

**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
ГРУМІНГ-САЛОНУ»**

Виконавець:

студентка ЦЗВФН

Постовитюк Наталя Станіславівна _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Захарченко Наталя Вячеславівна _____

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ КРАСИ ТА ДОГЛЯДУ ЗА ДОМАШНІМИ ТВАРИНАМИ В УКРАЇНІ	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку б'юті-послуг для тварин	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері краси та догляду за тваринами.....	12
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.....	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ГРУМІНГ-САЛОНУ «FAVORITERET»	26
2.1. Аналіз ринку б'юті-послуг для тварин м. Одеса.....	26
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг салону «FavoritePet».....	30
2.3. Формування витрат на відкриття грумінг-салону «FavoritePet».....	37
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ГРУМІНГ-САЛОНУ «FAVORITERET».....	45
3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....	45
3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....	55
ВИСНОВКИ.....	60
Список використаних джерел.....	63

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. За останні роки спостерігається тенденція, коли люди ставляться до своїх домашніх тварин як до повноцінних членів сім'ї. Цей тренд вже давно спостерігається і зростає з великою швидкістю. У світі з'являється все більше різноманітних продуктів та послуг для домашніх улюбленців, таких як різні види кормів, солодошів, іграшок, одягу, взуття, зачісок та навіть медична та психологічна допомога. Це створює для них комфортні умови, що співставляються з життям людини.

В Україні цей тренд прийшов зі США та Європи і продовжує набирати обертів. Навіть при насиченості кількості конкурентів у цій сфері, ринок послуг для домашніх улюбленців не є перенасиченим. Головними факторами успіху є розташування салону та якісний сервіс, а також доступна вартість послуг. Навіть після вторгнення росії в Україну сфера послуг краси продовжує функціонувати. Закриваються старі салони, але відкриваються нові, а попит на послуги залишається стабільним. Таким чином, наявний попит на послуги, але якісна пропозиція не завжди задовольняє цей попит. Проте, при правильному плануванні та обґрунтуванні бізнес-плану є всі шанси на успіх. Для ефективного функціонування підприємства важливо чітко планувати свою діяльність, постійно вивчати ринок, конкурентів та законодавство, а також бути гнучкими та розуміти потреби у ресурсах. Серед українських дослідників, що займалися дослідженням організації власного бізнесу, можна виділити Андрейченко А.В., Деньгуб В.В., Доброву Н. В., Захарченко Н.В., Карпова В. А., Кічук Н.В., Назаренка О. В. Семенова А. Г., Траченко Л.А. та інших.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування грумінг-салону «FavoritePet» в сфері краси та догляду за домашніми тваринами.

Для досягнення мети було поставлено наступні завдання:

- 1) надати характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку б'юті-послуг для тварин;
- 2) визначити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері краси та догляду за тваринами;
- 3) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування;
- 4) оцінити стан ринку б'юті-послуг для тварин м. Одеса;
- 5) проаналізувати внутрішні конкурентні переваги салону «FavoritePet»;
- 6) визначити витрати на функціонування грумінг-салону;
- 7) розрахувати показники економічної ефективності проєкту;
- 8) проаналізувати можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення грумінг-салону «FavoritePet» в м. Одеса.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері краси та догляду за тваринами.

Методи дослідження. В процесі виконання кваліфікаційної роботи було використано різноманітні методи та джерела для аналізу та дослідження обраної теми. Серед них можна виділити такі: загальнонаукові методи, такі як аналогія, системний аналіз та формалізація, що дозволили систематизувати та узагальнити отримані дані; економіко-математичні методи, такі як факторний та системно-структурний аналіз, що допомогли у вивченні та аналізі економічних процесів; експертної діагностики, що включає ранжування, порівняння та оцінювання, для отримання експертної думки та оцінки різних аспектів дослідження; логічні методи, зокрема аналіз і синтез, індукція та дедукція, які допомогли у розумінні та розв'язанні логічних завдань та проблем; економіко-статистичний аналіз, який включав складання таблиць та графіків, групування та класифікацію даних, щоб краще розуміти тенденції та закономірності; маркетингові методи, такі як

SWOT-аналіз, матричний аналіз, спостереження та опитування, що допомогли визначити конкурентоспроможність та потреби ринку.

Розрахунки показників ефективності проєкту відкриття грумінг-салону проводились з використанням програмного продукту "Excel", що дозволило провести аналіз та оцінку результатів.

Інформаційною основою кваліфікаційної роботи є закони України та нормативно-законодавчі акти, наукові публікації та монографічні видання українських і зарубіжних учених, матеріали наукових конференцій і досліджень, а також статистичні дані Державної служби статистики України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 66 сторінок. Основний зміст викладено на 60 сторінки. Робота містить 12 таблиць, 4 рисунки.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ КРАСИ ТА ДОГЛЯДУ ЗА ДОМАШНІМИ ТВАРИНАМИ В УКРАЇНІ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку б'юті-послуг для тварин

У світі сегмент догляду за тваринами приносить мільярдні прибутки, а цей тренд не обійшов стороною Україну, де він з кожним роком стає все популярнішим. За статистикою, більше половини населення має вдома домашніх улюбленців. Багато люблячих господарів прагнуть забезпечити своїм вихованцям належний догляд, але не завжди можуть це зробити самотійно. Тому вони з радістю звертаються за допомогою до професіоналів. Це створює певну нішу на ринку, де попит на послуги значний, проте якість пропозицій залишає бажати кращого. Така ситуація відкриває великі можливості для розвитку: У сучасному світі спостерігається стрімкий розвиток сфери б'юті-послуг, зокрема професійного догляду за домашніми тваринами, таких як стрижка, підрізання кігтів, миття, чистка вух та інші процедури для підтримки їх здоров'я та естетичного вигляду. Головними учасниками цього ринку є грумінг-салони, які надають широкий спектр послуг для тварин, включаючи кішок, собак, кроликів, хом'яків та морських свинок.

Важливо зрозуміти, що грумінг – це комплекс дій з догляду за тваринами, який може включати стрижку, миття, сушіння, розчісування, підрізання кігтів, чищення вух та інші процедури, в залежності від потреб господаря, а фахівець, який володіє знаннями та навичками з догляду за різними видами тварин та порід, спроможний надати послуги з підтримки екстер'єру та здоров'я підопічних є грумером [36].

Сутність концепції бізнес-ідеї полягає у створенні грумінг-салону «FavoritePet» в м. Одеса. В Одесі це буде досить актуально через високу частку платоспроможного населення, готових доглядати за своїми улюбленицями.

Існує основних чотири види грумінга:

1) гігієнічний грумінг – це найпоширеніший тип, який включає в себе стрижку, купання вихованця з використанням спеціальних шампунів і засобів, очищення вух, очей, чищення зубів та підстригання кігтів. Його використовують досить часто, особливо коли прийшов час стрижки;

2) домашній грумінг – це проведення гігієнічного догляду у домашніх умовах. Господар самостійно проводить процедури догляду, такі як стрижка, купання, чищення вух та очей, використовуючи спеціальні прилади та засоби. Такий вид менше користується попитом, оскільки це можливо зробити вдома;

3) креативний грумінг – це виконання фантастичних ідей господарів, де немає жорстких правил, а лише бажання клієнта. Тут можуть використовуватися різноманітні прикраси, пір'я, фарби, щоб надати екстравагантний вигляд тварині. Цей вид досить різноманітний через існування моди на маленьких песиків, яких носять з собою молоді дівчата та хлопці, прифарбовують їх у різні кольори, особливо в такі, якими фарбуються самі, щоб ще більше їх улюблений вихованець був схожий на свого хазяїна;

4) виставковий грумінг – це досить обмежений тип грумінгу, коли слід виконувати суворі стандарти стрижки, що визначаються на кожній виставці. Такий грумінг може бути і маскувальним, допомагаючи заховати недоліки вихованця та представити його в кращому світлі;

5) тримінг є важливою процедурою догляду за собаками, особливо для тих, у яких шерсть не линяє. Для жорсткошерстих порід це особливо актуально, оскільки вони не скидають шерсть, але потребують регулярного догляду, щоб уникнути накопичення омертвілої шерсті. Частота тримінгу

залежить від конкретної породи собаки, зазвичай цю процедуру рекомендується проводити один або два рази на рік. Під час тримінгу видаляється омертвіла шерсть, що допомагає зберегти зовнішній вигляд собаки та забезпечити здоров'я її шкіри. Ця процедура повністю безболісна для тварини, і її можна поєднувати з купанням, використовуючи спеціальні шампуні, які забезпечують додатковий догляд за шкірою та шерстю собаки.

Турбота про улюбленців та відповідність сучасним трендам та вимогам виставок роблять грумінг-бізнес дуже прибутковим. Висококваліфіковані майстри здатні вигідно презентувати тварин, приховуючи їхні недоліки та виділяючи переваги, що є ключовим аспектом для успішного виставкового виступу. Грамотне планування бізнесу дозволить швидко окупити інвестиції та отримати значний прибуток [2].

Заплановані послуги грумінг-салону «FavoritePet» можна розділити на основні та додаткові, які включають:

Основні послуги:

1) різноманітні види стрижок: включають санітарну, виставкову та креативну стрижку, з індивідуальним підходом до кожної тварини залежно від її породи, розміру та фактури шерсті;

2) фарбування шерсті;

3) створення зачісок;

4) вичісування, видалення зайвої вовни та ліньки;

5) професійний манікюр: обрізання і очищення нігтів, покриття лаком;

6) чистка різних частин тіла тварини: носа, зубів, залоз, вух і очей;

7) надання спеціальних процедур для шерсті тварин: для шовковистості та слухняності.

8) миття з використанням шампунів та бальзамів;

9) підготовка до виставок.

Додаткові послуги з продажу:

1) засобів для домашнього грумінгу;

2) аксесуарів для тварин: одяг, намордники, гребінці, нашійники, сумки, іграшки тощо;

3) прикрас для креативного грумінгу: блискітки, пір'я та інші атрибути.

Також серед додаткових послуг є:

1) послуга виїзду додому для проведення процедур;

2) послуга «Зоотаксі»: забір тварини з дому, доставка до салону, надання замовлених процедур та повернення назад [1].

Новостворений салон «FavoritePet» планує також соціальні послуги, оскільки дуже багато домашніх улюбленців залишилися без господарів в умовах воєнного часу, а також надання безкоштовних послуг для тварин у притулку.

Цей перелік послуг салону «FavoritePet» згодом буде розширюватись, що дозволить салону пропонувати більше варіантів догляду за домашніми улюбленцями.

Цільова аудиторія «FavoritePet» може бути різноманітною за віком, соціальним статусом та ступенем зацікавленості в догляді за тваринами, але вони всі мають спільний інтерес до забезпечення комфорту та догляду своїм улюбленцям.

Цільова аудиторія грумінг-салону «FavoritePet» включає:

- власників домашніх тварин (собак, котів, кроликів, тощо), які прагнуть забезпечити своїм улюбленцям належний догляд і вигляд;
- учасників тваринних виставок, які шукають професійний догляд і стрижку для своїх тварин перед виступами;
- людей, які шукають високоякісні та індивідуальні послуги для своїх тварин, включаючи стрижку за стандартами породи або креативні варіанти;
- господарів, які хочуть надати своїм тваринам професійний манікюр, гігієнічний догляд та інші спеціалізовані процедури;
- людей, які шукають додаткові послуги, такі як продаж аксесуарів для тварин, консультації щодо догляду та харчування, а також послуги виїзду на дім.

Цільова аудиторія грумінг-салону «FavoritePet» за віком та соціальним статусом може бути наступною:

1. Молоді сім'ї (вік 25-40 років): молоді сім'ї, які мають домашніх улюбленців, можуть бути активними клієнтами грумінг-салону. Вони можуть шукати послуги з стрижки, гігієни та догляду за їх тваринами, оскільки вони бажають надати своїм улюбленицям максимальний комфорт та догляд.

2. Студенти та молодь (вік 18-25 років). Молодь також може бути зацікавлена в грумінг-послугах для своїх домашніх тварин. Вони можуть шукати більш креативні або модні стрижки та додаткові послуги, які допоможуть їх тваринам виглядати стильно та екстравагантно.

3. Працюючі люди з високим соціальним статусом. Ця категорія клієнтів може бути більш зацікавлена в ексклюзивних або розкішних грумінг-послугах для своїх домашніх тварин. Вони можуть бажати високоякісного догляду та обслуговування для своїх тварин, включаючи послуги виїзду на дім та індивідуальний підхід до кожного клієнта.

4. Пенсіонери та люди похилого віку. Люди похилого віку також можуть бути клієнтами грумінг-салону, оскільки вони можуть мати домашніх тварин, які потребують спеціалізованого догляду. Вони можуть шукати послуги, які допоможуть їх тваринам залишатися здоровими та активними [2].

Отже, цільова аудиторія грумінг-салону може бути досить різноманітною за віком та соціальним статусом, але всі вони мають спільний інтерес до догляду та комфорту своїх домашніх улюбленців.

Новостворений грумінг-салон «FavoritePet» планується відкрити в м. Чорноморськ Одеської області, в якому населення біля 60 000 осіб. За проведеними опитуваннями, кожна третя родина має домашнього улюбленця і, не зважаючи на кількість конкурентів, новостворений салон зможе влитися в дану нішу і стати конкурентоспроможним. Саме тому було обрано відкрити салон біля медичного центру «Катюшка» по вулиці Місячна. По-перше, в цьому розташуванні зовсім немає конкурентів, тобто відсутні грумінг салони,

а по-друге, таке розташування буде зручним, тому що планується взяти в оренду окреме приміщення на вказаній території медичного центру.

Таким чином, основні задачі сучасного грумінга можна виділити наступним чином:

- 1) забезпечення професійного догляду за тваринами. Головна мета грумера полягає в збереженні здоров'я і задоволенні фізіологічних потреб тварини через високоякісний догляд;
- 2) удосконалення технічних навичок та творчий підхід. Грумер повинен постійно вдосконалювати свою техніку та експериментувати з новими матеріалами для досягнення найкращих результатів у догляді за тваринами;
- 3) розвиток галузі та підтримка бізнесу. Грумінг є важливою промисловістю, яка створює робочі місця та забезпечує гідний заробіток для фахівців. Розвиток галузі сприяє росту економіки та покращує якість життя людей та їх домашніх улюбленців.

Всі ці аспекти спільно визначають сучасний грумінг як важливу та перспективну сферу, яка відіграє значну роль у житті людей та тварин.

Отже, аналіз ринку послуг для догляду за тваринами в Україні підтверджує, що ця сфера є досить затребуваною та має значний потенціал для розвитку. Швидкий розвиток зооіндустрії та зростання усвідомленості про важливість догляду за домашніми улюбленцями сприяють постійному збільшенню попиту на відповідні послуги.

З урахуванням цих факторів можна зробити висновок, що на ринку існує вільна ніша для створення бізнесу у сфері догляду за тваринами, і попит на такі послуги лише зростає. При правильному розташуванні та позиціонуванні підприємства гарантована висока рентабельність та швидка окупність проекту.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері краси та догляду за тваринами

Підприємницьку діяльність в Україні можна здійснювати у варіантах, які передбачені законом, і вибирає підприємець самостійно. Для проведення постійних операцій з метою отримання прибутку підприємець повинен зареєструвати себе як суб'єкт підприємницької діяльності. Для контролю цього процесу існують відповідні законодавчі акти.

Реєстрація грумінг-салону «FavoritePet» буде проводитися згідно із Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" від 15 травня 2003 року №755-IV. Цей закон визначає умови і органи реєстрації, перелік необхідних документів для реєстрації та сам процес реєстрації [29].

Крім цього, фізична особа, яка веде підприємницьку діяльність, повинна бути внесена до реєстрації з податків. Згідно з вимогами статті 63 Податкового кодексу України № 2755-VI від 2.12.2010 року, податковий орган здійснює реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності в день отримання відомостей з Єдиного державного реєстру щодо створення юридичної особи або ФОП [28].

Для створення такого салону необхідно внести цей вид діяльності до реєстраційної картки. Для точного формулювання назви цього виду діяльності слід звернутися до Національного класифікатора України ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності». [17]. В таблиці 1.1 представлено необхідні КВЕДи для грумінг-салону «FavoritePet».

Таблиця 1.1

КВЕД для відкриття грумінг-салону «FavoritePet»

Клас	Назва видів економічної діяльності та пояснення до них
1	2
96.09	Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у. Цей клас включає: – утримання тварин-домашніх улюбленців, у тому числі дресирування та догляд за ними, тощо

1	2
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 [17].

Згідно з таблицею 1.1, вид послуги "грумінг-салон" відсутній у класифікаторі. Проте, у групі 96.0 "Надання інших індивідуальних послуг" є категорія "Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у." (не визначено іншими уточнюючими характеристиками), зокрема код 96.09. Тому, цей вид діяльності буде класифікуватися як "Надання інших індивідуальних послуг, у т. ч. утримання тварин-домашніх улюбленців", згідно з КВЕД 96.0. Крім послуг, салон також буде торгувати засобами та обладнанням для домашнього грумінгу, тому необхідні КВЕД 47.74 та КВЕД 47.91.

Відповідно до Закону України "Про ліцензування видів господарської діяльності" від 2 березня 2015 року № 222-VIII, створення грумінг-салону не потребує отримання ліцензії. Важливо зауважити, що такий салон буде спеціалізуватися на гігієнічному догляді за тваринами та не буде надавати медичних послуг, для яких необхідна окрема ліцензія [30].

Для відкриття грумінг-салону потрібно здійснити низку формальностей та отримати необхідні документи і дозволи.

1. Свідоцтво про держреєстрацію. Це юридичний документ, який підтверджує факт державної реєстрації підприємства або фізичної особи-підприємця. Його отримання є обов'язковим для будь-якої підприємницької діяльності в Україні.

2. Договір купівлі-продажу або оренди приміщення. Це угода між власником або продавцем приміщення та підприємцем, що стосується права використання або власності на приміщення, де буде розміщено грумінг-салон. Умови договору повинні відповідати всім вимогам законодавства, що стосуються місця розташування та умов проведення бізнесу.

3. Договір на вивезення твердого побутового сміття та інших відходів. Це угода з відповідною компанією на вивезення сміття та відходів з місця розташування салону. Ця угода забезпечує правильне утилізування відходів та дотримання екологічних норм.

4. Документ Держпродспоживслужби/акт відповідності нормам СЕС. Це документ, який підтверджує відповідність приміщення санітарним та гігієнічним вимогам. Для його отримання може знадобитися паспорт вентиляційних комунікацій, медичні книжки співробітників та договір про вивезення відходів.

5. Дозвіл від Служби пожежної безпеки. Це дозвіл на відкриття салону, який видається після проведення експертизи приміщення на відповідність пожежним нормам та вимогам. Його отримання є обов'язковим для всіх об'єктів громадського призначення.

6. Дозвіл на розміщення зовнішньої реклами. Це дозвіл на встановлення зовнішньої реклами для привертання уваги клієнтів. Він може бути видалим місцевими владами чи іншими відповідними органами і забезпечує законність та відповідність рекламних матеріалів нормам.

7. Погодження з Енергонаглядом, Водоканалом, БТІ. Це процес отримання згоди від відповідних організацій щодо використання комунальних послуг, таких як електроенергія, водопостачання, каналізація тощо. Це важливий аспект для забезпечення нормального функціонування салону.

8. Відкриття "куточка споживача" в салоні. Це місце, де клієнти можуть отримати додаткову інформацію про салон та його послуги, а також залишити свої відгуки та пропозиції. Тут також повинні бути надані контактні дані органу захисту прав споживачів і відомості про гарантійні зобов'язання. Цей "куточок" сприяє взаємодії з клієнтами та забезпечує їхнє задоволення від надання послуг.

Важливим аспектом у цій галузі є встановлення касового апарату у грумінг-салоні, оскільки з 01 січня 2022 року підприємці-платники єдиного

податку другої, третьої та четвертої груп мають застосовувати реєстратори розрахункових операцій (РРО) та/або портативні реєстратори розрахункових операцій (ПРРО) при проведенні розрахункових операцій, незалежно від виду діяльності та обсягу доходу.

У грумінг-салоні «FavoritePet» доцільніше використовувати ПРРО – онлайн касу, оскільки це спрощує бухгалтерський облік і знімає необхідність вручну заповнювати звіти. Для нового салону ПРРО є більш вигідним та зручним рішенням, як для працівників, так і для клієнтів: можна оформлювати замовлення та швидко надсилати електронний чек у зручний месенджер (наприклад, Viber, Telegram) або через електронну пошту. Для цього необхідно підключити на комп'ютер необхідне програмне забезпечення та сплачувати за нього раз на місяць.

Таким чином, для здійснення підприємницької діяльності в сфері краси та догляду за тваринами в Україні необхідно спершу зареєструвати суб'єкт підприємницької діяльності. Далі важливо обрати та зареєструвати коди видів економічної діяльності (КВЕДи), що відповідають цій сфері. Третім кроком буде дотримання вимог до приміщення, санітарних та пожежних норм, а також вирішення питання з отриманням дозволу на рекламну діяльність.

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

В Україні підприємницька діяльність має відбуватися в межах певної організаційно-правової форми. Вибір цієї форми залежить від ряду об'єктивних умов, таких як сфера діяльності, наявність фінансових ресурсів, а також переваги та недоліки кожної форми.

Організаційно-правова форма підприємства визначає систему норм, що регулюють взаємовідносини між партнерами по підприємству та з іншими суб'єктами [18].

Важливим етапом у створенні власного підприємства є правильний вибір організаційно-правової форми, оскільки це впливає, по-перше, на можливі види бізнесу, по-друге, на вибір форми оподаткування, а по-третє, на масштаби надання послуг та виробництва продукції.

Згідно з Господарським кодексом України, підприємницьку діяльність можуть здійснювати як господарські організації – юридичні особи, так і громадяни, які зареєстровані як підприємці. Головними формами господарювання є фізичні особи-підприємці (ФОП) та юридичні особи.

Фізична особа-підприємець (ФОП) є одним з найбільш поширених варіантів ведення бізнесу, оскільки це проста схема як щодо реєстрації, так і контролю з боку держави. У той час, коли юридична особа зазвичай вибирає форму товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), оскільки це дозволяє обмежити ризики та забезпечити більшу стабільність у діяльності.

ФОП та ТОВ є двома основними організаційно-правовими формами підприємницької діяльності в Україні. Для того, щоб обрати найзручнішу з точки зору ведення бізнесу, розглянемо основні особливості кожної з них (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика ФОП і ТОВ

Критерії	ФОП	ТОВ
Реєстрація	Процедура реєстрації ФОП є досить простою і полягає у поданні заяви та необхідних документів до відповідних державних органів	Для створення ТОВ потрібно скласти установчі документи (статут або установчий договір) та зареєструвати їх у відповідних державних органах
Оподаткування	ФОП може обирати між спрощеною системою оподаткування або загальною системою оподаткування в залежності від обсягу своєї діяльності	ТОВ оподатковується на загальних засадах оподаткування корпоративного сектору, зазвичай за ставкою корпоративного податку

Продовження таблиці 1.1

Відповідальність	ФОП не має відокремленої відповідальності, тобто він відповідає по своїх зобов'язаннях всім своїм майном	Учасники ТОВ не несуть особистої відповідальності за зобов'язаннями компанії, а їх відповідальність обмежується сумою внесків до статутного капіталу компанії
------------------	--	---

Джерело: розроблено автором на основі [24].

Щодо вибору між ФОП та ТОВ, це залежить від багатьох факторів, таких як рівень ризику, обсяг діяльності, стратегічні цілі та бізнес-плани власника. ФОП може бути більш вигідним для невеликих підприємств або індивідуальних підприємців, тоді як ТОВ частіше обирають для більших підприємств з більш складною організацією та обігом.

Виходячи з таблиці 1.1 можна зробити висновок, що для відкриття бізнесу з функціонування грумінг-салону більш привабливою та ефективною є ФОП.

Так, фізична особа-підприємець (ФОП) дійсно має свої переваги, особливо у веденні бізнесу з меншими затратами і простішою бухгалтерією. Однак, важливо враховувати матеріальну відповідальність, яку несе ФОП, особливо у випадку спірної боргової ситуації.

У випадку, якщо грумінг-салон планує імпортувати косметичні приладдя та робочий інструмент, а також надавати медичні процедури, то створення товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) може бути більш доцільним варіантом. В ТОВ відповідальність погашається за рахунок статутного капіталу, а також існує можливість кооперування з іншими салонами, що може сприяти розвитку бізнесу.

Однак, салон «FavoritePet» не планує надавати медичні процедури та імпортувати косметичне приладдя, то ФОП може бути найзручнішою формою для ведення бізнесу. ФОП має широкі права, включаючи створення підприємницьких структур, купівлю майна або майнових прав, наймання

працівників, користування кредитом та самостійний розподіл прибутку після сплати податків.

Наведемо більш конкретні переваги ФОП:

1. Легка реєстрація. ФОП може швидко зареєструватися за місцем свого проживання з мінімальними формальностями.
2. Немає потреби у статутному капіталі, печатці та спеціальному рахунку. ФОП не потребує статутного капіталу, виготовлення печатки чи відкриття окремого рахунку.
3. Повний контроль над прибутком. ФОП має можливість володіти та вільно розпоряджатися всім отриманим прибутком.
4. Легкість отримання прибутку. Отримані кошти можна легко вивести на руки без необхідності подавання звітів про їх використання.
5. Стимул до праці. ФОП має великий стимул до праці, оскільки його прибуток залежить від його власних зусиль.
6. Економічна ефективність. ФОП може зменшити витрати на організацію виробництва, працюючи самостійно або з обмеженим штатом працівників.
7. Велика свобода вибору. ФОП має велику свободу у визначенні напрямку своєї діяльності та розвитку бізнесу.

Особливо важливо усвідомлювати, що фізична особа-підприємець (ФОП) повинна завжди своєчасно внесені податки та представляти відповідну фінансову звітність. Це необхідно для того, щоб уникнути можливих проблем з державними органами і забезпечити безперебійну діяльність бізнесу.

З іншого боку, фізична особа-підприємець (ФОП) має свої недоліки:

- особиста відповідальність ФОП за зобов'язаннями своїм майном є головним недоліком такої форми. Проте, якщо ФОП дотримується закону та укладених договорів, ризик негативних наслідків може бути зменшений;
- обмежені можливості розширення підприємства за рахунок власних коштів через невеликі обсяги прибутку;

- підвищена відповідальність ФОП за результати діяльності;
- складніше отримати кредит порівняно з середніми та великими бізнесами;
- висока вірогідність банкрутства;
- велика тривалість робочого дня та інтенсивність праці.

Враховуючи перераховані переваги та недоліки ФОПу приймаємо остаточне рішення до обрання саме цієї організаційно-правової форми на етапі започаткування власної справи.

При виборі статусу фізичної особи-підприємця (ФОП) для відкриття грумінг-салону "FavoritePet" необхідно підготувати такі документи для реєстрації:

1. Правильно заповнений реєстраційний бланк для ФОП.
2. Копію документа, що підтверджує включення заявника ФОП до Державного реєстру платників податків.
3. Чек про сплату збору за реєстрацію.

Ці документи допоможуть успішно зареєструвати підприємство і почати здійснювати діяльність з надання послуг грумінгу для домашніх тварин.

Система оподаткування для ФОП в Україні визначається єдиним податком, який поділяється на три групи залежно від виду діяльності та кількості найманих працівників.

Перша група єдиного податку призначена для підприємців, які не мають найманих працівників і займаються роздрібною торгівлею на ринках або наданням побутових послуг населенню.

Друга група єдиного податку включає підприємців, які займаються торгівлею, виробництвом, наданням побутових послуг населенню та утримують кафе та ресторани, при цьому не маючи більше 10 найманих працівників.

Усі інші підприємці, які не відповідають критеріям перших двох груп, входять до третьої групи єдиного податку.

Ця система дозволяє підприємцям спрощено оподатковувати свою діяльність в залежності від їхньої сфери та обсягу праці. Такий підхід створює умови для зменшення податкового тягара та сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [38].

Так, вибір системи оподаткування для підприємця визначається кількома факторами, серед яких важливість має правовий статус підприємства, його розмір та характер діяльності.

Правовий статус може впливати на доступність та обмеження в різних системах оподаткування. Наприклад, ФОП мають можливість обрати одну з груп єдиного податку, тоді як юридичні особи мають можливість вибрати між загальною та спрощеною системами оподаткування.

Розмір підприємства також має значення. Наприклад, для невеликих підприємств може бути більш вигідно обрати спрощену систему оподаткування з однією з груп єдиного податку. У той же час, середні та великі компанії можуть вибрати загальну систему оподаткування для більшої гнучкості та можливостей управління фінансами.

Характер діяльності також впливає на вибір системи оподаткування. Наприклад, якщо підприємство займається торгівлею, виробництвом або наданням послуг, то воно може обрати спрощену систему оподаткування. Однак, якщо діяльність пов'язана з великим обсягом транзакцій або складною бухгалтерською звітністю, то загальна система оподаткування може бути більш підходящою.

Отже, вибір системи оподаткування визначається комплексом факторів, які включають правовий статус, розмір підприємства та характер його діяльності.

Загальна система оподаткування і спрощена система є двома основними системами оподаткування, які використовуються підприємствами в Україні. Ось детальна характеристика порівняння цих систем:

1. Загальна система оподаткування:

- використовується юридичними особами та ФОП, які не обрали спрощену систему оподаткування;
- вимагає складного бухгалтерського обліку та ведення податкової звітності відповідно до вимог податкового законодавства;
- підприємства платять податок на прибуток за ставкою, яка може змінюватися відповідно до законодавчих змін та прийнятих рішень уряду;
- вимагає виконання різноманітних вимог та процедур, таких як реєстрація податкових накладних, подання фінансової звітності та проведення ревізій з боку податкових органів.

2. Спрощена система оподаткування:

- призначена для малих бізнесів та ФОП з обмеженим обсягом операцій;
- зменшує адміністративні витрати та складність бухгалтерського обліку, оскільки передбачає спрощені правила податкового обліку;
- включає чотири групи оподаткування, які різняться за умовами та ставками оподаткування в залежності від виду діяльності та обсягу доходу;
- підприємства, які обирають спрощену систему, платять єдиний податок або податок на виручку без вимоги вести складний бухгалтерський облік та подавати складні звітності.

Отже, загальна система оподаткування відома своєю складністю та вимогами до бухгалтерського обліку та звітності, тоді як спрощена система спрощує цей процес та встановлює менші адміністративні бар'єри для малих бізнесів. Вибір між цими системами залежить від конкретних потреб та можливостей підприємства.

Таким чином, для грумінг-салону, який тільки починає свою діяльність, немає сенсу використовувати загальну систему оподаткування, тому що для цього потрібно проводити складну бухгалтерію, що спричинить додаткові витрати на послуги бухгалтера.

Загальна система оподаткування налічує ряд обов'язкових податків, включаючи податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ) та

соціальні податки, такі як податок на заробітну плату. Ця система призначена для великих підприємств та компаній з високим рівнем прибутку і значним обсягом операцій. Вона передбачає складний бухгалтерський облік та дотримання різних податкових вимог, що можуть включати подачу різноманітних звітів та декларацій перед податковими органами. Оскільки ця система орієнтована на більші підприємства з великими фінансовими ресурсами та можливостями, вона може бути непрактичною для менших підприємств або тих, хто тільки розпочинає свій бізнес.

Ці переваги спрощеної системи оподаткування значно полегшують процес ведення бізнесу для підприємців і менших компаній. Ось детальніше про кожен з них:

1. Простота нарахування єдиного податку. Це означає, що платникам значно легше обчислити суму податку, оскільки вони зобов'язані виплачувати лише одну стандартну суму, замість розрахунку кількох різних податків та обов'язкових платежів.

2. Звільнення від сплати деяких податків. Підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, звільняються від сплати деяких податків та обов'язкових платежів, що робить процес бухгалтерського обліку та звітності менш складним.

3. Самостійний вибір статусу ПДВ. Платники єдиного податку мають можливість самостійно вирішувати, чи бути платниками ПДВ, незалежно від обсягу їхніх операцій. Це надає підприємцям більшу гнучкість у веденні своєї діяльності.

4. Невимога використання РРО для першої групи. Підприємці, які належать до першої групи єдиного податку, звільнені від обов'язку використання Реєстраторів Розрахункових Операцій (РРО), що спрощує процедуру оподаткування.

5. Необов'язковість ведення Книги обліку доходів. Фізичні особи - підприємці, які оподатковуються за спрощеною системою, звільнені від

обов'язку вести Книгу обліку доходів, що зменшує бюрократичне навантаження на бізнес.

Спрощена система оподаткування, хоча й має свої переваги, але також відома своїми обмеженнями та недоліками, а саме:

1. Обмеження залежно від видів підприємницької діяльності. Деякі види підприємницької діяльності можуть бути виключені з можливості користування спрощеною системою оподаткування.

2. Обмеження, пов'язані з обсягом отриманого доходу. Підприємства з великим обсягом доходу можуть бути обмежені у використанні спрощеної системи оподаткування.

3. Обмеження, які стосуються кількості найманих працівників. Деякі підприємства з численним персоналом можуть також бути виключені з можливості користування спрощеною системою оподаткування.

4. Негативні моменти співпраці з юридичними особами, які оподатковуються на загальній системі. Взаємодія між платниками спрощеної системи оподаткування та тими, хто оподатковується на загальній системі, може мати негативний вплив на облік податків та звітність.

5. Нерівномірний розмір податку для платників першої та другої груп. Фізичні особи-підприємці, які оподатковуються за спрощеною системою, можуть сплачувати єдиний податок незалежно від свого фактичного прибутку.

6. Обмеження здійснення операцій за готівковий розрахунок. Платники спрощеної системи оподаткування першої-третьої груп мають обмеження щодо проведення операцій за готівковий розрахунок, що може ускладнити ведення бізнесу.

У спрощеній системі оподаткування є багато переваг для малих та середніх підприємств, але перед вибором необхідно врахувати обмеження та недоліки, щоб обрати найбільш вигідний варіант для новоствореного бізнесу. Для грумінг-салону «FavoritePet» доцільним вибором буде обрати третю групу платників єдиного податку в межах спрощеної системи оподаткування.

Критерії для включення до третьої групи платників єдиного податку визначаються залежно від виду діяльності, розміру доходу, кількості працівників та інших обмежень, встановлених законодавством. Такі обмеження встановлюються для забезпечення відповідності підприємств певним критеріям, що забезпечують їхню придатність для спрощеної системи оподаткування. Наприклад, до III групи можуть входити, як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці; ставка єдиного податку – це 5 % доходу не платників ПДВ або 3% доходу платників ПДВ. Ліміт доходу протягом календарного року – 7 млн грн. Максимальної кількості найманих працівників не встановлено. Підходить до всіх видів господарської діяльності окрім заборонених п.291.5 ПКУ.

Таким чином, встановлено, що для грумінг-салону оберемо ФОП на спрощеній системі оподаткування третьої групи зі ставкою сплати податку в 5% без ПДВ.

Висновки до розділу 1.

1. Створення власного грумінг-салону «FavoritePet» для тварин у місті Чорноморськ Одеської області цілком відповідає попиту на ринку та може стати успішним підприємницьким проектом. Увага до деталей, чуткість та відповідальність, які стосуються не лише догляду за тваринами, а й створення комфортного середовища для їхніх господарів, буде ключем до успіху. Незважаючи на виклики, пов'язані з конкуренцією та складнощі, пов'язані з політичною ситуацією, наша готовність адаптуватися до змін та надання високоякісних послуг може стати нашими конкурентними перевагами.

2. Ключовими факторами успіху будуть правильне розташування та ефективне позиціонування новоствореного салону, а також відповідний маркетинговий підхід для привертання клієнтів. Крім того, для здійснення операцій з метою отримання прибутку важливо зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності та бути поставленим на податковий облік. Таким

чином, ви матимете правовий статус, що дозволить вам проводити діяльність відповідно до законодавства та сприятиме розвитку нашого бізнесу. Для відкриття грумінг-салону «FavoritePet» необхідні наступні КВЕДи: 96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у.; 47.75 Роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетним приладдям в спеціалізованих магазинах; 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет. Для забезпечення безпечної та ефективної діяльності салону необхідно облаштувати приміщення відповідно до норм санітарії, протипожежної безпеки, охорони праці та захисту навколишнього середовища. Це означає, що вам потрібно отримати документи від відповідних служб, які підтверджують відповідність приміщення всім нормам безпеки та гігієни. Крім того, важливо облаштувати "Куточок споживача", де власники тварин зможуть з комфортом чекати своєї черги або спостерігати за процесом грумінгу свого улюбленця. Також вирішіть питання щодо зовнішньої реклами, яка допоможе привернути увагу потенційних клієнтів до вашого салону.

3. Створений грумінг-салон «FavoritePet» буде мати статус ФОП та функціонувати на спрощеній системі оподаткування третьої групи платників єдиного податку. Це вигідний варіант для невеликого бізнесу, такого як грумінг-салон, оскільки дозволяє легко вести бухгалтерію та спрощує процедури оподаткування. Відповідно до цієї системи, ставка податку становить 5% від отриманого доходу без оплати ПДВ.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ГРУМІНГ-САЛОНУ «FAVORITEPET»

2.1. Аналіз ринку б'юті-послуг для тварин м. Одеса

Планується розміщення грумінг-салону "FavoritePet" у місті Чорноморськ Одеської області. Ринок грумінг-салонів у Чорноморську демонструє стабільний ріст. У цьому сегменті присутні різноманітні салони, які надають різноманітні послуги для догляду за домашніми улюбленцями, включаючи купання, стрижку, та догляд за шерстю та кігтями.

Особливістю є спеціалізація деяких салонів на певних породах тварин, таких як малі собаки чи коти. Ринок включає як великі, так і малі місцеві бізнеси, а також індивідуальних підприємців. Недавно з'явилися також мобільні грумінг-салони, які пропонують послуги на дому у клієнтів. Однак ринок продовжує зростати та пропонує безліч варіантів для клієнтів, які шукають професійний догляд за своїми улюбленцями.

Конкуренція на ринку стимулює грумінг-салони до інновацій та покращення якості послуг. Також спостерігається тенденція до персоналізації послуг, коли салони намагаються задовольнити індивідуальні потреби кожного клієнта. Деякі салони в Чорноморську також пропонують додаткові послуги, такі як готель для тварин, продаж товарів для тварин, навчання дресируванню та інші, що допомагає залучати та утримувати клієнтів, а також збільшувати прибуток.

Проаналізуємо на рис. 2.1 концентрацію грумінг-салонів у центрі Одеси, а також у районах біля центру.

Новостворений грумінг салон буде знаходитися в районі вул. Місячна, де зовсім немає салонів такого типу біля медичного центру «Катюшка». Вибір місця розташування салону обумовлений:

- 1) Відсутністю конкурентів в цьому районі;

2) Приміщення плануємо орендувати на території медичного центру «Катюшка» саме тому, що на цій території є ветеринарна клініка, а наш грумінг-салон може бути в допомозі за необхідності.

Проаналізуємо конкурентів, які функціонують в м. Чорноморську в інших районах (рис. 2.1).

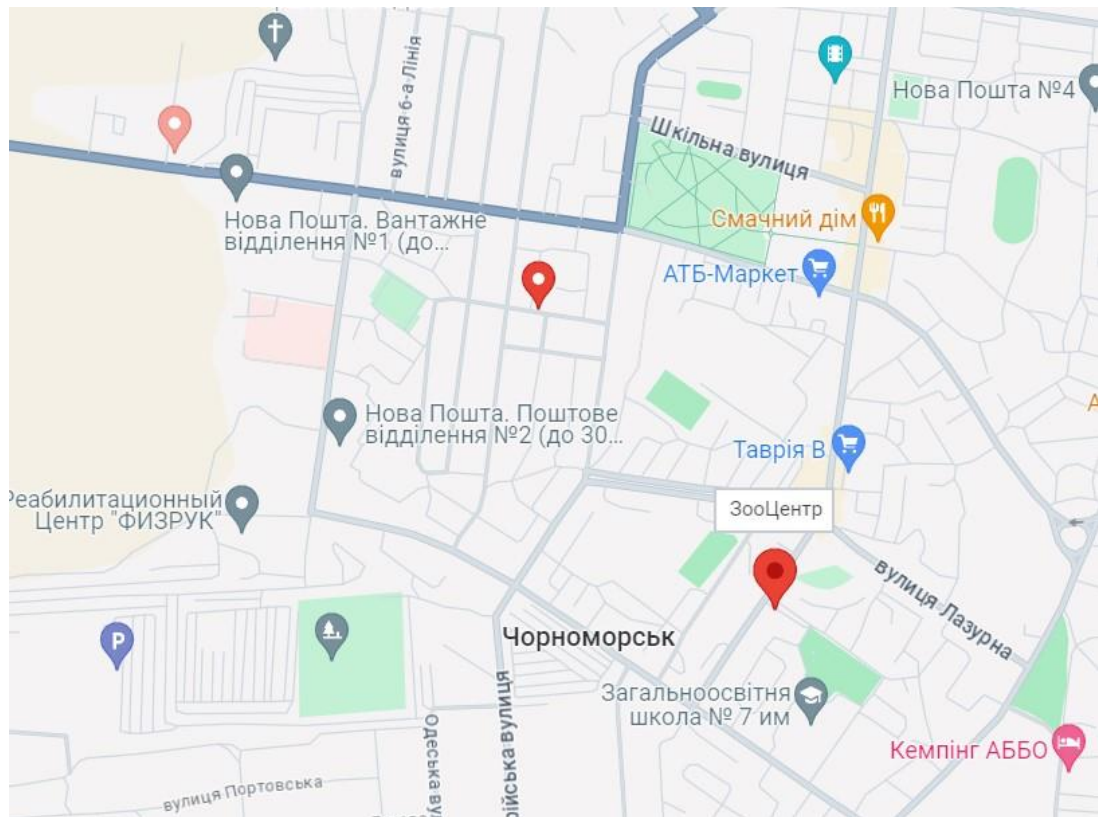


Рис. 2.1. Розташування конкурентів новоствореного грумінг-салону в м. Чорноморськ

Джерело: сформовано автором.

Виходячи с рис. 2.1 взагалі в м. Чорноморськ функціонують 4 наближених до грумінг-салону «FavoritePet» конкурента. Це :

- “Ваш грумер” – вул. Вишнева, 1. м. Чорноморськ;
- грумінг-салон “Зооцентр” Одеська обл., м. Чорноморськ, пр-т Мира 41ж. Сайт: <https://zoocentr.com.ua/>;
- Vet Line, вулиця Паркова, 14, Чорноморськ, Одеська область, інста: veterinary_line, оцінка 4,4
- грумінг-салон CHAMPION, вул. 1-го травня.

Це найбільші конкуренти, які навіть впродовж воєнної агресії з боку росії продовжують працювати, іноді навіть записатися в день дзвінка або звернення є неможливим через великий обсяг клієнтів. Провівши дослідження шляхом опитування, які показали такі результати, можна зробити висновки про те, що новостворений грумінг-салон буде мати своїх клієнтів обов'язково.

Представимо асортимент послуг та план їх реалізації у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

План реалізації послуг грумінг-салонем «FavoritePet»

№ 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	Комплекс гігієни для всіх порід собак	1000	40	40 000	480	480 000
2	Стрижка для всіх порід собак	1 000	35	35 000	420	420 000
3	Стрижка для всіх порід котів	450	20	9 000	240	108 000
4	Очищуючий комплекс для котів з вичісуванням	600	30	18 000	360	216 000
5	Чищення вух, зубів, залоз, носа, очей	250	20	5 000	240	60 000
6	Стрижка кігтів	100	70	7 000	480	48 000
7	Манікюр	200	20	4 000	240	48 000
8	Фарбування вух/хвоста	150	10	1 500	120	18 000
9	Купання	150	40	6 000	480	72 000
10	Триммінг	1 500	30	45 000	420	630 000
11	Прикраса	100	20	2 000	240	24 000
12	Послуга «Зоотаксі»	600	20	12 000	240	144 000
13	Виїзд на будинок	200	20	4 000	240	48 000
14	Засоби для домашнього догляду	500	20	10 000	240	120 000
15	Акcesуари для тварин	400	20	8 000	240	96 000
16	Інструменти для проведення домашнього грумінгу	400	20	8 000	240	96 000
17	Комплексна підготовка до виставки	2000	10	20 000	120	240 000
	Усього	****	445	234 500	5 340	2 868 000

Джерело: розраховано автором.

З таблиці 2.1 можна зробити висновок про те, що салон планує за місяць отримати виручку рівною 234 500 грн, а за рік – виручку в сумі 2 868 000 грн. Варто зазначити, що вартість послуг може варіюватися в залежності від конкретної породи собаки або кота, їх віку та індивідуальних побажань клієнта. Крім того, буде складено повний прайс-лист з індивідуальними цінами для кожної породи тварини, а також для кожного асортименту товару (гігієнічні засоби, інструменти, аксесуари для тварин тощо), який планується продавати в салоні.

В комплекс процедур гігієни для собак різних розмірів та котів включається наступний догляд:

- чищення вух;
- купання;
- сушка та укладання феном;
- підстригання та підпилювання кігтів;
- вичісування або стрижка.

У процедуру триммінгу входить:

- стрижка кігтів;
- чищення вух;
- купання;
- проведення триммінгу.

Перед проведенням будь-якої процедури детально обговорюється з клієнтом, щоб врахувати всі його побажання та потреби.

Таким чином, грумінг-салон «FavoritePet», розташований у м. Чорноморськ, планує отримати за рік виручку в розмірі 2 868 000 грн. Враховуючи, що кожна група товарів може мати різний асортимент, а послуги можуть бути індивідуалізовані з урахуванням особливостей тварин та побажань власників, у складеній таблиці 2.1 використано усереднені ціни. Важливо також підкреслити, що рекламна кампанія має велике значення для популярності та прибутковості салону, і цій аспекту слід приділити увагу не лише під час відкриття, а й протягом всього періоду функціонування салону.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг салону «FavoritePet»

Основні клієнти грумінг-салону можуть бути розділені на наступні категорії:

1. Люди та родини з середнім або вищим доходом, які мають собак або котів, незалежно від їх породи. Вони ставляться до своїх домашніх тварин з теплом та розглядають їх як членів родини.

2. Заводчики тварин, які пишаються зовнішнім виглядом своїх тварин та прагнуть демонструвати їх на виставках та здобувати визнання від фахівців.

3. Учасники виставок та конкурсів, які прагнуть продемонструвати красу своїх тварин та просуватися в цій сфері. Вони потребують спеціалізованого догляду для своїх тварин, щоб вони завжди виглядали найкраще.

Для більш детального обґрунтування новоствореного проєкту сформуємо SWOT-аналіз грумінг-салону (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз грумінг-салону «FavoritePet»

Сильні сторони	Можливості
- вигідне розташування, де є обмежена кількість конкурентів, які можуть конкурувати з салоном; - унікальні додаткові послуги; - продаж косметичних засобів та аксесуарів; - сучасне обладнання та стильний дизайн інтер'єру; - приємна атмосфера в зоні очікування з Wi-Fi; - активна реклама у соціальних мережах та інші канали реклами; - соціальна відповідальність, включаючи надання послуг у притулках для тварин.	- посилення співпраці з місцевими заводчиками тварин; - розширення набору послуг для інших видів домашніх тварин, таких як кролики та морські свинки; - використання новітніх маркетингових інструментів для збільшення клієнтів; - низький рівень конкуренції у обраному районі; - наявні перспективи для росту та розвитку нового бізнесу. - розширення унікальних послуг, що пропонуються.

Продовження таблиці 2.2

Слабкі сторони	Погрози
- ще не розкручений салон і його мало хто знає; - цільові групи споживачів невеликі; - недостатньо кваліфікованих грумерів.	- поява нових конкурентів з демпінговими цінами; - зниження репутації салону внаслідок негативних відгуків чи іншого; - посилення економічної кризи; - продовження воєнного стану.

Джерело: складено автором

Отже, згідно з SWOT-аналізом (табл. 2.2), варто акцентувати увагу на сильних сторонах грумінг-салону та визначити напрямки для подальшого розвитку. Для усунення слабких сторін та мінімізації загроз необхідно вжити наступні заходи:

- впровадження креативних послуг, що відрізняють салон від конкурентів, що сприятиме зростанню нових клієнтів та збільшенню прибутку;
- збереження високого стандарту якості послуг та сервісу, включаючи ретельний аналіз відгуків клієнтів та проведення опитувань, щоб постійно покращувати якість обслуговування;
- постійне вивчення галузі грумінгу, відстеження трендів та перейняття досвіду з інших країн для залишення уперед конкурентів;
- аналіз конкурентів для розробки стратегії, спрямованої на збереження та приваблення клієнтів;
- розробка ефективних маркетингових стратегій, зокрема рекламних акцій та використання соціальних мереж для просування салону;
- розширення бази постійних клієнтів через програми лояльності та залучення нових клієнтів за допомогою різноманітних пропозицій та знижок;
- постійне оновлення знань про законодавство України, особливо в галузі діяльності салону, та адаптація до змін у політиці та законодавстві держави.

2.3. Формування витрат на відкриття грумінг-салону «FavoritePet»

Стартовий капітал для відкриття грумінг-салону може значно варіюватися залежно від різних факторів, таких як розмір міста, рівень конкуренції, розмір приміщення, обладнання, рекламні витрати та інші. Однак для приблизного розрахунку можна врахувати наступні складові:

1. Оренда або покупка приміщення. Вартість може значно відрізнятись в залежності від розміру та місця розташування приміщення. У цій сфері можуть використовуватися різні підходи, наприклад, оренда приміщення або покупка нерухомості.

2. Обладнання та інвентар. Вартість обладнання, такого як ванни для купання тварин, столи для стрижки, сушки для волосся, інструменти для догляду за вухами та кігтями, може складати значну частину стартового капіталу.

3. Реклама та маркетинг. Необхідно врахувати витрати на рекламу та маркетинг для привертання клієнтів у початковому етапі функціонування салону.

4. Запас готівки. Важливо мати достатній запас готівки для покриття щоденних витрат, таких як зарплата працівників, оплата комунальних послуг, закупівля косметичних засобів та інших потрібних матеріалів.

5. Ліцензії та дозволи. Деякі країни чи місцеві установи можуть вимагати отримання спеціальних ліцензій або дозволів для відкриття та експлуатації грумінг-салону.

6. Запас на непередбачені витрати. Важливо мати запас коштів на непередбачені витрати або екстрені ситуації, які можуть виникнути у процесі розвитку салону.

Загалом, стартовий капітал для відкриття грумінг-салону може складати від декількох тисяч до кількох десятків тисяч доларів або відповідних валют, в залежності від конкретних умов та потреб. Ретельне

фінансове планування та аналіз витрат допоможуть визначити необхідну суму стартового капіталу для нашого конкретного проекту [34].

Досить важливим кроком є підготовка приміщення. Саме тому виділимо основні критерії:

- достатньо просторове приміщення;
- підключені всі необхідні системи (каналізації, холодна та гаряча вода, фільтри та ін.);
- наявність вентиляції у приміщенні;
- місце для прийняття душу співробітникам після роботи з тваринами;
- наявність пральної машини є обов'язковим, тому що це знизить витрати на постійну хімчистку;
- наявність іншого обладнання для грумінгу, меблі та гаджети для ведення обліку та соціальних мереж салону.

Наведемо джерела формування стартового капіталу грумінг-салону в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Формування стартового капіталу та джерел покриття

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	3 000	0,98
2	Орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяці)	22 000	7,2
3	Ремонт та дизайн приміщення	9 000	2,95
4	Вартість придбання необхідного устаткування та офісного обладнання	168 100	55,1
5	Вартість придбання товарів (за 2 місяці)	50 000	16,39
6	Вартість підключення до Інтернет	2 000	0,66
7	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	15 000	4,92
8	ПРРО (вартість за 2 місяці)	400	0,13
9	Витрати на установку охоронної сигналізації	12 000	4,37
10	Страховання бізнесу	10 000	3,93
11	Інші	13 500	4,43

Продовження таблиці 2.3

	У С Ь О Г О	305 000	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	61 000	20
2	Кредити комерційних банків	244 000	80

Джерело: складено автором

З таблиці 2.3 слідує, що загальна сума необхідного капіталу на започаткування грумінг-салону складе 305 000 грн. Охарактеризуємо детальніше елементи стартового капіталу, які наведені в табл. 2.3.

Реєстрація фізичної особи-підприємця з отриманням усіх дозволів, а також реєстрація в реєстрі платників єдиного податку буде замовлено у спеціалістів за ціною 3 000 грн.

Обране приміщення знаходиться грумінг-салону буде знаходитися в районі вул. Місячна, де зовсім немає салонів такого типу біля медичного центру «Катюшка». Це нове приміщення, яке відповідає усім вимогам з вентиляцією, санвузлом, мінімальним ремонтом та кондиціонером площею 52 м², розташовано на першому поверсі. Має охорону, паркувальні місця та зручний транспорт громадський.

Вартість орендної плати за місяць буде складати 11 000 грн. До складу стартового капіталу вноситься орендна плата за 2 місяці у розмірі 22 000 грн.

Оскільки приміщення зовсім нове, планується зробити тільки його дизайн під грумінг-салон. Вартість послуг – 9 000 грн.

Для початку повноцінної діяльності грумінг-салону необхідно придбати спеціалізоване устаткування.

З табл. 2.4 слідує, що вартість придбання необхідного устаткування та офісного обладнання складе 168 100 грн. Закупку зробили у власника грумінг-салону в минулому, який розпродавав своє майно на олх і дістали потужну знижку.

Розглянемо вартість придбання необхідного устаткування у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Витрати на придбання необхідного устаткування

№	Найменування устаткування	Кількість, од.	Вартість одиниці, грн	Загальна вартість, грн
1	2	3	4	5
1	Мийка для тварин	1	15 000	15 000
2	Стіл для грумінгу	3	7 000	21 000
3	Стерилізатор для інструментів	1	1 200	1 200
4	Фен для сушіння	3	1 500	4 500
5	Кігтеризи та гріндер	3	8 000	24 000
6	Інструменти для чистки / зняття вовни	3	4 000	12 000
7	Набір ножиць	3	3 000	9 000
8	Машинки для стрижки	3	5 000	15 000
9	Робоча одежа для майстрів	5	400	2 000
11	Аксесуари для грумінгу	1	5 000	5 000
12	Стільці для майстрів	3	800	2 400
13	Пральна машинка	1	13 000	13 000
14	Меблі для персоналу, клієнтів та облаштування салону	1	30 000	30 000
15	Ноутбук	1	11 000	11 000
16	Прінтер	1	3 000	3 000
	Усього	-	-	168 100

Джерело: складено автором

В мережі інтернет-магазинів зроблено закупку товарів для грумінгу (на 2 місяці) вартістю 50 000 грн.

Вартість підключення до Інтернету складатиме 2 000 грн.

Однією з істотних складових витрат є затрати на рекламні заходи перед відкриттям грумінг-салону. Це охоплює витрати на розробку веб-сайту, де будуть детально представлені наші послуги, ціни, асортимент зоомагазину з косметикою та аксесуарами, загальна інформація про салон та майстрів. Крім того, через цей веб-сайт клієнти зможуть здійснювати попередні записи на процедури та придбавати товари. Розробка сайту обійдеться у 15 000 гривень.

З початку 2022 року обов'язковим вимогою є наявність касового апарату в грумінг-салоні. Оскільки використання програмного РРО (онлайн-каси) є більш вигідним для грумінг-салону, потрібно підключити необхідне програмне забезпечення на комп'ютері та платити за нього щомісяця через сайт «Вчасно.Каса». Вартість цього програмного забезпечення складатиме 400 гривень за два місяці (200 гривень на місяць).

Щодо охоронної сигналізації салону, буде придбано комплект охоронної сигналізації за 12 000 грн у компанії «Зевс», які бонусом дарують цілий рік своїх послуг безкоштовно.

Слід не забути про страхування всього цього майна. Саме тому заключимо контракт зі страховою компанією «Княжа» на рік з пролонгацією, яка покриває ризики, такі як «Вода», «Вогонь», «Бій скла», «Стихійні лиха», «Крадіжка», «Протиправні дії третіх осіб», «Транспортна шкода», а також витрати на гасіння пожежі та інші заходи по ліквідації наслідків страхового випадку. Вартість такого страхування складатиме 10 000 гривень.

Отже, за розрахунками, представленими в таблиці 2.3, загальна сума необхідного капіталу для започаткування грумінг-салону складе 305 000 гривень. Власні кошти будуть займати 20% від загальної суми стартового капіталу – це 61 000 грн.

Залишкову суму плануємо запозичити у банку в розмірі 144 000 грн. Таку суму планується взяти в кредит у банку «Приватбанк» за програмою «5-7-9%».

Згідно цієї програми підприємець має право взяти кредит до 5 років на суму до 80 % від вартості проєкту. Тому 20 % від вартості проєкту (61 000грн) будуть вкладені власником салону, а 80 % (244 000 грн) будуть запозичені в банку під річну ставку в 9%.

Розрахуємо платежі за кредитом у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок суми кредиту

Роки	Сума кредиту, грн	Річна сума погашення кредиту, грн	Відсотки по кредиту, грн	Залишок по кредиту, грн
1 рік	244 000	48 800	21 960	195 200
2 рік	195 200	48 800	17 568	146 400
3 рік	146 400	48 800	13 176	183 865
4 рік	183 865	48 800	16 548	97 600
5 рік	97 600	48 800	8 784	0
Всього	-	244 000	78 036	-

Джерело: розраховано автором

Отже, з таблиці 2.5 слідує, що для започаткування грумінг-салону буде взято кредит на суму 244 000 грн, який може бути повернений за 5 років, а за користування кредитом буде сплачено 78 036 грн.

2.4. Формування поточних витрат на функціонування грумінг-салону

Підприємство не може існувати без постійних витрат, які виникають щодня у процесі його діяльності. Ці поточні витрати зазвичай залежать від обсягу виробництва чи послуг, що надаються, і збільшуються разом з ними. До них відносяться матеріальні витрати, комунальні послуги, амортизаційні відрахування, реклама, оплата праці та інші.

Почнемо з розрахунку матеріальних витрат. Це витрати на закупівлю продукції для продажу в салоні та продукції, яка використовується при наданні послуг у грумінг-салоні. У стартовому капіталі вже передбачено матеріальні витрати на два місяці, тому до поточних витрат вони будуть включені за 10 місяців.

Поточні витрати включають такі складові:

1. Матеріальні витрати включають:

- корм для тварин;
- засоби для домашнього догляду;
- інструменти на продаж для проведення грумінгу на дом;
- аксесуари для тварин;
- витрати на гігієнічну обробку приміщення та ін.

2. Комунальні послуги включають витрати на оплату електроенергії, води, газу, опалення та інших комунальних послуг.

3. Амортизаційні відрахування включають витрати на амортизацію обладнання, інструментів та іншого майна, яке використовується у виробничому процесі.

4. Реклама включають витрати на рекламні кампанії з метою просування підприємства та залучення клієнтів.

5. Оплата праці включають витрати на заробітну плату працівникам, які зайняті у виробництві або наданні послуг.

Матеріальні витрати на придбання товарів грумінг-салону за 2 місяці складає 50 000 грн.

Важливо відзначити, що витрати на кожен вид продукції розраховані в середньому і можуть змінюватися в залежності від попиту, змін асортименту тощо.

Ще одним важливим аспектом для успішної роботи магазину є трудові ресурси.

Вимоги до майстра з грумінгу включають наступне:

- наявність сертифікату та інших документів, які підтверджують його професійні навички;

- високі комунікативні здібності та вміння ефективно спілкуватися як з тваринами, так і з їхніми власниками. Майстер повинен бути терплячим, уважним до деталей, відповідальним, креативним і мати добре розвинуте спостережливе око;

- дотримання стандартів безпеки для уникнення травм, як тварин, так і себе. Вміння безпечно та гігієнічно використовувати обладнання та інструменти;

- щире і відкрите почуття любові до тварин;

- здатність до спільної роботи в команді.

Основні обов'язки майстра з грумінгу включають такі аспекти:

- підготовка тварин до процедур грумінгу та їх проведення;

- оцінка стану тварин та виявлення можливих проблем зі здоров'ям чи поведінкою;

- взаємодія з клієнтами, включаючи консультування з питань догляду за тваринами та рекомендації стосовно процедур грумінгу;

- дотримання правил та норм у галузі грумінгу, включаючи санітарні та гігієнічні вимоги;

- догляд за інструментами та обладнанням, включаючи їх чищення та дезінфекцію;

- ведення документації, включаючи записи про процедури грумінгу та стан тварин;

- дотримання правил та норм, що регулюють захист прав тварин.

Згідно з Кодексом законів про працю України встановлюється режим роботи, де нормальна тривалість робочого часу не перевищує 40 годин на тиждень, тобто, це 5-денний або 6-денний робочий тиждень. Грумінг-салон має працювати за 6-денним графіком (з понеділка до суботи) з робочим часом з 10:00 до 20:00. Саме для цього на початковій стадії у нас буде працювати 2 майстра з грумінгу для заміни, а в подальшому, коли стане

більше клієнтів додамо ще одного майстра. Штатний розклад представлено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Штатний розклад грумінг-салону

Посада	Кількість штатних одиниць	Заробітна плата за місяць, грн	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн	Фонд заробітної плати за рік, грн
Майстер з грумінгу	2	15 000	18 300	360 000
Адміністратор-бухгалтер	1	10 000	12 200	120 000
Прибиральниця	1	8 000	9 760	96 000
СММ-менеджер	1	10 000	12 200	120 000
Разом:	5	58 000	70 760	696 000

Джерело: складено автором

З таблиці 2.13 видно, що у штаті співробітників нараховуватиметься 5 працівників, витрати на заробітну плату з ЄСВ складуть за місяць 70 760 грн, а сам фонд заробітної плати за рік роботи салону складе 696 000 грн.

Працівники кав'ярні повинні будуть платити кожен місяць зі своєї заробітної плати 1,5% воєнний збір та 18% ПДФО.

Далі розрахуємо амортизаційні відрахування.

Основні засоби – це ресурси, які компанії використовують для досягнення своїх цілей протягом тривалого періоду, і які призначені для використання протягом одного або кількох років.

Термін служби основних засобів варіюється залежно від їх виду і функціонального призначення. Строки амортизації визначаються в Податковому кодексі України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [8].

З таблиці 2.7 виходить, що вартість амортизаційних відрахувань за місяць складе 2 417 грн, а за рік – 29 000 грн.

Розрахунок амортизаційних витрат представлено в таблиці 2.7.

Розрахунок амортизаційних витрат

№	Найменування устаткування	Вартість одиниці, грн	Термін служби, рік	Кількість, шт	Амортизаційні відрахування за рік, грн	Амортизаційні відрахування за місяць
1	Мийка	15 000	5	3	9 000	750
2	Стіл для грумінгу	7 000	5	3	4 200	350
3	Кігтерізи та гріндер	8 000	5	3	4 800	400
4	Пральна машинка	13 000	5	1	2 600	217
5	Стійка для адміністратора	9 000	5	1	1 800	150
6	Диван	10 000	5	1	2 000	167
8	Ноутбук	11 000	5	1	2 200	183
9	Охоронна сигналізація	12 000	5	1	2 400	200
	Всього	-	-	-	29 000	2 417

Джерело: розраховано автором

Наступний пункт, що входить до поточних витрат – комунальні послуги. Проаналізуємо таблицю 2.8, де представлена їх вартість за місяць та рік.

Таблиця 2.8

Витрати на комунальні послуги

Найменування послуги	Середня вартість за місяць, грн	Вартість за рік, грн
Теплопостачання (опалювальний сезон 6 місяців)	1 500	9 000
Водопостачання	4 000	48 000
Електроенергія	3 000	36 000
Вивіз сміття	400	4 800
Інтернет	500	6 000
Усього	9 400	103 800

Джерело: складено автором

З таблиці 2.8 видно, що витрати на комунальні послуги за місяць складуть 9 400 грн, а за рік – 103 800 грн.

Останнім аспектом, на який треба звернути увагу у поточних витратах, є реклама, яка є надзвичайно важливою для салону, як на початковому етапі, коли бізнес ще не відомий, так і на протязі всього періоду його діяльності. У розвитку цифрових технологій особливо важливою є реклама в Інтернеті та соціальних мережах, через які можна привернути велику кількість цільової аудиторії для грумінг-салону.

По-перше, обов'язково необхідно мати сторінку в Instagram, яка є однією з найпопулярніших соціальних мереж у світі. Там можна запускати таргетовану рекламу, співпрацювати з блогерами, використовувати бартерну рекламу, «сарафанне радіо» та інші можливості для просування.

По-друге, платформа TikTok, яка має таку ж велику популярність, як Instagram, також може бути ефективним і безкоштовним каналом просування.

Для управління акаунтами в Instagram та TikTok був найнятий СММ-менеджер, який володіє відповідними навичками у соціальних мережах і буде створювати відповідний контент, писати текстові матеріали та загалом просувати салон на цих платформах.

Останнім важливим кроком у рекламі грумінг-салону є зовнішня реклама, розміщена біля закладу, щоб привернути увагу місцевого населення. Поточні витрати на функціонування створюваного салону будуть проаналізовані у таблиці 2.9.

Також розраховується на ефект «сарафанного радіо» на початку функціонування салону та після.

Останній важливий пункт для рекламування салону – зовнішня реклама. Вона буде розташована біля грумінг-салону для привернення уваги населення.

Зведені поточні витрати на функціонування грумінг-салону

№	Стаття витрат	Витрати на місяць, грн	Витрати на рік, грн
1	Матеріальні витрати	25 000	250 000
2	Оренда приміщення	11 000	110 000
3	Заробітна плата з ЄСВ	70 760	696 000
4	Амортизаційні відрахування	2 417	29 000
5	Комунальні послуги	9 400	103 800
6	Витрати на рекламу	15 000	180 000
7	Виплата за кредитом	6503	78 036
8	Інші витрати	13 500	162 000
	Усього	153 580	1 608 856

Джерело: складено автором

З таблиці 2.9 слідує, що поточні витрати на функціонування створюваного грумінг-салону за місяць складають 153 580 грн, а за перший рік функціонування складають 1 608 856 грн.

Як видно найбільшу питому вагу в загальній сумі поточних витрат займають витрати та нарахування на заробітну плату штатному складу грумінг-салону – 43%. Далі йдуть матеріальні витрати – 15%. Це пов'язано з тим, що салон в основному буде надавати послуги клієнтам, а продаж товару є додатковим джерелом доходу.

Висновки до розділу 2.

1. Новостворюваний грумінг-салон планується відкрити у м. Чорноморськ по вул. Місячна біля медичного центру «Катюша». В цьому районі, де поруч повністю відсутні конкуренти, це є основною перевагою

проєкту. Грумінг-салон «FavoritePet», планує отримати за рік виручку в розмірі 2 868 000 грн. Враховуючи, що кожна група товарів може мати різний асортимент, а послуги можуть бути індивідуалізовані з урахуванням особливостей тварин та побажань власників

2. Аналіз конкурентного середовища показав, що у районі, де планується відкрити грумінг-салон взагалі відсутні конкуренти, воніє у віддаленому районі Чорноморська. Сформований SWOT-аналіз новоствореного грумінг-салону показує, що основними перевагами грумінг-салону є: вигідне розташування, де є обмежена кількість конкурентів, які можуть конкурувати з салоном; унікальні додаткові послуги; продаж косметичних засобів та аксесуарів; сучасне обладнання та стильний дизайн інтер'єру; приємна атмосфера в зоні очікування з Wi-Fi; активна реклама у соціальних мережах та інші канали реклами; соціальна відповідальність, включаючи надання послуг у притулках для тварин.

3. Загальна сума необхідного стартового капіталу для відкриття грумінг-салону планується у розмірі 305 000 грн, з яких 20% (61 000 грн) складають власні кошти, а 80% (244 000 грн) – кредитні кошти, які планується взяти в кредит у банку «Приватбанк» за програмою «5-7-9%». Поточні витрати на діяльність грумінг-салону за місяць складають 153 580 грн, а за перший рік функціонування складають 1 608 856 грн. Найбільша частка поточних витрат приходить на нарахування заробітної плати – 43 %.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ГРУМІНГ-САЛОНУ «FavoritePet»

3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проекту

Прогноз прибутку – це оцінка очікуваного прибутку, який компанія може отримати у майбутньому на основі наявних даних та прогнозу економічних умов. Це передбачення фінансових результатів бізнесу на певний період, який може бути коротким (квартал або рік) або тривалим (5 років).

На сучасному етапі розвитку економічних процесів на тлі динаміки та зверхневизначеності соціально-економічних та політичних передумов, ефективним прогнозуванням прибутку є період 2-3 роки.

У цьому процесі враховуються такі фактори, як обсяг продажів, собівартість, витрати на рекламу та маркетинг, податки та інші витрати, а також зміни економічної ситуації в країні або галузі, де діє підприємство. Мета прогнозування прибутку полягає в тому, щоб передбачити фінансове становище компанії в майбутньому та допомогти їй управляти своїми фінансами та бізнесом загалом.

Прогнозування прибутку підприємства важливе з таких причин:

По-перше, для того, щоб спланувати майбутнє. Це допомагає керівництву скласти бюджет та плани на майбутній період, визначити потрібні ресурси та прийняти рішення щодо рекламних витрат, найму персоналу та інших аспектів діяльності.

По-друге, щоб оцінити стійкість фінансів підприємства та його здатність витримати ризики та несподівані витрати.

В-третьє, щоб в подальшому залучати біле інвестицій, тому що інвесторам цікаві точні прогнози прибутку, що збільшує ймовірність отримання фінансування підприємством.

Нарешті, щоб визначити ефективність бізнесу. Саме з цією метою прогноз допомагає ідентифікувати проблемні галузі, щоб зробити бізнес більш продуктивним і рентабельним.

Саме для цього проаналізуємо показники ефективності проєкту та методи планування прибутку.

Існує кілька методик планування прибутку підприємства, кожна з яких має свої особливості, переваги та недоліки. Ось детальна характеристика деяких з них:

1. Метод прямих бюджетів (Direct Budgeting). Цей метод полягає у прогнозуванні прибутку на основі прямих вимірюваних параметрів, таких як прогнозований обсяг продажів, витрати на виробництво, рекламу, адміністративні витрати та інші. Його переваги у простоті розрахунку та реалізації, можливість використання точних даних. Серед недоліків можна вказати на недостатність гнучкості у врахуванні змінних умов, таких як зміни ринкових умов або конкуренції.

2. Метод прямого розрахунку, часто використовуваний для планування у випадках з обмеженим асортиментом продукції, полягає в оцінці планового прибутку, що отримується від продажу продукції у майбутньому періоді. Це досягається шляхом віднімання від планового виручку від продажу (за винятком ПДВ та акцизів) від повної собівартості продукції, яка буде реалізована у майбутньому. Формула розрахунку планового прибутку представлена у виразі 3.1:

$$\text{Ппл} = \text{Дпл} - \text{Впл} - \text{ПДВпл} - \text{ППпл}, \quad (3.1)$$

де Ппл - плановий прибуток;

Дпл - плановий обсяг валового доходу;

Впл - плановий обсяг валових витрат;

ПДВпл - плановий обсяг податків, що сплачуються з доходу;

ППпл - плановий обсяг податків, що сплачуються з прибутку [27].

Цей метод є надійним для планування операційного прибутку, але його застосування ефективне лише при попередньо сформованих планах

операційного доходу та у випадку, коли маємо справу з обмеженим асортиментом продукції.

Метод прямих бюджетів та метод прямого розрахунку – це дві різні концепції, які використовуються в фінансовому аналізі та плануванні, але вони мають деяку спільність у своїх підходах.

Метод прямих бюджетів (Direct Budgeting) полягає в тому, що планові витрати та доходи визначаються на основі очікуваних обсягів продажів, витрат на виробництво, адміністративних витрат та інших факторів. Основна ідея полягає в тому, щоб відомі витрати і доходи відображалися безпосередньо в бюджеті.

Метод прямого розрахунку передбачає обчислення планового прибутку на продукцію, що буде реалізована у майбутньому періоді, шляхом віднімання повної собівартості від планової виручки від продажу.

Хоча обидва методи спрямовані на планування та контроль фінансових показників підприємства, метод прямих бюджетів зазвичай застосовується для управління загальними фінансами підприємства, в той час як метод прямого розрахунку спрямований на оцінку прибутку на конкретну продукцію чи послугу. Таким чином, вони використовуються у різних аспектах фінансового управління.

3. Метод прогнозування на основі історичних даних (Historical Data Forecasting): спрямований на використання історичних даних про прибуток, щоб передбачити майбутній прибуток шляхом аналізу та екстраполяції цих даних. Його переваги у використанні дійсних даних та отриманні більш точного прогнозу. Недоліки: не враховує зміни умов або інновацій, які можуть відбутися в майбутньому.

4. Метод дисконтованих грошових потоків (Discounted Cash Flow Method) оцінює поточну вартість майбутніх грошових потоків компанії та прогнозує прибуток на основі дисконтування цих потоків. Він дозволяє врахувати часову цінність грошей та ризики, пов'язані з майбутніми

потоками. Але вимагає точних прогнозів грошових потоків та ставки дисконту, може бути складним у розрахунку.

Метод дисконтованих грошових потоків (Discounted Cash Flow method, DCF) – це один з ключових інструментів фінансового аналізу, який використовується для оцінки вартості інвестиційних проектів, підприємств або фінансових інструментів. Основна ідея полягає в тому, щоб знаходити сучасну (поточну) вартість майбутніх грошових потоків, враховуючи їхню часову цінність.

Метод DCF базується на принципі часової цінності грошей: гроші, отримані або витрачені сьогодні, мають іншу вартість, ніж ті самі гроші у майбутньому. Метод враховує часову цінність грошей шляхом дисконтування майбутніх грошових потоків до поточної вартості [15].

Для цього необхідно слідувати наступному алгоритму:

- 1) визначення майбутніх грошових потоків. Оцінка потенційних грошових потоків, які будуть згенеровані проектом або підприємством протягом певного періоду часу;
- 2) визначення ставки дисконту. Вибір ставки дисконту, яка відображає ризик та можливу альтернативну вартість капіталу;
- 3) дисконтування грошових потоків: Застосування вибраної ставки дисконту для зведення майбутніх грошових потоків до поточної вартості.
- 4) розрахунок чистої поточної вартості (NPV). Підсумовування дисконтованих грошових потоків для отримання NPV – величини, що вказує на приблизну вартість проекту чи підприємства.

Основними перевагами цього методу є те, що він:

- забезпечує комплексний підхід до оцінки вартості, враховуючи часову цінність грошей;
- дозволяє врахувати ризики та зміни в умовах проекту чи підприємства;
- широко використовується у фінансовому аналізі та прийнятті рішень про інвестиції.

Незважаючи на вказані переваги, існує низка недоліків, а саме::

- залежить від точності та реалістичності прогнозів майбутніх грошових потоків;
- вимагає вибору ставки дисконту, що може бути суб'єктивним та неоднозначним процесом;
- може бути складним у застосуванні для проектів або підприємств з непередбачуваними грошовими потоками.

Метод дисконтованих грошових потоків є потужним інструментом для оцінки вартості інвестицій та прийняття рішень у фінансовому аналізі.

5. Метод порівняльного аналізу (Comparative Analysis) означає порівняння прибутку з аналогічними підприємствами у тій же галузі або регіоні для прогнозування власного прибутку. Його переваги в тому, що може дати уявлення про те, як підприємство відстоюється порівняно з іншими у галузі. Серед недоліків можна назвати складність знайти аналогічні підприємства, і вони можуть мати різні умови.

Ці методики можуть використовуватися окремо або в поєднанні з іншими для більш точного та комплексного прогнозування прибутку підприємства.

6. Метод екстраполяції дозволяє розширити результати дослідження одного аспекту явища на інші його складові. Це простий метод для планування операційного прибутку підприємства, який ґрунтується на аналізі тенденцій динаміки маржинального, валового та чистого операційного прибутку протягом попередніх періодів. Основна ідея полягає в тому, щоб виявити "трендову лінію", яка дозволить прогнозувати обсяги цих показників. Хоча метод екстраполяції є корисним для планування операційного прибутку підприємства, його точність обмежена через відсутність урахування зміни впливових факторів. Використання цього методу розумне на початковій стадії планування, але він повинен застосовуватися лише на короткі періоди прогнозування, такі як місяць або

квартал. Ці обмеження можуть ускладнити точне прогнозування прибутку у довгостроковій перспективі.

7. Метод "CVP" (витрати - обсяг - прибуток) є всеосяжним інструментом фінансового планування, який допомагає визначити рівні виробництва та реалізації продукції з точки зору досягнення нульового прибутку. Крім того, він дозволяє приймати рішення щодо поставлених цілей щодо прибутку та визначення максимальної межі обсягу виробництва продукції, після якої додаткове збільшення спричинить зниження прибутку через зменшення маржинального прибутку.

Цей метод має перевагу в тому, що він дозволяє розглядати всі можливі сценарії операційної діяльності підприємства – від надто оптимістичних до вкрай песимістичних. Однак недоліком є те, що він ефективний лише для підприємств з невеликим випуском асортиментом продукції [23].

8. Метод цільового формування прибутку передбачає, що спочатку встановлюється бажана сума чистого операційного прибутку, а потім на його основі обчислюються цільові значення валового та маржинального операційних прибутків. Цей метод має перевагу в тому, що він забезпечує прямий зв'язок між стратегічними цілями управління прибутком та плановими показниками на плановий період. Однак для його застосування потрібно мати заздалегідь сформовані планові показники прибутку на початковій стадії.

9. Метод, що базується на нормативах, використовується для прогнозування операційного прибутку, спираючись на встановлені стандарти. Зазвичай цей підхід використовує нормативи, такі як рентабельність власного капіталу, рентабельність операційних активів та рентабельність продукції на одиницю. Нормативний метод є надійним та ефективним способом прогнозування операційного прибутку для нових підприємств. Проте, його обмеження полягає у тому, що він не враховує інші важливі аспекти операційної діяльності, такі як виробнича програма, операційні витрати та податкові обов'язки. Тому цей метод обмежений у

своїй застосовності та не може бути використаний у різних сценаріях розрахунку прибутку.

10. Розрахунково-аналітичний метод передбачає вивчення тенденцій у зміні прибутку та рентабельності, а також прогнозування можливих змін у факторах, які можуть вплинути на їх рівень. Цей підхід особливо корисний при великому асортименті продукції і може використовуватися як додатковий інструмент до прямого методу, оскільки він дозволяє оцінити вплив окремих факторів на плановий рівень прибутку [27].

Для розрахунку прибутку та грошового потоку за роками функціонування грумінг-салону було використано метод прямого розрахунку.

Наведемо розрахунки прибутку та грошового потоку за п'ять років функціонування грумінг-салону у таблиці 3.1.

Проаналізуємо кожен з показників таблиці 3.1.

Протягом першого року діяльності грумінг-салону очікується виручка від послуг та товарів у сумі 2 868 000 грн, що детально розглянуто у таблиці 2.1. У цей період планується проведення різноманітних рекламних заходів через соціальні мережі та спеціалізовані заклади для тварин, активна участь у виставках та конкурсах, а також здійснення соціальної діяльності з метою підвищення рейтингу. Крім того, планується розширення спектру послуг, збільшення клієнтської бази та зростання обсягу обслуговування клієнтів, що призведе до збільшення виручки на 500 000 грн.

Грумінг-салон, який засновується як ФОП на спрощеній системі оподаткування, належить до третьої групи платників зі ставкою 5% від доходу. Очікується, що сума єдиного податку за перший рік складе 143 400 грн та буде збільшуватись відповідно до доходу. Додатково, підприємець на третій групі платників єдиного податку повинен сплачувати ЄСВ «за себе» у розмірі 22% від мінімальної заробітної плати, що складе 21 120 грн за рік.

Розрахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування
грумінг-салону

№	Показники	За роками (грн)				
		1-ий	2-ий	3-ий	4-ий	5-ий
1	Виручка від реалізації	2868000	3368000	3868000	4368000	4868000
2	Єдиний податок	143400	168400	193400	218400	243400
3	ЄСВ «за себе»	21120	21120	21120	21120	21120
4	Поточні витрати	1608856	1648856	1688856	1728856	1768856
5	Чистий прибуток	1094624	1529624	1964624	2399624	2834624
6	Амортизаційні відрахування	29 000	29 000	29 000	29 000	29 000
7	Грошовий потік	1123624	1558624	1993624	2428624	2863624

Джерело: розраховано автором

Поточні витрати зазвичай прямо пропорційні обсягу виробництва або послуг. У річному розрахунку вони включають матеріальні витрати, комунальні послуги, амортизаційні відрахування, рекламу, оплату праці та інші витрати. За перший рік функціонування салону загальні поточні витрати складуть 1 608 856 грн, за другий рік – 1 648 856 грн. Планується зростання поточних витрат на 40 000 грн щорічно, що пов'язано з запланованим розширенням споживчої бази та збільшенням матеріальних витрат.

Чистий прибуток розраховується як виручка від реалізації, від якої віднімається єдиний податок, ЄСВ «за себе» та поточні витрати. Очікується, що за перший рік роботи салону чистий прибуток складе 1 094 624 грн, а за другий рік – 1 529 624 грн. Зростання чистого прибутку пов'язане зі

зростанням виручки, що свідчить про ефективність діяльності грумінг-салону.

Амортизаційні відрахування за кожен рік діяльності складуть 29 000 грн, що враховується в грошовому потоці разом із чистим прибутком. Таким чином, розрахунковий грошовий потік для першого року діяльності грумінг-салону складе 1 123 624 грн, а для другого року – 1 558 624 грн.

Ефективність проєкту визначається за допомогою набору показників, що відображають співвідношення між користю та витратами проєкту з точки зору його учасників [8]. Розрахунок цих показників дозволяє оцінити успішність та ефективність проєкту з різних аспектів, таких як фінансовий, продуктивний, ресурсний та соціальний. Наведемо основні мотиви, чому розрахунок показників ефективності є ключовим для будь-якого проєкту.

1. Оцінка фінансової вигідності. Розрахунок показників ефективності дозволяє визначити прибутковість проєкту та його рентабельність.

2. Моніторинг прогресу. Розрахунок показників ефективності проєкту дозволяє стежити за прогресом його виконання та порівнювати його з планами та прогнозами.

3. Виявлення проблем. Розрахунок показників ефективності допомагає виявляти проблеми та ризики, пов'язані з проєктом, та вчасно усувати їх.

4. Прийняття рішень. Розрахунок показників ефективності проєкту сприяє обґрунтованому прийняттю рішень щодо продовження або припинення проєкту.

5. Покращення ефективності. Розрахунок показників ефективності дозволяє виявити недоліки та проблеми у виконанні проєкту та прийняти заходи для підвищення його ефективності.

Таким чином, розрахунок показників ефективності проєкту є важливим інструментом для оцінки та вдосконалення проєкту з різних аспектів, що сприяє досягненню його цілей та завдань.

Здійснимо розрахунки показників ефективності проєкту створення грумінг-салону і результати внесемо в таблицю 3.2.

Результати розрахунку показників ефективності проєкту

№	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	305 000	—	—	—	—
2	Грошовий потік, грн	1123624	1558624	1993624	2428624	2863624
3	Ставка дисконтування, %	22	—	—	—	—
4	Чиста поточна вартість, грн	1524159	—	—	—	—
5	Внутрішня норма прибутковості, %	197 %	—	—	—	—
6	Індекс прибутковості (коефіцієнт)	3,11	—	—	—	—
7	Термін окупності	4 міс.	—	—	—	—

Джерело: розраховано автором

З таблиці 3.2 видно, що проєкт стає прибутковим вже у перший рік функціонування. Розглянемо детальніше кожен з показників.

Початкові інвестиції, які були визначені в таблиці 2.3, складають 305 000 грн. Грошовий потік був розрахований у таблиці 3.1 і за перший рік функціонування становить 1123624 грн. Ставка дисконтування прийнята на рівні 22%. Показник чистої теперішньої вартості за перший рік дорівнює 1524159 грн. Це означає, що отримані надходження перевищують інвестиції. Внутрішня норма прибутковості складає 197 %, що свідчить про вигідність та стабільність проєкту. Ця норма перевищує процентну ставку за кредит.

Індекс прибутковості становить 3,11, що означає, що на кожну одиницю вкладених коштів грумінг-салон отримує 3,11 грн дисконтованих надходжень. Показник перевищує одиницю, що свідчить про те, що проєкт може бути рекомендованим для реалізації.

Термін окупності проєкту складає 4 місяці, що означає, що початкові вкладення окупаються менше ніж за рік. Вже з першого місяця функціонування салону планується ефективна рекламна кампанія, активна участь у різноманітних заходах та конкурсах на рівні не лише українському, а й європейському, що значно підвищить репутацію салону та забезпечить збільшення кількості відвідувачів ще з перших місяців роботи. Таким чином, протягом 4 місяців грошові надходження від діяльності грумінг-салону будуть достатні для покриття витрат на інвестиції.

3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Особливий етап нашого дослідження проєкту — це аналіз ризиків салону. Це вимагає ретельного розгляду можливих ризиків та проведення аналізу ризикових сценаріїв.

Серед можливих ризиків, що стосуються нашого проєкту, можна виділити технічні, зовнішні, організаційні та ризики управління проєктом.

До технічних ризиків відносяться: 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.

До організаційних ризиків відносяться: зміни в ресурсах (якість, кількість); фінансова нестійкість магазину; зміна пріоритетів в управлінні

магазином; зміна постачальників, стейкхолдерів, партнерів та інших факторів.

До ризиків управління проєктом відносяться: неточність бюджетних оцінок та потреб у ресурсах; відсутність гнучкого планування, що може вплинути на графік робіт; недостатність контролю над процесом виконання проєкту; неефективність комунікацій, що може призвести до конфліктів та затримок у проєкті. У таблиці 3.3 ми проведемо оцінку ризиків проєкту за 10-бальною шкалою для побудови пелюсткової діаграми оцінки ризиків.

Таблиця 3.3

Оцінка ризиків відкриття грумінг-салону

Вид ризику	Рейтинг ризику
Низький обсяг продажів	7
Збільшення цін постачальників	8
Ціновий демпінг конкурентів	9
Низька кваліфікація персоналу	7
Нестача оборотних коштів	5
Зміна системи оподаткування	5

Джерело: розраховано автором

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



Рис. 3.1. Оцінка ризиків відкриття грумінг-салону

Джерело: сформовано автором

Таким чином, головним ризиком є конкурентний ціновий демпінг, оскільки спостерігається зростання попиту на послуги грумінг-салону. 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 грумінг-салону (рис. 3.2).

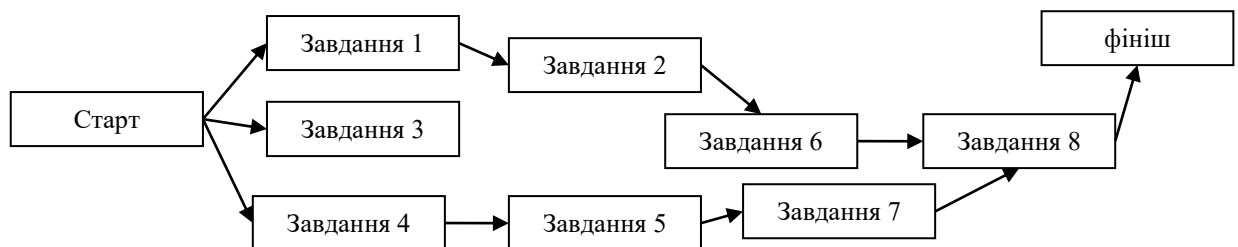


Рис. 3.2. Мереживна діаграма для проєкту створення грумінг-салону

Для цього побудуємо таблицю 3.4 для заповнення вихідних даних для діаграми Ганта та сформуємо її на рис. 3.3.

Таблиця 3.4

Вихідні дані для побудови діаграми Ганта

№п/п	Завдання	День старту	Кількість днів на завдання
1	Вибір приміщення для салону	0	20
2	Ремонт приміщення (дизайн)	10	40
3	Оформлення документів на діяльність	30	5
4	Укладення угод з постачальниками	41	10
5	Оформлення кредиту	49	4
6	Підбір персоналу	49	7
7	Закупка товару	55	10
8	Відкриття магазину	60	2

Джерело: складено автором

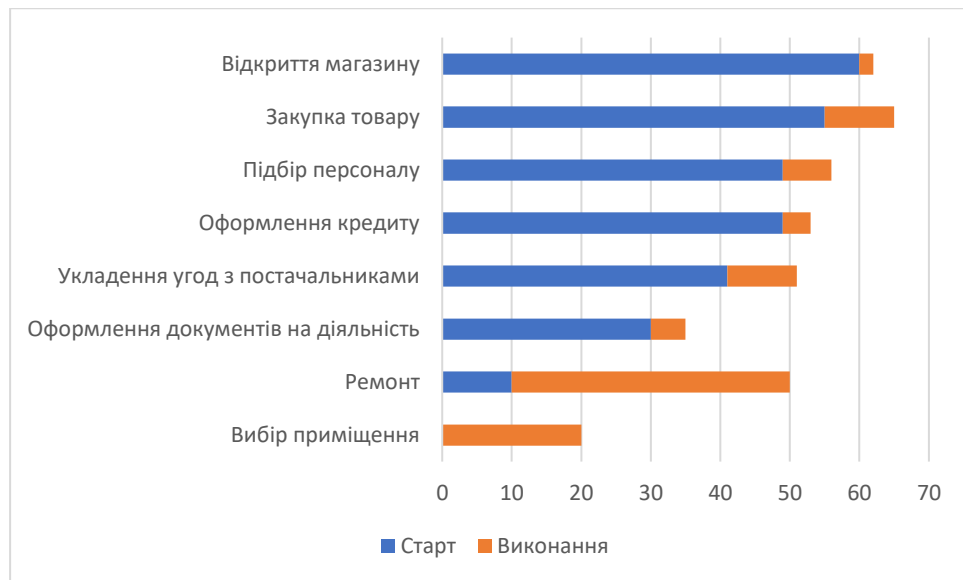


Рис. 3.3. Діаграма Ганта проекту створення грумінг-салону

Отже, для відкриття грумінг-салону потрібно 60 днів. Найтриваліший етап – це косметичний ремонт приміщення, на який планується витратити не менше 40 днів. Вибір приміщення забере не менше 20 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 від реалізації послуг грумінг-салонем за перший рік функціонування складе 1094624 грн. За другий рік функціонування – 1529624 грн. Прибуток буде зростати кожен рік, що пов'язано з розширенням клієнтської бази та збільшенням пропускної спроможності салону. Грошовий потік складатиме 1123624 за перший рік функціонування грумінг-салону, а за другий рік – 1558624 грн. Показники ефективності проекту знаходяться в межах норми, що дає змогу рекомендувати проект створення грумінг-салону до реалізації. Показник чистої поточної вартості планується у розмірі 1524159 грн. Це означає, що отримані надходження перевищують інвестиції. Період окупності проекту

складає 4 місяців. Внутрішня норма прибутковості дорівнює 197 %, що свідчить про те, що проєкт є вигідним та стійким. Індекс прибутковості дорівнює 3,11, отже, на кожну одиницю вкладених коштів грумінг-салон отримує 3,11 грн дисконтованих надходжень.

2. Головним ризиком є конкурентний ціновий демпінг, оскільки спостерігається зростання попиту на послуги грумінг-салону. 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. Для відкриття магазину косметики та парфумерії потрібно 60 днів. Найтриваліший етап – це косметичний ремонт приміщення, на який планується витратити не менше 40 днів. Вибір приміщення забере не менше 20 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 теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи грумінг-салону та зроблено наступні висновки.

1. Створення власного грумінг-салону «FavoritePet» для тварин у місті Чорноморськ Одеської області цілком відповідає попиту на ринку та може стати успішним підприємницьким проектом. Увага до деталей, чуткість та відповідальність, які стосуються не лише догляду за тваринами, а й створення комфортного середовища для їхніх господарів, буде ключем до успіху. Незважаючи на виклики, пов'язані з конкуренцією та складнощі, пов'язані з політичною ситуацією, наша готовність адаптуватися до змін та надання високоякісних послуг може стати нашими конкурентними перевагами.

2. Ключовими факторами успіху будуть правильне розташування та ефективне позиціонування новоствореного салону, а також відповідний маркетинговий підхід для привертання клієнтів. Крім того, для здійснення операцій з метою отримання прибутку важливо зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності та бути поставленим на податковий облік. Таким чином, ви матимете правовий статус, що дозволить вам проводити діяльність відповідно до законодавства та сприятиме розвитку вашого бізнесу. Для відкриття грумінг-салону «FavoritePet» необхідні наступні КВЕДи: 96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у.; 47.75 Роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетним приладдям в спеціалізованих магазинах; 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет. Для забезпечення безпечної та ефективної діяльності салону необхідно облаштувати приміщення відповідно до норм санітарії, протипожежної безпеки, охорони праці та захисту навколишнього середовища. Це означає, що вам потрібно отримати документи від відповідних служб, які підтверджують відповідність

приміщення всім нормам безпеки та гігієни. Крім того, важливо облаштувати "Куточок споживача", де власники тварин зможуть з комфортом чекати своєї черги або спостерігати за процесом грумінгу свого улюбленця. Також вирішіть питання щодо зовнішньої реклами, яка допоможе привернути увагу потенційних клієнтів до вашого салону.

3. Створений грумінг-салон «FavoritePet» буде мати статус ФОП та функціонувати на спрощеній системі оподаткування третьої групи платників єдиного податку. Це вигідний варіант для невеликого бізнесу, такого як грумінг-салон, оскільки дозволяє легко вести бухгалтерію та спрощує процедури оподаткування. Відповідно до цієї системи, ставка податку становить 5% від отриманого доходу без оплати ПДВ.

4. Новостворюваний грумінг-салон планується відкрити у м. Чорноморськ по вул. Місячна біля медичного центру «Катюша». В цьому районі, де поруч повністю відсутні конкуренти, це є основною перевагою проєкту. Грумінг-салон «FavoritePet», планує отримати за рік виручку в розмірі 2 868 000 грн. Враховуючи, що кожна група товарів може мати різний асортимент, а послуги можуть бути індивідуалізовані з урахуванням особливостей тварин та побажань власників.

5. Аналіз конкурентного середовища показав, що у районі, де планується відкрити грумінг-салон взагалі відсутні конкуренти, вони є у віддаленому районі Чорноморська. Сформований SWOT-аналіз новоствореного грумінг-салону показує, що основними перевагами грумінг-салону є: вигідне розташування, де є обмежена кількість конкурентів, які можуть конкурувати з салоном; унікальні додаткові послуги; продаж косметичних засобів та аксесуарів; сучасне обладнання та стильний дизайн інтер'єру; приємна атмосфера в зоні очікування з Wi-Fi; активна реклама у соціальних мережах та інші канали реклами; соціальна відповідальність, включаючи надання послуг у притулках для тварин.

6. Загальна сума необхідного стартового капіталу для відкриття грумінг-салону планується у розмірі 305 000 грн, з яких 20% (61 000 грн)

складають власні кошти, а 80% (244 000 грн) – кредитні кошти, які планується взяти в кредит у банку «Приватбанк» за програмою «5-7-9%». Поточні витрати на діяльність грумінг-салону за місяць складають 153 580 грн, а за перший рік функціонування складають 1 608 856 грн. Найбільша частка поточних витрат приходить на нарахування заробітної плати – 43 %.

7. Запланований прибуток від реалізації послуг грумінг-салонem за перший рік функціонування складе 1094624 грн. За другий рік функціонування – 1529624 грн. Прибуток буде зростати кожен рік, що пов'язано з розширенням клієнтської бази та збільшенням пропускнуої спроможності салону. Грошовий потік складатиме 1123624 за перший рік функціонування грумінг-салону, а за другий рік – 1558624 грн. Показники ефективності проекту знаходяться в межах норми, що дає змогу рекомендувати проект створення грумінг-салону до реалізації. Показник чистої поточної вартості планується у розмірі 1524159 грн. Це означає, що отримані надходження перевищують інвестиції. Період окупності проекту складає 4 місяців. Внутрішня норма прибутковості дорівнює 197 %, що свідчить про те, що проект є вигідним та стійким. Індекс прибутковості дорівнює 3,11, отже, на кожен одиницю вкладених коштів грумінг-салон отримує 3,11 грн дисконтованих надходжень.

8. Головним ризиком є конкурентний ціновий демпінг, оскільки спостерігається зростання попиту на послуги грумінг-салону. 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. Для відкриття грумінг-салону потрібно 60 днів. Найтриваліший етап – це косметичний ремонт приміщення, на який планується витратити не менше 40 днів. Вибір приміщення забере не менше 20 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. Відкриття грумінг-салону в Україні. URL: <https://evrovektor.com/ua/article/Otkrytiye-gruming-salona-v-Ukraine> (дата звернення 22.02.2024).
2. Від ідеї до реалізації: покроковий план відкриття власного грумінг-салону. URL: <https://suziria.ua/novyny/vid-idei-do-realizatsii-pokrokovyi-plan-vidkryttia-vlasnoho-hruminh-salonu> (дата звернення 22.02.2024).
3. Вибір системи оподаткування. URL: <http://firstconsulting.com.ua/resources/putivnyk-pidpryiemtsia/261-vybir-systemy-opodatkuвання> (дата звернення 15.02.2024).
4. Господарський кодекс України від 19 лютого 2016 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 16.03.2024).
5. Грумінг українською: яким його бачать іноземні експерти? URL: <https://petstoday.com.ua/blog/interview/gruming-po-ukrainski-kakim-ego-vidyat-inostrannye-eksperty/> (дата звернення 07.03.2024).
6. Державні стандарти України. URL: <http://csm.kiev.ua/nd/nd.php?b=1> (дата звернення 20.03.2024).
7. Державна служба статистики України. Сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 27.03.2024).
8. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник; Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 305 с.
9. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи*. 2021. № 10 (16). С. 303 – 315.
10. Документи для відкриття салону краси в Україні. URL: <https://appointer.ua/ru/blog/dokumenty-dlya-otkrytiya-salona-krasoty/> (дата звернення 05.02.2024).

11. Економіка підприємства [Текст] : підручник / за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2021. 765 с.
12. Захарченко Н.В. Перспективи розвитку дизайн-мислення в управлінні бізнесом та інноваціями. *Академічний огляд*. 2022. № 1 (56). С. 53-60.
13. Індекс економічної спроможності населення. Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова. URL: <http://razumkov.org.ua/statti/indeksekonomichnoi-spromozhnosti-naselennia-standom-na-veresen-2019r> (дата звернення: 14.02.2024).
14. Каражия Е. А. Процесно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств України. *Агросвіт*. 2021. №16. С. 69-76.
15. Карпов В.А. Does NPV reflect the real project efficiency? Вісник соціально-економічних досліджень. 2019. №1(69). С. 108-118.
16. Кічук Н. В. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку економіки України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. №11-12. С. 167-184.
17. КВЕД. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html (дата звернення 14.03.2024).
18. Класифікація організаційно-правових норм господарювання. URL: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/kspovo/kopfg/> (дата звернення: 13.03.2024).
19. Ковальов А. І., Момот В. Є. Модель інноваційного розвитку підприємства на основі утворення неформальної креативної субструктури. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2019. № 2 (27). С. 85-99.
20. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. No 322-VIII. Відомості Верховної Ради України. 1971. No 50. Ст. 375.
21. 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 13.03.2024).
22. Коротко про історію грумінгу. URL: <https://infogroom.com/blog/korotko-ob-istorii-gruminga/> (дата звернення 10.03.2024).

23. Методи планування та прогнозування прибутку. URL: <https://studfile.net/preview/5704620/page:7/> (дата звернення 08.03.2024).
24. Особливості ФОП як організаційно-правової форми. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/situation-doc/SX170060> (дата звернення 14.03.2024).
25. Основи бізнесу: навч. посіб/за ред. Н.В. Сментини. Харків: «Діса плюс», 2021. 424 с.
26. Основні засоби 2022 р. URL: <https://oblikbudget.com.ua/article/173-osnovn-zasobi-2022> (дата звернення 03.03.2024).
27. 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 08.03.2024).
28. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 19.02.2024).
29. 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 09.03.2024).
30. 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 14.03.2024).
31. 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 20.02.2024).
32. 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 27.03.2024).

33. 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-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20#Text> (дата звернення 09.03.2024).

34. 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 20.02.2023).

35. Стартовий капітал. URL: <https://ua.nesrakonk.ru/startup-capital/> (дата звернення 27.03.2024).

36. Створюємо грумінг-салон. URL: <http://chp.com.ua/ua/newspaper-news/item/29129-sozdaem-gruming-salon-> (дата звернення 22.04.2024)..

37. Тимофеев С. В. Організація надання косметичних та косметологічних послуг у салонах краси по догляду за домашніми тваринами. 2019. URL: https://economica.nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2021/11/5-nlp-oef-zbirnyk-2019_compressed.pdf#page=81 (дата звернення 05.03.2024).

38. ФОП: загальна чи спрощена система оподаткування? URL: <https://sotabuh.com.ua/news/fop-zahalna-chy-sproshchena-systema-opodatkuvannia> (дата звернення 20.02.2024).

39. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-ІV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 17.02.2024).

40. Як відкрити успішний грумінг-салон в Україні. URL: <https://appointer.ua/blog/yak-vydkryty-gruming-salon/> (дата звернення 22.02.2024).

41. Як відкрити зоосалон. URL: <https://easyweek.com.ua/yak-vidkriti-gruming-salon-z-nulya.html> (дата звернення 22.02.2024).