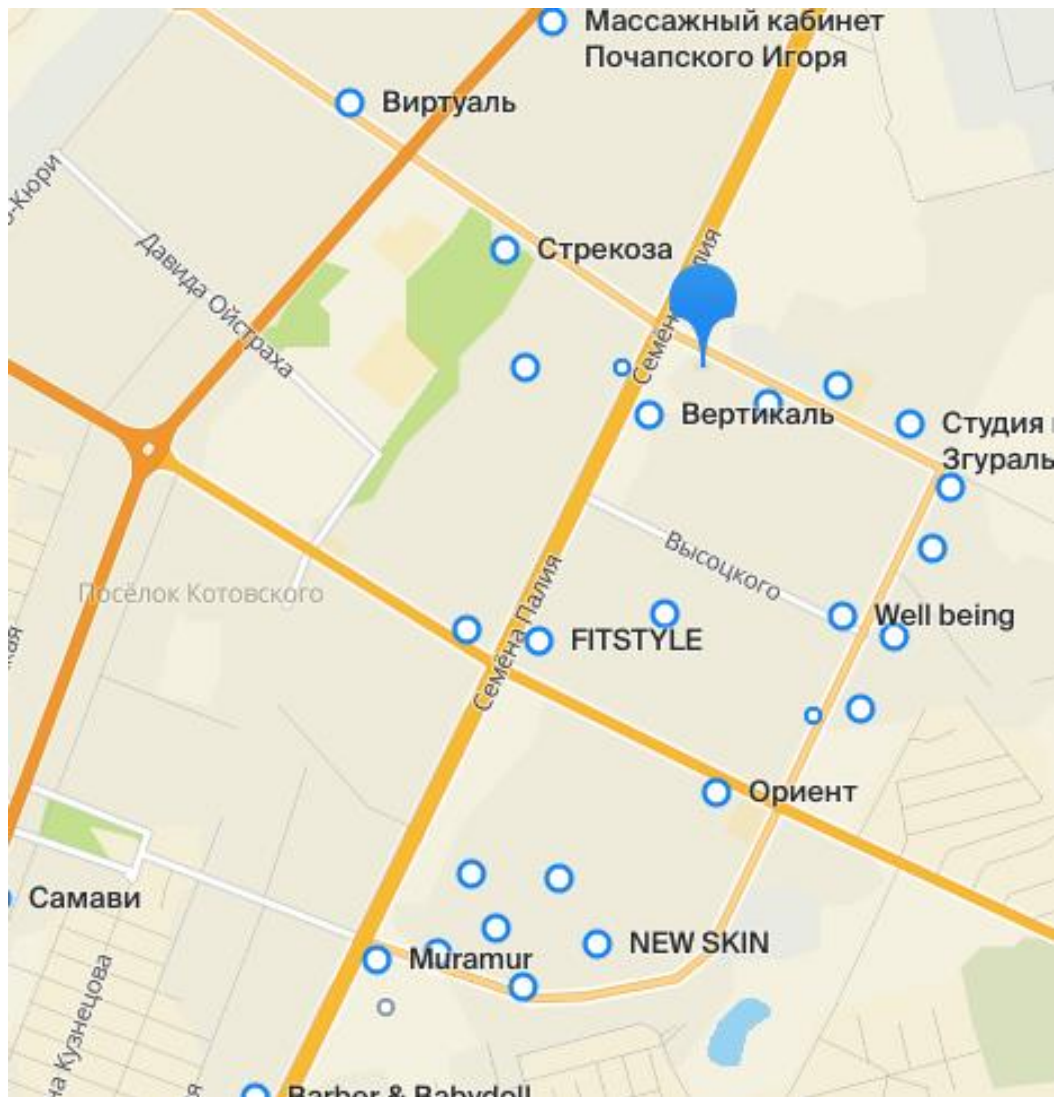


Рис. 2.2. Локаційне розпорядження SPA-салонів в районі Котовського міста Одеса

Джерело: складено автором за матеріалами [57]

Також слід звернути увагу на те, що кількість SPA-салонів у місті взагалі не така велика. Це пояснюється тим, що відкриття SPA-комплексів потребує значних капіталовкладень, порівняно з простим масажним кабінетом або косметологічним кабінетом. SPA-комплекси пропонують ширший спектр

послуг та зазвичай потребують більшої площі, що призводить до збільшення витрат на цей вид бізнесу.

Отже, аналізуючи рисунок 2.2, можемо зробити висновок, що конкуренція у цій сфері є досить невеликою, що підтверджує переваги запропонованого нового бізнесу з відкриття SPA-комплексу. Навіть не знаходячи жодного конкретного SPA-комплексу, ми виявили, що переважають SPA-салони, масажні салони або косметологічні кабінети окремо.

Розглянемо найбільш відомих та конкурентоспроможних SPA-салонів у районі Котовського міста Одеса:

- «Орієнт-СПА» (вулиця Академіка Заболотного, 67);
- «Царь-баня», СПА-салон (вулиця Капітана Кузнєцова, 50);
- «GO-cosmetic», косметологічний центр на вулиці Марсельська, 82;
- «Вертикаль» на вулиці Дніпровська дорога, 125Б;
- «Iva», ще одна студія на вулиці Академіка Сахарова 16;
- «Оазис», який є сауною, на вулиці Лузановська, 58;
- «Yanko Medical», медичний центр на вулиці Академіка Сахарова 1Б;
- «Сауна Банзай», СПА-салон (вулиця Героїв оборони, 30, с. Крижанівка);
- «Logan», салон краси на вулиці Академіка Сахарова 38;
- «Impuls», студія на вулиці Академіка Сахарова 1Б/2.
- «NOFILTERS», СПА-студія (вулиця Академіка Сахарова 5Б).

Схоже, що в цьому районі міста обмежена кількість SPA-центрів. Для аналізу конкурентів ми маємо зосередитися на найбільш популярних та відомих серед них, особливо на тих, що розташовані найближче до місця, де планується відкриття нового бізнесу з надання SPA-послуг (рис. 2.3).

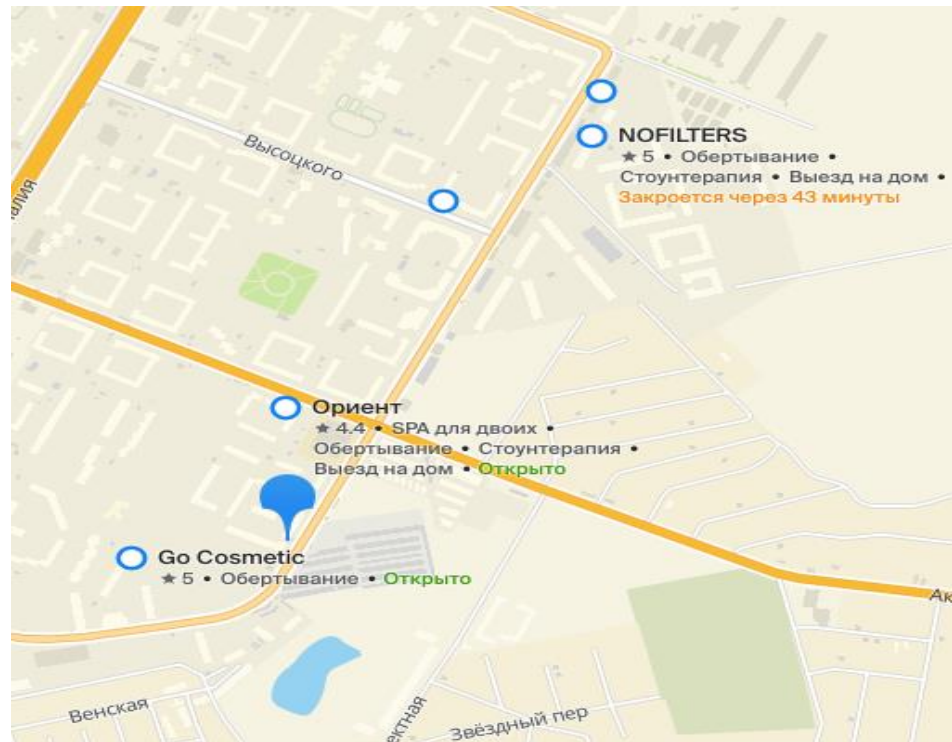


Рис. 2.3. Конкуренти SPA-комплексу

Джерело: складено автором за матеріалами [57]

Серед досліджених конкурентів можна виділити наступні: «Орієнт-СПА»; «Банзай»; «NOFILTERS»

Нами були провідано ці SPA-салони у ролі простого клієнта-відвідувача. Було оцінено їх переваги і недоліки, їх перелік послуг та рівень обслуговування та рівень сервісу за 10-ти бальною шкалою (результати були зведені до середніх) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз конкурентів створення SPA-комплексу

Переваги	Основні конкуренти		
	Орієнт	NOFILTERS	Банзай
Професіоналізм персоналу	7	9	5
Сервіс і обслуговування клієнтів	9	8	6
Розташування салону	5	8	6
Ціна послуг	6	8	6
Відгуки клієнтів	7	8	9

Продовження таблиці 2.1

Інтер'єр салону	6	8	9
Спектр послуг	7	7	8
Загальний середній бал	47	55	49

Джерело: складено автором

Дані таблиці 2.1 дають можливість надалі визначити переваги нашого новоствореного SPA-комплексу.

З метою детального аналізу та оцінки конкурентів на ринку SPA-процедур було здійснено дослідження соціальних мереж в інтернет, їх сайтів, а також проаналізовано відгуки клієнтів потенційних конкурентів. Висновки наступні:

1) Орієнт СПА компанія пропонує послуги автентичного тайського масажу, виконаного досвідченими майстрами з Таїланду. Асортимент включає різні види масажу, догляд за тілом, СПА-процедури та догляд за обличчям, задовольняючи різноманітні потреби клієнтів. Від масажу кожен знайде щось для себе, оскільки запропоновано послуги на будь-який смак та побажання, незалежно від статі та віку. Окрім того, послуги дуже популярні для проведення дівич-вечорів та відвідування салону групами. Масаж проводиться в приглушеній атмосфері СПА-салону, з м'якою розслаблюючою музикою та приємним освітленням. Тайський масаж ґрунтується на вченнях про енергію в людському тілі, що рухається спеціальними каналами. Наші майстри допоможуть вам забезпечити вільне циркулювання енергії, що сприятиме вашому самопочуттю та здоров'ю. Після масажу запропонується смачний та корисний тайський чай, щоб завершити ваш релаксаційний досвід [21].

2) СПА-салон «Банзай» привертає своїх клієнтів затишною та сучасною атмосферою. Тут створено ідеальні умови для відпочинку в сауні та приємного проведення вільного часу [22].

3) СПА-салон «NOFILTERS» запрошує на ароматні спа-процедури зі скрабуванням та масажами. Комплекс складається з двох автономних частин, кожна з яких розрахована на 10 осіб. Тут є парні, басейни, діжки для

обливання, масажні кабінети та зони відпочинку. У вартість відвідування лазні включено частування трав'яним чаєм, квасом та солодощами, а також оренда головних уборів, рукавиць та взуття. Для дітей віком до 14 років надається знижка 50% (інста: nofilters_od) [23].

Таким чином, проведений аналіз переваг та недоліків конкурентів має на меті підготувати SWOT-аналіз нашого новоствореного SPA-комплексу. Цей аналіз допоможе нам визначити сильні та слабкі сторони нашого бізнесу, а також виявити потенційні можливості та оцінити можливі ризики. Далі ми розглянемо асортимент SPA-послуг, які будуть надаватися в нашому комплексі (табл. 2.2).

З таблиці 2.2 видно, що новостворений SPA-комплекс планує за місяць отримати виручку в сумі 260 000 грн, а за рік – виручку в сумі 30840000 грн.

Таблиця 2.2

План реалізації SPA-послуг

№ з.п	Вид послуги	Ціна одиниці послуги (грн)	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
			одиниць	грн	одиниць	грн
1	2	3	4	5	6	7
1	Відвідування сауни	600	40	24 000	480	288 000
1	Масаж обличчя	700	20	14 000	240	168 000
2	Чистка обличчя	600	20	12 000	240	144 000
3	Масаж з термомаскою	1200	20	24 000	240	288 000
4	Пілінг обличчя	1000	30	30 000	360	360 000
5	Пілінг гліколевий	700	10	7 000	120	84 000
6	Гідродермобразія	1 100	30	36 000	360	396 000
7	Масаж спини	600	30	18 000	360	216 000
8	Флоатінг	600	30	18 000	360	216 000
9	Стоун-терапія	500	30	15 000	360	180 000
10	Масаж тіла	1 000	20	20 000	240	240 000
11	Антицелюлітне обгортання	1500	20	30 000	240	360 000
12	Косметологічна консультація	600	20	12 000	240	144 000
	Разом	*****	320	260 000	3 840	3084 000

Джерело: розраховано автором

Отже, передбачається, що SPA-комплекс, який буде розміщений в орендованому приміщенні в районі Котовського міста Одеса, досягне обсягу виручки в розмірі 3 084 000 гривень за рік. В майбутньому можуть відбутися зміни щодо переліку послуг, а також можливі зміни в цінах.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного SPA-комплексу

Основні послуги, які буде надавати новий SPA-комплекс, включають:

- 1) різноманітні види масажу (косметичний, лікувальний, оздоровчий);
- 2) косметологічні процедури, що не вимагають глибокого, інвазивного проникнення під шкіру (дерматологічний пілінг, косметологічний догляд, гігієнічна чистка обличчя, воскова депіляція);
- 3) фіто і ароматерапія;
- 4) прийняття розслаблюючих ванн-джакузі, плавання в басейні зі звичайною або морською водою;
- 5) продаж засобів для догляду за тілом та шкірою обличчя (масла, креми, скраби, освіжаючі лосьйони та інші).

Додаткові послуги (планується надавати у майбутньому при розширенні бізнесу та наявності медичного дерматолога та медичного персоналу трохи пізніше):

- 1) ін'єкції ботоксу, мезотерапія, підтяжка шкіри, мікродермабразія та інші косметологічні процедури для догляду за обличчям;
- 2) лікувальний масаж, інвазивні процедури для догляду за тілом.

Щоб розпочати бізнес, необхідно націлити свою увагу на аудиторію. У нашому випадку, основною цільовою аудиторією для нового SPA-комплексу є жінки (60%) і чоловіки (40%) різних вікових категорій. Найбільше жінок складають вікову категорію від 28 до 70 років, а чоловіки – від 25 до 60 років. На старті бізнесу планується спрямувати зусилля на привертання нових клієнтів, оскільки вони будуть основною масою споживачів нашого сервісу.

Буде зосереджено увагу на створенні високоякісного сервісу та ефективному обслуговуванні, щоб привернути увагу та завоювати прихильність цільової аудиторії. Також заплановано використання програми лояльності для залучення нових клієнтів та підтримки постійних (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Характеристика цільової аудиторії SPA-комплексу

Цільова аудиторія	Характеристика
Дівчата і жінки (25-38 років)	Ця цільова аудиторія, складена переважно з жінок з середньо-професійною та вищою освітою, вже працює та має мінімальний або середній рівень доходу. Вони емоційні, перспективні, і приділяють велику увагу своєму зовнішньому вигляду. Багато з них активно доглядають за своєю шкірою обличчя, відвідуючи косметологічні кабінети для різних процедур, таких як пілінги, масочки та масажі. Більшість з них також регулярно відвідують фітнес-клуби, щоб підтримувати своє здоров'я та форму. Деякі з цієї аудиторії - молоді матері в декретній відпустці, які шукають можливості для відпочинку та розслаблення, коли діти під наглядом інших дорослих.
Жінки (38-58 років)	Найширший шар серед потенційних клієнтів становлять жінки-кар'єристки та бізнес-леді з високим рівнем доходу, або просто працюючі жінки з середнім рівнем доходу. Вони відомі своїм активним життєвим стилем та постійними заняттями, що часто залишають мало часу для особистих потреб. Ці жінки часто в центрі уваги серед колег та партнерів, тому дбають про свій зовнішній вигляд. Завдяки своїм зайнятим графікам, вони можуть потребувати нагадувань про наступні процедури або заздалегідь записуватися. У зв'язку зі зростанням потреб в догляді за шкірою обличчя та тіла, жінки часто замовляють засоби для догляду за собою.
Жінки (58-75 років)	Серед усіх вище зазначених категорій, найменше представників цього вікового діапазону. Це пов'язано з тим, що більшість жінок у цьому віці вже не працюють, оскільки досягли пенсійного віку. Однак серед них також можуть бути працюючі особи або підприємці, які активно дбають про своє здоров'я та зовнішній вигляд. Ці жінки часто відвідують салони для догляду за шкірою та інші заклади, які пропонують послуги з краси та фітнесу. Вони віддають перевагу активному способу життя та прагнуть зберігати молодість і привабливість.

Продовження таблиці 2.3

	Ці цільові групи споживачів відвідують часто SPA-салони, взагалі, дуже комунікабельні і готові спілкуватися з іншими. Вони не шкодують грошей на красу та догляд за собою, а також насолоджуються високим рівнем обслуговування. Основними послугами, які вони шукають, є різноманітні процедури для покращення стану шкіри обличчя та тіла, зокрема, антицелюлітні засоби та процедури.
Чоловіки (25-60 років)	Це особи, які регулярно відвідують фітнес-клуби і приділяють увагу своєму здоров'ю та зовнішньому вигляду. Серед них можна зустріти різні професійні категорії, але найчастіше це бізнесмени, спортсмени, топ-менеджери та менеджери середнього класу.
Діти	Це лише невелика частина загальної цільової аудиторії. Зазвичай це діти клієнтів, які приходять разом з батьками.

Джерело: складено автором

Таким чином, як було описано вище, наш новостворюваний SPA-комплекс буде розташовуватися в районі Котовського, міста Одеси, по вулиці Сахарова 3а, ЖК Кадор.

Аналізуючи конкурентів, їх сайти та відгуки на сайтах та на інших платформах зазначимо, що основним конкурентоспроможним СПА-салом є NOFILTERS який знаходиться на вулиці Сахарова, 55 б.

Незважаючи на те, що наш конкурент знаходиться на тій самій вулиці, але новостворений SPA-комплекс має більше переваг, тому що він буде орендувати приміщення в самому багатоквартирному домі ЖК Кадор. Це говорить про влучне розміщення SPA-комплексу. Для того, щоб про нас дізналися, планується зробити наступне:

- 1) створити профілі в соціальних мережах з метою вивчення та просування нового SPA-комплексу через Instagram та TikTok;
- 2) почати рекламну кампанію на Instagram та Facebook;
- 3) заснувати новий телеграм-канал для надання інформаційних послуг про красу та здоровий спосіб життя;

4) організувати затишний дизайн SPA-комплексу, обладнати його зручним обладнанням та меблями, а також створити VIP-атмосферу для задоволення клієнтів;

На підставі аналізу конкурентів сформуємо SWOT-аналіз SPA-комплексу, представлений у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

SWOT-аналіз SPA-комплексу

Сильні сторони	Можливості
- Вдале розташування без численних конкурентів у салонній сфері. - Конкурентоспроможна цінова політика. - Продаж косметичних засобів. - Сучасне обладнання та стильний дизайн інтер'єру. - Розроблена маркетингова стратегія. - Затишна атмосфера з музикою, напоями, комфортною зоною очікування та Wi-Fi. - Кваліфікований та дружелюбний персонал. - Промоція в соціальних мережах та інші рекламні заходи. - Висока якість наданих послуг.	- Збільшення популярності послуг. - Розширення спектру наданих послуг. - Можливість зайняття провідної позиції на ринку. - Використання передових маркетингових інструментів для приваблення клієнтів. - Приваблення висококваліфікованих професіоналів. - Існування перспектив для подальшого розвитку нового бізнесу. - Використання державних грантів та субсидій для підтримки розвитку малих підприємств.
Слабкі сторони	Погрози
- Неможливість знайти роботу в даній галузі через низьку популярність. - Обмежений асортимент послуг на початковому етапі. - Проблеми з пошуком кваліфікованого персоналу та постачальників. - Відсутність бази клієнтів. - Залежність від власника приміщення. - Відсутність додаткових послуг.	- Швидке насичення ринку новими конкурентами. - Збільшення комунальних та орендних платежів. - Погіршення репутації салону через негативні відгуки клієнтів в Інтернеті. - Економічні кризи. - Зменшення споживчих можливостей. - Продовження стану війни.

Джерело: складено автором

Після аналізу SWOT стало очевидно, що у SPA-комплексу є свої сильні та слабкі сторони, а також потенційні загрози. Для подолання цих викликів та максимізації переваг пропонуємо наступні заходи:

1. Постійно підвищувати якість послуг та обслуговування, що дозволить зберігати конкурентність. Про це слід активно комунікувати на всіх платформах, включаючи соціальні мережі.

2. Регулярно інформувати клієнтів про унікальні характеристики послуг, нові послуги, акції та знижки.

3. Аналізувати конкурентів, ставши їх клієнтом, для ефективного вивчення їх стратегій та реакції на них, що сприятиме розробці власної стратегії приваблення нових клієнтів.

4. Залучати клієнтів до участі в соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, TikTok та Telegram.

5. Зосередитися на клієнтоорієнтованому підході, щоб задовольняти потреби та очікування клієнтів.

6. Вивчати та адаптувати досвід успішних міжнародних компаній, брати участь у конференціях та інших заходах для ознайомлення з новітніми тенденціями у галузі SPA-послуг.

7. Систематично впроваджувати нові маркетингові інструменти для приваблення нових клієнтів, включаючи рекламні кампанії, програми лояльності та бонусні системи.

8. Активно розширювати клієнтську базу шляхом пошуку нових сегментів ринку та рекламних кампаній.

9. Неперервно розробляти та адаптувати стратегію успіху відповідно до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

10. Створити власну екологічно-орієнтовану систему SPA-послуг, що відповідає сучасним тенденціям та сприяє залученню екологічно свідомих клієнтів.

2.3. Формування витрат на відкриття SPA-комплексу

Стартовий капітал є обов'язковим для будь-якого підприємства. Він дозволяє покрити різноманітні початкові витрати, що включають оплату оренди приміщення, витрати на оформлення документації та отримання ліцензій, проведення маркетингових досліджень, а також витрати на перший виробничий цикл або початковий запуск послуг до отримання перших прибутків. Отже, стартовий капітал є важливою складовою для успішного старту бізнесу, а його належне використання дозволяє забезпечити стабільність та розвиток підприємства.

Детальніше про ключові кроки для старту SPA-комплексу. Починаючи з вибору відповідного приміщення, важливо звернути увагу на його площу, розташування, відповідність санітарним нормам та іншим вимогам. Потім необхідно розробити дизайн інтер'єру, для чого можна звернутися до професійних дизайнерів. Після цього знадобиться придбати необхідне обладнання, устаткування та меблі. Важливо зробити правильний вибір обладнання, яке відповідатиме потребам вашого бізнесу і забезпечить високий рівень обслуговування для клієнтів. Таким чином, для старту СПА-комплексу, як видно з таблиці 2.2 необхідно загальну суму капіталу – 3 084 000 грн. Деталізуємо ці статті витрат та внесемо їх в таблицю 2.5.

Таблиця 2.5

Загальна сума стартового капіталу SPA-комплексу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	2 000	0,4
2	Орендна плата приміщення (2 місяці)	60 000	12,8
3	Ремонт та дизайн приміщення	100 000	21,4
4	Вартість придбання необхідного устаткування та обладнання	141 000	30,2
5	Вартість придбаних комп'ютера, смартфона та програмного забезпечення	29 400	6,3

Продовження таблиці 2.5

6	Вартість витратних матеріалів (2 місяці)	73 600	15,8
7	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	20 000	4,3
8	ПРРО (2 місяці)	400	0,09
9	Страхування бізнесу	11 000	2,4
10	Витрати на установку охоронної сигналізації	15 000	3,2
11	Вартість придбаних офісних меблів	14 500	3,1
	У С Ь О Г О	466 900	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	93 380	20
2	Кредити комерційних банків (запозичені)	373 520	80

Джерело: складено автором

Отримати дозволи та зареєструвати бізнес в реєстрі платників єдиного податку, вартість послуг 3 000 грн.

Для започаткування бізнесу було прийнято рішення орендувати приміщення для SPA-комплексу за адресою: пос. Котовського, місто Одеса, вулиця Сахарова, 3а ЖК Кадор.

Вартість орендної плати за місяць буде складати 30 000 грн. (60 000 грн за 2 місяці).

Витрати на ремонт та дизайн приміщення, а саме: архітектура, покраска, декор, прикраси, картини, вивіски як всередині та зовні, оформлення «Куточка споживача» та інше становитиме 100 000 грн.

Також, для початку роботи SPA-комплексу потрібно придбати спеціалізоване обладнання. Заплановані вбудовані елементи, такі як басейни, соляні кімнати, кімнати з гідромасажними ваннами, флоатинг-ванни, хамам, фінські бани та інші, зменшують витрати на придбання обладнання для SPA-комплексу.

Для відкриття SPA-комплексу слід дотриматися переліку умов та вимог до приміщення (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Умови до приміщення для функціонування SPA-комплексу

Умови	Характеристика
Розміщення SPA-комплексу	Відкриття СПА у підвальному приміщенні заборонене, але можливе перетворення колишньої квартири на СПА після її переведення у нежитловий фонд.
Вентиляція салону	Вентиляційна система не може бути з'єднана з системами вентиляції житлових або громадських приміщень. Також потрібно мати доступ до водопроводу та системи каналізації.
Площа салону	Розмір приміщення буде залежати від обсягу та виду послуг, які будуть надаватися. На кожен окрему послугу рекомендується виділяти не менше 12-16 квадратних метрів. З урахуванням цього, загальна площа приміщення не повинна бути меншою за 100 квадратних метрів.

Джерело: складено автором

Статті витрат на покупку необхідного устаткування внесемо в таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

Витрати на придбання устаткування для SPA-комплексу

№	Найменування устаткування	Кількість, од.	Вартість одиниці, грн	Загальна вартість, грн
1	2	3	4	5
1	Ванна гідромасажна	1	50 000	50 000
2	Флоатинг-ванна	1	70 000	70 000
3	Стіл масажний	1	6 000	6 000
4	Лежаки	10	500	5 000
5	Кушетка косметологічна	1	3 000	3 000

Продовження таблиці 2.7

6	Лампа-луна на штативі	1	500	500
7	Візок косметологічний	1	500	500
8	Стільці для косметолога та масажиста	2	900	900
9	Набір інструментів для косметолога	1	400	400
10	Набори для СПА	1	800	800
11	Прилад для проведення дезінфекції та стерилізації	1	1 000	1 000
12	Набори для масажу, косметологічні набори	10	300	3 000
	Усього	-	-	141 00

Джерело: розроблено автором

Загальна вартість придбання необхідного устаткування для запуску бізнесу з функціонування SPA-комплексу складе 141 000 грн. (табл. 2.5).

Заплановано придбати частину устаткування вживаною, оскільки з моменту початку військової агресії в Україні багато спа-салонів та салонів краси припинили свою діяльність.

Ми встановили контакт з посередниками, які займаються реалізацією устаткування з цих бізнесів. Це дозволяє нам придбати обладнання за демократичними цінами, при цьому забезпечуючи високий стандарт якості.

Для запуску необхідні офісні меблі, які є можливість придбати за вживаною ціною. Як показано вище в таблиці 2.4 є стаття витрат на закупку меблів на суму 14 500 грн. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Вартість придбаних офісних меблів для SPA-комплексу

№	Найменування	Кількість, од.	Ціна за одиницю, грн	Всього вартість офісних меблів, грн
1	Диван для клієнтів	1	4 000	4 000
2	Музичний центр	1	2 500	2 500
3	Журнальний стіл	1	1 000	1 000

Продовження таблиці 2.8

	Кавомашина Siemens	1	7 000	7 000
	Всього	-	-	14 500

Джерело: розроблено автором

Для забезпечення ефективного бухгалтерського обліку нами заплановано придбати смартфон та встановити на нього онлайн-касу для зручного розрахунку з клієнтами, включаючи видання електронних чеків. Також в планах маємо придбання комп'ютера для ведення обліку та збору даних про клієнтів (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Вартість придбаних комп'ютерів, принтерів та програмного забезпечення

№	Найменування	Кількість, од.	Ціна за одиницю, грн	Ціна всього, грн
1	Комп'ютер	1	20 000	20 000
2	Смартфон + ПРРО	1	5 400	5 400
3	Принтер	1	4 000	4 000
	Всього	-	-	29 400

Джерело: розроблено автором

Для успішного запуску та ефективної роботи SPA-комплексу ми розраховували витрати на рекламну кампанію в розмірі 20 000 грн. Початково ми спланували запустити рекламу на платформах Instagram, Facebook і TikTok, оскільки вони вважаються найбільш ефективними для реклами та забезпечують найбільший ефект.

Як вже зазначено, для будь-якої форми бізнесу потрібно мати касовий апарат. Ми вирішили використовувати смартфон з програмним забезпеченням для розрахунків з клієнтами, яке плануємо отримати через сайт «Е-чек» за щомісячну оплату в розмірі 200 грн.

Заплановано також статтю витрат на установку охоронної сигналізації. З цією метою буде придбано комплект охоронної сигналізації у спецпідрозділу

охорони «Гепард» за 15 000 грн. з цією покупкою охоронні послуги на рік надаються безкоштовно [32].

Необхідною умовою старту будь-якого бізнесу необхідно також придбати страховку майна бізнесу від різного роду ризиків. Вирішили використати пропозиції для бізнесу страхової групи «ТАС».

На придбання страхового полісу зі страхування майна виділено 11 000 грн. Також у стартові витрати включені офісні меблі на суму – 14 500 грн.

Отже, підсумуємо наші висновки. Загальна сума стартового капіталу для запуску SPA-комплексу становить 466 900 грн. Було прийнято рішення скористатися програмою державної підтримки підприємців «5-7-9%» і взяти кредит у банку «Приват» на суму 373 520 грн, що становить 80% від загального необхідного капіталу. Решта 20%, або 93 380 грн, буде внесена як власний внесок власником салону. Згідно з цією програмою, підприємець має можливість отримати кредит до 5 років на суму до 80% від вартості проекту. Таким чином, 80% вартості проекту, або 373 520 грн, будуть запозичені в банку під річну ставку 9%. Давайте розрахуємо суму кредиту та платежі у таблиці. 2.10.

Таблиця 2.10

Розрахунок суми кредиту

Роки	Сума кредиту, грн	Річна сума погашення кредиту, грн	Відсотки по кредиту, грн	Залишок по кредиту, грн
1 рік	373 520	74 704	33 617	298 816
2 рік	298 816	74 704	26 893	224 112
3 рік	224 112	74 704	20 170	149 408
4 рік	149 408	74 704	13 447	74 704
5 рік	74 704	74 704	6 723	0
Всього	-	373 520	100 850	-

Джерело: розраховано автором

Таким чином, з таблиці 2.10 бачимо, що для запуску бізнесу SPA-комплексу ми візьмемо кредит у банку «Приват» на суму 373 520 грн, який повернемо за 5 років та за користування кредитом буде сплачено 100 850 грн.

Розрахунок поточних витрат включає в себе різноманітні аспекти функціонування SPA-комплексу. Ось деякі з них:

1. Комунальні послуги: вода, електроенергія, газ, опалення тощо.
2. Оренда приміщення.
3. Оплата праці найманим працівникам: адміністраторам, масажистам, косметологам та іншим співробітникам.
4. Рекламні заходи для просування бізнесу: реклама в соціальних мережах, в журналах, на радіо, телебаченні тощо.
5. Матеріали для надання послуг: масажні олії, косметичні засоби, рушники, скраби та інше обладнання.
6. Оплата інших послуг і товарів, що використовуються у процесі роботи.

Ці витрати можуть змінюватися в залежності від попиту на послуги та кількості клієнтів.

Однією із вагомих серед інших витрат є матеріальні витрати. Це витрати, пов'язані із закупівлею засобів на SPA-процедури, а також закупівлю продукції для продажу та підвищення рівня обслуговування клієнтів.

Таблиця 2.11

Матеріальні витрати SPA-комплексу

№	Вид продукції	Ціна одиниці	Обсяг витрат в місяць		Обсяг витрат в рік	
			одиниць	грн	одиниць	грн
1	Засоби для масажу	200	30	6 000	360	72 000
2	Засоби для косметологічних процедур	400	30	12 000	360	144 000
3	Засоби для пілінгу	400	30	12 000	360	144 000
4	Упаковка одноразових рукавичок, масок та серветки	200	4	800	48	9 600
4	Витрати на гігієнічну обробку приміщення	3 000	1	3 000	12	36 000
5	Кава, чай, цукор (разом)	3 000	1	3 000	12	36 000
	Разом:	-	-	36 800	-	441 600

Джерело: розраховано автором

Розрахунок матеріальних витрат важливий для ефективного управління фінансами в SPA-комплексі. При підвищенні попиту на послуги та зростанні кількості відвідувачів ці витрати можуть змінюватися. З таблиці 2.11 видно, що матеріальні витрати на надання послуг у SPA-комплексі складуть 36 800 грн на місяць і приблизно 441 600 грн на рік.

На успішну роботу в SPA-комплексі важливо мати професійних масажистів та косметологів. Масажисти володіють навичками виконання різних видів масажу, обгортань та пілінгів для тіла, а також консультують клієнтів щодо догляду за шкірою. Вони спрямовують свою увагу на розслаблення тіла, підтримку лімфатичної системи та забезпечення клієнту здорового відчуття.

Косметологи, у свою чергу, виконують різноманітні косметологічні процедури для догляду за обличчям клієнта, а також консультують щодо вибору засобів для догляду за шкірою. Основний акцент в їхній роботі робиться на досягненні результатів омолодження шкіри та забезпеченні здорового вигляду.

Ці фахівці є ключовими для забезпечення якісних послуг у SPA-комплексі та задоволення потреб клієнтів.

Для вирішення масажних та косметологічних питань фахівці використовують різноманітні засоби, такі як креми, лосьйони, тоніки, сироватки, масажні засоби та інші. Вибір цих засобів залежить від обраної процедури клієнтом.

У новому SPA-комплексі планується надавати послуги наступними фахівцями:

1. Косметолог-естетист спеціалізується на догляді за обличчям та тілом, виконуючи такі процедури, як очищення, масаж, SPA-програми, епіляція, депіляція, корекція фігури тощо. Він також консультує клієнтів з питань догляду за шкірою.

2. Косметолог-візажист виконує той же догляд, що й естетист, але додатково має навички макіяжу. Цю професію можна освоїти на курсах або в коледжі, а вища освіта для неї не потрібна.

3. Масажист для SPA-процедур спеціалізується на виконанні різних видів масажу, таких як антицелюлітний, медовий, стоун-масаж, аромомасаж та інші. Ці процедури популярні у SPA-центрах та відпочинкових комплексах і спрямовані на релаксацію, відновлення сил, розслаблення та корекцію фігури. Масажистам не потрібна медична освіта або глибокі знання у сфері анатомії чи фізіології, але вони повинні володіти відповідною технікою та вміти створювати позитивну атмосферу для клієнтів.

Ці фахівці грають важливу роль у наданні якісних послуг у SPA-комплексі. Кожен з них має свої уміння та навички, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів та забезпечення їхнього комфорту. Вони використовують різноманітні засоби та техніки для досягнення бажаного ефекту, залежно від потреб та побажань клієнта.

Отже, як вже було зазначено в першому розділі, у новоствореному SPA-комплексі не планується надавати медичні косметологічні процедури, які вимагають спеціальних інвазивних апаратів та медичної освіти. Так само, щодо масажистів, у комплексі поки що передбачені косметичні та розслабляючі масажі, такі як антицелюлітний, медовий, стоун-масаж, аромомасаж, іспанський та інші види, що не потребують медичної кваліфікації чи спеціального обладнання.

Для безперервної роботи SPA-комплексу на запуску плануються у штатний розклад наступні посади (табл. 2.12).

Як слідує з таблиці 2.12 витрати на заробітну плату з ЄСВ за місяць роботи SPA-комплексу, в якому планується на запуску тільки 5 працівників, складуть 64 440 грн, а річний фонд заробітної плати складе 624 000 грн.

Також працівники SPA-комплексу мають заплатити в кожному звітному періоді (місяць) зі своєї заробітної плати 1,5 % воєнного збору та 18% ПДФО.

Таблиця 2.12

Штатний розклад SPA-комплексу

Посада	Кількість штатних одиниць	Заробітна плата за місяць, грн	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн	Фонд заробітної плати за рік, грн
Кометолог-естетист	1	15 000	18 300	180 000
Масажист	1	15 000	18 300	180 000
СММ-менеджер, адмін	1	12 000	14 640	144 000
Прибиральник	1	10 000	12 200	120 000
Разом:	5	52 000	64 440	624 000

Джерело: складено автором

Далі зробимо розрахунок амортизаційних відрахувань основних засобів (табл. 2.13). Вимоги щодо розрахунку амортизації визначені в Податковому кодексі України від 02.12.2010 р. №2755-VI [35].

Таблиця 2.13

Розрахунок амортизаційних витрат

№	Найменування устаткування	Вартість одиниці, грн	Термін служби, рік	Кількість, шт	Амортизаційні відрахування за рік, грн	Амортизаційні відрахування за місяць
1	Кавомашина Siemens	7 000	5	1	1400	117
2	Смартфон	5 400	5	1	1 080	90
3	Ноутбук	20 000	5	1	4 000	333
	Всього	-	-	-	6 480	540

Джерело: розраховано автором

З таблиці 2.13 виходить, що вартість амортизаційних відрахувань за місяць складе 540 грн, а за рік – 6 840 грн.

Досить вагомою статтею витрат у наданні SPA-послуг – це комунальні послуги (табл. 2.14).

Витрати на комунальні послуги SPA-комплексу

Найменування послуги	Середня вартість за місяць, грн	Вартість за рік, грн
Теплопостачання	4 000	24 000 (6 міс.)
Водопостачання	5 000	60 000
Електроенергія	4 000	48 000
Вивіз сміття	1 000	12 000
Послуги Інтернет	500	6 000
Усього	14 500	150 000

Джерело: складено автором

Отже, з таблиці 2.14 видно, що витрати на комунальні послуги SPA-комплексу в місяць становлять 14 500 грн., а на рік – 150 000 грн.

Остаточню здійснимо розрахунки усіх разом поточних витрат SPA-комплексу (табл. 2.17).

Таблиця 2.15

Зведені поточні витрати на роботу SPA-комплексу

№	Стаття витрат	Витрати на місяць, грн	Витрати на рік, грн
1	Матеріальні витрати	36 800	441 600
2	Оренда приміщення	30 000	300 000
3	Заробітна плата з ЄСВ	64 440	624 000
4	Комунальні послуги	14 500	150 000
5	Витрати на рекламу	20 000	390 000
6	Виплата за кредитом	20 170	74 704
	Усього	185 910	1 980 304

Джерело: складено автором

З таблиці 2.17 видно, що поточні витрати на роботу SPA-комплексу за місяць складають 185 910 грн, а за перший рік функціонування – 1 980 304 грн. Оренду приміщення порахували за 10 місяців, тому до стартового капіталу ввійшла сума двох місяців (60 000 грн).

Покажемо поточні витрати на діаграмі (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Поточні витрати SPA-комплексу

Джерело: розраховано автором.

Отже, як показано на рис. 2.3 найбільшу питому вагу в загальній сумі поточних витрат займають витрати та нарахування на заробітну плату штатному складу SPA-комплексу – 34 %. Друге місце посідають матеріальні витрати – 20 % і на третьому – витрати на оренду приміщення – 16 %.

Висновки до розділу 2.

1. Новостворений SPA-комплекс планується відкрити у місці, де зовсім відсутні конкуренти. Ця локація знаходиться за адресою: м. Одеса, район Котовського, вул. Сахарова, 4а, ЖК Кадор. SPA-послуги будуть надаватися жінкам і чоловікам, які хочуть повноцінно відпочивати та слідкують за своїм здоров'ям та красою свого тіла. Передбачається, що SPA-комплекс досягне обсягу виручки в розмірі 3 084 000 гривень за рік. В майбутньому можуть відбутися зміни щодо переліку послуг, а також можливі зміни в цінах.

2. Аналіз конкурентного середовища новоствореного SPA-комплексу показав, що серед конкурентів виділено: «Орієнт» «Банзай»; «NOFILTERS». Цікавим є той факт, що поблизу розташування нашого SPA-комплексу

відсутні конкуренти, тому що приміщення комплексу буде орендовано у багатоквартирному домі ЖК Кадор. SPA-комплекс планує отримати за рік виручку в розмірі 3156000 грн., при цьому ціни можуть змінюватися в подальшому та додаватися перелік послуг. Сформований SWOT-аналіз виявив основні переваги SPA-комплексу: відсутність конкурентів поблизу; комфортна атмосфера для відпочинку та релаксу; наявність доступних цін дозволяє привертати більше клієнтів, а також наявність програм лояльності та бонусів сприяє залученню нових клієнтів і збереженню існуючих; святкові знижки та рекламні заходи; використання святкових знижок та різноманітних рекламних заходів допомагає привертати увагу клієнтів та збільшувати обіг. Серед переваг – це висококваліфіковані фахівці та високий рівень сервісу.

3. Загальна сума стартового капіталу для запуску SPA-комплексу становить 466 900 грн. Вирішено скористатися програмою державної підтримки підприємців «5-7-9%» і взяти кредит у банку «Приват» на суму 373 520 грн, що становить 80% від загального необхідного капіталу. Решта 20%, або 93 380 грн, буде внесена як власний внесок власником салону. Згідно з цією програмою, підприємець має можливість отримати кредит до 5 років на суму до 80% від вартості проекту. Таким чином, 80% вартості проекту, або 373 520 грн, будуть запозичені в банку під річну ставку 9%. Для запуску бізнесу SPA-комплексу буде взято кредит у банку «Приват» на суму 373 520 грн, який повернемо за 5 років та за користування кредитом буде сплачено 100 850 грн.

Поточні витрати на роботу SPA-комплексу за місяць складають 185 910 грн, а за перший рік функціонування – 1 980 304 грн. Слід звернути увагу, що найбільшу питому вагу в загальній сумі поточних витрат займають витрати та нарахування на заробітну плату штатному складу SPA-комплексу – 34 %. Друге місце посідають матеріальні витрати – 20 % і на третьому – витрати на оренду приміщення – 16 %.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДКРИТТЯ SPA-КОМПЛЕКСУ

3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проекту

Прогнозування прибутку є ключовим аспектом стратегічного управління будь-яким бізнесом. Це не лише дозволяє підготуватися до майбутніх фінансових викликів, а й допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку та інвестицій.

Прогнозування прибутку допомагає уникнути прорахунків, оптимізує використання ресурсів та сприяє стратегічному мисленню. Розуміння факторів, що впливають на прибуток, дозволяє бізнесу адаптуватися до змін у середовищі та ефективно використовувати свій потенціал для досягнення поставлених цілей.

Розглянемо методи планування та прогнозування прибутку, які використовуються найчастіше (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Методи планування та прогнозування прибутку

Назва методу	Характеристика методу
Метод екстраполяції	використовує результати трендового аналізу динаміки маржинального, валового та чистого операційного прибутку за попередні періоди. Основна ідея полягає у виявленні "лінії тренда", яка відображає загальну тенденцію зміни цих показників в часі. Шляхом продовження цієї лінії в майбутнє можна здійснити екстраполяцію, що дозволяє спрогнозувати майбутні обсяги цих показників. Цей метод корисний для прогнозування, коли існують чіткі тенденції у зміні показників і немає суттєвих змін у факторах, що впливають на них.
Метод прямого розрахунку	є дієвим для сценаріїв, коли бізнес працює з обмеженим асортиментом продукції та має чіткі плани отримання операційного прибутку. Формула для розрахунку планового прибутку така: $П_{пл} = Д_{пл} - В_{пл} - ПДВ_{пл} - ПП_{пл}$, де $П_{пл}$ -

	це плановий прибуток; Дпл - це запланована сума валового доходу; Впл - це запланована сума валових витрат; ПДВпл - це запланована сума податків, які сплачуються з доходу; ППпл - це запланована сума податків, які сплачуються з прибутку. Цей підхід дозволяє заздалегідь розрахувати очікуваний прибуток та враховувати всі необхідні витрати та податки, що сприяє збалансованому плануванню фінансів компанії.
Метод «CVP» («витрати – обсяг – прибуток»)	допомагає визначити мінімальний обсяг продажу, при якому підприємство зберігає беззбитковість, тобто доходи дорівнюють витратам. Формула розрахунку цього методу така: $\text{Опр} \times \text{Ц} = \text{ПВ} + \text{ЗВ} \times \text{Опр}$, де Опр – обсяг продажу у штуках, Ц – оптова ціна продажу в гривнях, ПВ – постійні (фіксовані) витрати в гривнях, ЗВ – змінні витрати на одиницю продукції в гривнях. Точка беззбитковості (Окр) визначається за формулою: $\text{Окр} = \text{ПВ} / (\text{Ц} - \text{ЗВ})$, де ПВ – постійні (фіксовані) витрати в гривнях, Ц – оптова ціна продажу в гривнях, ЗВ – змінні витрати на одиницю продукції в гривнях.
Нормативний метод	дозволяє прогнозувати суми операційного прибутку, користуючись відповідною нормативною базою. Він часто використовується для новостворених бізнесів, оскільки може забезпечити швидке та просте розрахування прибутку на основі стандартів і нормативів. Проте, цей метод має свої недоліки, зокрема, він може не враховувати всі можливі фактори та показники, що впливають на прибуток, що може призвести до неточних результатів. Тому він застосовується тільки у певних випадках, коли його обмеження можуть бути прийнятними для конкретного аналізу.
Розрахунково-аналітичний метод	полягає в тому, що на основі аналізу досягнутих величин показника за допомогою індексів його змін в перспективі розраховується плановий показник. Даний метод планування використовується там, де відсутні встановлені та вивірені нормативи. Величина можливого прибутку визначається за формулою: $\text{Пможл} = (\text{Рртзп} * \text{Тпл}) / 100 + \Delta \text{П}\Delta \text{Ф}$, де Пможл – величина можливого прибутку; Рртзп – рівень рентабельності товарообігу звітного n-го періоду, %; Тпл – плановий товарообіг; $\Delta \text{П}\Delta \text{Ф}$ – прогнозні зміни прибутку підприємства за рахунок змін факторів
Метод цільового формування прибутку	можливий у застосування при наявності планів прибутку на стадії започаткування, що дозволяє інтегрувати стратегічні цілі та заплановані в управлінні прибутком підприємства

Джерело: складено автором за матеріалами: [18]

Знаючи методи прогнозування розрахуємо суму прибутку та грошового потоку за 5 років діяльності SPA-комплексу за методом прямого розрахунку (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок суми прибутку та грошового потоку за 5 років
діяльності SPA-комплексу

№	Показники	За роками (грн)				
		1-ий	2-ий	3-ий	4-ий	5-ий
1	2	3	4	5	6	7
1	Виручка від реалізації	3 084 000	3584000	4084000	4584000	5084000
2	Єдиний податок	154200	179200	204200	229200	254200
3	ЄСВ «за себе»	21120	21120	21120	21120	21120
4	Поточні витрати	1 980 304	2363552	2563552	2763552	2963552
5	Чистий прибуток	928376	1020128	1295128	1570128	1845128
6	Амортизаційні відрахування	6 480	6 480	6 480	6 480	6 480
7	Грошовий потік	934856	1026608	1301608	1576608	1851608

Джерело: розраховано автором

З таблиці 3.2 слідує, що виручка від реалізації послуг та товарів за 1-ий рік діяльності SPA-комплексу складатиме 3 084 000 грн (з табл. 2.1). Протягом цього року прогнозується зростання показника виручки на 500 000 грн. Це обумовлено запланованими заходами з масштабування бізнесу, включаючи рекламні кампанії на різних платформах. Ці заходи розширять клієнтську базу, розповсюдять інформацію про бренд та дозволять додати нові актуальні послуги та інновації. Таким чином, на п'ятий рік функціонування SPA-комплексу передбачається збільшення виручки від реалізації до 5 084 000 грн. Отже, за п'ять років діяльності комплексу очікується зростання виручки на 2 000 000 грн при наявних чинниках та прогнозах.

За перший рік функціонування новоствореного SPA-комплексу, обраної третьої групи платників податків спрощеної системи оподаткування зі ставкою 5% від доходу, єдиний податок складе 154 200 грн, згідно з розрахунками в таблиці 3.2. Далі він збільшуватиметься залежно від зростання виручки від реалізації. Через п'ять років його прогнозована сума становитиме 254 200 грн. Таким чином, протягом п'яти років його розмір збільшиться на 100 000 грн.

Наступний показник – ЄСВ «за себе» – за вимогами та правилами оподаткування для обраної групи єдиного податку підприємець оплачує 22% від мінімальної заробітної плати в місяць (табл. 3.2).

Прогнозуючи прибуток маємо спрогнозувати також і зміну витрат. У таблиці 2.16 відображені зведені поточні витрати діяльності новоствореного SPA-комплексу. На 1-й рік поточні витрати складають у сумі 1 980 304 грн. За прогнозованими розрахунками, поточні витрати мають змінитися також і збільшитися на 200000 грн. Таким чином, на п'ятий рік функціонування новоствореного SPA-комплексу поточні витрати складатимуть – 2963552 грн (табл. 3.2). Отже, за п'ять років діяльності SPA-комплексу поточні витрати зростуть на 800000 грн.

Аналіз ефективності проекту створення SPA-комплексу дійсно є критичним для успішного управління бізнесом. Оцінка прибутковості та ефективності дозволяє зрозуміти, чи варто інвестувати ресурси у проект, як вони можуть повернутися у вигляді прибутку та які ризики можуть вплинути на цю прибутковість. Комерційна ефективність важлива для забезпечення успішності бізнесу і задоволення потреб усіх зацікавлених сторін, включаючи клієнтів, співробітників і власників. Економічна ефективність враховує не лише фінансові показники, а й раціональне використання ресурсів, екологічні аспекти та внесок у розвиток місцевих громад.

Оцінка рентабельності інвестиційного проекту, комерційного та фінансового ризику, а також ймовірності успішної реалізації проекту у встановлений термін допомагає зрозуміти, наскільки вигідним буде масштабування SPA-комплексу і які ризики можуть виникнути в процесі його

розвитку. Розрахунок і аналіз цих показників дозволять вам приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку проекту, враховуючи різноманітні аспекти його діяльності та впливу на оточуюче середовище.

Для оцінки ефективності проекту розглянемо його показники (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Існуючі показники оцінки ефективності інвестиційного проекту

Показники	Характеристика
Net present value (NPV - загальний фінансовий результат від реалізації проекту, або чиста теперішня вартість)	Являє собою суму дисконтованих фінансових підсумків за всі роки проекту, рахуючи від дати початку інвестицій $NPV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{(CF)t}{(1+r)^t} - I_0,$ $(CF)^t$ – чистий грошовий потік у період, тобто сума всіх доходів мінус сума всіх витрат за цей період; r – відсоткова ставка дисконтування для одного періоду (року); I_0 – сума початкових інвестицій
NPV (чиста присутня вартість) є ключовим показником оцінки ефективності інвестиційного проекту. Позитивне значення NPV вказує на те, що вартість майбутніх потоків грошей перевищує вартість вкладеного капіталу, що свідчить про фінансову вигідність проекту. Навпаки, негативне значення NPV свідчить про те, що вкладений капітал перевищує поточну вартість майбутніх потоків грошей, і проект не є економічно ефективним. У разі, якщо NPV дорівнює нулю, проект не приносить ні прибутку, ні збитків, і вважається беззбитковим. Отже, NPV дозволяє інвесторам приймати обґрунтовані рішення щодо інвестування в проекти, оцінюючи їхню фінансову привабливість та доцільність.	
Індекс прибутковості (Profitability Index – PI)	Це відношення віддачі капіталу до вкладеного капіталу. Для реальних інвестицій (інвестицій в матеріальний (речовий) капітал), що тривають кілька років, показник PI підраховується за формулою: $PI = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(CF)t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(Co)t}{(1+r)^t}},$ де $(CF)t$ — фінансовий підсумок у році t, підрахований без початкових інвестицій (якщо вони припадають на цей рік); $\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(CF)t}{(1+r)^t}$ — віддача капіталу (початкових інвестицій): сума фінансових підсумків CF по роках, починаючи з дати першої інвестиції; $(Co)t$ — початкові інвестиції (original capital) в році t, рахуючи від дати початку інвестицій; $\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(Co)t}{(1+r)^t}$ — вкладений капітал (початкові інвестиції)
Цей показник показує відносну прибутковість проекту або дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю вкладень. Тобто індекс прибутковості – метод, що порівнює поточну вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями.	

Продовження таблиці 3.3

Коли значення індексу прибутковості більше одиниці, це означає, що теперішня вартість майбутніх грошових потоків перевищує початкові інвестиції, і проект вважається фінансово ефективним. В іншому випадку, якщо значення індексу прибутковості менше одиниці, проект вважається не вигідним, оскільки витрати на інвестування перевищують очікувані прибутки. Коли значення РІ дорівнює одиниці, це означає, що прибутки та витрати збалансовані.	
Внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return - IRR).	Показник вимірює рівень доходності проекту і вказує на те, який внутрішній рівень доходності буде отриманий в результаті вкладення коштів у проект. Для того, щоб забезпечити прибутковість інвестованих коштів або, принаймні, їх окупність, необхідно досягти такої ситуації, коли чиста поточна вартість буде мати достатню величину або дорівнюватиме нулю. Для досягнення цієї мети потрібно вибрати відсоткову ставку для дисконтування потоку платежів, яка гарантуватиме отримання значень $NPV > 0$ або $NPV = 0$. Ця ставка (бар'єрний коефіцієнт) повинна відображати очікуваний середній рівень процентної ставки на ринку з урахуванням ризиків. На практиці розрахунок $IRR = A + \frac{a(B - A)}{(a - b)}$, де A – величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна; B – величина ставки дисконту, при якій NPV негативна; a – величина позитивної NPV , при величині ставки дисконту A ; b – величина негативної NPV , при величині ставки дисконту B .
Для точного розрахунку IRR проекту необхідно використовувати комп'ютер, але можна наблизити значення IRR шляхом послідовного наближення до точки, де $NPV = 0$. IRR дозволяє порівняти різні інвестиційні проекти та визначити той, який найбільш вигідний для інвестора. Чим вище значення IRR, тим більш вигідним є проект для інвестора.	
Термін окупності (Payback period) – це період, за який віддача на капітал досягає значення суми початкових інвестицій.	Під віддачею на капітал у випадку реальних інвестицій (інвестицій в матеріальні (речові) активи) розуміється сума дисконтованих фінансових підсумків за роками, підрахованих без початкових інвестицій: $\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(CF)t}{(1+r)^t}$, де $(CF)t$ – фінансовий підсумок у році t , підрахований без початкових інвестицій (якщо вони припадають на цей рік). Отже, розмір початкових інвестицій поділений на щорічний прибуток (грошовий потік) являє собою термін окупності проекту.
Чим коротший термін, тим скоріше проект окупається і повертає інвестовані кошти. При тривалому терміні окупності – проект вважається ризиковим для вкладення капіталу.	

Джерело: складено автором за матеріалами [20; 45; 53]

Розрахуємо суму чистого прибутку та грошового потоку (табл. 3.2).

Як слідує з розрахунків таблиці 3.2 чистий прибуток на 1-й рік функціонування SPA-комплексу складають 928376 грн., а на п'ятий рік – 1845128 грн., тобто чистий прибуток за цей період зростає на 916752 грн.

Таким чином, розрахунки показують, що грошовий потік впродовж п'яти років від запуску SPA-комплексу зростатиме (від 823960 грн на перший

рік до 2023960 грн). Це говорить про розвиваючу динаміку бізнесу та ефективну діяльність майбутнього SPA-комплексу в цілому.

Розрахуємо показники ефективності проекту створення SPA-комплексу (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Результати розрахунку показників ефективності проекту

№	Показники	За роками, грн				
		1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1	2	3	4	5	6	7
1	Початкові інвестиції, грн	466 900	—	—	—	—
2	Грошовий потік, грн	934856	1026608	1301608	1576608	1851608
3	Ставка дисконтування, %	22	—	—	—	—
4	Чиста поточна вартість, грн	989179	—	—	—	—
5	Внутрішня норма прибутковості, %	104	—	—	—	—
6	Індекс прибутковості (коефіцієнт)	3,12	—	—	—	—
7	Термін окупності	6,4 міс.	—	—	—	—

Джерело: розраховано автором

З таблиці 3.4 можемо зробити наступні висновки, що проєкт окупається з першого року функціонування. Проаналізуємо детальніше кожен з показників.

Початкові інвестиції SPA-комплексу дорівнюють 466 900 грн. (табл. 2.1).

Грошовий потік було розраховано у табл. 3.2.

Ставка дисконтування була прийнята в розмірі 22%.

Показник чистої поточної вартості за перший рік дорівнює 989179 грн.

Це означає, що отримані надходження перевищують інвестиції.

Внутрішня норма прибутковості складає 104 %, що свідчить про те, що проєкт є вигідним та стійким. Розмір внутрішньої норми прибутковості перевищує ставку відсотка за кредит.

Індекс прибутковості дорівнює 3,12, отже, на кожен одиницю вкладених коштів SPA-комплекс отримуватиме 3,12 грн дисконтованих надходжень. Показник є вищим за одиницю, тому проєкт може бути рекомендованим до впровадження.

Термін окупності проєкту складає 6,4 місяці, тобто, початкові вкладення окупаються менше ніж за рік, це означає, що надходження від діяльності SPA-комплексу будуть достатні для покриття витрат на інвестиції.

3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Оцінка ризиків є важливим етапом у керуванні будь-яким проєктом, включаючи створення SPA-комплексу. Це допомагає ідентифікувати потенційні загрози та розробляти стратегії для їх управління. Оцінка ризиків може бути проведена за допомогою 10-бальної шкали, де кожному ризику присвоюється бал відповідно до його потенційного впливу на проєкт.

Основна фаза аналізу нашого проєкту полягає у вивченні потенційних ризиків, пов'язаних з функціонуванням SPA-комплексу. Це передбачає ретельний огляд можливих загроз та проведення аналізу можливих сценаріїв ризику.

Серед факторів ризику, які впливають на наш проєкт, можна виділити технічні, зовнішні, організаційні та ризики управління проєктом.

До технічних ризиків належать: відмови програмного забезпечення; застарілість технологій; складність використання технічних систем; погіршення якості продукції.

До зовнішніх ризиків відносяться: якість послуг підрядників та партнерів; зміни в законодавстві; зміни в попиті на продукцію та поява нових конкурентів; зміна лояльності споживачів до продукції.

Організаційні ризики включають: зміни в ресурсах (якість, кількість); фінансова нестійкість SPA-комплексу; зміна пріоритетів в управлінні; зміна постачальників, стейкхолдерів, партнерів та інших факторів.

До ризиків управління проектом відносяться: неточність бюджетних оцінок та потреб у ресурсах; відсутність гнучкого планування, що може вплинути на графік робіт; недостатність контролю над процесом виконання проекту; неефективність комунікацій, що може призвести до конфліктів та затримок у проекті.

В таблиці 3.5 внесено дані щодо проведення оцінки ризиків проекту за 10-бальною шкалою для створення пелюсткової діаграми оцінки ризиків.

Таблиця 3.5

Оцінка ризиків SPA-комплексу

Вид ризику	Рейтинг ризику
Відмови програмного забезпечення	8
Застарілість технологій	7
Складність використання технічних систем	6
Погіршення якості продукції	7
Якість послуг підрядників та партнерів	7
Зміни в законодавстві	9
Зміни в попиті на послуги та поява нових конкурентів	8
Зміна лояльності споживачів	6
Зміни в ресурсах (якість, кількість)	7
Фінансова нестійкість SPA-комплексу	9

Джерело: складено автором

Завершивши оцінку всіх ризиків за 10-бальною шкалою, можна побудувати пелюсткову діаграму оцінки ризиків, яка дозволить візуально представити найбільш значущі аспекти, що потребують уваги та управління.

На основі цих даних побудуємо пелютскову діаграму (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Оцінка ризиків відкриття SPA-комплексу

Джерело: сформовано автором

Таким чином, головним ризиком є фінансова нестійкість магазину та зміни в законодавстві. Для зменшення цього ризику необхідно зосередитися на збереженні високої якості послуг і наданні знижок для постійних клієнтів. У випадку зниження обсягу продажів, слід провести активні маркетингові заходи, такі як акції, розіграші та знижки.

Побудуємо діаграму Ганта. Спочатку складемо мережеву діаграму для проєкту створення SPA-комплексу (рис. 3.2).

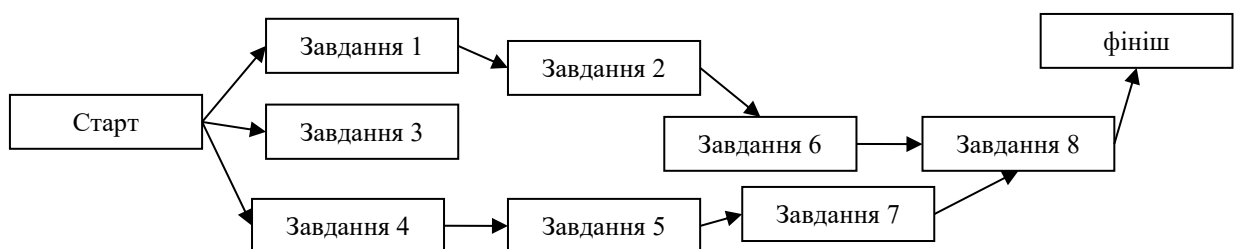


Рис. 3.2. Мереживна діаграма для проєкту створення SPA-комплексу

Для цього побудуємо таблицю 3.6 для заповнення вихідних даних для діаграми Ганта та сформуємо її на рис. 3.3.

Вихідні дані для побудови діаграми Ганта

№п/п	Завдання	День старту	Кількість днів на завдання
1	Вибір приміщення для SPA-комплексу	0	10
2	Ремонт приміщення (дизайн)	10	40
3	Оформлення документів на діяльність	20	5
4	Укладення угод з постачальниками	33	10
5	Оформлення кредиту	45	4
6	Підбір персоналу	45	7
7	Закупка товару	50	10
8	Відкриття SPA-комплексу	60	2

Джерело: складено автором



Рис. 3.3. Діаграма Ганта проекту створення SPA-комплексу

Джерело: розроблено автором

Отже, для відкриття SPA-комплексу потрібно 60 днів. Найтриваліший етап – це косметичний ремонт приміщення, на який планується витратити не менше 40 днів. Вибір приміщення забере не менше 10 днів, а пошук постачальників – 10 днів. Рекрутинговій агенції можна делегувати підбір

персоналу, що займе близько 7 днів. Щодо закупівлі та викладення товару, потрібно ще не менше 10 днів.

Висновки до розділу 3.

1. Запланований прибуток новоствореного SPA-комплексу на початок діяльності складе 928376 грн., а на п'ятий рік – 1845128 грн., тобто чистий прибуток за цей період зросте на 916752 грн. Також прогнозовані розрахунки показали, що грошовий потік впродовж п'яти років від запуску SPA-комплексу зростатиме (від 934856 грн на перший рік до 1851608 грн). Це говорить про розвиваючу динаміку бізнесу та ефективну діяльність майбутнього SPA-комплексу в цілому. Розрахунок показників ефективності проекту свідчить про те, що проект окупається з першого року функціонування. Ставка дисконтування була прийнята в розмірі 22%. Показник чистої поточної вартості за перший рік дорівнює 989179 грн. Це означає, що отримані надходження перевищують інвестиції. Внутрішня норма прибутковості складає 104 %, що свідчить про те, що проект є вигідним та стійким. Розмір внутрішньої норми прибутковості перевищує ставку відсотка за кредит. Індекс прибутковості дорівнює 3,12, отже, на кожну одиницю вкладених коштів SPA-комплекс отримуватиме 3,12 грн дисконтованих надходжень. Показник є вищим за одиницю, тому проект може бути рекомендованим до впровадження. Термін окупності проекту складає 6,4 місяці, тобто, початкові вкладення окупаються менше ніж за рік, це означає, що надходження від діяльності SPA-комплексу будуть достатні для покриття витрат на інвестиції.

2. Для зменшення негативного впливу перерахованих вище чинників можна запровадити наступні заходи для успішного функціонування новоствореного SPA-комплексу: завести базу даних постійних клієнтів і запровадити систему зворотного зв'язку із ними; побудувати стратегію масштабування та розвитку SPA-комплексу впродовж наступних років; здійснювати постійний моніторинг новітніх послуг та ноу-хау, високих

технологій та досвід подібних послуг, які надаються в інших країнах. Аналізуючи досвід зарубіжних країн, ми можемо впровадити новітні тенденції та тренди в наданні послуг, щоб відрізнятись від конкурентів. Також можемо запровадити систему контролю якості та підвищення рівня обслуговування в SPA-комплексі. Ефективна рекламна кампанія допоможе збільшити впізнаваність бренду та привернути нових клієнтів. Отже, управління ризиками в функціонуванні нового SPA-комплексу великою мірою залежить від самого підприємця, який несе відповідальність за прийняття рішень. Швидка та правильна реакція на внутрішні та зовнішні впливи дозволить зменшити або нейтралізувати негативні наслідки будь-яких ризиків бізнесу. Для відкриття SPA-комплексу потрібно 60 днів. Найтриваліший етап – це косметичний ремонт приміщення, на який планується витратити не менше 40 днів. Вибір приміщення забере не менше 10 днів, а пошук постачальників – 10 днів. Рекрутинговій агенції можна делегувати підбір персоналу, що займе близько 7 днів. Щодо закупівлі та викладення товару, потрібно ще не менше 10 днів.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретико-методичні та практичні аспекти розробки та запровадження власної справи новоствореного SPA-комплексу та зроблено наступні висновки.

1. Суть бізнес-ідеї полягає в створенні SPA-комплексу, що надає різноманітні послуги, такі як масаж, косметологічні процедури, ароматерапія та інші. Основний блок послуг включає в себе різноманітні процедури для покращення здоров'я та краси. Для надання додаткових послуг, що вимагають спеціальної ліцензії та медичної освіти, планується розширення спектру послуг після запуску бізнесу та отримання відповідних дозвільних документів.

2. Для початку підприємницької діяльності в Україні необхідно зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності та отримати податковий облік. Для відкриття SPA-комплексу необхідно вибрати відповідні коди за Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД) і отримати всі необхідні дозвільні документи.

3. SPA-комплекс, як новий бізнес, буде зареєстрований як фізична особа-підприємець (ФОП) та функціонуватиме на спрощеній системі оподаткування третьої групи платника єдиного податку, де ставка податку становитиме 5% від отриманого доходу, і комплекс не буде платником ПДВ.

4. Новостворений SPA-комплекс планується відкрити у місці, де зовсім відсутні конкуренти. Ця локація знаходиться за адресою: м. Одеса, район Котовського, вул. Сахарова, 4а, ЖК Кадор. SPA-послуги будуть надаватися жінкам і чоловікам, які хочуть повноцінно відпочивати та слідкують за своїм здоров'ям та красою свого тіла. Передбачається, що SPA-комплекс досягне обсягу виручки в розмірі 3 084 000 гривень за рік. В майбутньому можуть відбутися зміни щодо переліку послуг, а також можливі зміни в цінах.

5. Аналіз конкурентного середовища новоствореного SPA-комплексу показав, що серед конкурентів виділено: «Орієнт» «Банзай»; «NOFILTERS». Цікавим є той факт, що поблизу розташування нашого SPA-комплексу

відсутні конкуренти, тому що приміщення комплексу буде орендовано у багатоквартирному домі ЖК Кадор. SPA-комплекс планує отримати за рік виручку в розмірі 3156000 грн., при цьому ціни можуть змінюватися в подальшому та додаватися перелік послуг. Сформований SWOT-аналіз виявив основні переваги SPA-комплексу: відсутність конкурентів поблизу; комфортна атмосфера для відпочинку та релаксу; наявність доступних цін дозволяє привертати більше клієнтів, а також наявність програм лояльності та бонусів сприяє залученню нових клієнтів і збереженню існуючих; святкові знижки та рекламні заходи; використання святкових знижок та різноманітних рекламних заходів допомагає привертати увагу клієнтів та збільшувати обіг. Серед переваг – це висококваліфіковані фахівці та високий рівень сервісу.

6. Загальна сума стартового капіталу для запуску SPA-комплексу становить 466 900 грн. Вирішено скористатися програмою державної підтримки підприємців «5-7-9%» і взяти кредит у банку «Приват» на суму 373 520 грн, що становить 80% від загального необхідного капіталу. Решта 20%, або 93 380 грн, буде внесена як власний внесок власником салону. Згідно з цією програмою, підприємець має можливість отримати кредит до 5 років на суму до 80% від вартості проекту. Таким чином, 80% вартості проекту, або 373 520 грн, будуть запозичені в банку під річну ставку 9%. Для запуску бізнесу SPA-комплексу буде взято кредит у банку «Приват» на суму 373 520 грн, який повернемо за 5 років та за користування кредитом буде сплачено 100 850 грн. Поточні витрати на роботу SPA-комплексу за місяць складають 185 910 грн, а за перший рік функціонування – 1 980 304 грн. Слід звернути увагу, що найбільшу питому вагу в загальній сумі поточних витрат займають витрати та нарахування на заробітну плату штатному складу SPA-комплексу – 34 %. Друге місце посідають матеріальні витрати – 20 % і на третьому – витрати на оренду приміщення – 16 %.

7. Запланований прибуток новоствореного SPA-комплексу на початок діяльності складе 928376 грн., а на п'ятий рік – 1845128 грн., тобто чистий прибуток за цей період зросте на 916752 грн. Також прогнозовані

розрахунки показали, що грошовий потік впродовж п'яти років від запуску SPA-комплексу зростатиме (від 934856 грн на перший рік до 1851608 грн). Це говорить по розвиваючу динаміку бізнесу та ефективну діяльність майбутнього SPA-комплексу в цілому. Розрахунок показників ефективності проєкту свідчить про те, що проєкт окупається з першого року функціонування. Ставка дисконтування була прийнята в розмірі 22%. Показник чистої поточної вартості за перший рік дорівнює 989179 грн. Це означає, що отримані надходження перевищують інвестиції. Внутрішня норма прибутковості складає 104 %, що свідчить про те, що проєкт є вигідним та стійким. Розмір внутрішньої норми прибутковості перевищує ставку відсотка за кредит. Індекс прибутковості дорівнює 3,12, отже, на кожну одиницю вкладених коштів SPA-комплекс отримуватиме 3,12 грн дисконтованих надходжень. Показник є вищим за одиницю, тому проєкт може бути рекомендованим до впровадження. Термін окупності проєкту складає 6,4 місяці, тобто, початкові вкладення окупаються менше ніж за рік, це означає, що надходження від діяльності SPA-комплексу будуть достатні для покриття витрат на інвестиції.

8. Для зменшення негативного впливу перерахованих вище чинників можна запровадити наступні заходи для успішного функціонування новоствореного SPA-комплексу: завести базу даних постійних клієнтів і запровадити систему зворотного зв'язку із ними; побудувати стратегію масштабування та розвитку SPA-комплексу впродовж наступних років; здійснювати постійний моніторинг новітніх послуг та ноу-хау, високих технологій та досвід подібних послуг, які надаються в інших країнах. Аналізуючи досвід зарубіжних країн, ми можемо впровадити новітні тенденції та тренди в наданні послуг, щоб відрізнитися від конкурентів. Також можемо запровадити систему контролю якості та підвищення рівня обслуговування в SPA-комплексі. Ефективна рекламна кампанія допоможе збільшити впізнаваність бренду та привернути нових клієнтів. Отже, управління ризиками в функціонуванні нового SPA-комплексу великою мірою залежить

від самого підприємця, який несе відповідальність за прийняття рішень. Швидка та правильна реакція на внутрішні та зовнішні впливи дозволить зменшити або нейтралізувати негативні наслідки будь-яких ризиків бізнесу. Для відкриття SPA-комплексу потрібно 60 днів. Найтриваліший етап – це косметичний ремонт приміщення, на який планується витратити не менше 40 днів. Вибір приміщення забере не менше 10 днів, а пошук постачальників – 10 днів. Рекрутинговій агенції можна делегувати підбір персоналу, що займе близько 7 днів. Щодо закупівлі та викладення товару, потрібно ще не менше 10 днів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вибір системи оподаткування. URL: <http://firstconsulting.com.ua/resources/putivnyk-pidpriemtsia/261-vybir-systemy-opodatkovannia> (дата звернення 24.02.2023).
2. Господарський кодекс України від 19 лютого 2016 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 24.04.2023).
3. Державні санітарні правила та норми для салонів різних типів ДСПіН 2.2.2.022-99. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va022282-99#Text> (дата звернення: 27.03.2023).
4. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи: журнал*. 2021. № 10 (16) 447 с. С. 303 – 315.
5. Захарченко Н.В. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2022. 197 с.
6. Захарченко Н.В. Обґрунтування стратегічних інноваційно-інвестиційних рішень в управлінні високотехнологічним виробництвом. Одеса: Бахва, 2017. 448 с.
7. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб./ за заг. ред. д.е.н. Н.В. Сментини. Київ, 2019. 320 с.
8. Історія виникнення СПА та її основні складові. URL: https://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php/628620/mod_resource/content/2/%D1%96%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F%20%D1%81%D0%BF%D0%B0%20%D0%9E%D0%B2%D1%81%D1%8F%D0%BD%D1%96%D0%BA.pdf (дата звернення: 17.04.2023)
9. Каражия Е. А. Проблеми та передумови формування ефективної системи комунікаційного забезпечення підприємств в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9147> (дата звернення 20.04.2023).

10. КВЕД. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html (дата звернення 20.04.2023).
11. Кічук Н.В. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку економіки України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, №11-12, 2021. С. 167-184.
12. Ковальов А. І., Кічук Н. В., Клевцєвич Н. А., Захарченко Н. В., Горбаченко С. А. Антикризове управління бізнесом : навч. посіб. Одеса. ОНЕУ. 2022. 182 с.
13. Кожен другий ФОП у 2023 році відкрили жінки – дослідження. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/03/8/697805/> (дата звернення: 24.03.2024).
14. Колесник О.О. Борисова Л.Є., Шрамко О.О. Фінансова екосистема як інноваційна бізнес-модель сучасного банкінгу. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Випуск 68. С. 77-83.
15. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. Відомості Верховної Ради України. 1971. № 50. Ст. 375.
16. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року. №254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.04.2023).
17. Ліцензія на косметологічну діяльність: коли потрібна і як отримати? URL: <https://news.dtkt.ua/state/licenses/52958> (дата звернення: 23.03.2024).
18. Методи планування та прогнозування прибутку. URL: <https://studfile.net/preview/5704620/page:7/> (дата звернення 28.04.2024)
19. Основи бізнесу: навч.посіб. /за ред. Н.В. Сментини. – Харків: “Діса плюс”, 2021. 424 с.
20. Організаційно-правові форми підприємств. URL: https://ua.prostopravo.com.ua/prava_biznesu/stvorenniya_biznesu/statti/organizatsiy_po_pравovi_formi_pidpriemstv (дата звернення: 24.04.2024).

21. Офіційна сторінка «Орієнт»: <https://orient-spa.com.ua/ua/services/> (дата звернення: 25.03.2023).
22. Офіційна сторінка «Банзай». URL : https://vsebani.odessa.ua/sauna-banzajj-odessa?utm_source=google&utm_medium=map&utm_campaign=banzajj. (дата звернення: 25.03.2023).
23. Офіційний сайт компанії NOFILTERS URL: [nofilters_od](#) (дата звернення: 26.04.2024).
24. Офіційний сайт Е-чек. URL: https://e-check.com.ua/lp?gclid=CjwKCAjwuqiiBhBtEiwATgvixETwIHVbOnN17K3T_QAMoAfj9Howj2Fmx1MA9Wlv7-6UD9vt_DFXrhoCuiwQAvD_BwE (дата звернення: 27.04.2024).
25. Офіційний сайт Prom. URL: <https://prom.ua/> (дата звернення: 27.04.2024).
26. Офіційний сайт компанії “Гепард”: URL: [ttps://gepard.od](https://gepard.od). (дата звернення: 26.03.2024).
27. Офіційний сайт агентства безпеки СГ “ТАС”. URL: <https://sgtas.ua/zahyst-mayna/povniy-biznes-zahyst/> (дата звернення: 27.04.2024).
28. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. Економіка та держава. 2021. С. 124-129. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2021/21.pdf (дата звернення 21.04.2024).
29. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 20.04.2024)
30. Поточні витрати підприємства та собівартість продукції. URL: <https://sites.google.com/site/kostia03061992/potocni-vitrati-pidpriemstva-ta-sobivartist-produkciie> (дата звернення: 27.03.2024).
31. Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг: Закон України 20 вересня 2019 р. № 128-IX.

URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20#Text> (дата звернення 20.04.2024).

32. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464 – VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text>. (дата звернення 20.04.2024)

33. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р. №755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>. (дата звернення 20.04.2024).

34. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 2 березня 2015 № 222 - VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення 20.04.2024).

35. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>. (дата звернення 20.04.2024).

36. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 та скасування нормативних документів: Наказ Державного Комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28 травня 2004 р. № 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#Text> (дата звернення 20.04.2024).

37. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 6 липня 1995 року №265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.04.2024).

38. Програмний реєстратор розрахункових операцій. URL: <https://tax.gov.ua/baneryi/programni-rro/programniy-reestrator-rozrahunkovih->

operatsiy/programniy-reestrator-rozrahunkovih-operatsiy-/ (дата звернення: 21.04.2024).

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

40. Переваги та недоліки ФОП на 3-й групі. URL: <https://a4.com.ua/perevagi-nedoliki-for-na-3-grupi/> (дата звернення: 24.02.2024).

41. Реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності — фізичної особи в органі державної реєстрації. URL: <https://ck-oda.gov.ua/rejestratsiya-subjekta-pidprijemnytskoji-diyalnosti-fizychnoji-osoby-v-orhani-derzhavnoji-rejestratsiji/> (дата звернення: 21.04.2024).

42. Розрахунково-аналітичний метод. URL: <https://studfile.net/preview/9130648/page:7/> (дата звернення 28.04.2024).

43. Скільки потрібно грошей, щоб відкрити бізнес в Україні. Коротко та по суті. URL: <https://ckp.in.ua/business/18806> (дата звернення: 27.04.2024)

44. Стартовий капітал. URL: <https://ua.nesrakonk.ru/startup-capital/> (дата звернення: 26.04.2024).

45. Траченко Л.А., Доброва Н.В. Процесний підхід у формуванні програми оперативної діяльності підприємств. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2021. Вип. 64. С. 82-87.

46. Час працювати: як отримати допомогу від держави на відкриття власної справи. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/dopomoga-na-vidkrittia-biznesu-yak-otrimati-dopomogu-vid-derzhavi-na-vidkrittia-vlasnoji-spravi-novini-ukrajina-11901714.html> (дата звернення: 27.04.2024).

47. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 20.02.2024).

48. Як стати затребуваним та успішним масажистом з нуля. URL: <https://massage-pro.org/yak-staty-zatrebuvanyim-ta-uspishnym-masazhystom-z-nulya/> (дата звернення: 23.04.2024).