

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(підпис)

“ ____ ” _____ 20 ____ 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 ТА ОЦІНКА ПРОЄКТУ
У СФЕРІ ТУРИЗМУ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ
КУРОРТНО – ОЗДОРОВЧОГО КОМПЛЕКСУ)»**

Виконавець:

Студент ФЕУП

Литвак Руслан Анатолійович

Науковий керівник:

д.е.н., професор, завідувач кафедри

Андрейченко Андрій Вадимович

ЗМІСТ

Вступ.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КУРОРТНО – ОЗДОРОВЧОГО КОМПЛЕКСУ "SHOREWELLNESS"	7
1.1 Обґрунтування бізнес – ідеї створення курортно – оздоровчого комплексу .	7
1.2 Нормативно – правові аспекти відкриття бізнесу в сфері курортно – оздоровчих послуг.....	15
1.3 Обґрунтування вибору організаційно – правової форми та системи оподаткування	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ СТВОРЕННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ПРОЄКТУ «SHOREWELLNESS».....	22
2.1 Аналіз ринку рекреаційних послуг в Україні: можливості для проєкту «ShoreWellness».....	22
2.2 Повна характеристика створюваного суб’єкта підприємницької діяльності та конкурентні переваги СПД.....	25
2.3 Формування стартових витрат для реалізації проєкту та матеріальні витрати на реалізацію проєкту	37
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ КУРОРТНО – ОЗДОРОВЧОГО КОМПЛЕКСУ "SHOREWELLNESS"	50
3.1. Оцінка прибутковості проєкту.....	50
3.2 Характеристика життєвого циклу проєкту.....	56
3.3 Розрахунок грошового потоку та показників економічної ефективності проєкту	57
3.4 Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	65
ВИСНОВКИ	69
Список використаних джерел.....	71
ДОДАТКИ.....	75

Вступ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах особливої актуальності набуває розвиток підприємництва у сфері рекреації як одного з ключових чинників сталого соціально–економічного зростання регіонів. Рекреаційний бізнес відіграє багатофункціональну роль: він не лише сприяє оздоровленню населення та підвищенню якості життя громадян, а й стимулює розвиток туристичної інфраструктури, створення нових робочих місць, збільшення надходжень до місцевих бюджетів і активізацію малого та середнього підприємництва. Особливо значущими є ці процеси для Південного регіону України, який має сприятливі природно–кліматичні умови, зокрема прибережні території Чорного моря. Саме тут доцільно створювати сучасні курортно–оздоровчі комплекси, які поєднують лікувально–профілактичні функції з якісним сервісом і застосуванням інноваційних підходів до обслуговування. У цьому контексті бізнес–проект «ShoreWellness» виступає прикладом перспективної підприємницької ініціативи, що враховує потреби ринку та відповідає сучасним викликам в галузі рекреації.

Цю тему досліджували такі науковці, як Д. Виговський, О. Конарівська та М. Яковишина [9], які у своїх працях аналізують функціонування санаторно – курортних закладів в контексті сталого розвитку та визначають ключові виклики, що постають перед галуззю в сучасних умовах. Вони наголошують на необхідності модернізації інфраструктури та впровадженні інноваційних підходів до організації оздоровчих послуг. Паралельно дослідження М. Суботи та М. Демидової [10] присвячене аналізу якості санаторно – курортних послуг як основи сталого розвитку підприємств. Автори виокремлюють ключові чинники конкурентоспроможності та підкреслюють важливість моделювання управлінських процесів для ефективного функціонування галузі в умовах сучасних викликів.

Мета кваліфікаційної роботи. Метою даної кваліфікаційної роботи є комплексне дослідження теоретичних і прикладних аспектів започаткування

власної справи у сфері рекреаційного підприємництва. Особлива увага приділяється створенню бізнес–проєкту курортно–оздоровчого комплексу «ShoreWellness» як ефективного інструменту реалізації підприємницької ідеї у сфері відновлення здоров'я та розвитку туризму. Мета роботи полягає не лише в розробці концепції нового об'єкта рекреаційної інфраструктури, а й у виявленні чинників, що впливають на його економічну доцільність, інвестиційну привабливість і перспективи на ринку оздоровчих послуг.

Завдання дослідження. Для досягнення поставленої мети в межах дослідження сформульовано низку завдань, зокрема:

- проаналізувати сучасний стан підприємництва у сфері рекреації в Україні та окреслити основні тенденції розвитку цієї галузі;
- вивчити регіональні передумови для започаткування власної справи у південному регіоні країни, з урахуванням природних, економічних і соціальних факторів;
- обґрунтувати інноваційну бізнес–ідею створення курортно–оздоровчого комплексу;
- розробити структуру стартового капіталу та оцінити необхідні витрати на запуск проєкту;
- здійснити фінансове моделювання і провести розрахунки ефективності реалізації обраного бізнес–проєкту;
- проаналізувати можливості державної підтримки рекреаційного підприємництва в Україні та оцінити доступні інструменти сприяння бізнесу в цій сфері.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження виступає процес започаткування підприємницької діяльності у сфері рекреаційного бізнесу, який передбачає поєднання економічної ініціативи з реалізацією соціально значущих функцій, зокрема оздоровлення населення, розвитку місцевих громад і зміцнення туристичної привабливості регіону.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є бізнес–проєкт курортно–оздоровчого комплексу як конкретна форма реалізації

підприємницької ініціативи в умовах сучасної економіки. У центрі уваги – стратегія створення, організаційно–фінансове планування та оцінка ефективності функціонування такого комплексу на прикладі проєкту «ShoreWellness».

Методи дослідження. Для виконання завдань кваліфікаційної роботи застосовувалися такі методи:

- загальнонаукові методи (аналогія, системний підхід, формалізація) – для вивчення організаційно–економічних передумов створення курортно–оздоровчого комплексу та моделювання його функціонування;
- методи логічної абстракції (аналіз, синтез, індукція, дедукція) – для дослідження теоретичних аспектів та обґрунтування бізнес–ідеї;
- економіко–математичні методи (табличний, графічний, факторний аналіз) – для систематизації даних, візуалізації ринкових тенденцій та оцінки впливу факторів на проєкт;
- економіко–статистичні методи (групування, порівняння, класифікація) – для аналізу ринку рекреаційних послуг;
- маркетингові методи (SWOT–аналіз, матричні методи) – для визначення сильних і слабких сторін проєкту та конкурентних переваг;
- експертні методи (ранжирування, оцінювання) – для оцінки ризиків і прийняття управлінських рішень.

Фінансові розрахунки проводилися з використанням Microsoft Excel для оцінки ефективності проєкту та прогнозування ключових показників.

Інформаційна база дослідження. Нормативно – правові акти України у сфері підприємництва та рекреації, зокрема закони, постанови Кабінету Міністрів України, галузеві програми розвитку; статистичні дані Державної служби статистики України; аналітичні звіти профільних міністерств (МОЗ, Мінекономіки, ДАРТ); наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених з питань функціонування санаторно – курортних закладів та розвитку медичного туризму та матеріали періодичних видань.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота

бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (33 найменувань) та додатку. Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 15 таблиць та 3 рисунки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КУРОРТНО – ОЗДОРОВЧОГО КОМПЛЕКСУ "SHOREWELLNESS"

1.1 Обґрунтування бізнес – ідеї створення курортно – оздоровчого комплексу

У сучасних умовах розвитку туристичної індустрії важливим напрямом є створення нових курортно – оздоровчих комплексів, які здатні задовольнити потреби різних груп населення у відпочинку, реабілітації та оздоровленні. Інвестиції в цей сектор економіки стають одними з найбільш перспективних, оскільки здоров'я та комфорт є важливими аспектами для людей усіх вікових категорій. Курортно – оздоровчі комплекси забезпечують не лише комфортний відпочинок, але й сприяють фізичному та психічному відновленню, що робить їх привабливими для туристів.

Враховуючи попит на послуги відпочинку та оздоровлення, а також збільшення інтересу до екологічно чистих і безпечних умов для відпочинку, розробка та реалізація бізнес – ідеї щодо створення курортно – оздоровчого комплексу є важливою та актуальною задачею.

У період 2022 – 2024 років в Україні спостерігається зростання попиту на санаторно – курортні та реабілітаційні послуги, зокрема серед внутрішньо переміщених осіб і військовослужбовців. За даними аналітичного звіту ГО «Принцип», кількість наданих послуг з реабілітації в умовах амбулаторії та стаціонару зросла майже втричі: з 63 випадків на місяць у 2022 році до 173 – у 2023 році, що свідчить про істотне підвищення попиту на індивідуальні програми відновлення. Особливо актуальними є програми для осіб, які повернулися із зон бойових дій або деокупованих територій, оскільки вони потребують комплексної допомоги – лікування фізичних травм,

психоемоційної реабілітації та підтримки у подоланні наслідків посттравматичного стресу [11, с.32].

Згідно із Законом України «Про реабілітацію у сфері охорони здоров'я», Постановою КМУ «Питання організації реабілітації у сфері охорони здоров'я», післягостра та довготривала реабілітація здійснюється у відповідних амбулаторних та стаціонарних реабілітаційних закладах та відділеннях, створених, у тому числі, на базі санаторно – курортних установ, незалежно від відомчого підпорядкування, типу і форми власності [1, с. 13].

Таким чином, сучасні санаторно – курортні заклади повинні не лише надавати відпочинок, а й активно впроваджувати новітні методи лікування та реабілітації, адаптовані до потреб різних категорій населення.

Для підвищення ефективності оздоровлення комплекс має бути обладнаний сучасною інфраструктурою: кабінетами фізіотерапії, залами лікувальної фізкультури, фітнес – центрами, SPA – зонами, басейнами тощо. Використання новітніх технологій сприятиме швидшому відновленню фізичного стану відпочивальників.

Не менш важливою складовою діяльності курортно – оздоровчого комплексу є сприяння соціальній реінтеграції клієнтів. Сюди входить підтримка у працевлаштуванні, професійній перепідготовці, набутті нових навичок. Водночас необхідно забезпечити психосоціальну допомогу членам родин, які також можуть потребувати підтримки в процесі адаптації до нових умов життя після повернення військових.

Серед провідних готельно – оздоровчих комплексів Одеси виділяється Grand Marine Hotel у районі Аркадії – популярний заклад з розвиненою інфраструктурою, що пропонує широкий спектр SPA – послуг, медичну реабілітацію, дієтичне харчування, сучасні номери та зони відпочинку (басейни, сауни, хамам). Щорічно його відвідує близько 10 000 гостей [2].

Для конкуренції з такими комплексами, як Grand Marine Hotel & SPA, необхідно забезпечувати високий рівень сервісу та сучасну інфраструктуру. Конкуренція у цій сфері досить висока, тому важливо пропонувати послуги не

нижчої якості, орієнтуючись на комфорт і індивідуальний підхід.

Враховуючи це, бізнес – проєкт "ShoreWellness" розроблено з метою створення сучасного курортно – оздоровчого комплексу, який поєднує інноваційні методи реабілітації, природні ресурси та персоналізовані програми для гостей.

Розробка курортно – оздоровчих комплексів нового покоління спрямована на забезпечення всебічної підтримки фізичного та психічного здоров'я людини.

Мета та ідея: Створення унікального курортно – оздоровчого комплексу, орієнтованого на всебічне оздоровлення та підтримку здоров'я через інноваційні методи реабілітації та профілактики. Проєкт націлений на використання природних ресурсів для відновлення фізичного та психічного стану людини, поєднуючи традиційні та сучасні методики, включаючи морські та грязьові процедури, спеціалізовані оздоровчі програми, а також індивідуальні консультації та тренінги. Акцент робиться на відновлення і покращення якості життя гостей, з особливою увагою до довгострокового результату та гармонії тіла і духу.

Місцезнаходження: Курортно – оздоровчий комплекс буде розташований на узбережжі Чорного моря в мікрорайоні Совін'йон, Одеська область, Україна. Це екологічно чистий район з високим рівнем інфраструктури та зручною транспортною доступністю:

- ділянка: Комплекс займатиме земельну ділянку площею 4 га, розташовану в безпосередній близькості до моря, на відстані 200 метрів від пляжу.

- екологічні умови: Локація має здорову екологію завдяки поєднанню морського та степового клімату, що сприяє відновленню здоров'я. Це ідеальне місце для проведення реабілітаційних процедур, використання морських вод та грязей.

- транспортна доступність. Курортно – оздоровчий комплекс розташований у зручній локації – всього за 15 хвилин їзди від центру Одеси, що забезпечує оперативний доступ до міської інфраструктури, медичних установ, торгових центрів та культурних об'єктів. Важливою перевагою є

наявність зручного транспортного сполучення: до комплексу веде пряма дорога через Одеську трасу, яка з'єднує його з міжнародним аеропортом «Одеса». Час у дорозі до аеропорту становить орієнтовно 30 хвилин автомобілем, що робить курорт доступним для приїжджих з інших регіонів України та з – за кордону [3].

Курортно – оздоровчий комплекс пропонує інфраструктуру, яка здатна задовольнити найрізноманітніші запити гостей – від стандартних номерів до розкішних люксів. Комплекс включає розгалужену інфраструктуру, яка охоплює всі необхідні об'єкти для комфортного відпочинку, оздоровлення та проведення різноманітних заходів. Номерний фонд складається з 90 номерів різних категорій: 40 стандартних, 20 поліпшених стандартів і 10 номерів класу люкс, що дозволяє обслуговувати широкий спектр гостей – від індивідуальних мандрівників до VIP – клієнтів.

Для проведення подій у комплексі облаштовано конференц – залу на 50 місць для ділових зустрічей, тренінгів і презентацій, простору банкетну залу на 100 осіб для урочистостей, спеціальну кімнату для весільних приготувань, а також терасу на відкритому повітрі (до 100 місць) для весіль, святкових обідів та тематичних подій. Дві садові зони призначені для виїзних церемоній і фотосесій на фоні природи.

Гостям доступна розвинена інфраструктура харчування: основний ресторан на 60 місць, літній ресторан на 30 місць, а також два бари. SPA – зона представлена двома саунами, хамамом, двома джакузі, чотирма масажними кабінетами та трьома процедурними кімнатами для грязелікування й інших оздоровчих процедур. Водна зона включає три басейни – критий, відкритий та дитячий.

Комплекс також має фітнес – центр з великим залом для йоги та пілатесу, тренажерний зал площею 50 м² та окремий зал для групових занять. Медичний блок включає два кабінети фізіотерапії, два масажні кабінети, кабінет лікаря, психолога та окрему кімнату для реабілітаційних процедур.

Для зручного пересування осіб з інвалідністю передбачено п'ять

автомобілів для трансферу. Для гостей, що прибувають власним транспортом, облаштована парковка на 60 автомобілів. Уся інфраструктура комплексу продумана таким чином, щоб забезпечити комфорт, оздоровлення та високий рівень сервісу для кожного відвідувача.

Цільова аудиторія оздоровчо – туристичного комплексу охоплює різні категорії відвідувачів з урахуванням їхніх потреб. Основними є пацієнти, що потребують реабілітації після хвороб чи травм, а також родини з дітьми, яким пропонують безпечне і комфортне середовище з якісними послугами. Зарубіжні туристи отримують програми медичного туризму з багатомовним сервісом і культурними заходами. Звичайні туристи мають доступ до готельних послуг, екскурсій, SPA і медичного центру. Крім того, комплекс орієнтований на корпоративних клієнтів – для них передбачені конференц – зали, простори для свят і тимблдингів, а також організаторів святкових подій з банкетними залами та весільними локаціями. Така різноманітність забезпечує широкий охопит і задоволення різних потреб гостей.

До основних послуг комплексу належать: Затишні, просторі номери з сучасним обладнанням для комфортного перебування. Також , спеціальні номери для людей з обмеженими можливостями, оснащені всім необхідним для зручного та безпечного відпочинку які включатимуть такі особливості: Автоматичні двері, регульовані ліжка, антиковзке покриття на підлозі, розширені проходи для візків, пульт керування освітленням і шторами, спеціально обладнаний душ без порога з сидінням, занижені розетки та вимикачі, адаптовані столи та дзеркала та кнопкою виклику персоналу.

Персоналізований огляд: Після заселення гості можуть пройти швидке обстеження для складання індивідуального плану реабілітації, харчування та оздоровлення. Це дозволяє оперативно визначити потреби кожного і забезпечити ефективне відновлення та підтримку здоров'я протягом перебування в комплексі.

Персональний підхід до харчування: Для кожного гостя пропонується індивідуальний підхід до раціону харчування, з урахуванням медичних

показників і особливих потреб (дієтичні страви, вегетаріанські меню, безглютенові продукти, спеціальні програми для людей з харчовими алергіями).

Перекладачі для іноземців: Комплекс пропонує послуги перекладу для іноземних гостей, щоб забезпечити комфортне спілкування та безперешкодне отримання послуг.

СПА – процедури: Терапевтичні ванни з морською водою, грязелікування, сауни, турецька баня (хамам), джакузі, ароматерапія та інші методи відновлення фізичного і психічного здоров'я.

Медичні послуги:

- Фізіотерапія: Курси фізіотерапевтичних процедур для відновлення після травм або операцій.

- лікувальна фізкультура: Програми реабілітації для людей після травм або хвороб, спрямовані на покращення рухливості та функціонування організму.

- кардіологічні та гастроентерологічні консультації: Програми лікування серцево – судинних та шлунково – кишкових захворювань.

- медичні масажі та мануальна терапія: Спеціалізовані масажі для покращення кровообігу, зняття напруги та відновлення після фізичних навантажень.

- психологічні послуги: Персональні консультації психологів, арт – терапія, методи стрес – менеджменту, які допоможуть клієнтам покращити психоемоційний стан і подолати депресії або тривогу.

До додаткових послуг комплексу належать:

- Фітнес – центр: Сучасне обладнання для тренувань, тренери, що мають досвід роботи з реабілітаційними програмами. Програми тренувань для людей з різними фізичними можливостями, зокрема після травм.

- персональні тренування: Індивідуальні заняття з тренером, що дозволяють розробити програму, адаптовану під потреби кожного клієнта. Це може бути як реабілітація після травм, так і спеціальні курси для підтримки

фізичної форми.

- групові заняття: Йога, пілатес, стретчинг, а також спеціальні тренування для людей з обмеженими можливостями.

Екскурсії: Наш комплекс пропонує цікаві та різноманітні тури для всіх гостей, включаючи оглядові екскурсії містом, екологічні прогулянки, поїздки до природних об'єктів, музеїв та історичних пам'яток. Окремо передбачені спеціалізовані тури для осіб з інвалідністю, з урахуванням їхніх потреб (доступні маршрути, адаптований транспорт, гіді з досвідом роботи з такими клієнтами).

- активний відпочинок: Для людей, які прагнуть активного відпочинку, доступні морські прогулянки, заняття водними видами спорту, а також спортивні змагання.

Особливу увагу в нашому комплексі приділено персоналізованому обслуговуванню гостей та створенню комфортних умов для іноземних відвідувачів.

- клієнт – орієнтованість: Від кожного клієнта залежить якість послуг, і ми прагнемо створити індивідуальне обслуговування для кожного гостя. Усі послуги, від медичних процедур до харчування, будуть адаптовані до конкретних потреб клієнта.

- перекладачі: Послуги кваліфікованих перекладачів для гостей, що не володіють українською та англійською мовами. Це забезпечить зручне спілкування на всіх етапах перебування в комплексі.

- культурні програми: Для іноземних гостей організовуються програми знайомства з українською культурою, гастрономією та традиціями.

Персонал курортно – оздоровчого комплексу складається з висококваліфікованих фахівців, які забезпечують якісне обслуговування гостей.

На рецепції працює 5 рецепціоністів. Медичний персонал включає 2 лікарів, 2 медсестер і 2 спеціалістів з харчування. Для зручності іноземних гостей є 3 перекладачі. СПА та оздоровчий напрямок обслуговують 6 масажистів, 3 спеціалісти з процедур, 2 технічні працівники, а також 9 лікарів

(терапевти, фізіотерапевти, кардіологи, гастроентерологи), 4–6 масажистів і 2 психологи. У фітнес – центрі працюють 1 керівник, 5 персональних тренерів і 3 інструктори групових занять.

Для організації дозвілля – 2 гіді, 2 інструктори з водних видів спорту та 3 тренери активного відпочинку. Персоналізоване обслуговування забезпечують 2 менеджери і 2 спеціалісти з індивідуальних програм. Технічний персонал включає 10 покоївок, 3 садівники та 5 техпрацівників. Для забезпечення комунікації з іноземними гостями працюватиме 1 перекладач. У ресторанах працюють 10 кухарів і 10 офіціантів з 4 барменами в основному ресторані, а також 3 кухарі і 5 офіціантів у відкритому ресторані. Безпеку забезпечують 4 охоронці, а трансфер – 5 водіїв.

Розглянемо переваги комплексу перед конкурентами, зокрема Grand Marine Hotel & SPA, включають більший номерний фонд (90 номерів, з яких 20 – для людей з обмеженими можливостями), а також розширені можливості для проведення заходів: просторі конференц – зали, банкетні зали, відкриті тераси і садові зони для масштабних подій.

СПА – зона "ShoreWellness" більш різноманітна і сучасна – три сауни, хамам, два джакузі, масажні кабінети, процедурні кімнати. Також є фітнес – центр з тренажерним залом, залом для групових занять та зонами для йоги і пілатесу.

Особлива увага приділяється організації екскурсій для всіх гостей, зокрема з інклюзивним підходом – є спеціально обладнані автомобілі для комфортного доступу до визначних місць регіону.

Ці переваги забезпечують вищий рівень сервісу, комфорту та можливостей, роблячи "ShoreWellness" конкурентоспроможним і привабливим вибором серед оздоровчих комплексів.

1.2 Нормативно – правові аспекти відкриття бізнесу в сфері курортно – оздоровчих послуг

Для відкриття готелю, як і для будь – якого іншого бізнесу, важливо правильно вибрати основний та додаткові КВЕДи. Це не просто формальність, а важливий етап, який визначає не тільки податкові зобов'язання, але й процес реєстрації, отримання ліцензій та сертифікатів, що регулюють діяльність підприємства. Правильний вибір КВЕД дає змогу вчасно отримати всі необхідні ліцензії та сертифікати, що забезпечують відповідність готелю нормам законодавства та дозволяють успішно вести діяльність на законних підставах.

Основний КВЕД для готельного бізнесу – це 55.10 "Діяльність готелів". Клас 55.10 включає надання місць для переважно короткострокового проживання гостей і відвідувачів зазвичай на добовій або тижневій основі. Ця діяльність включає надання упорядженого житла в гостьових кімнатах або номерах люкс. Послуги включають щоденне прибирання та заміну постільної білизни. Також можливе надання широкого переліку додаткових послуг, таких як забезпечення харчуванням і напоями, паркування, послуги пралень, басейнів і тренажерних залів, місць для відпочинку та розваг, а також конференц – залів і місць для проведення нарад [4].

Цей код визначає основний напрямок діяльності готелю – надання послуг тимчасового розміщення для гостей. Важливо зазначити, що вибір цього КВЕДу є необхідним для легального функціонування готельного комплексу та отримання відповідних ліцензій і сертифікатів.

Додаткові КВЕДи необхідно обирати, враховуючи інші послуги, які будуть надаватися в межах готельного комплексу.

До них належать:

- 56.10 "Діяльність ресторанів і надання послуг мобільного харчування" для організації ресторанів та кафе в межах готелю.

- 86.90 "Надання інших послуг охорони здоров'я, не включених до інших

груп" – для медичних послуг, які надаються в рамках СПА та оздоровчого центру.

– 96.04 "Діяльність фізкультурно – оздоровчих клубів" – для фітнес – центрів і тренажерних залів.

– 93.29 "Інші види діяльності в галузі організації відпочинку та розваг" – для проведення заходів, екскурсій, та організації розваг [5].

Для організації діяльності курортно – оздоровчого комплексу, що надаватиме широкий спектр послуг, необхідно забезпечити дотримання чинного законодавства України та отримати відповідні дозволи, ліцензії та сертифікати. Ось перелік основних документів дозвільного характеру, які необхідно отримати для легалізації діяльності підприємства:

– ліцензія на медичну практику: Видається Міністерством охорони здоров'я або регіональними органами згідно з Законом України "Про ліцензування видів господарської діяльності" (ст. 9) [12]. Необхідна для надання медичних послуг (фізіотерапія, реабілітація, масажі) за умови відповідної кваліфікації персоналу та обладнання.

– ліцензія на туроператорську діяльність: Видається Міністерством культури за Законом України "Про туризм" (ст. 5, 12) [13]. Потрібна для організації екскурсій, транспортування і проживання, з дотриманням умов та кваліфікації персоналу.

– ліцензії на транспортні послуги: Видає Міністерство інфраструктури за Законом України "Про автомобільний транспорт" (ст. 29) [14]. Необхідна для перевезення пасажирів (трансфер гостей), за умови наявності відповідного транспорту та водіїв.

Сертифікати відповідності для СПА – послуг та обладнання видаються органами стандартизації згідно з Законом України "Про технічні регламенти та оцінку відповідності" [15]. Підтверджують безпеку і якість СПА – обладнання та процедур (грязелікування, масажі).

Медичні сертифікати для персоналу вимагаються за Законом "Про охорону праці" та "Про ліцензування видів господарської діяльності" [16].

Видають ліцензуючі органи МОЗ і професійні асоціації. Підтверджують кваліфікацію лікарів, масажистів, фізіотерапевтів.

Ліцензія на роздрібну торгівлю алкоголем видається Державною податковою службою за Законом "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів" та Податковим кодексом України [17]. Обов'язкова для продажу алкоголю в ресторанах і барах.

Санітарно – епідеміологічні та протипожежні умови є обов'язковими для безпечного функціонування курортно – оздоровчого комплексу, включаючи готель, ресторан, СПА – зону, басейн та інші об'єкти інфраструктури. Дотримання цих вимог гарантує захист здоров'я гостей і персоналу, а також відповідність чинному законодавству, що регулює сферу гостинності. Основу нормативної бази становить Закон України "Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення" [№ 4004 – XII від 24.02.1994], який визначає вимоги до якості продуктів, води, повітря та умов середовища. Санітарні норми передбачають: підтримку чистоти у всіх приміщеннях, безпечне зберігання та приготування їжі, відповідну якість і обробку води в басейнах, регулярну дезінфекцію СПА – зон (джакузі, саун, масажних кабінетів), а також забезпечення гігієни у готельних номерах і спільних просторах. Контроль за дотриманням санітарних норм здійснюють Держпродспоживслужба та санітарно – епідеміологічні служби, які проводять перевірки умов праці та обслуговування у комплексі.

Протипожежні умови в курортно – оздоровчому комплексі є критично важливими для забезпечення безпеки клієнтів та персоналу. Основні вимоги регламентуються Законом України "Про охорону праці" [13], Пожежним кодексом України та Правилами пожежної безпеки, затвердженими наказом МВС України у 2014 році [6]. Для відповідності вимогам необхідно забезпечити наявність вільних евакуаційних виходів, аварійного освітлення, засобів пожежогасіння (вогнегасників, сповіщувачів, спринклерних систем), а також проводити регулярне технічне обслуговування протипожежного

обладнання. У приміщеннях ресторанного типу слід встановити додаткові системи безпеки, включаючи вентиляцію та автоматичне гасіння пожеж. Контроль за дотриманням вимог здійснюють Державна служба України з надзвичайних ситуацій (ДСНС) та пожежна інспекція [6].

1.3 Обґрунтування вибору організаційно – правової форми та системи оподаткування

Для реєстрації готелю найбільш доцільною є форма товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Це пов'язано з рядом ключових переваг, які роблять цю форму організації бізнесу оптимальною для підприємства з великими інвестиціями та значним обсягом діяльності.

По – перше, ТОВ дозволяє обмежити відповідальність засновників розміром їх внеску до статутного капіталу. Це означає, що у разі фінансових втрат або інших ризиків особисте майно учасників залишається захищеним. Такий захист особливо важливий для готельного бізнесу, де залучені значні інвестиції і існує ймовірність непередбачуваних обставин [7].

По – друге, ТОВ надає гнучкі умови для залучення інвесторів і партнерів. Це дозволяє розширювати бізнес, збільшувати капітал і впроваджувати нові проєкти. На відміну від фізичної особи – підприємця (ФОП), де можливості залучення додаткового капіталу обмежені, ТОВ створює сприятливі умови для масштабування [7].

По – третє, організаційна структура ТОВ забезпечує більш прозоре управління компанією та спрощує процеси звітності. Це сприяє ефективному контролю за діяльністю бізнесу і прийняттю стратегічних рішень.

По – четверте, форма фізичної особи – підприємця не відповідає масштабам і специфіці готельного бізнесу через обмеження щодо максимального обсягу доходу, кількості персоналу і складнощі залучення інвестицій. Крім того, при ФОП вся відповідальність лежить на одній особі, що збільшує ризики втрати особистого майна підприємця [7].

Вибір загальної системи оподаткування як оптимальної для даного виду діяльності обумовлений характером послуг, що надаються, обсягами операцій, а також потребою в системному податковому плануванні. На загальній системі оподаткування підприємство сплачує такі податки і збори:

- податок на прибуток підприємств – 18% від об'єкта оподаткування. Цей податок є основним для ТОВ і враховує реальні фінансові результати діяльності.

- податок на додану вартість (ПДВ) – 20%. Оскільки оздоровчий комплекс надає широкий спектр платних послуг (проживання, харчування, відновлювальні процедури, масаж, СПА тощо) та має річний дохід, що перевищує встановлений поріг обов'язкової реєстрації (1 млн грн), реєстрація платником ПДВ є обов'язковою..

- єдиний соціальний внесок (ЄСВ) – 22% від фонду оплати праці. Сплачується роботодавцем за кожного працівника, включаючи адміністративний, технічний, медичний та обслуговуючий персонал.

- податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – 18% та військовий збір – 1,5%. Ці податки утримуються із заробітної плати працівників та перераховуються до бюджету.

- місцеві податки та збори, зокрема:

- туристичний збір (ставка визначається місцевою радою, зазвичай 0,5–1% від вартості проживання),

- плата за землю або орендна плата за земельну ділянку, на якій розміщено об'єкт,

- екологічний податок – у разі використання природних ресурсів, зокрема при наявності свердловин або автономних очисних систем. [8]

Висновки до розділу 1

У результаті проведеного дослідження було розроблено бізнес – проєкт створення курортно – оздоровчого комплексу "ShoreWellness", що поєднує

елементи туристичної, медичної, оздоровчої та розважальної інфраструктури. З огляду на сучасні тенденції розвитку ринку рекреаційних послуг в Україні, ініціатива створення такого об'єкта має високий рівень актуальності.

Проведений аналіз дозволив обґрунтувати потребу в реалізації подібного проєкту в Одеському регіоні, зважаючи на сприятливі кліматичні умови, наявність інфраструктурних ресурсів та зростаючий інтерес населення до якісного оздоровчого відпочинку. Об'єктом підприємницької діяльності виступає багатофункціональний заклад, що передбачає надання послуг у сферах готельного господарства, медичної реабілітації, спортивної активності, ресторанного обслуговування, а також організації дозвілля.

У рамках роботи було визначено основні види діяльності майбутнього комплексу згідно з класифікацією КВЕД – 2010, серед яких базовим є 55.10 – діяльність готелів. Також враховано необхідність отримання дозвільної документації відповідно до чинного законодавства, зокрема медичної ліцензії, санітарно – епідеміологічних висновків, ліцензії на роздрібну торгівлю алкоголем тощо.

Організаційно – правовою формою обрано товариство з обмеженою відповідальністю, що надає можливість ефективного управління та забезпечує гнучкість у фінансових і правових аспектах. Місцем реалізації проєкту визначено мікрорайон Совін'йон (Одеська область), який має стратегічно вигідне розташування поблизу Чорного моря, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості.

Фінансова модель проєкту передбачає роботу на загальній системі оподаткування, що є оптимальним варіантом для курортно–оздоровчого комплексу з урахуванням масштабів та різноманіття надаваних послуг. У межах цієї системи підприємство сплачує податок на прибуток за ставкою 18%, податок на додану вартість (ПДВ) – 20%, оскільки річний обсяг доходу перевищує законодавчо встановлений поріг. Крім того, до податкових зобов'язань належать єдиний соціальний внесок (22% від фонду оплати праці), податок на доходи фізичних осіб (18%) та військовий збір (1,5%), які

утримуються з заробітної плати працівників. Також передбачена сплата місцевих податків і зборів, серед яких туристичний збір, плата за землю та екологічний податок у разі використання природних ресурсів. Така система оподаткування забезпечує прозорість фінансової діяльності, відповідає нормативним вимогам і сприяє ефективному податковому плануванню підприємства.

Одним із важливих елементів проєкту є формування кадрового складу, який налічує близько 150 працівників різного профілю. Зокрема, планується залучення адміністративного, медичного, технічного персоналу, працівників сфери обслуговування, фахівців з фізичної культури, дієтології, психології тощо. Такий підхід дозволяє забезпечити належний рівень якості послуг і задовольнити запити різних категорій клієнтів.

Окрему увагу приділено конкурентним перевагам проєкту, серед яких: архітектурна інклюзивність, персоналізовані оздоровчі програми, високий рівень медичного супроводу, наявність СПА – комплексу, різноманіття культурно – дозвілєвих заходів, зручна логістика для туристів. Усі ці фактори створюють передумови для успішного позиціонування комплексу на ринку та формування стійкого попиту на його послуги.

Узагальнюючи результати роботи, можна дійти висновку, що створення курортно – оздоровчого комплексу "ShoreWellness" є обґрунтованим як з економічної, так і з соціальної точки зору. Реалізація проєкту сприятиме розвитку внутрішнього туризму, популяризації медичного туризму в Україні, підвищенню якості життя населення, а також створенню нових робочих місць і збільшенню надходжень до місцевих бюджетів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ СТВОРЕННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ПРОЄКТУ «SHOREWELLNESS»

2.1 Аналіз ринку рекреаційних послуг в Україні: можливості для проєкту «ShoreWellness»

Туристична галузь України продовжує демонструвати позитивну динаміку, незважаючи на виклики, спричинені війною та економічними труднощами. У 2024 році український оздоровчий туризм приніс до державного бюджету 2,938 млрд грн, що на 45 млн грн більше порівняно з 2023 роком (наведено в рис. 2.1.). Це є значним покращенням, особливо якщо врахувати, що порівняно з 2021 роком (до повномасштабного вторгнення) сума зросла на 700 млн грн. Також варто зазначити, що кількість платників податків у секторі оздоровчого туризму збільшилася на 7% порівняно з минулим роком, а кількість фізичних осіб, що займаються цією діяльністю, зросла на 9%. [18].

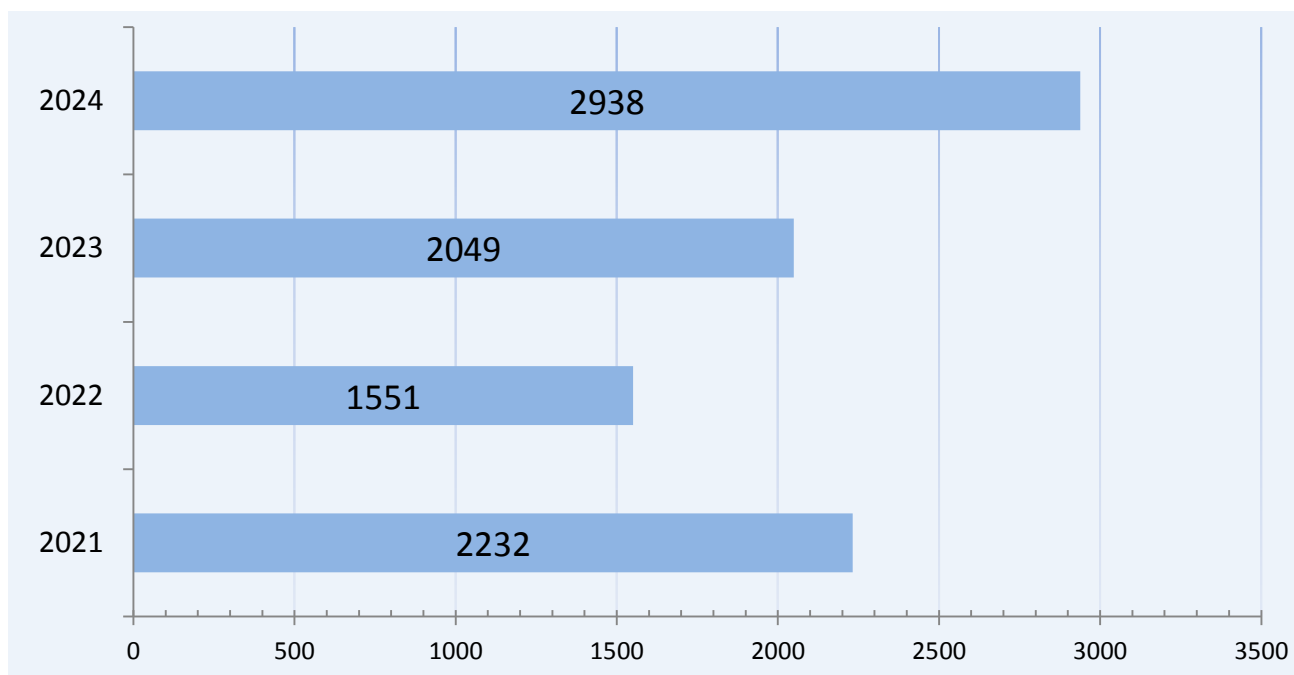


Рис. 2.1. Податкові надходження від туризму, млн грн

Джерело: складено за даними [18]

Незважаючи на це, галузь стикається з рядом викликів, зокрема з нестачею інфраструктури та недооцінкою важливості оздоровчого туризму на рівні державної політики. Однак у 2024 році зафіксовано зростання податкових надходжень від цієї діяльності. Наприклад, у 2023 році кількість платників податків у сфері оздоровчого туризму України скоротилася на 11%, але в 2024 році спостерігається зростання на 13% порівняно з 2023 роком, що підтверджує стабільність і розвиток сектору, незважаючи на складні. [19]

Готельний та ресторанний бізнес України також показав зростання у 2023 році. За даними дослідження Pro – Consulting, у 2023 році українські готелі заробили 9,3 млрд грн, а заклади харчування – 136,3 млрд грн. Незважаючи на скорочення загальної кількості готелів і ресторанів, ті, хто продовжує працювати, збільшили виручку на 25 – 40%. Це свідчить про високу резилієнтність і адаптивність сектора до нових умов [20].

Якщо порівнювати із західними регіонами України, то такі області, як Львівська, Івано – Франківська та Закарпатська, демонструють особливо високі результати. У 2023 році Львівська область зібрала 41,3 млн грн туристичного збору, що на 79% більше, ніж у 2022 році. Івано – Франківська область отримала 17,9 млн грн, а Закарпатська – 19,5 млн грн. Ці області стали ключовими центрами для внутрішнього оздоровчого туризму, приваблюючи як українських, так і іноземних туристів завдяки природним і культурним пам'яткам [21].

Прогнози на майбутнє також говорять про подальше зростання потоку туристів в сфері оздоровчого туризму та збільшення доходів від цієї діяльності в Україні. У 2024 році туристичний збір в Україні зріс на 23%, що принесло місцевим бюджетам 273 млн грн. Найбільшими регіонами за обсягами туристичних доходів залишаються Київ, Львівська, Івано – Франківська та Закарпатська області, а також Одеська та Миколаївська області, де спостерігається швидке зростання. Однак для сталого розвитку необхідно продовжувати покращувати інфраструктуру, розвивати нові оздоровчі проекти і підтримувати підприємців через державні програми та субсидії [22]. У 2023

році оздоровча галузь Одеської області демонструвала позитивні тенденції розвитку, що є частиною загальної ситуації в Україні, де оздоровчий туризм, незважаючи на виклики, продовжує зростати. Зокрема, за період січень – листопад до місцевих бюджетів надійшло 8,5 млн грн туристичного збору, що на 61,8% більше порівняно з аналогічним періодом 2022 року, що підтверджує активне зростання внутрішнього оздоровчого туризму в регіоні [23]. Це свідчить про збільшення попиту на оздоровчі послуги в Одеській області, хоча основною проблемою є недостатнє використання природних ресурсів і слабка інфраструктура, що обмежує повний потенціал цієї сфери.

Незважаючи на ці проблеми, Одеська область залишається однією з ключових туристичних дестинацій України завдяки розташуванню на узбережжі Чорного моря, розвиткові курортно – рекреаційної інфраструктури та численним культурним і природним пам'яткам. Високі доходи від туристичних послуг у 2023 році підтверджують стабільний попит на оздоровчі послуги в Одеському регіоні [24]. Прогнозується, що в найближчі роки кількість туристів та доходи від оздоровчого туризму продовжуватимуть зростати, проте для досягнення сталого розвитку галузі необхідно здійснити ряд кроків.

Підвищення стандартів туристичних послуг до європейського рівня могло б значно активізувати попит серед внутрішніх і іноземних туристів. Проте, важливою проблемою залишається недостатня увага з боку держави до розвитку цієї галузі. Без чіткої стратегії розвитку та підтримки оздоровчого туризму не зможе реалізувати свій потенціал. Додатково, в Україні відсутня система чіткої підтримки туристичного бізнесу, що негативно впливає на конкурентоспроможність країни на міжнародній арені. Тому важливою є підтримка підприємців через державні програми, субсидії та покращення інфраструктури, що стане основою для подальшого розвитку таких проєктів, як «ShoreWellness».

Прогнозуючи розвиток ринку, можна стверджувати, що, незважаючи на проблеми, український оздоровчий туризм має великий потенціал для

зростання. Для цього необхідно зосередитись на покращенні інфраструктури, а також на державній підтримці галузі, що дозволить забезпечити сталий розвиток і залучити ще більше іноземних туристів. Успіх у розвитку туризму залежить від системної роботи на державному рівні, включаючи створення сприятливих умов для розвитку підприємств, вдосконалення транспортної системи та покращення якості сервісу.

Отже, Ринок оздоровчого туризму в Україні показує позитивні тенденції навіть у складних умовах, що виникли через війну та економічні труднощі. Статистика демонструє, що у 2024 році туризм приніс значні доходи в державний бюджет, зокрема від оздоровчого туризму. Це свідчить про значний потенціал для розвитку цієї галузі.

Незважаючи на певні проблеми, як – от недостатня інфраструктура та недостатня увага з боку держави, спостерігається зростання кількості платників податків у сфері туризму та послуг. Зокрема, позитивні зміни спостерігаються в таких областях, як Львівська, Івано – Франківська та Закарпатська, де зростає туристичний потік і відповідно доходи від туристичних зборів. Одеська область також демонструє стійке зростання попиту на оздоровчі послуги.

Зважаючи на прогнозоване подальше зростання попиту, важливо продовжувати розвивати інфраструктуру, а також підтримувати туристичні ініціативи через державні програми. Тільки в такому разі український оздоровчий туризм зможе досягти свого потенціалу та забезпечити сталий розвиток у майбутньому. Проект «ShoreWellness» має всі шанси стати важливою частиною цього процесу, зважаючи на актуальність і попит на оздоровчі послуги в Україні.

2.2 Повна характеристика створюваного суб'єкта підприємницької діяльності та конкурентні переваги СПД

Проект «ShoreWellness» спрямований на створення унікального оздоровчого комплексу, що об'єднує різноманітні послуги для відновлення

фізичного та емоційного здоров'я гостей. В умовах сучасного світу, де стрес, шкідливі звички та малорухливий спосіб життя стали поширеними проблемами, попит на оздоровчі послуги продовжує зростати. Люди шукають способи відновлення та підтримки власного здоров'я, а також хочуть знайти місце для відпочинку, де вони зможуть не тільки розслабитися, але й поліпшити фізичну форму.

Основна мета проекту «ShoreWellness» – це створення комплексного центру здоров'я, в якому поєднуються спа – процедури, фітнес – тренування, здорове харчування, комфортне проживання та різноманітні екологічні тури для відпочивальників. Усі послуги в рамках проекту спрямовані на те, щоб надати максимальний ефект відновлення та сприяти підтримці здорового способу життя.

Проект включає наступний асортимент послуг:

- спа – послуги, що включають масажі, ванни, грязелікування, ароматерапію, сауни. Ці процедури сприяють розслабленню, відновленню енергетичних резервів організму, покращенню кровообігу та загальному поліпшенню самопочуття.

- Фітнес – програми, які включають йогу, пілатес та різноманітні фітнес – тренування. Ці заняття допомагають підтримувати фізичну форму, розвиваючи гнучкість, силу та витривалість, а також забезпечують гармонійний розвиток тіла та духу.

- здорове харчування, яке пропонується в ресторанах та кафе комплексу. Меню складається з органічних і поживних страв, що забезпечують баланс в раціоні і підтримують здоров'я організму.

- проживання у готельних номерах або апартаментах для гостей, що бажають провести кілька днів у комфорті та з користю для свого здоров'я.

- організація екологічних турів та оглядових екскурсій. Туристи можуть насолоджуватися природними та культурними пам'ятками, здійснюючи еко – тури, які сприяють глибшому зв'язку з природою та здоровому відпочинку.

Проект «ShoreWellness» є результатом зростаючого попиту на здоровий

відпочинок і оздоровчий туризм в Україні. Комплекс надає можливість відпочити в оточенні природи, відновити фізичне і емоційне здоров'я, а також провести час із користю для тіла та душі. Цей проект є частиною тренду на розвиток індустрії оздоровчого туризму, що з кожним роком стає все більш популярним серед українських та іноземних туристів.

У рамках реалізації проєкту рекреаційно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness» передбачається надання широкого спектру послуг, орієнтованих на розвиток оздоровчого та медичного туризму. Комплекс розрахований на цілорічну роботу з урахуванням сезонних коливань попиту, характерних для південного регіону України.

На першому етапі функціонування підприємства передбачається стабільне щомісячне обслуговування близько 400 клієнтів із поступовим зростанням цього показника в подальші роки. Річна кількість відвідувачів складатиме не менше 4 800 осіб. У високий сезон (червень–серпень та грудень–січень) кількість клієнтів може зростати до 450–500 осіб на місяць, тоді як у низький сезон (лютий, листопад) – знижуватись до 300–350.

У середньому один клієнт під час перебування (2–3 дні) користується наступними послугами:

- 1 оздоровчий або лікувальний масаж
- 1–2 процедури СПА або ароматерапії
- 1 фітнес – сесія (йога, пілатес або аквафітнес)
- 2–3 ночі проживання у комфортному номері
- 6 прийомів органічного харчування
- 1 консультація з фахівцем (нутриціолог / психолог / фізіотерапевт)
- 1 екскурсійна або розслаблювальна програма (чайна церемонія, прогулянка, басейн тощо)

Таким чином, щомісяця реалізується:

- ~400 масажів
- ~800 SPA – процедур
- ~400 фітнес – сесій

- ~900 ночей проживання
- ~2 400 прийомів їжі
- ~400 консультацій з фахівцями
- ~400 туристичних і відновлювальних активностей

Ціноутворення та середній чек: Враховуючи рівень послуг, цільову аудиторію та цілі досягнення виручки 26 972 000 грн на рік, встановлено наступний середній чек для одного клієнта – 6 000 грн. До нього входить:

- проживання – 2 000 грн
- харчування – 900 грн
- SPA – та оздоровчі процедури – 1 200 грн
- медичне або психологічне консультування – 700 грн
- екскурсії, басейн, чайна церемонія тощо – 400 грн
- додаткові сервіси (чани, авторські програми, індивідуальне супроводження) – 800 грн

У разі обрання пакету підвищеного комфорту (детокс, інтенсивне схуднення, антистрес) чек може зростати до 7 000–8 000 грн на одну особу.

Виручка: Виходячи з середнього чека у 6 000 грн і обслуговування 400 клієнтів на місяць:

- щомісячна виручка: $400 \times 6\,000 \text{ грн} = 2\,400\,000 \text{ грн}$
- щорічна виручка: $2\,400\,000 \times 12 = 28\,800\,000 \text{ грн}$

Завдяки збільшенню кількості клієнтів і середнього чека, виручка перевищить плановану 26 972 000 грн.

Потенціал розвитку: У наступні роки передбачено розширення інфраструктури та збільшення пропускної здатності до 600 клієнтів на місяць. Це дозволить суттєво підвищити обсяги реалізації та прибутковість. Основні напрямки стратегічного розвитку включають:

- розвиток медичного туризму з міжнародною сертифікацією процедур;
- підвищення якості сервісу та створення унікального оздоровчого продукту;

- залучення партнерських клінік, турагентств та державних програм підтримки;

- створення франшизи або відкриття філій в інших регіонах України.

Основними клієнтами курортно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness» є особи, які зацікавлені в оздоровленні, релаксації та відновленні фізичного і психоемоційного стану. Це:

- внутрішні туристи – мешканці України, які прагнуть якісного та безпечного відпочинку без виїзду за кордон;

- іноземні туристи – особи, які приїжджають до України з метою медичного або оздоровчого туризму;

- люди із хронічними захворюваннями або у постреабілітаційному періоді;

- активна молодь і професіонали – споживачі wellness – послуг, фітнес – програм, SPA – процедур.

Основна вікова категорія клієнтів – 25–55 років, середній та вищий рівень доходів, з високим запитом на якість сервісу, естетику, індивідуальний підхід та екологічну відповідальність.

На локальному рівні головними конкурентами для «ShoreWellness» є:

- спа – комплекси та готелі з оздоровчими послугами в Одесі та на Чорноморському узбережжі;

- приватні клініки з програмами медичного туризму;

- санаторно – курортні установи державної форми власності, які часто поступаються рівнем сервісу, але залишаються конкурентними за ціною.

Конкуренти мають сформовану клієнтську базу, але часто не пропонують комплексних wellness – програм у сучасному форматі. «ShoreWellness» позиціонує себе саме як поєднання курортного, медичного, рекреаційного й гастрономічного туризму в одному проєкті.

Основні конкурентні переваги «ShoreWellness»:

- розташування на узбережжі Чорного моря;

- комплексний підхід до оздоровлення (wellness + recreation + healthy food);
- можливість персоналізованого вибору послуг і програм;
- модернізована інфраструктура;
- екологічність та дотримання принципів сталого розвитку;
- підключення до державних програм розвитку медичного туризму.

Можливі загрози:

- військова ситуація в регіоні;
- нестабільність енергопостачання та логістики;
- падіння платоспроможності населення;
- конкуренція з боку міжнародних wellness – комплексів у ЄС або Туреччині.

Для комплексної оцінки зовнішнього середовища функціонування рекреаційного підприємства «ShoreWellness» було здійснено PESTLE-аналіз (наведено в табл. 2.1). Цей інструмент дозволяє всебічно проаналізувати основні політичні, економічні, соціальні, технологічні, правові та екологічні чинники, які безпосередньо або опосередковано впливають на бізнес та його перспективи розвитку.

У політичному контексті ключовим чинником виступає воєнний стан, що створює низку ризиків для туристичної галузі загалом. Разом із тим, важливо зазначити, що держава вживає заходів для підтримки оздоровчого туризму, зокрема через реалізацію цільових програм та ініціатив, спрямованих на оздоровлення населення.

Економічне середовище залишається нестабільним, що обумовлюється як загальною макроекономічною ситуацією, так і впливом зовнішніх факторів. Проте, попри обмежену купівельну спроможність громадян, внутрішній туризм демонструє позитивну динаміку, що свідчить про зростаючу зацікавленість у відпочинку та оздоровленні в межах країни.

PESTLE – Аналіз факторів, що впливають на діяльність СПД

Таблиця 2.1

Фактор	Характеристика впливу на проєкт
Політичний (P)	– Вплив воєнного стану на туристичну галузь – Підтримка з боку держави (МОЗ, ДАРТ) для розвитку медичного туризму
Економічний (E)	– Інфляція та зростання цін на енергоносії – Зниження платоспроможності населення – Підвищення інтересу до внутрішнього туризму
Соціальний (S)	– Зростання попиту на здоровий спосіб життя – Поширення культури wellness i self – care – Урбанізація і хронічний стрес серед населення
Технологічний (T)	– Впровадження цифрових сервісів (онлайн – запис, CRM) – Розвиток медичних технологій та smart – рішень у сфері обслуговування
Правовий (L)	– Регулювання у сфері охорони здоров'я та готельного бізнесу – Можливість отримання ліцензій, дозвільних документів – Участь у держпрограмах підтримки підприємців
Екологічний (E)	– Попит на екологічно чисті зони відпочинку – Необхідність дотримання норм екобезпеки – Тренд на сталий туризм, еко – готелі, zero – waste підходи

Джерело: розроблено автором за матеріалами [25]

З соціальної точки зору проєкт відповідає сучасним трендам – населення дедалі більше зацікавлене у здоровому способі життя, психологічному відновленні та альтернативному відпочинку. Технологічні фактори відкривають можливості впровадження цифрових сервісів і медичних технологій, які підвищують якість обслуговування клієнтів.

Правове поле вимагає дотримання стандартів медичних, готельних та санітарних норм, проте також створює можливості для участі у державних програмах підтримки малого бізнесу. З екологічної точки зору актуальними є вимоги до дотримання принципів сталого туризму, що відповідає концепції

проєкту, який передбачає збереження природних ресурсів регіону.

Отже, результати PESTLE-аналізу підтверджують, що попри певні ризики зовнішнього середовища, проєкт має високий потенціал реалізації. Політична підтримка з боку держави, соціальні зміни в напрямку wellness-культури, зростаючий попит на внутрішній туризм, розвиток цифрових та медичних технологій, а також акцент на екологічність створюють сприятливі умови для розвитку оздоровчого бізнесу. Водночас, для успішної реалізації проєкту необхідно враховувати економічні виклики та забезпечити відповідність усім правовим нормам, що дозволить залучати державну підтримку та підвищити довіру клієнтів.

Для стратегічного планування діяльності рекреаційного підприємства «ShoreWellness» важливо проаналізувати його сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози, що можуть виникати у зовнішньому середовищі. SWOT – аналіз (результати SWOT – аналізу наведено в табл. 2.2) дозволяє системно оцінити внутрішній потенціал підприємства та зовнішні фактори, які впливатимуть на його функціонування. Аналіз здійснено з урахуванням результатів PESTLE – аналізу, дослідження ринку, оцінки цільової аудиторії та конкурентного середовища.

Для ефективного стратегічного планування діяльності рекреаційного підприємства надзвичайно важливо детально проаналізувати не лише його внутрішні сильні та слабкі сторони, а й визначити можливості та загрози, що можуть виникати у зовнішньому середовищі. Використання SWOT-аналізу дає змогу комплексно та системно оцінити внутрішній потенціал підприємства, а також врахувати зовнішні фактори, які безпосередньо впливатимуть на його функціонування та розвиток. Цей аналіз був проведений з урахуванням результатів попереднього PESTLE-аналізу, а також на основі глибокого дослідження ринку, вивчення характеристик цільової аудиторії та ретельної оцінки конкурентного середовища. Такий підхід дозволяє сформулювати більш об'єктивне уявлення про поточний стан підприємства та перспективи його розвитку в умовах динамічного ринкового середовища.

SWOT – Аналіз проєкту «ShoreWellness»

Таблиця 2.2

Сильні сторони	Слабкі сторони
Комплексний підхід до послуг: оздоровлення, проживання, здорове харчування.	Високі початкові інвестиційні витрати.
Сучасна концепція wellness – туризму, що відповідає світовим трендам.	Відсутність сформованого бренду та клієнтської бази на етапі запуску.
Географічна привабливість – курортна зона на узбережжі Чорного моря.	Сезонний характер основної частини туристичних послуг.
Підвищений попит на оздоровчі та антистресові послуги після воєнних подій.	Можливі труднощі з логістикою та постачанням у нестабільній економіці.
Можливості	Загрози
Участь у державних програмах підтримки рекреаційного бізнесу.	Політична та економічна нестабільність в Україні.
Розвиток внутрішнього туризму на фоні обмежень для виїзду за кордон.	Зростання цін на енергоносії та інші ресурси.
Розширення послуг на велнес і фітнес, враховуючи популярність ЗСЖ	Посилення конкуренції з боку вже існуючих оздоровчих центрів.
Можливість залучення міжнародних інвесторів або донорів	Коливання попиту через кризові явища чи зміни в споживчій поведінці.

Джерело: розроблено автором

Проведений SWOT – аналіз дозволяє зробити висновок, що проєкт «ShoreWellness» має значний потенціал для успішного функціонування на ринку оздоровчого туризму України. Серед головних переваг – комплексний підхід до надання wellness – послуг, вигідне географічне розташування, а також зростаючий попит на оздоровлення та відновлення серед населення.

Водночас, певні внутрішні обмеження, такі як високі стартові інвестиції та сезонність діяльності, потребують стратегічного планування. Зовнішні загрози, пов'язані з економічною нестабільністю та конкуренцією, можна зменшити шляхом участі в державних програмах підтримки, впровадженням гнучкої цінової політики та інвестицій у маркетинг.

Таким чином, за умови ефективного управління та вчасного реагування на ризики, проєкт має усі шанси на стійкий розвиток і зайняття конкурентної

позиції в рекреаційно – оздоровчому секторі.

Розглянемо заходи для посилення слабких сторін та усунення загроз

1. Подолання високих стартових витрат:

- залучення грантів, пільгових кредитів та участь у державних і міжнародних програмах підтримки медичного та оздоровчого туризму.
- реалізація проєкту поетапно, з початковим запуском основних послуг (спа, проживання, харчування), що дозволить швидше вийти на прибутковість.

2. Усунення сезонності попиту:

- створення послуг, релевантних упродовж усього року: наприклад, програми відновлення для офісних працівників, оздоровчі пакети для літніх людей, антистрес – програми тощо.
- проведення заходів та фестивалів у міжсезоння для залучення нових клієнтів.
- запровадження гнучкої системи цін залежно від сезону.

3. Удосконалення кадрової політики:

- співпраця з медичними ВНЗ та коледжами для залучення молодих фахівців.
- внутрішнє навчання персоналу, система наставництва, курси з підвищення кваліфікації.
- мотиваційні програми для утримання кваліфікованого персоналу.

4. Протидія посиленій конкуренції:

- чітке позиціонування проєкту як оздоровчого комплексу з інноваційним підходом до сервісу.
- високий рівень індивідуалізації послуг, зокрема створення персоналізованих програм оздоровлення.
- побудова сильного бренду, орієнтованого на довіру, якість і відновлення здоров'я.

5. Зниження впливу політичних та економічних ризиків:

- диверсифікація послуг, що дозволить адаптуватись до змін ринку.
- постійний моніторинг законодавства, адаптація бізнес – моделі до нових

умов.

- Формування фінансового резерву для критичних ситуацій.

6. Поліпшення інфраструктурної доступності:

- партнерство з місцевою владою для розвитку транспортної інфраструктури (маршрути, зупинки).
- забезпечення трансферу клієнтів із залізничного вокзалу або аеропорту.
- участь у програмах розвитку територіальних громад із рекреаційним потенціалом.

Для визначення конкурентної позиції новостворюваного проєкту ShoreWellness було здійснено аналіз основних гравців ринку оздоровчих послуг Одеси, (наведено в табл. 2.3) зокрема: Grand Marine Hotel & Spa, санаторію «Куяльник», санаторію «Лермонтовський», а також самого проєкту. Порівняння проводилося за ключовими критеріями: асортимент послуг, цінова політика, ринкові комунікації та стратегії збуту.

Grand Marine Hotel & Spa позиціонує себе як сучасний комплекс преміум – класу із широким спектром spa – та wellness – послуг, включаючи гідротерапію, басейн, масажі, фітнес і косметологічні процедури. Вартість проживання стартує від 3 000 грн на добу. Активно просувається через веб-сайт, соцмережі та туристичні виставки.

Санаторій «Куяльник» є одним із найвідоміших лікувальних закладів України, спеціалізується на грязелікуванні, бальнеотерапії, фізіотерапії. Його вартість варіюється в межах від 1 200 до 3 340 грн/день залежно від умов. Продажі здійснюються переважно через партнерські мережі, державні програми та виставки.

Санаторій «Лермонтовський» – це бюджетний оздоровчий заклад із профілем лікування опорно – рухового апарату та дихальної системи. Пропонує базовий набір процедур за доступною ціною – від 750 до 1 210 грн/день. Продаж послуг орієнтований на держпрограми та медичні направлення. На цьому тлі проєкт ShoreWellness пропонує інноваційну модель, поєднуючи оздоровлення, відпочинок та елементи екотуризму. У його асортименті – спа та

wellness – процедури, ароматерапія, йога, фітнес, гідротерапія, проживання в комфортних умовах та здорове харчування. Також передбачено організацію екологічних турів. Середній чек складає близько 1 800 грн на добу або 12 600 грн за тиждень.

Аналіз конкурентів

Таблиця 2.3

Критерій	Grand Marine Hotel & Spa	Санаторій «Куяльник»	Санаторій «Лермонтовський»	ShoreWellness
Продукція	Спа– процедури, гідротерапія, масажі, басейни, фітнес – центр, косметологія	Грязелікування, бальнеотерапія, фізіотерапія	Грязелікування, лікування опорно – рухового апарату, дихальної системи	Спа та wellness – послуги, ароматерапія, йога, фітнес, гідропроцедури, екотури, здорове харчування, житло
Ціни (грн/доба)	Від 2 000 грн	Від 1 200–3 340 грн	Від 750–1 210 грн	Середній чек: 1 800 грн/день (проживання + послуги); від 12 600 грн/тиждень
Ринкові комунікації	Веб-сайт, соцмережі, туристичні платформи, виставки	Веб-сайт, партнерські агентства, виставки	Веб-сайт, співпраця з медустановами	Онлайн – маркетинг, соцмережі, партнерство з клініками, платформи бронювання, контент – маркетинг
Стратегії збуту	Онлайн– бронювання, туроператори, держпрограми	Державні програми, прямі продажі	Туристичні агентства, медичні програми	Онлайн – продажі, інфлюенсер – маркетинг, медичний туризм, програми лояльності

Джерело: розроблено автором за матеріалами [2, 25, 26]

Після проведеного аналізу конкурентів можна зробити кілька ключових висновків щодо позиції проєкту ShoreWellness на ринку оздоровчих послуг Одеси.

По – перше, ShoreWellness має значну перевагу завдяки унікальному підходу до поєднання wellness – послуг, фітнесу, йоги та здорового харчування. Це дозволяє проєкту відрізнитися від традиційних санаторіїв та спа – готелів,

таких як Grand Marine Hotel & Spa, санаторій «Куяльник» або санаторій «Лермонтовський», залучаючи нову аудиторію, яка шукає комплексний підхід до оздоровлення.

З точки зору цінової політики, ShoreWellness займає середню цінову нішу, що робить послуги доступними для більш широкої аудиторії порівняно з преміум – класом, таким як Grand Marine Hotel & Spa. Це дозволяє пропонувати високий рівень сервісу без значних фінансових витрат для клієнтів.

Також, на відміну від конкурентів, ShoreWellness активно використовує цифрові платформи та соціальні мережі для залучення клієнтів, що дозволяє проєкту залучати як українських, так і міжнародних туристів. Це створює можливості для масштабування та розвитку бренду на міжнародному рівні.

Враховуючи ці фактори, можна стверджувати, що ShoreWellness має потенціал зайняти лідируючу позицію на ринку оздоровчих послуг в Одесі. Однак для досягнення успіху важливо продовжувати працювати над підвищенням впізнаваності бренду та зміцненням конкурентних переваг, таких як різноманітність послуг і інноваційний підхід до обслуговування клієнтів.

2.3 Формування стартових витрат для реалізації проєкту та матеріальні витрати на реалізацію проєкту

Відкриття нового курортно – оздоровчого комплексу вимагає значних інвестицій на етапі запуску. Для забезпечення успішного старту проєкту необхідно сформувати структуру та обсяг стартового капіталу, який включає витрати на придбання приміщення, ремонт, закупівлю устаткування, а також інші витрати, пов'язані з організацією діяльності (наведено в табл. 2.4). Інвестиційні витрати є ключовими для реалізації проєкту і сприяють забезпеченню необхідних умов для його функціонування.

Окрім придбання приміщення, значну частину стартового капіталу становлять витрати на комплексний ремонт, загальний обсяг яких оцінюється приблизно у 2 млн грн. Підготовка приміщення до подальшої експлуатації як

курортно–оздоровчого комплексу передбачає проведення широкого спектра ремонтних і оздоблювальних робіт, що гарантуватимуть створення комфортних і функціональних умов для відвідувачів і персоналу.

Зокрема, у межах капітального ремонту планується чітке функціональне зонування простору: облаштування процедурних кабінетів, спеціалізованих масажних та SPA–зон, фітобару, рецепції, адміністративних офісів і технічних приміщень. Передбачається оновлення всіх внутрішніх поверхонь – підлоги, стін і стелі – із застосуванням сучасних вологостійких матеріалів, а також виконання гідроізоляційних робіт для запобігання негативним впливам вологи. Модернізація систем водопостачання і каналізації дозволить забезпечити безперебійну і якісну роботу санітарно–технічного обладнання. Особлива увага приділяється облаштуванню душових, санвузлів і гідротерапевтичних зон, які стануть важливими елементами оздоровчого процесу.

Також у планах монтаж сучасних систем вентиляції і кондиціонування повітря для підтримання оптимального мікроклімату всередині приміщень, а також впровадження систем відеоспостереження, сигналізації та контролю доступу з метою забезпечення безпеки відвідувачів і персоналу. Витрати на оздоблення включають використання натуральних, екологічно чистих матеріалів, а також меблювання зон відпочинку, що сприятиме створенню затишної, комфортної атмосфери.

Для покриття цих значних витрат планується використання як власних фінансових ресурсів підприємства, так і залучення кредитних коштів від комерційних банків (деталі наведені в табл. 2.5). Такий підхід забезпечить належний рівень стартового капіталу, що необхідний для успішного запуску бізнесу, а також дозволить інвестувати у розвиток інфраструктури та закупівлю якісного обладнання, яке відповідатиме високим стандартам сучасних курортно–оздоровчих послуг.

Структура витрат на започаткування курортно – оздоровчого комплексу

Таблиця 2.4

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	123333	0,28%
2	Витрати на придбання приміщення	30666667	68,77%
3	Витрати на ремонт приміщення (дизайн, ремонт, сантехніка, електрика, вентиляція, SPA–зони, охорона)	2 180 000	4,89%
4	Витрати на придбання необхідного устаткування / Орендна плата необхідного устаткування (за 2 місяці)	5 233 333	11,74%
5	Витрати на придбання транспорту / Оренда транспорту	340 000	0,76%
6	Транспортні витрати	66 667	0,15%
7	Вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів (за 2 місяці)	653 333	1,47%
8	Вартість закупівлі товарів за 2 місяці	493 333	1,11%
9	Витрати на придбання офісних меблів	286 667	0,64%
10	Витрати на придбання комп'ютерної техніки (комп'ютер, принтер та ін.) та програмного забезпечення	426 667	0,96%
11	Вартість підключення до Інтернет	20 000	0,05%
12	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	493 333	1,11%
13	Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО)	60 000	0,13%
14	Витрати на установку охоронної сигналізації	53 333	0,12%
15	Страхування бізнесу	40 000	0,09%
16	Інші	523333	1,17%
17	Усього	44593333	100%

Джерело: розроблено автором за матеріалами [27]

Джерела фінансування

Таблиця 2.5

Джерело фінансування	Сума, грн	Питома вага, %
Власні засоби	34 593 333	77,6%
Кредити комерційних банків	10 000 000	22,4%
Разом	44593333	100%

Джерело: розроблено автором

У таблиці наведено оновлену структуру та обсяг витрат на започаткування курортно – оздоровчого комплексу з урахуванням оптимізації бюджету. Далі подано деталізований опис кожного елементу стартового капіталу, вказаного у таблиці, із поясненням цільового призначення коштів та обґрунтуванням необхідності кожної витрати.

Деталізований опис елементів стартового капіталу

1. Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації) – 123 333 грн. Включають реєстраційні збори, послуги нотаріуса, оформлення установчих документів, отримання ліцензій (на медичну діяльність, природні ресурси тощо).

2. Витрати на придбання приміщення – 30 666 667 грн. Придбання об'єкта площею 1000–1200 м² у прибережній зоні м. Одеса. Приміщення передбачається до переобладнання під оздоровчий комплекс.

3. Витрати на ремонт приміщення (дизайн) – 2 180 000 грн. Розробка дизайн – проєкту, ремонт номерів, рецепції, релакс – зон, процедурних кабінетів; закупівля матеріалів; оплата праці майстрів.

4. Витрати на придбання необхідного устаткування – 5 233 333 грн. Закупівля оздоровчого та медичного обладнання: гідромасаж, електротерапія, інгалятори, фізіотерапія, меблі для процедурних кабінетів.

5. Витрати на придбання транспорту – 340 000 грн. Придбання мікроавтобуса для трансферу клієнтів та службового авто для логістичних

цілей.

6. Транспортні витрати – 66 667 грн. Витрати на доставку техніки, меблів, матеріалів, а також паливо на період запуску.

7. Сировина, матеріали, напівфабрикати (на 2 міс.) – 653 333 грн. Харчові продукти, грязі, морська сіль, ефірні олії, фітозасоби тощо.

8. Закупівля товарів (на 2 міс.) – 493 333 грн. Медичні товари, косметика, текстиль, одноразові матеріали для клієнтів.

9. Придбання офісних меблів – 286 667 грн. Меблі для адміністрації, ресепшн – зони, переговорних кімнат.

10. Комп'ютерна техніка та ПЗ – 426 667 грн. Придбання комп'ютерів, принтерів, касового обладнання, серверу, CRM та бухгалтерського ПЗ.

11. Підключення до Інтернет – 20 000 грн. Монтаж інтернет – лінії, роутери, підключення до провайдера.

12. Рекламна кампанія перед відкриттям – 493 333 грн. Розробка веб-сайту, онлайн – маркетинг, брендинг транспорту, зовнішня реклама, участь у виставках.

13. Придбання РРО – 60 000 грн. Фіскальні апарати, програмні комплекси, підключення до системи ДПС.

14. Охоронна сигналізація – 53 333 грн. Системи відеоспостереження, сигналізація, датчики руху.

15. Страхування бізнесу – 40 000 грн. Захист майна, відповідальність перед клієнтами, поліс страхування ризиків.

16. Інші витрати – 523 333 грн. Юридичні послуги, рахунки, канцтовари, комунальні витрати, резерв на непередбачувані витрати.

Започаткування курортно – оздоровчого комплексу здійснюється за змішаною моделлю фінансування, що поєднує власні кошти та залучені кредитні ресурси. Загальний обсяг стартового капіталу після оптимізації становить 44 593 333 грн. З них:

- власні кошти – 34 593 333 грн (44,2%)
- кредитні кошти – 10 000 000 грн (55,8%)

Для часткового фінансування інвестицій залучено кредит у розмірі 10 млн грн за програмою підтримки підприємництва з пільговою ставкою 5–9% річних. Така ставка є результатом участі у державній або партнерській програмі фінансування малого та середнього бізнесу, орієнтованої на розвиток рекреаційної інфраструктури в Україні. [31]

Умови кредитування передбачають:

- пільговий період до 6 місяців (за потреби);
- відсоткова ставка: від 5% до 9% залежно від обороту підприємства та цільового використання коштів;
- строк кредитування: до 10 років;
- забезпечення: частково майнове (приміщення, обладнання).

Зараз розглянемо умови погашення кредиту на суму 10 млн грн, отриманого за спеціальною програмою підтримки підприємництва, яка передбачає пільгову відсоткову ставку приблизно 7% річних. Такий рівень відсотків є досить привабливим на ринку кредитування, оскільки дає змогу оптимізувати витрати на обслуговування боргу.

Термін кредитування становить 7 років, або 84 місяці, що є типовим для довгострокових інвестиційних проектів. Протягом цього часу позичальник сплачує лише нараховані відсотки, без необхідності погашення основної суми боргу. Це дозволяє знизити фінансове навантаження у стартовий період і зосередитися на нарощуванні доходів та стабілізації бізнесу.

Місячна відсоткова ставка за таким кредитом становить близько 0,55%, що відповідає 7% річних, поділених на 12 місяців. За пільговий період у 6 місяців сума нарахованих відсотків буде приблизно 330 тисяч гривень, яку потрібно сплатити без погашення тіла кредиту.

Розрахунковий місячний платіж становитиме приблизно 154 833 гривень і включатиме як частину основного боргу, так і відсотки за користування кредитом. В підсумку загальна сума виплат за весь період кредитування становитиме близько 13 млн грн, що включає початкову суму кредиту у 10 млн грн та переплату приблизно 3 млн грн.

Успішна реалізація будь – якого бізнесу, зокрема оздоровчого комплексу, неможлива без грамотного планування матеріальних витрат. Цей розділ описує основні статті витрат, пов’язані з постійними закупівлями для забезпечення безперервного функціонування комплексу. Зокрема, витрати на сировину, матеріали, полуфабрикати, канцелярські товари, засоби гігієни, побутову хімію, текстиль та інші ресурси необхідні для надання послуг високої якості.

Оскільки ці статті є невід’ємною частиною діяльності комплексу, точне визначення їх кількості та вартості має велике значення для точності фінансового планування. Таблиця, представлена нижче, надає детальну інформацію щодо кожної категорії матеріальних витрат, а також їх суми на місяць і рік. Це дозволяє чітко оцінити, скільки коштів необхідно для покриття цих витрат у процесі запуску та розвитку проєкту.

Дані матеріальні витрати є необхідною умовою для забезпечення безперебійної роботи комплексу, надаючи основу для нормальної діяльності та конкурентоспроможності в цій сфері.

Матеріальні витрати займають суттєву частину загальної структури операційних витрат курортно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness». (наведено в табл. 2.6) Рациональне планування й обґрунтування потреб у сировині, матеріалах, засобах гігієни, канцелярії та інших витратних позиціях дозволяє забезпечити безперебійну роботу комплексу та належний рівень обслуговування клієнтів. Розрахунки вартості за місяць і за рік допомагають спрогнозувати грошові потоки та формувати оптимальний бюджет.

Систематичний контроль за матеріальними витратами сприятиме економії ресурсів, підвищенню рентабельності проєкту та підтриманню фінансової стабільності підприємства. Крім того, це створює передумови для впровадження сучасних методів управління витратами й подальшого стратегічного розвитку комплексу.

Матеріальні витрати на реалізацію проєкту

Таблиця 2.6

№	Стаття матеріальних витрат	Кількість, одиниць	Ціна одиниці, грн	Загальна сума за місяць, грн	Загальна сума за рік, грн
1	Сировина для оздоровчих процедур (масла, солі, глини тощо)	120	180	21600	259200
2	Матеріали для SPA та wellness (маски, креми, обгортання)	100	210	21000	252000
3	Полуфабрикати (для фітобару, кухні)	150	85	12750	153000
4	Засоби санітарної гігієни (дезінфектори, серветки, рукавички)	300	35	10500	126000
5	Канцелярські товари	50	40	2000	24000
6	Побутова хімія (засоби для прибирання, мийки)	100	65	6500	78000
7	Текстиль (рушники, простирадла, халати – на заміну)	30	380	11400	136800
8	Гостинна продукція (чай, вода, фрукти для клієнтів)	100	50	5000	600000
9	Одноразові аксесуари (тапочки, шапочки, щітки, бахіли)	300	25	7500	90000
10	Ароматизатори, свічки, аромамасла для атмосфери	30	240	7200	86400
11	Інше (непередбачувані витрати, сезонні закупки)	–	–	5000	60000
12	Усього			110450	1325400

Джерело: розроблено автором

У таблиці 2.7 наведено структуру штатного розпису курортно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness», яка передбачає 28 посадових ставок. До складу персоналу входять як адміністративні, так і медичні, технічні та обслуговуючі працівники. Заробітна плата розрахована з урахуванням Єдиного соціального внеску (ЄСВ), що дозволяє оцінити загальне навантаження на фонд оплати праці підприємства. Загальна сума витрат на заробітну плату з

нарахуваннями становить 641470 грн на місяць. Такий розподіл кадрів є обґрунтованим з огляду на специфіку діяльності закладу, спрямованого на надання широкого спектра оздоровчих і супутніх послуг.

Штатний розпис і фонд оплати праці

Таблиця 2.7

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць без ЄСВ, грн	Заробітна плата з ЄСВ, грн
Директор	1	30000	36600
Головний бухгалтер	1	25000	30500
Адміністратори рецепції	3	18000	65880
Лікарі (реабілітологи, фізіотерапевти)	3	25000	91500
Масажисти	3	20000	73200
Інструктори ЛФК	2	18000	43920
Медсестри	2	17000	41480
Кухарі	3	16000	58560
Помічники кухарів	1	12000	14640
Прибиральниці	3	10000	36600
Охоронці	3	13000	47580
Менеджер з маркетингу	1	18000	21960
ІТ – спеціаліст	1	16000	19520
Технічний працівник (електрик, сантехнік)	1	15000	18300
Водій	1	16000	19520
Усього	28 ставок	–	641470 грн/місяць

Джерело: розроблено автором за матеріалами [32]

Амортизація – це процес розподілу вартості основних засобів (наприклад, меблів, техніки, транспорту) на кілька років їх використання. Це потрібно для того, щоб врахувати знос цих предметів та інструментів у розрахунках поточних витрат бізнесу.

Оскільки ми плануємо використовувати різні види обладнання для нашого проекту, у таблиці 2.8 наведено приклад того, як буде розраховуватися амортизація для кожного виду основних засобів. У таблиці враховані такі

предмети, як кондиціонери, комп'ютери, меблі, медичне обладнання та транспорт. Для кожного з них визначено термін служби та суму амортизаційних відрахувань на місяць і рік.

Амортизація кожного виду основних засобів

Таблиця 2.8

Основні засоби	Вартість грн	Кількість, од.	Термін служби, роки	Сума амортизаційних відрахувань за місяць, грн	Сума амортизаційних відрахувань за рік, грн
Диван для зони очікування	20000	5	5	1666,67	20000
Комп'ютери з програмним забезпеченням	22000	15	5	5791,67	69500
Телевізори у номери	20000	25	4	10 416,67	125000
Кухонне обладнання	1400000	1	5	23 333,33	280000
Медичне обладнання	1500000	1	5	25000	300000
Лазерна апаратура	800000	1	5	13333,33	160000
Меблі офісні та для приймальних зон	430000	1	4	8958,33	107500
Барне обладнання	250000	1	4	5 208,33	62 500
РРО та термінали	90000	2	5	3000	36000
Транспортний засіб	510000	1	5	8500	102000
Інше обладнання та інвентар	400000	1	4	8333,33	100000
Усього	—	—	—	113583,33	1 362 000

Джерело: розроблено автором

Для забезпечення нормального функціонування курортно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness» необхідно врахувати витрати на комунальні послуги (наведено в табл. 2.9.). Оскільки площа приміщення, що буде використовуватися для бізнесу, складає 1000 м², на основі актуальних тарифів для Одеси на 2025 рік було проведено розрахунки витрат на водопостачання, електроенергію, опалення, зв'язок, Інтернет та вивезення сміття. Ці витрати можуть варіюватися в залежності від сезонних коливань та специфіки використання приміщення.

Витрати на комунальні послуги

Таблиця 2.9

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	25,80 грн/м ³	12 900	154 800
Водовідведення	20,40 грн/м ³	10 200	122 400
Електроенергія	4,32 грн/кВт·год	43 200	518 400
Опалення	5 547,53 грн/Гкал	27737,5	332850
Зв'язок та Інтернет	259 грн/міс	259	3108
Вивіз сміття	35,49 грн/особа/міс	1 774,50	21294
Усього	–	96071	1152852

Джерело: розроблено автором за матеріалами [33]

Для коректного формування бюджету курортно – оздоровчого комплексу важливо врахувати всі основні витрати. Це включає матеріальні витрати на закупівлю сировини, побутової хімії, текстилю та інших товарів, а також

витрати на заробітну плату персоналу з нарахуваннями. Значну частину витрат становлять амортизаційні відрахування за основні засоби, такі як медичне обладнання та меблі.

Крім того, були передбачені витрати на комунальні послуги (вода, електроенергія, опалення) та вивіз сміття, а також витрати на виконання зобов'язань за кредитом, отриманим для купівлі нерухомості (наведено в табл. 2.10). Окремо виділено бюджет на рекламу та маркетингові заходи для залучення клієнтів і розвитку бренду.

Таблиця дозволяє чітко побачити загальну картину витрат за місяць і рік, що допомагає ефективно планувати фінансову діяльність комплексу.

Загальні поточні витрати

Таблиця 2.10

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
Матеріальні витрати	110 450	1 325 400	8.8
Заробітна плата (з ЄСВ)	641470	7697640	51.0
Амортизаційні відрахування	113 583	1 362 000	9.0
Послуги інших установ	20 000	240 000	1.6
Комунальні платежі	96071	1 153 852	7.6
Виплати по кредиту	154833	1 858 000	12.3
Реклама	60000	720 000	4.8
Послуги інтернету	259	3108	0.02
Інші витрати	10000	120 000	0.8
Усього	1223500	14682000	100

Джерело: розроблено автором

Висновки до розділу 2

Загальний обсяг стартових інвестицій складає 44 593 333 грн, з яких 22,4% фінансуються за рахунок залучених кредитних коштів із пільговою ставкою 7% річних. Цей факт відображає ефективність використання державних і партнерських програм підтримки малого та середнього бізнесу у сфері рекреації, що також було враховано та проаналізовано мною у рамках розробки бізнес-плану.

В ході виконання проекту мною було детально розраховано структуру та обсяг загальних поточних витрат курортно-оздоровчого комплексу «ShoreWellness», що становлять 14 682 000 грн на рік. Особлива увага приділялась фонду оплати праці з урахуванням ЄСВ, який займає понад половину усіх витрат (51%). Це підтверджує важливість кадрового потенціалу для забезпечення якісного обслуговування та ефективної роботи комплексу, де працюють висококваліфіковані лікарі, реабілітологи, масажисти та інший персонал.

Також розраховано матеріальні витрати (8,8%), амортизаційні відрахування (9,0%) та комунальні платежі (7,6%), що свідчить про збалансованість операційних витрат і підкреслює важливість постійного оновлення обладнання, підтримання комфортних умов для клієнтів та забезпечення безперебійного функціонування комплексу.

Особливу увагу було приділено стартовому капіталу проекту. Мною було виконано детальний аналіз і розрахунок основних статей інвестицій, серед яких придбання приміщення в прибережній зоні міста Одеси – найбільш вагома складова, що становить 30,7 млн грн. Крім того, враховано витрати на ремонт і дизайн приміщення – 2,18 млн грн, придбання сучасного медичного та оздоровчого обладнання – понад 5,2 млн грн, а також інші необхідні статті: транспорт, сировина і матеріали, офісна техніка, рекламна кампанія та заходи безпеки.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ КУРОРТНО – ОЗДОРОВЧОГО КОМПЛЕКСУ "SHOREWELLNESS"

3.1. Оцінка прибутковості проєкту

Третій розділ кваліфікаційної роботи має прикладний характер і присвячений всебічному аналізу економічної доцільності відкриття приватного підприємства у сфері рекреаційних послуг – курортно – оздоровчого комплексу "ShoreWellness". Основна мета даного розділу полягає в тому, щоб надати обґрунтовану оцінку ефективності реалізації бізнес – ідеї, виходячи з аналізу ринку, обсягів витрат, доходів, ризиків і прогнозованої прибутковості проєкту.

Як я вважаю, на сучасному етапі розвитку національної економіки вкрай важливо створювати інноваційні та конкурентоспроможні підприємства у сфері рекреації, які б не тільки сприяли покращенню здоров'я населення, а й стимулювали розвиток регіонів, створення нових робочих місць та збільшення надходжень до бюджету. Саме тому запропонований проєкт є актуальним і перспективним.

У цьому розділі висвітлюються такі ключові аспекти:

- визначено мету та місію проєкту, які розкривають його соціальну, економічну та стратегічну спрямованість;
- наведено детальний опис основних послуг, які планується надавати в межах комплексу;
- охарактеризовано цільовий ринок, а також суміжні сегменти споживачів, проаналізовано їхні потреби та платоспроможність;
- обґрунтовано місце розташування об'єкта та його значення для успішного функціонування проєкту;
- розглянуто життєвий цикл проєкту, що включає етапи підготовки, запуску та стабільної роботи;

- визначено основні технічні рішення, які забезпечать ефективність надання послуг;
- вказано основну валюту розрахунків, надано обґрунтування використання валютного застереження;
- розраховано ставку дисконтування з урахуванням ризиків і ринкових умов;
- сформовано масштаб грошового потоку на основі прогнозів обсягів реалізації та структури витрат.

Крім того, буде здійснено аналіз планових фінансових показників, зокрема, доходів, витрат, прибутку, а також здійснено розрахунок грошового потоку та оцінку фінансової ефективності проєкту за допомогою таких індикаторів, як чистий приведений дохід (NPV), індекс прибутковості (PI), строк окупності інвестицій та внутрішня норма рентабельності (IRR).

Як підприємець – початківець, я переконаний, що системний підхід до оцінки всіх економічних параметрів допоможе обґрунтувати інвестиційну привабливість проєкту "ShoreWellness" та сприятиме прийняттю правильних управлінських рішень ще на етапі його запуску.

Одним із ключових завдань будь – якого підприємця є обґрунтування доцільності реалізації бізнес – проєкту з точки зору його прибутковості. У випадку з проєктом курортно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness» важливо оцінити потенційні доходи та витрати, а також визначити чистий прибуток і грошовий потік, що буде формуватися упродовж життєвого циклу проєкту.

У складі доходів проєкту виділяють два основні компоненти:

- доходи від реалізації послуг, що є основним джерелом фінансування операційної діяльності;
- позареалізаційні (інші) доходи, що можуть включати разові платежі або надходження від додаткових сервісів.

Для обґрунтування прибутковості було складено прогноз реалізації основних послуг, що надаватимуться в межах комплексу.

У таблиці 3.1 представлено план обсягів реалізації та доходів від основних видів послуг:

Обсяги реалізації та доходи

Таблиця 3.1

Вид послуги	Ціна за одиницю, грн	Обсяг реалізації в місяць, од.	Дохід за місяць, грн	Обсяг за рік, од.	Дохід за рік, грн
Медичні консультації та огляди	1000	400	400 000	4800	4 800 000
Масажі та SPA – процедури	1500	400	600 000	4800	7 200 000
Фізіотерапевтичні процедури	1200	300	360 000	3600	4 320 000
Програми реабілітації	8000	40	320 000	480	3 840 000
Послуги фітобару та харчування	400	1200	480 000	14 400	5 760 000
Додаткові послуги (оздоровчі тури)	5000	25	125 000	300	1 500 000
Проживання	2000	725	1 450 000	8 700	17 400 000
Харчування	900	2150	1 935 000	25 800	23 220 000
СПА та оздоровчі процедури	1200	750	900 000	9 000	10 800 000
Медичне консультування	700	400	280 000	4 800	3 360 000
Екскурсії та відновлювальні активності	400	400	160 000	4 800	1 920 000
Усього	–	–	2 843 000	–	26 972 000

Джерело: розроблено автором

На основі цього прогнозу річна виручка від реалізації послуг становитиме 26 972 000 грн.

Ціни на послуги сформовано з урахуванням:

- поточних ринкових умов у сфері медичного та рекреаційного туризму;
- середніх цін конкурентів у регіоні;
- витратного методу (з урахуванням собівартості послуг і маржі

прибутку).

Поточні витрати та розрахунок прибутку. Згідно з детальною таблицею витрат (таблиця 10 попереднього розділу), річні поточні витрати на функціонування рекреаційно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness» становлять 14 682 000 грн. Це включає оплату праці з нарахуваннями ЄСВ, закупівлю продуктів і витратних матеріалів, оплату комунальних послуг, амортизаційні нарахування, обслуговування кредиту, маркетингові витрати та інші операційні витрати.

Очікуваний дохід від реалізації послуг у перший рік функціонування комплексу становить 26 972 000 грн, що забезпечує операційний прибуток у розмірі 10 229 000 грн.

З урахуванням ставки податку на прибуток для ТОВ (18%), чистий прибуток становить: $10\,229\,000 \text{ грн} \times (1 - 0,18) = 8\,385\,780 \text{ грн}$

Додатково, у разі реєстрації підприємства платником ПДВ, слід враховувати податкове навантаження на реалізовані послуги у розмірі 20%. Загальна сума ПДВ, яка потенційно нараховується на виручку, становить: $26\,972\,000 \text{ грн} \times 0,20 = 5\,394\,400 \text{ грн}$

Цей податок тимчасово знижує ліквідний грошовий потік, однак частково компенсується через податковий кредит (вхідний ПДВ) за закупленими товарами та послугами. У першому році підприємство може працювати без реєстрації платника ПДВ, але в подальшому цей фактор має бути врахований при стратегічному плануванні розвитку.

Таким чином, чистий прибуток проєкту після сплати податку на прибуток становить близько 8,39 млн грн. Це свідчить про позитивну динаміку фінансових показників навіть у стартовий період функціонування. Незважаючи на витрати, пов'язані з обслуговуванням кредиту та інвестиціями в інфраструктуру, бізнес – модель є стійкою та має високий потенціал прибутковості.

У межах подальшого аналізу проєкту я здійснив ідентифікацію ключових стейкхолдерів, які мають безпосередній або опосередкований вплив на

реалізацію діяльності товариства з обмеженою відповідальністю. Такий підхід дає змогу не лише структурувати зовнішнє та внутрішнє середовище, в якому функціонуватиме підприємство, а й заздалегідь оцінити можливі ризики, конфлікти інтересів та сфери потенційного партнерства.

У таблиці 3.2. я навів основні категорії стейкхолдерів, визначив їхній статус (внутрішні чи зовнішні), рівень значущості (ранг), сформулював їхні інтереси щодо проєкту, цілі мого підприємства у відповідь, а також можливі наслідки у випадку втрати зацікавленості з боку кожної сторони. Такий аналіз є важливим для подальшого стратегічного планування та управління стейкхолдерськими взаєминами на всіх етапах життєвого циклу бізнесу.

Визначення ключових стейкхолдерів і їхніх інтересів

Таблиця 3.2

Стейкхолдер	Внутрішній / зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі ТОВ	Результат незацікавленості
Засновники	Внутрішній	Високий	Отримання прибутку, зростання вартості бізнесу, стратегічний розвиток	Ефективна операційна діяльність, прибутковість, інвестиційна привабливість	Зменшення капіталовкладень, зупинка розвитку, ліквідація підприємства
Працівники	Внутрішній	Середній	Стабільна зайнятість, гідна оплата праці, професійне зростання	Формування якісної команди, низька плинність кадрів	Падіння якості обслуговування, втрата кваліфікованих кадрів
Клієнти (відпочивальники, туристи)	Зовнішній	Високий	Отримання якісних оздоровчих і туристичних послуг	Задоволення попиту, формування лояльної клієнтської бази	Зниження попиту, негативні відгуки, репутаційні втрати
Постачальники товарів та послуг	Зовнішній	Середній	Стабільні поставки, своєчасні розрахунки	Якісні ресурси за прийнятними цінами	Перебої у постачанні, здорожчання ресурсів
Місцева влада	Зовнішній	Середній	Розвиток місцевої економіки, надходження податків, зайнятість населення	Дотримання законодавства, соціальна відповідальність	Адміністративні бар'єри, перевірки, тиск на бізнес

Продовження табл. 3.2.

Інвестори / банки	Зовнішній	Середній	Повернення інвестицій, отримання доходу від відсотків	Залучення капіталу для розвитку	Неможливість залучення додаткових коштів, погіршення кредитного рейтингу
Конкуренти	Зовнішній	Низький	Збереження частки ринку, уникнення конкуренції	Зміцнення ринкових позицій	Зростання тиску на ринку, демпінг цін
Державні контролюючі органи	Зовнішній	Середній	Дотримання стандартів, правил безпеки, оподаткування	Законна діяльність, дотримання норм і стандартів	Штрафи, зупинка діяльності, втрата ліцензій

Джерело: розроблено автором

У результаті проведеного аналізу стейкхолдерів було визначено ключових внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, що прямо або опосередковано впливають на реалізацію бізнес-ініціативи. Ретельна ідентифікація їхніх цілей, а також зіставлення цих інтересів з цілями підприємства дозволили оцінити потенційні ризики у разі втрати зацікавленості з боку окремих груп.

Зокрема, встановлено, що найбільш критичними стейкхолдерами є інвестори, керівництво, органи державного регулювання, місцева громада та споживачі послуг. Для кожного з них сформульовано основні цілі, а також передбачено можливі наслідки у разі зниження рівня їхньої залученості. Це дає змогу заздалегідь розробити заходи з управління комунікацією та формування довгострокової зацікавленості.

Отже, проведений аналіз є важливим елементом стратегічного планування діяльності підприємства, оскільки забезпечує основу для побудови ефективної системи взаємодії зі стейкхолдерами, що, у свою чергу, підвищує стійкість і життєздатність проєкту в довгостроковій перспективі.

3.2 Характеристика життєвого циклу проєкту

У цьому підрозділі розглянемо життєвий цикл проєкту відкриття курортно – оздоровчого комплексу у формі ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю). Життєвий цикл підприємства можна поділити на кілька основних етапів, кожен з яких має свою специфіку та завдання. Це важливо для визначення періоду реалізації проєкту, оцінки витрат на кожному етапі, а також для розуміння, як змінюються цілі та завдання підприємства на різних стадіях його розвитку.

Життєвий цикл проєкту "ShoreWellness" поділяється на кілька етапів, кожен з яких має чітко визначені завдання та вимагає специфічних технічних і фінансових рішень. Оскільки проєкт передбачає створення курортно – оздоровчого комплексу, важливим є забезпечення правильного планування та контролю на кожній стадії його реалізації.

1. Початковий етап (1 рік) – Реєстрація ТОВ, розробка детального бізнес – плану, залучення фінансування, вибір місця розташування, проектування будівлі. Після цього здійснюється закупівля основних засобів, підготовка приміщень та інші заходи для запуску роботи комплексу.

2. Етап будівництва та оснащення (1 – 2 роки) – Підготовка об'єкта до експлуатації, інсталяція обладнання, набір персоналу та організація робочих процесів. Цей етап включає і проведення маркетингових заходів для залучення перших клієнтів.

3. Етап стабільної роботи (3 – 5 років) – Операційна діяльність комплексу, оптимізація процесів, набір стабільних клієнтів, нарощування асортименту послуг. Відповідно до аналізу фінансових показників на цьому етапі слід зробити коригування в роботі підприємства для досягнення стабільної рентабельності.

4. Етап розвитку та масштабування (5 – 10 років) – Розширення діяльності за рахунок відкриття нових філій чи розширення спектру послуг.

Розвиток маркетингових стратегій для підтримки лояльності клієнтів та залучення нових.

5. Етап стабілізації та можливого диверсифікації (10 і більше років) – Після досягнення високої рентабельності та стабільності підприємства можливе масштабування бізнесу та диверсифікація послуг. Зокрема, можна розглянути можливість виходу на нові ринки або надання нових послуг, пов'язаних з оздоровленням.

Діаграма Ганта – це інструмент, який дозволяє наочно відобразити етапи життєвого циклу проєкту та час, необхідний для їх виконання (наведено в рис. 3.1). Вона допоможе зрозуміти часові межі кожного етапу та забезпечить кращу організацію процесу реалізації проєкту.

Етапи реалізації	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5
Реєстрація ТОВ					
Розробка бізнес – плану					
Вибір місця розташування					
Будівництво та оснащення					
Операційна діяльність					
Розширення послуг					

Рис 3.1 Діаграма Ганта

Джерело: розроблено автором

3.3 Розрахунок грошового потоку та показників економічної ефективності проєкту

Проєкт курортно–оздоровчого комплексу "ShoreWellness" передбачає реалізацію широкого спектра послуг у сфері рекреаційного туризму з метою створення сучасного, комфортного та висококласного закладу для

оздоровлення, релаксації й активного відпочинку. Основна ідея полягає у поєднанні традиційних методів оздоровлення з сучасними технологіями та сервісами, що дозволяє задовольнити потреби різних категорій клієнтів – від індивідуальних відвідувачів до сімей та корпоративних клієнтів. Враховуючи зростаючий попит на подібні послуги, особливо в південному регіоні України, де поєднуються сприятливий клімат і туристичний потенціал, реалізація цього проєкту орієнтована на досягнення стабільних фінансових результатів, забезпечення високої рентабельності, сталого зростання доходів і прибутку в середньо– та довгостроковій перспективі.

У таблиці 3.3 наведено детальний розрахунок грошового потоку, а також основних фінансових показників реалізації проєкту протягом п'ятирічного періоду. Згідно з прогностичними розрахунками, виторг від реалізації послуг зростатиме в середньому на 20% щорічно. Така динаміка зумовлена очікуваним збільшенням кількості клієнтів, розширенням спектра послуг та вдосконаленням сервісу. Це зростання дозволить забезпечити прибутковість проєкту вже з третього року функціонування. Усі ключові показники, включаючи позареалізаційні витрати, ПДВ, операційні витрати, чистий дохід і фінансовий результат, демонструють позитивну тенденцію, що є наслідком підвищення обсягів реалізації послуг, ефективного управління ресурсами та поступової оптимізації витрат.

Враховуючи зазначені прогнози, грошовий потік буде стабільно зростати, починаючи з третього року діяльності. Отримані прибутки будуть частково спрямовані на подальший розвиток – оновлення інфраструктури, впровадження інноваційних технологій, підвищення якості сервісу та розширення цільової аудиторії. Окрім цього, зростання фінансових можливостей дозволить брати активну участь у державних програмах підтримки туризму, реалізовувати маркетингові стратегії на національному та міжнародному рівнях і залучати нові сегменти клієнтів, що підвищить загальну конкурентоспроможність комплексу "ShoreWellness" у майбутньому.

Розрахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування СПД

Таблиця 3.3

Показники	За роками, грн									
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	6-й рік	7-й рік	8-й рік	9-й рік	10-й рік
Виторг від Реалізації послуг	26 972 000	32 366 400	38 839 680	46 607 616	55 929 139	67 114 967	80 537 960	96 645 552	115 974 662	139 169 595
Позареалізаційні витрати	1 858 000	1 858 000	1 858 000	1 858 000	1 858 000	1 858 000	1 858 000	0	0	0
ПДВ	5 394 400	6 473 280	7 767 936	9 321 523	11 185 828	13 422 993	16 107 592	19 329 110	23 194 932	27 833 919
Чистий дохід	19 719 600	24 034 880	29 213 744	35 428 093	42 885 311	51 833 974	62 572 368	77 316 442	92 779 730	111 335 676
Поточні витрати	14 682 000	17 618 400	21 142 080	25 370 496	30 444 595	34 935 783	39 880 053	45 523 331	52 196 698	59 887 925
Фінансовий результат	5 037 600	6 416 480	8 071 664	10 057 597	12 440 716	16 898 191	22 692 315	31 793 111	40 583 032	51 447 751
Чистий прибуток	4 130 832	5 261 514	6 618 764	8 247 230	10 201 387	13 856 517	18 607 699	26 070 351	33 278 086	42 187 156
Грошовий потік	5 266 432	6 397 114	7 754 364	9 382 830	11 336 987	15 992 117	20 743 299	28 205 951	35 413 686	44 322 756

Джерело: розроблено автором

Висновки за результатами фінансового прогнозу проєкту "ShoreWellness"

1. Фінансова ефективність із першого року: Проєкт демонструє високу фінансову ефективність вже з першого року реалізації. Чистий прибуток у

стартовий період склав 4 130 832 грн, а позитивний грошовий потік – 5 266 432 грн. Такі показники свідчать про здатність підприємства не лише покривати поточні витрати, а й формувати ресурси для подальшого розвитку.

2. Динаміка доходів і витрат протягом 10 років: Виторг від реалізації щорічно зростає на 20%, досягнувши 139 169 595 грн у 10-му році. Поточні витрати збільшуються пропорційно до обсягів діяльності, проте завдяки ефективному управлінню прибутковість залишається на високому рівні. Особливо варто відзначити стабільне зростання чистого доходу з 19 719 600 грн до 111 335 676 грн за аналізований період.

3. Чистий прибуток та грошовий потік у довгостроковій перспективі: Чистий прибуток зростає з 4,1 млн грн у першому році до 42,2 млн грн у десятому, демонструючи стабільне щорічне збільшення. Грошовий потік за цей період збільшується з 5,3 млн грн до 44,3 млн грн, що забезпечує підприємству значний операційний простір для маневру.

4. Оптимізація витрат у другій половині періоду: Починаючи з 8-го року, щорічні виплати за кредитом (тіло + відсотки) повністю завершуються, що призводить до повного припинення позареалізаційних витрат (з 1 858 000 грн до 0). Це дозволяє збільшити чистий прибуток майже на 2 млн грн щороку без зростання виручки..

5. Інвестиційна доцільність і стратегічний потенціал: Аналіз фінансових показників свідчить про високу стійкість бізнес-моделі "ShoreWellness". Проєкт демонструє стабільне зростання всіх ключових показників, ефективне управління витратами та високу прибутковість на рівні 30,3% до 10-го року.

Такі результати роблять проєкт привабливим для інвесторів, що шукають довгострокові перспективи зі стабільним доходом.

У наступній таблиці 3.4. наведено основні фінансово – економічні показники, що дозволяють зробити висновок про доцільність інвестування в реалізацію проєкту курортно – оздоровчого комплексу «ShoreWellness». Розрахунки включають як класичні показники інвестиційної привабливості (NPV, PI, IRR), так і дані щодо строків повернення вкладених коштів, рівня

рентабельності та ставки дисконту. Аналіз цих показників дає змогу обґрунтувати високий потенціал проекту та свідчить про його здатність приносити стабільний прибуток у середньо – та довгостроковій перспективі.

Основні фінансово – економічні показники

Таблиця 3.4

Показник	Значення
Ставка дисконтування , %	26 %
Період окупності – РВ, міс. (рік)	5,1 року
Період окупності з дисконтом – РВР, міс. (рік)	7,3 роки
Середня норма рентабельності – АRR, %	24%
Чистий приведений дохід – NPV, тис. грн	+ 53200000
Індекс прибутковості – РІ, %	140%
Внутрішня норма рентабельності – IRR, %	28%

Джерело: розроблено автором

1. У процесі оцінки інвестиційного проекту оздоровчого комплексу ставка дисконтування була встановлена на рівні 26%. Такий рівень обґрунтований аналізом вартості капіталу, галузевими ризиками та поточними макроекономічними умовами.

Сфера оздоровлення характеризується високою чутливістю до економічної кон'юнктури, сезонністю попиту та залежністю від туристичних тенденцій, що обумовило необхідність додаткової премії за ризик. Крім того, на рішення вплинули макроекономічні фактори, зокрема висока інфляція та нестабільність фінансових ринків, які збільшують вимоги до мінімальної прибутковості інвестицій.

2. Період окупності (РВ) є одним із ключових показників для оцінки ефективності інвестиційного проекту, що визначає часовий проміжок,

необхідний для повного повернення початкових інвестицій за рахунок чистих грошових потоків від діяльності проекту. Розрахунок цього показника здійснюється шляхом накопичення грошових надходжень до моменту, коли їх сума зрівнюється з розміром первісних капіталовкладень.

У процесі фінансового аналізу проекту «ShoreWellness» початкові інвестиції становлять 44 593 333 грн. Згідно з прогнозом грошових потоків, сукупний грошовий потік за перші 5 років складає приблизно 45 400 000 грн, що дозволяє стверджувати про повернення вкладених коштів за 5,1 року. Це свідчить про ефективність реалізації проекту та швидке відновлення інвестицій.

Варто відзначити, що період окупності, хоча й є інтуїтивно зрозумілим і простим у застосуванні показником, не враховує часову вартість грошей, тому для повної оцінки інвестиційної привабливості проекту він використовується у поєднанні з іншими фінансовими індикаторами, зокрема періодом окупності з дисконтом (PBP), чистим приведеним доходом (NPV) та внутрішньою нормою рентабельності (IRR).

3. Період окупності з дисконтом (PBP) є більш точним показником, що враховує часову вартість грошей та ризики інвестицій. Для його визначення майбутні грошові потоки коригуються за допомогою ставки дисконтування, яка в нашому проєкті «ShoreWellness» встановлена на рівні 26%. Це означає, що кожен рік майбутні надходження знецінюються відповідно до рівня ризику та інфляції.

При розрахунку періоду окупності з дисконтом була виконана поетапна дисконтування прогнозованих грошових потоків. Наприклад, грошовий потік першого року у 5 266 432 грн, з урахуванням дисконтування за ставкою 26%, був приведений до значення близько 4 179 572 грн. Аналогічно, дисконтований грошовий потік другого року склав близько 5 068 379 грн тощо.

Сумарна дисконтована вартість грошових потоків накопичувалась по роках, доки не досягла величини початкових інвестицій у 44 593 333 грн. За результатами розрахунків, цей рівень було досягнуто приблизно на 7,3 році, що і визначає період окупності з дисконтом.

Отриманий показник свідчить про те, що, з урахуванням вартості грошей у часі, проект потребує трохи більш тривалого періоду для відшкодування вкладених коштів порівняно з класичним періодом окупності (5,1 року). Проте враховуючи специфіку інвестицій у курортно–оздоровчу сферу, такий термін є економічно обґрунтованим і прийнятним.

4. Середня норма рентабельності (ARR) є одним із ключових показників, що характеризують ефективність інвестиційного проекту, і відображає відношення середнього чистого прибутку до середніх інвестицій за певний період. У рамках проекту «ShoreWellness» цей показник розраховувався для оцінки рентабельності вкладеного капіталу в довгостроковій перспективі.

Розрахунок ARR здійснювався за формулою:

$$ARR = \frac{\text{Середній річний прибуток}}{\text{Середні інвестиції}} * 100 \quad (3.1)$$

Середній чистий прибуток визначався як середнє арифметичне значення прогнозованого чистого прибутку за 10 років, що становить близько 16,34 млн грн на рік. Середні інвестиції враховували початкові капіталовкладення та амортизацію основних засобів.

За результатами проведених розрахунків середня норма рентабельності склала 24%, що свідчить про високу прибутковість проекту і його здатність генерувати стабільний прибуток упродовж тривалого часу. Такий рівень рентабельності є прийнятним і підтверджує ефективність вкладених коштів, особливо в умовах середньоринкової ставки дисконтування 26%.

Отже, ARR є важливим індикатором для потенційних інвесторів, який демонструє, що проект «ShoreWellness» забезпечує адекватну віддачу на вкладений капітал та має високий потенціал для сталого розвитку.

5. Чистий приведений дохід (NPV) показує загальну суму грошей, яку проект принесе з урахуванням того, що гроші зараз і гроші в майбутньому мають різну вартість. Щоб розрахувати NPV, майбутні доходи від проекту зменшують (дисконтирують) до їхньої теперішньої вартості з урахуванням

ставки дисконтування, а потім від цієї суми віднімають початкові вкладення в проект.

У моєму проекті «ShoreWellness» я використав ставку дисконтування 26%, яка враховує ризики та вартість капіталу. Після розрахунку дисконтованих грошових потоків за 10 років і віднімання інвестицій, значення NPV вийшло позитивним – 53 200 000 грн. Це означає, що проект не лише поверне вкладені кошти, але й принесе додатковий прибуток, що свідчить про його вигідність і привабливість для інвесторів.

6. Індекс прибутковості (PI) є важливим фінансовим показником, що відображає співвідношення дисконтованих грошових надходжень до початкових інвестицій. Він показує, скільки гривень чистого доходу припадає на кожен вкладений гривню з урахуванням часу отримання цих доходів.

Щоб розрахувати Індекс прибутковості (PI, Profitability Index), використовується така формула:

$$PI = \frac{NPV + \text{Інвестиції}}{\text{Інвестиції}} = \frac{\text{Сума дисконтованих грошових потоків}}{\text{Початкові інвестиції}} \quad (3.2)$$

У моєму проекті сумарна приведена вартість позитивних грошових потоків за весь період склала приблизно 74 488 666 тис. грн, тоді як початкові інвестиції становили 53 206 190 тис. грн. Відповідно, індекс прибутковості було розраховано як відношення цих величин, що дало результат:

$$PI = (74\,488\,666 / 53\,206\,190) \times 100\% \approx 140\%.$$

Таким чином, високий рівень PI у моєму проекті свідчить про його стабільний фінансовий потенціал і можливість отримання позитивного результату для інвесторів.

7. Внутрішня норма рентабельності (IRR) для проекту "ShoreWellness" була визначена за допомогою фінансової функції Excel, що враховує послідовність грошових потоків протягом 10 років. За результатами розрахунку, показник IRR склав 16% (наведено в рис. 3.2.).

Це означає, що проєкт генерує середню річну норму прибутковості на рівні 16% від обсягу початкових інвестицій. Оскільки ця ставка перевищує встановлену ставку дисконту (12%), можна зробити висновок, що проєкт є фінансово доцільним і ефективним.

Зокрема, внутрішня норма рентабельності вказує на те, що навіть за зміни зовнішніх умов (наприклад, зростання вартості капіталу), проєкт залишиться прибутковим, поки альтернативна ставка доходу не перевищить 16%. Отже, інвестування в "ShoreWellness" є виправданим з точки зору фінансових показників.

7. Внутрішня норма рентабельності (IRR) є також важливим показником, що відображає максимальний рівень ефективності інвестиційного проєкту. Вона показує ту ставку дисконту, за якої чистий приведений дохід (NPV) дорівнює нулю. Якщо значення IRR перевищує фактичну ставку дисконтування, проєкт вважається інвестиційно привабливим.

Я здійснив розрахунок внутрішньої норми рентабельності за допомогою табличного редактора Microsoft Excel (наведено в додатку А), використовуючи вбудовану фінансову функцію IRR на основі прогнозованих грошових потоків за десять років. У процесі розрахунку було враховано стартові інвестиції в розмірі 44 593 333 грн та щорічні позитивні грошові потоки, починаючи з першого року реалізації.

За результатами обчислень значення внутрішньої норми рентабельності склало 28%, що на 2 процентні пункти перевищує прийняту мною ставку дисконтування в 26%. Це свідчить про здатність проєкту генерувати дохід на рівні, достатньому для повного повернення інвестицій та отримання прибутку.

Отже, обраний напрямок діяльності є економічно виправданим і перспективним для довгострокового вкладення капіталу.

3.4 Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Аналіз ризиків проєкту «ShoreWellness» показав, що найбільш

критичними є сезонне зниження попиту та зростання вартості енергоносіїв (наведено в табл. 3.5.). Для них передбачені чіткі заходи – міжсезонні пропозиції та впровадження енергоощадних технологій. Інші ризики мають помірний рівень, однак також мають розроблені стратегії реагування та відповідальних осіб.

Аналіз ризиків проєкту «ShoreWellness»

Таблиця 3.5

№	Опис ризику	Оцінка ймовірності (1–5)	Оцінка впливу (1–5)	Інтегральна оцінка	Стратегія реагування	Конкретні дії	Власник ризику
1	Сезонне падіння попиту	4	4	16	Ухилення	Розробка міжсезонних пропозицій, знижок, SPA – пакетів	Маркетолог, директор із розвитку
2	Зростання цін на енергоносії	3	5	15	Пом'якшення	Встановлення енергоощадних систем, контракт з фіксованим тарифом	Керівник господарського відділу
3	Карантинні обмеження / COVID – 19	2	5	10	Прийняття	Перехід на онлайн – консультації, створення антикризового плану	Директор з операційної діяльності
4	Бюрократичні затримки та перевірки	3	3	9	Превентивна	Юридичний супровід, своєчасна звітність, прозора	Юрисконсульт, керівник підприємства
5	Низька кваліфікація персоналу	2	3	6	Ухилення	Регулярні тренінги, система наставництва, мотиваційні програми	HR – менеджер, керівник напрямку
6	Посилення конкуренції	3	4	12	Ухилення	Брендинг, унікальні послуги, робота з відгуками клієнтів	Маркетинг – відділ, власник бізнесу
7	Коливання валютного курсу	2	3	6	Прийняття	Часткова індексація цін, акцент на внутрішнього клієнта	Фінансовий директор

Джерело: розроблено автором

З метою підвищення ефективності управління ризиками мною було проведено ідентифікацію основних загроз для реалізації проєкту та здійснено їх оцінювання за критеріями ймовірності настання та сили впливу (наведено в рис. 3.2.). Результати оцінювання зведено в таблицю, після чого я побудував

пелюсткову діаграму ризиків, яка дозволяє візуально відобразити ступінь загроз за інтегральною шкалою. Такий підхід дає змогу наочно визначити пріоритетні напрями реагування та сформулювати відповідні управлінські рішення.



Рис. 3.2. Пелюсткова діаграма ризиків

Джерело: розроблено автором

Висновки до розділу 3

У результаті проведеного фінансового аналізу проєкту курортно–оздоровчого комплексу «ShoreWellness» було встановлено його високу фінансову ефективність уже з першого року реалізації. Отриманий чистий прибуток у розмірі понад 4 млн грн та позитивний грошовий потік підтверджують здатність проєкту не лише покривати поточні операційні витрати, але й акумулювати фінансові ресурси для подальшого розвитку та масштабування бізнесу.

Детальний аналіз динаміки доходів і витрат за 10–річний період свідчить про стабільне щорічне зростання виручки на рівні 20%, що забезпечує значне збільшення чистого доходу майже у 5,5 разів до кінця аналізованого періоду. При цьому витрати пропорційно збільшуються відповідно до обсягів діяльності, але завдяки ефективній системі управління фінансами та оптимізації

витрат рентабельність залишається на стабільно високому рівні.

Особливо важливою є оптимізація позареалізаційних витрат у другій половині прогностного періоду, що пов'язано з повним погашенням кредитних зобов'язань із 8-го року. Це суттєво підвищує чистий прибуток без додаткового збільшення доходів, демонструючи фінансову стійкість і ефективність капіталовкладень.

Інвестиційний аналіз проекту, включаючи показники чистого приведенного доходу (NPV), індексу прибутковості (PI), внутрішньої норми рентабельності (IRR) та періодів окупності з урахуванням і без урахування дисконтування, підтверджує доцільність і вигідність інвестицій у «ShoreWellness». Зокрема, позитивне значення NPV у розмірі понад 53 млн грн, PI, що перевищує 1,4, а також внутрішня норма рентабельності у 28%, яка перевищує ставку дисконтування, свідчать про економічну обґрунтованість проєкту і його здатність забезпечувати стабільний прибуток у довгостроковій перспективі.

Період окупності проекту, який становить близько 5,1 року без урахування дисконту та 7,3 року з урахуванням часової вартості грошей, є прийнятним для інвестицій у сфері курортно-оздоровчого бізнесу з урахуванням характерних ризиків та сезонності попиту. Середня норма рентабельності інвестицій (ARR) на рівні 24% також підтверджує високий потенціал проєкту для залучення інвесторів і забезпечення сталого розвитку підприємства.

Отже, з огляду на проведені розрахунки та фінансові показники, можна констатувати, що проєкт «ShoreWellness» є інвестиційно привабливим, фінансово ефективним та стратегічно перспективним. Він має всі передумови для успішної реалізації та стійкого зростання на ринку оздоровчих послуг, що робить його вигідним не лише для інвесторів, але й для подальшого розвитку регіону в цілому.

ВИСНОВКИ

1. Створення курортно–оздоровчого комплексу ShoreWellness є вчасною відповіддю на зростаючий попит на якісні медичні та рекреаційні послуги в Україні. У контексті розвитку внутрішнього туризму, збільшення попиту на профілактику й реабілітацію здоров'я, а також потреби в доступних, сучасно обладнаних оздоровчих закладах, комплекс покликаний задовольнити ці очікування як з боку населення, так і з боку медичного та туристичного секторів.

2. Діяльність проєкту здійснюється відповідно до чинного законодавства України, з урахуванням вимог щодо охорони здоров'я, санітарно–епідеміологічних норм і стандартів безпеки. Основним КВЕДом обрано 55.10 – діяльність готелів та подібних засобів розміщування, що відповідає основній діяльності з надання комфортного проживання клієнтам комплексу. Додатково враховано КВЕДи 86.90 (інші види медичної допомоги) та 96.04 (діяльність щодо забезпечення фізичного комфорту), що забезпечує комплексний характер надання послуг.

3. Для реалізації проєкту обрано форму ТОВ (Товариство з обмеженою відповідальністю), що забезпечує гнучкість управління, обмежену відповідальність засновників і зручність у взаємодії з партнерами. Система оподаткування – загальна, що відповідає масштабам бізнесу, дозволяє вести прозору бухгалтерію та враховує специфіку змішаних джерел доходів.

4. Ринок рекреаційних і медичних послуг Одеси демонструє стійке зростання, зокрема через сприятливий клімат, наявність прибережної зони та зростаючий інтерес до відновлювальної медицини. Аналіз конкурентного середовища показав потребу в сучасному, клієнтоорієнтованому оздоровчому центрі, що відкриває широкі перспективи для стабільного розвитку ShoreWellness.

5. ShoreWellness відрізняється від інших закладів завдяки поєднанню інноваційного медичного обладнання, високого рівня сервісу, індивідуального

підходу до клієнтів, розташування у прибережній зоні та мультидисциплінарної команди фахівців (лікарі, масажисти, реабілітологи). Це створює ціннісну пропозицію, яка не має прямих аналогів у регіоні.

6. Загальний обсяг стартових інвестицій становить 44 593 333 грн, з яких 22,4% профінансовано за рахунок залучених кредитних коштів під пільгову ставку 7% річних. Найбільшу частку витрат становить придбання приміщення в прибережній зоні – 30,7 млн грн, а також придбання сучасного медичного обладнання, ремонтні роботи, офісна техніка, сировина, маркетинг і логістика.

7. Фінансова модель передбачає доходи від широкого спектра послуг – медичні консультації, оздоровчі процедури, реабілітаційні програми, проживання, SPA – послуги. У перший рік заплановано обсяг реалізації, що забезпечить покриття витрат і прибутковість. Прогноз передбачає щорічне зростання виторгу на 20%, що свідчить про високу фінансову ефективність проєкту вже на старті.

8. Життєвий цикл проєкту охоплює не лише етапи планування, запуску та експлуатації, а й постійну взаємодію з внутрішніми й зовнішніми зацікавленими сторонами – клієнтами, персоналом, партнерами, медичними закладами, постачальниками. Ефективна комунікація, залучення стейкхолдерів і врахування їх інтересів забезпечують стійкість, позитивний імідж і довгострокову конкурентоспроможність комплексу.

9. Інвестиційний аналіз підтвердив високу прибутковість проєкту: позитивне значення NPV, індекс прибутковості 1,303, внутрішня норма рентабельності (IRR) 28%, термін окупності – 3,3 роки. Це свідчить про доцільність вкладень, стабільність грошового потоку та інвестиційну привабливість ShoreWellness у довгостроковій перспективі.

10. Ключові ризики проєкту пов'язані з сезонністю попиту, змінами регуляторного середовища, кадровими питаннями та витратами на обслуговування обладнання. З метою їх мінімізації передбачено створення фінансового резерву, диверсифікацію послуг, підвищення кваліфікації персоналу та регулярне технічне обслуговування обладнання.

Список використаних джерел

1. Козявкін О. В., Соколова Л. П., Григорович О. В. та ін. Реабілітація військовослужбовців в умовах санаторно – курортних та реабілітаційних закладів : монографія / за ред. О. В. Козявкіна. Одеса : Укр. НДІ мед. реабілітації та курортології МОЗ України, 2023. 13 с.
2. Grand Marine Hotel & SPA. Офіційний веб-сайт. URL: [Grand Marine Hotel & SPA – Grand Marine Hotel & SPA](#) (дата звернення: 05.05.2025).
3. Дороговказ. Відпочинок у Совіньюні: ціни 2025, житло, пляжі, фото, як доїхати. *Туристичний путівник*. URL: https://ua.dorogovkaz.com/otdyh_v_sovinyone.php (дата звернення: 18.06.2025).
4. Кодекси України. КВЕД 55.10 Діяльність готелів. URL: <https://kodeksy.com.ua/buh/kved/i/55/10.htm> (дата звернення: 05.05.2025).
5. Законодавство України. КВЕД 2010. Клас 55.10 Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування. 2019. URL: <https://kodeksy.com.ua/buh/kved/i/55/10.htm> (дата звернення: 05.05.2025).
6. Верховна Рада України. Закон України "Про курорти" від 05.02.1996 № 378/96 – ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2026-14#Text> (дата звернення: 05.05.2025).
7. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 № 2275-VIII. *Відомості Верховної Ради України*.. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text> (дата звернення: 18.06.2025)
8. Zilver. Податки ТОВ і співробітників в Україні: все, що потрібно знати. Офіційний сайт. URL: <https://zilver.com.ua/uk/podatki-tov-i-spivrobitnikiv-v-ukrayini> (дата звернення: 17.06.2025).
9. Виговський Д. С., Конарівська О. Б., Яковишина М. В. Функціонування санаторно – курортних закладів в контексті сталого розвитку. Розвиток міста, 2024. С. 31–37. URL: https://journals.ndirom.kyiv.ua/index.php/city_development/article/view/25/24 (дата звернення: 05.05.2025).

10. Субота М., Демидова М. Моделювання процесів надання якісних санаторно – курортних послуг як передумова сталого розвитку підприємств // *Економічний вісник університету*, 2020. Т. 15, № 4. С. 105–111.

11. Громадська організація «Принцип». Реабілітація ветеранів війни: як зробити систему ефективною : аналітичний звіт. Київ, 2024. 32 с. URL: <https://www.pryncyp.org/wp-content/uploads/2024/12/reabilitacziya-web.pdf> (дата звернення: 05.05.2025).

12. Закон України "Про ліцензування видів господарської діяльності" від 02.03.2017 № 1775 VIII. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення: 05.05.2025).

13. Закон України "Про туризм" від 15.09.1995 № 324/95 ВР. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95> (дата звернення: 05.05.2025).

14. Закон України "Про автомобільний транспорт" від 05.04.2001 № 2344 III. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344-14#Text> (дата звернення: 05.05.2025).

15. Закон України "Про технічні регламенти та оцінку відповідності" від 15.01.2015 № 124-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19#Text> (дата звернення: 17.06.2025).

16. Закон України "Про охорону праці" від 14.10.1992 № 2694 XII. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text> (дата звернення: 05.05.2025).

17. Закон України "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів" від 19.12.1995 № 481/95 ВР. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 05.05.2025).

18. Skilky – Skilky. Туризм у 2024 році: кемпінги сплатили на 59% більше податків, 2025. URL: <https://skilky-skilky.info/turyzm-u-2024-rotsi-kempinhy-splatyly-na-59-bilshe-podatviv/> (дата звернення: 09.06.2025).

19. Волокіта В. Економічна правда. Від туристичної галузі державний бюджет отримав 616 млн у першому кварталі, 2024. URL: <https://epravda.com.ua/news/2024/05/28/714352/> (дата звернення: 11.06.2025).

20. Антонюк Т. Forbes Україна. Українські готелі заробили 9,3 млрд грн у 2023 році, заклади харчування 136,3 млрд грн: п'ять висновків та шість графіків з дослідження ринку HoReCa від компанії Pro – Consulting, 2024. 18 липня. URL: [Готелі і ресторани – дохід, заповненість, середній чек – дослідження Pro-Consulting — Forbes.ua](#) (дата звернення: 06.05.2025).

21. Слово і Діло. Туристичний збір: надходження до місцевих бюджетів під час пандемії та великої війни, 2024, 2 серпня. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2024/08/02/infografika/ekonomika/turystychnyj-zbir-nadxodzhennya-miscevyx-byudzhetiv-pandemiyi-ta-velykoyi-vijny> (дата звернення: 11.06.2025).

22. Міністерство туризму та охорони культурної спадщини України. До бюджету громад у 2024 році надійшло майже 273 млн грн туристичного збору, 2024. *Офіційний веб-сайт*. URL: https://www.tourism.gov.ua/blog/do-byudzhetu-gromad-u-2024-roci-nadiyshlo-mayzhe-273-mln-grn-turistichnogo-zboru?utm_source (дата звернення: 11.06.2025).

23. Головне управління ДПС в Одеській області. За 11 місяців 2023 року до місцевих бюджетів Одещини сплачено 8,5 млн грн туристичного збору. *Офіційний веб-сайт Державної податкової служби України*. 15 грудня 2023 р. URL: <https://od.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/736912.html> (дата звернення: 06.05.2025).

24. Скільки – скільки. У 2023 році туристичний бізнес сплатив на 32% більше податків, 2024. URL: <https://skilky-skilky.info/u-2023-rotsi-turystychnyy-biznes-splatyv-na-32-bilshe-podatviv/> (дата звернення: 06.05.2025).

25. Клінічний санаторій ім. Пирогова (Курорт Куяльник). Офіційний веб-сайт. URL: <https://kuyalnik.com/> (дата звернення: 06.05.2025).

26. Санаторій «Лермонтовський» / ЦМР та СЛ «Одеський». Офіційний

веб-сайт. URL: <https://sanatorii.in.ua/lermontovskij/> (дата звернення: 14.05.2025).

27. Опанасюк Ю. С. Формування і розвиток ринку рекреаційних та туристичних послуг в Україні: кваліфікаційна робота бакалавра. Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», 2024. URL: https://ab.uu.edu.ua/upload/Osvitni_programi/TU_bak/2024/dfn_2024/opanasuk_yuli_a.pdf (дата звернення: 07.05.2025).

28. Міністерство економіки України. Програми пільгового кредитування для громадян. *Офіційний веб-сайт.* URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?id=cf11984b-0c6d-49ee-a6d7-59b0d824f4f4&lang=uk> – [UA&title=ProgramiPilgovogoKredituvanniadliaDliaPosilenniaEnergetiki](https://me.gov.ua/News/Detail?id=cf11984b-0c6d-49ee-a6d7-59b0d824f4f4&lang=uk) (дата звернення: 14.05.2025).

29. Work.ua. Статистика зарплат. Статистика за травень 2025 року. URL: <https://www.work.ua/salary/> (дата звернення: 07.05.2025).

30. Одеська міська рада. Тарифи на житлово – комунальні послуги. *Офіційний веб-сайт.* *Офіційний веб-сайт.* URL: <https://omr.gov.ua/ua/citizens/tariffs/> (дата звернення: 08.05.2025).

ДОДАТКИ

Внутрішня норма рентабельності – IRR, %

Додаток А

Інвестиції	-44 593 333
1 рік	4 130 832
2 рік	5 261 514
3 рік	6 618 764
4 рік	8 247 230
5 рік	10 201 387
6 рік	13 856 517
7 рік	18 607 699
8 рік	26 070 351
9 рік	33 278 086
10 рік	42 187 156
Ставка дисконтування	26%
IRR	28%

Джерело: розроблено автором на основі власних розрахунків у Microsoft Excel.