

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

«___» травня 2025 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
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ У СФЕРІ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ
СТВОРЕННЯ МАНІКЮРНОГО САЛОНУ)»**

Виконавець:

студентка ЦЗФН
Віхель Олена Анатоліївна

Науковий керівник:

д.е.н, професор
Захарченко Наталя Вячеславовна

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ПОСЛУГ	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері послуг.....	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг	12
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.....	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ МАНІКЮРНОГО САЛОНУ	29
2.1. Аналіз ринку б'юті послуг в Україні та м. Одеса.....	29
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу.....	34
2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування манікюрного салону.....	42
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ МАНІКЮРНОГО САЛОНУ	54
3.1. Оцінка прибутковості проєкту.....	54
3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту.....	56
3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....	62
3.4. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання	67
ВИСНОВКИ.....	73
Список використаних джерел	77

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах спостерігається стрімке зростання популярності послуг манікюрних салонів. Це зумовлено, зокрема, інтенсифікацією темпу життя та високою зайнятістю жінок, що ускладнює самостійне підтримання естетичного вигляду рук у домашніх умовах. Відтак професійний манікюр, виконаний з урахуванням індивідуальних побажань клієнта, не лише забезпечує довготривалий доглядовий ефект, але й стає важливою складовою особистої турботи про зовнішність як серед жінок, так і серед чоловіків.

Водночас варто відзначити, що відносно невисокий рівень фінансового порогу входу в сферу манікюрних послуг створює сприятливі умови для започаткування власної справи, особливо для жінок-підприємниць. Це, своєю чергою, сприяє зростанню зацікавленості у відкритті салонів краси. Як справедливо наголошують експерти ринку, сегмент манікюрних послуг наразі є лише частково заповненим, тож потенціал для подальшого розширення залишається значним. У суспільній свідомості вже закріпилась норма регулярного відвідування манікюрних салонів як невід'ємного елемента жіночої культури догляду за собою.

З огляду на зазначене, доцільним є формування обґрунтованого бізнес-плану відкриття манікюрного салону, який би передбачав розрахунок необхідного кошторису, аналіз ресурсного забезпечення, вивчення ринкової ситуації, законодавчого поля та конкурентного середовища, а також визначення очікуваного прибутку і терміну окупності інвестицій.

У цьому контексті особливої цінності набувають праці провідних науковців і практиків, серед яких варто відзначити Андрейченко А. [47; 56], Гончаренко Н. [7], Добрової Н. [12; 53], Захарченко Н. [16; 55; 56], Каменчук А. [17], Каражия Е. [18; 55], Карпова В. [15], Кічук Н. [20], Подмазко О. [53] та інших. Їхні дослідження становлять методологічне підґрунтя для економічного

обґрунтування, планування, правового регулювання та маркетингового супроводу відкриття нового бізнесу у сфері краси

Мета кваліфікаційної роботи – теоретико-методичні та практичні аспекти започаткування манікюрного салону в б'юті сфері.

Для досягнення мети було поставлено наступні завдання:

- 1) надати характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку у сфері послуг;
- 2) розглянути умови реєстрації для ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг;
- 3) обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування манікюрного салону;
- 4) проаналізувати стан ринку у сфері послуг жіночої краси України та м. Одеса;
- 5) оцінити внутрішні конкурентні переваги створеного манікюрного салону;
- 6) сформулювати витрати на відкриття та функціонування манікюрного салону;
- 7) провести оцінку прибутковості проєкту;
- 8) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;
- 9) провести розрахунок грошового потоку та проаналізувати показники економічної ефективності проєкту;
- 10) проаналізувати можливі ризики та спланувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення манікюрного салону в сфері послуг.

Предмет дослідження – бізнес-проектування започаткування власної справи в сфері послуг.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувались такі методи: діалектичний – на етапі збору, систематизації і обробки інформації; аналіз – для деталізації та розділення об'єкта дослідження

на окремі важливі складові елементи; порівняння – для зіставлення даних у динаміці; табличний, графічний, маркетинговий – для наочності отриманих результатів. Розрахунки за проектом проводились із застосуванням програмного продукту «Excel».

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

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (76 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 82 сторінок. Основний зміст викладено на 83 сторінках. Робота містить 29 таблиць, 3 рисунки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері послуг

Сучасна б'юті-сфера є однією з найдинамічніших галузей сфери послуг, що демонструє стійкий попит незалежно від соціально-економічної ситуації в країні. Особливу роль у структурі б'юті-ринку відіграють послуги манікюру, які стали невід'ємною частиною повсякденного життя жінок різного віку. Це обумовлено не лише прагненням до естетичного зовнішнього вигляду, а й глибшими соціокультурними та психологічними чинниками, що формують стійкий споживчий попит.

Ідея створення манікюрного салону як власної справи базується на поєднанні трьох ключових переваг:

- високий рівень попиту на послуги – незалежно від кризи, воєнного стану чи зниження доходів населення, жінки продовжують інвестувати у свій зовнішній вигляд;
- невисокий стартовий поріг входу в бізнес – у порівнянні з іншими видами підприємництва, відкриття манікюрного салону потребує помірних інвестицій на старті;
- можливість гнучкої організації праці – діяльність може здійснюватися як у форматі студії краси, так і шляхом надання індивідуальних послуг з виїздом до клієнта [1].

У межах реалізації даної бізнес-ідеї передбачається створення спеціалізованого манікюрного салону, орієнтованого на цільову аудиторію – жінок віком 20–55 років, які цінують якісний сервіс, естетику та професіоналізм майстрів. Концепція салону передбачає поєднання сучасного дизайну інтер'єру,

безпечних процедур, сертифікованих матеріалів та клієнтоорієнтованого підходу.

Заплановано впровадження таких послуг:

- класичний, апаратний та комбінований манікюр;
- покриття гелю-лаком, зміцнення нігтів, дизайн нігтів;
- догляд за руками та шкірою, парафіноterapia;
- можливість швидкого запису через Instagram, Telegram-бот або сайт.

Бізнес-ідея передбачає не лише надання послуг, а й створення бренду, що асоціюється з комфортом, турботою про клієнта та високими стандартами гігієни. Це дасть можливість і перспективи для формування впізнаваного стилю салону, створення цілісного візуального образу, активної та системної присутності в соціальних мережах, а також побудови ефективної комунікації з цільовою аудиторією за допомогою сучасних онлайн-інструментів. У свою чергу, створення власного бренду дозволить досягти довгострокового позиціонування на ринку, забезпечити сталість клієнтського попиту, сформувати лояльну аудиторію та розширити напрями діяльності в майбутньому, зокрема, через відкриття додаткових філій, запуск освітніх проєктів або продаж авторської косметики. Отже, стратегічна мета проєкту полягає не лише у забезпеченні прибутковості бізнесу, а й у побудові стабільного, конкурентоспроможного та соціально орієнтованого бренду у сфері б'юті-послуг [52].

Окрім основних послуг з манікюру та педикюру, концепція салону передбачає також розвиток додаткових напрямів діяльності, які сприятимуть диверсифікації джерел доходу та зміцненню бренду. Зокрема, планується впровадження навчальних програм для новачків у сфері нейл-сервісу, як базових курсів для майбутніх майстрів, так і підвищення кваліфікації для практикуючих спеціалістів. Це дозволить сформувати власну школу з підготовки кадрів, забезпечити внутрішній кадровий резерв і підвищити якість послуг у межах салону.

Крім того, передбачається реалізація професійних косметичних засобів, інструментів та доглядової продукції, рекомендованої фахівцями салону. Такий підхід сприятиме формуванню довіри клієнтів, підвищенню середнього чеку, а також розширенню бізнесу через e-commerce. У перспективі – запуск власної лінійки засобів під брендом салону. Сукупність усіх цих складових посилює концепцію як сучасного б'юті-простору з освітньо-комерційною моделлю, орієнтованого на сталий розвиток та довготривалу присутність на ринку.

Манікюрний салон «Чарівні пальчики» планується відкрити з орендою приміщення в м. Одеса, для цього здійснено порівняльний аналіз можливих локацій для манікюрного салону (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз можливих локацій для манікюрного салону

Локація	Переваги	Недоліки	Цільова аудиторія	Загальна оцінка потенціалу
Центр міста (вул. Катерининська / Дерибасівська)	Висока прохідність, престижність, туристичний потік	Висока орендна плата, конкуренція	Туристи, ділові жінки, постійні мешканці	Високий
ЖК на Таїрова / Червоному Хресті	Велика кількість мешканців, постійний трафік, нижча оренда	Віддаленість від центру, менше туристів	Молоді жінки, мами з дітьми, фрілансери	Середній – високий
Приморський район (вул. Пантелеймонівська / Французький бульвар, Аркадія)	Солідна аудиторія, наявність інших б'юті-сервісів поблизу	Вимогливість клієнтури, складність з паркуванням	Заможні жінки, бізнес-клієнти, студенти	Високий
Суворовський район (Селище Котовського)	Низька оренда, вільні приміщення	Низький попит на преміум-послуги	Пенсіонери, домогосподарки	Низький – середній

Джерело: розроблено автором.

Вибір розташування є одним із ключових чинників успішного функціонування манікюрного салону, адже від нього залежать потік клієнтів, рівень конкуренції, вартість утримання та іміджева привабливість бренду. У цьому контексті було обрано ЖК «Гагарін Плаза», що поєднує низку важливих переваг:

1. Преміум-локація: район Аркадії є одним із найпрестижніших і найдинамічніших у місті Одеса. Він відомий як центр розважальної,

торговельної та курортної активності. Це забезпечує салону високий рівень видимості та престижу, що важливо для позиціонування бренду «Чарівні пальчики» як стильного та професійного простору краси.

2. Платоспроможна цільова аудиторія: мешканці ЖК та відвідувачі району належать до середнього та високого класу, орієнтовані на якісний сервіс і мають стабільний попит на б'юті-послуги. Це створює базу постійних клієнтів, зацікавлених у регулярному догляді за собою.

3. Сучасна інфраструктура та безпека: ЖК «Гагарін Плаза» має зручну транспортну розв'язку, підземні паркінги, охорону, доступ до комерційних площ, що сприяє комфортному перебуванню клієнтів та безперебійному функціонуванню бізнесу.

4. Низька конкуренція в форматі «full beauty concept»: попри наявність поодиноких студій у районі, спостерігається дефіцит салонів із повним циклом послуг та чітким позиціонуванням бренду. Це дає змогу манікюрному салону «Квітака» зайняти нішу, сформувати лояльну клієнтську базу та розвивати додаткові напрями — навчання майстрів, продаж косметичних засобів.

5. Можливість масштабування: на базі салону в ЖК «Гагарін Плаза» зручно розвивати інші напрями – мобільні виїзні послуги, організацію майстер-класів або відкриття додаткових локацій. Район є «вітриною» міста, де бренд швидше набуває впізнаваності.

Житловий комплекс «Гагарін Плаза» (вул. Гагарінське плато, 5/1) у мікрорайоні Аркадія, Одеса, є стратегічно вигідною локацією для відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики».

По-перше, висока щільність населення та платоспроможна аудиторія. Комплекс складається з двох 22-поверхових будинків бізнес-класу, що налічують 460 квартир. Це забезпечує постійний потік потенційних клієнтів із середнім та високим рівнем доходу, які цінують якісні б'юті-послуги [15].

По-друге, розвинена інфраструктура та зручне розташування у престижному районі Аркадія, поруч із пляжами, ресторанами, торговими

центрами та розважальними закладами. Це створює додатковий трафік відвідувачів, які можуть стати клієнтами салону.

По-третє, наявність комерційних приміщень на перших поверхах, що ідеально підходять для розміщення салону краси. Це дозволяє забезпечити видимість закладу та зручний доступ для клієнтів.

Важливо також безпека, територія комплексу охороняється, оснащена відеоспостереженням та має підземний паркінг. Це створює безпечне та комфортне середовище для відвідувачів салону.

І, останнє, з огляду на престижність району та зростаючу популярність Аркадії серед мешканців та туристів, відкриття салону в «Гагарін Плаза» відкриває перспективи для розширення бізнесу, включаючи запуск навчальних курсів для майстрів та продаж професійної косметики.

Таким чином, вибір локації в ЖК «Гагарін Плаза» для манікюрного салону «Чарівні пальчики» є обґрунтованим та перспективним кроком для успішного розвитку бізнесу. Вибір цієї локації для відкриття манікюрного салону дозволяє поєднати стратегічне розміщення, доступ до якісної аудиторії, гнучкість розвитку та сприятливе конкурентне середовище. Це рішення відповідає концепції салону як бренду нового покоління з акцентом на якість, стиль і розвиток.

Розглянемо потенційні конкурентні переваги відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» в сучасні кризові часи тлі війни, зміни споживчої поведінки, трансформації малого бізнесу

1. Актуальність б'юті-послуг навіть у кризовий час (попри війну, зростає потреба жінок у догляді за собою як способі підтримки психологічного здоров'я; манікюр став частиною регулярного особистого догляду, а не розкішшю).

2. Невисокий вхідний бар'єр у галузі (порівняно доступні стартові інвестиції; можливість швидкого запуску й окупності (1–2 місяці).

3. Успішна локація в густонаселеному ЖК «Гагарін Плаза» (Аркадія) - Висока прохідність; велика концентрація жінок віком 20–45 років – основна

цільова аудиторія; поблизу немає достатньо сильних локальних конкурентів преміум-сервісу.

4. Створення власного бренду з фірмовим стилем (впізнаваний логотип, сучасний інтер'єр, tone of voice у соціальних мережах; розвиток довіри та емоційного зв'язку з клієнтами через унікальний стиль).

5. Додаткові сервіси (продаж професійної косметики; навчання майстрів – окремий напрям (може генерувати прибуток та формувати майбутню команду).

6. Цифрова стратегія просування (акцент на соціальні мережі (Instagram, TikTok, Telegram) онлайн-запис, персоналізовані нагадування, бонусні програми).

7. Сервіс як конкурентна зброя (клієнтоорієнтованість: чай, комфорт, турбота, приємна атмосфера; високі стандарти гігієни, стерилізація інструментів, сертифікати).

8. Гнучкість малого бізнесу в період кризи (можливість швидко адаптувати послуги, змінювати ціни, вводити новинки; менші витрати на утримання, порівняно з великими салонами).

9. Доступ до фінансових програм (гранти «єРобота», державна програма «5-7-9%», донорські проєкти для ВПО або жінок).

10. Репутаційний ефект (соціально відповідальний бізнес (місця для майстрів ВПО, знижки для військових/медиків). Це підвищує лояльність клієнтів і залучає нову аудиторію [9].

Розглянуті конкурентні переваги відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» дають змогу закріпитися на ринку завдяки правильному таймінгу, сильному бренду, сервісній перевазі та правильній локації.

Таким чином, обрана бізнес-ідея є соціально та економічно доцільною, відповідає запитам ринку та має високий потенціал для стабільного функціонування й масштабування у майбутньому. Наступним етапом є розробка бізнес-плану, фінансового прогнозу та визначення маркетингової стратегії для просування салону на локальному ринку.

1.2. Умови реєстрації для ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері послуг

Першочерговою та обов'язковою умовою ведення підприємницької діяльності в Україні є державна реєстрація суб'єктів підприємництва. Цей процес регламентується низкою чинних нормативно-правових актів та передбачає чітко визначену процедуру. Відповідно до обраної тематики нашого дослідження, реєстрація манікюрного салону здійснюється на підставі Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» №755-IV від 15 травня 2003 року [37].

Розглянемо умови та порядок реєстрації для відкриття та ведення підприємницької діяльності у сфері б'юті-послуг (манікюрного салону) в Україні у 2025 році (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Порядок реєстрації для відкриття та ведення підприємницької діяльності у сфері б'юті-послуг

Етапи відкриття власної справи	Характеристика
1. Вибір організаційно-правової форми	Фізична особа-підприємець (ФОП). Найпростіша та найшвидша форма для старту малого бізнесу. Юридична особа (ТОВ). Підходить, якщо плануєте більший масштаб діяльності або залучення партнерів та інвестицій. Для манікюрного салону зазвичай обирають саме ФОП
2. Вибір КВЕД (Класифікація видів економічної діяльності)	Для манікюрного салону потрібно зареєструвати такі КВЕД: 96.02 – Надання послуг перукарнями та салонами краси (основний); 47.75 – Роздрібна торгівля косметичними товарами (за потреби продажу косметики та матеріалів); 85.59 Інші види освіти (якщо плануєте навчання майстрів)
3. Реєстрація ФОП	Реєстрація здійснюється онлайн через портал «Дія» (https://diia.gov.ua/) або офлайн у Центрі надання адміністративних послуг (ЦНАП).
4. Документи для реєстрації ФОП	Паспорт та ідентифікаційний код. Вибрані КВЕДи. Заява про реєстрацію ФОП Реєстрація займає 1 робочий день

5. Вибір системи оподаткування	Для салону манікюру найчастіше обирають спрощену систему оподаткування (єдиний податок) 2 група До 10 працівників, дохід до 834 мінімальних зарплат на рік (у 2025 році приблизно 6,7 млн грн). Податок фіксований – приблизно 1340 грн/місяць + ЄСВ (єдиний соціальний внесок) 3 група Без обмежень за працівниками. Податок 5% від доходу або 3% + ПДВ
6. Відкриття банківського рахунку	ФОП може працювати з бізнес-рахунком або особистим рахунком (залежить від вашого вибору, але бізнес-рахунок значно зручніший для податкового обліку)
7. Оформлення трудових відносин	При наймі працівників (майстрів манікюру, адміністраторів). Підписати трудові договори та повідомити про наймання Державну податкову службу через портал Дія. Обов'язкова сплата ЄСВ (22%) та податку на доходи фізичних осіб (ПДФО – 18%) + військовий збір (1,5%).
8. Вимоги до приміщення манікюрного салону	Санітарні норми: дезінфекція, стерилізація інструментів, наявність вентиляції, окремих зон для обслуговування. Дотримання норм пожежної безпеки (наявність вогнегасника, запасних виходів). Відповідність приміщення санітарно-епідеміологічним нормам, що регулюються Держпродспоживслужбою.
9. Отримання дозвільних документів	Повідомлення про початок роботи (подання декларації відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства) через портал Дія (https://diia.gov.ua/) або ЦНАП. Дозвіл від ДСНС щодо пожежної безпеки (у деяких випадках достатньо декларації відповідності).
10. Встановлення касового апарату (РРО/ПРРО)	Використання касового апарату є обов'язковим для сфери послуг. Можна використовувати програмні РРО (онлайн-касова система), що значно зручніше та дешевше звичайного касового апарату
11. Дотримання споживчих прав клієнтів	Чіткий прайс-лист, куточок споживача, книга скарг і пропозицій. Гарантування якості послуг

Джерело: розробка автора за матеріалами: [37; 44].

Дотримання цих кроків гарантує законність і спокійне ведення діяльності манікюрного салону в Україні у 2025 році.

Першим етапом відкриття власної справи є вибір організаційно-правової форми діяльності. В українській практиці найбільш поширеними є форма

фізичної особи-підприємця (ФОП) та товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

Вибір ФОП обумовлюється спрощеними процедурами реєстрації, меншою кількістю бюрократичних процесів, зниженими витратами на ведення бухгалтерського та податкового обліку, що є актуальним для малого бізнесу, зокрема для манікюрного салону. Юридична особа (ТОВ), натомість, використовується переважно у випадках, коли діяльність передбачає залучення значних інвестицій, партнерів або планується масштабування бізнесу.

Другий етап – вибір видів економічної діяльності відповідно до Класифікатора (КВЕД). Правильний підбір КВЕДів дозволяє чітко окреслити діяльність підприємства для контролюючих органів і визначає, якими саме послугами та товарами може займатись суб'єкт підприємництва. Для манікюрного салону рекомендується вибрати КВЕД 96.02 (надання послуг перукарнями та салонами краси) як основний, додатково включити КВЕД 47.75 (роздрібна торгівля косметичними товарами) у разі продажу косметичної продукції та КВЕД 85.59 (інші види освіти), якщо планується навчання персоналу [43].

Третій етап – безпосередньо державна реєстрація фізичної особи-підприємця. У сучасних умовах реєстрація здійснюється двома шляхами – онлайн через державний портал електронних послуг «Дія» або офлайн через Центр надання адміністративних послуг (ЦНАП). Досвід підприємців свідчить, що онлайн-реєстрація скорочує витрати часу та значно спрощує взаємодію з державними органами.

Четвертий етап передбачає підготовку необхідних документів для реєстрації ФОП. Мінімальний пакет документів включає паспорт громадянина України, індивідуальний податковий номер, перелік обраних КВЕДів та заповнену заяву на реєстрацію. Згідно з аналізом чинної практики, термін реєстрації у разі коректності поданих документів складає до одного робочого дня.

П'ятий етап – вибір системи оподаткування. Для суб'єктів малого підприємництва в сфері б'юті-послуг поширеною є спрощена система оподаткування. Найчастіше для манікюрного салону обирають другу групу єдиного податку, що передбачає фіксовані щомісячні платежі, що вигідно при стабільних та помірних обсягах доходів. Третя група передбачає більшу гнучкість і є актуальною для підприємств, що розширюють діяльність, оскільки не має обмежень за кількістю працівників, але передбачає ставку податку у вигляді відсотка від доходу [13].

Шостий етап – відкриття банківського рахунку. Згідно з рекомендаціями фінансових експертів, відкриття окремого бізнес-рахунку є більш доцільним, ніж використання особистого, оскільки це дозволяє забезпечити прозорість фінансових операцій, спростити бухгалтерський облік та звітність.

Сьомий етап – оформлення трудових відносин із персоналом. На цьому етапі суб'єкт господарювання повинен укласти офіційні трудові договори з працівниками та подати відповідне повідомлення до Державної податкової служби через портал «Дія». Також підприємство зобов'язане регулярно сплачувати обов'язкові соціальні платежі: єдиний соціальний внесок (ЄСВ – 22%), податок на доходи фізичних осіб (ПДФО – 18%) та військовий збір (1,5%). Виконання цих зобов'язань забезпечує законний статус зайнятості працівників і дозволяє уникнути штрафних санкцій [11].

Восьмий етап охоплює виконання вимог до приміщення манікюрного салону. Дослідження санітарних та протипожежних норм свідчить про необхідність облаштування спеціалізованих зон для надання послуг, забезпечення ефективної системи вентиляції, регулярної дезінфекції та стерилізації інструментів. Приміщення має відповідати нормам пожежної безпеки, мати необхідні засоби гасіння вогню та аварійні виходи. Виконання цих вимог контролюється Держпродспоживслужбою та ДСНС України.

Дев'ятий етап – отримання дозвільних документів. Сучасна українська практика передбачає подання декларації відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства через портал «Дія» або ЦНАП. Також необхідно

отримати дозвіл на дотримання норм пожежної безпеки від Державної служби з надзвичайних ситуацій (ДСНС). В окремих випадках достатньо оформити декларацію відповідності приміщення цим вимогам.

Десятий етап полягає у встановленні касового апарату (РРО чи ПРРО). Законодавством передбачено обов'язковість використання РРО в сфері послуг, проте сучасні підприємці мають можливість обрати програмні РРО (ПРРО), які значно дешевші та простіші в експлуатації порівняно зі звичайними касовими апаратами [41].

Останнім, одинадцятим етапом є забезпечення дотримання споживчих прав клієнтів. Це передбачає розміщення у доступному місці інформації про послуги (прайс-лист), створення куточка споживача та книги скарг. Виконання цих умов регламентується Законом України «Про захист прав споживачів», що позитивно впливає на імідж салону, сприяє підвищенню рівня довіри клієнтів та мінімізує ризик конфліктів і юридичних суперечок.

Таким чином, дотримання наведених етапів створює належні умови для успішного запуску та подальшого функціонування манікюрного салону, дозволяє ефективно контролювати бізнес-процеси, уникнути юридичних ризиків та досягти фінансової стабільності підприємства.

Розглянемо необхідний перелік документів, які необхідні для відкриття манікюрного салону (табл. 1.3).

Також у приміщенні салону необхідно облаштувати інформаційний стенд («куточок споживача»), що міститиме наступні відомості:

- 1) інформацію про суб'єкта підприємницької діяльності;
- 2) журнал для внесення відгуків і пропозицій від клієнтів;
- 3) контактні дані територіального органу захисту прав споживачів;
- 4) актуальний перелік послуг та товарів із зазначенням їхніх цін;
- 5) інформацію про препарати та обладнання, які застосовуються в процесі надання послуг;
- 6) опис гарантійних зобов'язань щодо якості послуг із зазначенням умов та порядку повернення коштів клієнтам.

Перелік документів, необхідних для відкриття манікюрного салону

№ з/п	Назва документа / дозволу	Коротка характеристика та особливості
1	Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності	Документ, який підтверджує офіційний статус підприємця. Видається органами державної реєстрації протягом п'яти робочих днів (або протягом одного дня у разі прискореної процедури) після подачі відповідного пакета документів шляхом внесення інформації до Єдиного державного реєстру [48].
2	Договір купівлі-продажу або оренди приміщення	Документально засвідчує право підприємця на законне використання приміщення для салону. Приміщення має відповідати певним нормативним вимогам, зокрема розташовуватись у нежитловому фонді, мати окремий вхід, знаходитися на першому або цокольному поверсі та відповідати санітарно-технічним стандартам [9].
3	Договір на вивезення побутових та виробничих відходів	Документ укладається з місцевим комунальним підприємством перед початком функціонування закладу. Він забезпечує належне поводження з відходами, дотримання екологічних стандартів та санітарних норм у процесі господарської діяльності.
4	Акт відповідності приміщення вимогам Держпродспоживслужби (СЕС)	Документ, що підтверджує відповідність приміщення встановленим санітарно-гігієнічним вимогам. Видається Держпродспоживслужбою на підставі перевірки документів, зокрема паспорта вентиляційної системи, медичних книжок працівників, договору на вивезення відходів, а також наявності окремого входу та облаштованих санітарних зон.
5	Дозвіл Служби пожежної безпеки	Необхідний документ для експлуатації нових, реконструйованих або орендованих приміщень. Дозвіл видається після здійснення експертизи стану протипожежної безпеки уповноваженими організаціями чи державним пожежним наглядом та надається безоплатно.
6	Дозвіл на розміщення зовнішньої реклами	Вимагається для законного встановлення зовнішніх рекламних конструкцій (світлових коробів, банерів, об'ємних літер тощо). Видається органами місцевого самоврядування, не застосовується до внутрішніх рекламних елементів у приміщенні.
7	Погодження з Енергонаглядом, Водоканалом, БТІ	Документація, що підтверджує узгодження технічних питань щодо підключення та функціонування приміщення із відповідними комунальними службами та органами технічної інвентаризації. Ці документи оформлюються у процесі підключення чи реконструкції об'єкта.

Джерело: розроблено автором за матеріалами [11; 12; 13].

Особливу увагу варто звернути на положення Податкового кодексу України, згідно з якими з 1 січня 2022 року підприємці, що є платниками

єдиного податку другої, третьої та четвертої груп, зобов'язані застосовувати реєстратори розрахункових операцій (РРО або ПРРО) при проведенні розрахунків незалежно від виду діяльності та отриманого обсягу доходів [41]. Саме тому для відкриття манікюрного салону необхідно придбати касовий апарат.

Практичний досвід діючих салонів краси показує, що більш зручним і ефективним є використання програмного реєстратора розрахункових операцій (ПРРО), так званої онлайн-каси, що дозволяє швидко здійснювати оформлення замовлень та формувати електронні чеки. Зазначене програмне забезпечення доступне у версії для Android і містить такі компоненти:

- PRRO.Check.apk – клієнтська програма для покупців, що забезпечує отримання електронних розрахункових документів, створених програмою ПРРО «Каса»;
- PRRO.Pos.apk – основна програма ПРРО «Каса»;
- Version – інформаційний файл про поточну версію програми ПРРО «Каса»;
- «ПРРО Каса – Керівництво користувача.doc» – документ, що містить інструкції користувача щодо налаштування і роботи з програмним забезпеченням ПРРО «Каса».

Крім цього, існує можливість використовувати відповідне програмне забезпечення для операційної системи Windows, архів якого містить наступні файли:

- setup.exe – інсталяційний файл ПРРО «Каса»;
- Version – інформаційний файл про актуальну версію програмного забезпечення [42].

Таким чином, для успішного започаткування підприємницької діяльності у сфері манікюрних послуг необхідно виконати наступні послідовні дії:

- 1) провести державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- 2) визначити та зареєструвати відповідні види економічної діяльності (КВЕД);

- 3) обрати і оформити приміщення (на умовах купівлі або оренди) з обов'язковим дотриманням санітарно-гігієнічних та протипожежних вимог;
- 4) отримати дозвільні документи на розміщення зовнішньої реклами;
- 5) встановити на мобільний пристрій або комп'ютер спеціалізоване програмне забезпечення для ведення бухгалтерського обліку і формування електронних чеків.

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

Для започаткування підприємницької діяльності в Україні одним із перших та найбільш важливих кроків є вибір оптимальної організаційно-правової форми ведення бізнесу.

Організаційно-правова форма підприємства являє собою сукупність законодавчо визначених норм і положень, що регулюють внутрішні правові та майнові відносини між засновниками (учасниками, партнерами) підприємства, а також визначають особливості взаємодії цього підприємства з іншими господарюючими суб'єктами, державними органами, організаціями та фізичними особами-підприємцями. Саме організаційно-правова форма визначає такі ключові аспекти діяльності бізнесу, як порядок прийняття управлінських рішень, розподіл відповідальності учасників, механізм формування статутного капіталу, порядок оподаткування доходів і ведення бухгалтерського обліку, а також впливає на можливість залучення зовнішніх фінансових ресурсів (інвестицій, кредитів).

З огляду на це, обрання тієї чи іншої організаційно-правової форми має базуватись на ґрунтовному аналізі низки критеріїв, що забезпечують ефективність майбутньої підприємницької діяльності. Основними критеріями при прийнятті відповідного рішення виступають:

- напрям та специфіка підприємницької діяльності – визначають характер бізнес-процесів, ступінь юридичної та фінансової відповідальності, специфічні

вимоги до ліцензування та сертифікації, а також організаційні особливості діяльності у конкретній сфері (наприклад, у сфері послуг, торгівлі чи виробництва);

- очікуваний масштаб та обсяг грошових витрат – дозволяє оцінити фінансові можливості підприємства, необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів, формування статутного капіталу, а також потенційний обсяг витрат на бухгалтерський облік, юридичний супровід та податкове навантаження;

- оцінка переваг та недоліків доступних організаційно-правових форм – передбачає системний аналіз існуючих форм господарювання з позицій витрат на реєстрацію, складності ведення бухгалтерії та звітності, ступеня відповідальності засновників за борговими зобов'язаннями підприємства, а також можливостей розширення бізнесу та залучення партнерів чи інвесторів у майбутньому [43].

Таким чином, комплексний підхід до вибору організаційно-правової форми господарювання дозволить підприємцю визначити оптимальну модель ведення бізнесу, що відповідає цілям підприємницької діяльності, знижує ризики, оптимізує витрати, а також створює сприятливі умови для подальшого зростання та розвитку підприємства. Побудуємо алгоритм обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності манікюрного салону (табл. 1.4).

Для державної реєстрації фізичної особи-підприємця (ФОП) з метою започаткування діяльності манікюрного салону «Чарівні пальчики» слід підготувати наступні документи:

- заяву про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця встановленого зразка;
- документальне підтвердження включення заявника до Державного реєстру платників податків (ідентифікаційний код);
- квитанцію про сплату адміністративного збору за реєстрацію.

Законодавчо для ФОП не визначено необхідності у статутних документах та конкретному обсязі капіталу, спрощена бухгалтерія та звітність, а також є дозвіл здійснення своєї діяльності без отримання та розробки печатки.

Таблиця 1.4

Алгоритм обґрунтування вибору організаційно-правової форми
підприємницької діяльності манікюрного салону «Чарівні пальчики»

Етапи вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності	Характеристика етапів
Крок 1. Визначення цілей і масштабів діяльності	Аналіз планованого масштабу діяльності (кількість працівників, очікуваний оборот). Визначення потреби залучення партнерів або інвесторів
Крок 2. Аналіз переваг і недоліків форм господарювання	Оцінка особливостей ФОП: простота і швидкість реєстрації; мінімальні витрати на бухгалтерію та звітність; відсутність статутного капіталу; особиста відповідальність підприємця за зобов'язаннями. Оцінка особливостей ТОВ: можливість залучення інвестицій та партнерів; обмежена відповідальність засновників (учасників); більш складний процес реєстрації та управління; необхідність формування статутного капіталу.
Крок 3. Врахування специфіки сфери діяльності (манікюрний салон)	Для малого бізнесу у сфері краси оптимальною є ФОП через простоту, оперативність і низькі витрати на ведення діяльності
Крок 4. Обґрунтування вибору	На основі аналізу визначити, що для манікюрного салону оптимальним варіантом є саме ФОП, що відповідає характеру діяльності та очікуваним масштабам бізнесу

Джерело: розробка автора за матеріалами: [44].

Вибір саме фізичної особи-підприємця як організаційно-правової форми ведення бізнесу для манікюрного салону є обґрунтованим рішенням, враховуючи низку її переваг. По-перше, ця форма значно спрощує ведення бухгалтерського та податкового обліку, що дозволяє економити час та фінансові ресурси на початкових етапах роботи салону. По-друге, законодавство не вимагає формування статутного капіталу для реєстрації ФОП, що знижує початкові фінансові витрати та прискорює запуск бізнесу. Крім того,

ведення діяльності у статусі ФОП не передбачає обов'язкового використання печатки, що також спрощує оформлення документів та взаємодію з контрагентами. Нарешті, перевагою такої форми господарювання є гнучкі умови податкового регулювання, зокрема можливість використання спрощеної системи оподаткування, що є вигідним та зручним варіантом саме для сфери краси, яка характеризується стабільним потоком клієнтів і прогнозованим рівнем доходів (табл. 1.5) [43].

Таблиця 1.5

Переваги та недоліки ФОП

Переваги фізичної особи-підприємця (ФОП)	Недоліки фізичної особи-підприємця (ФОП)
Процедура реєстрації ФОП є швидкою та максимально спрощеною, потребує мінімум документів і часу.	Підприємець несе особисту відповідальність за зобов'язаннями підприємницької діяльності, яка поширюється на його особисте майно у разі виникнення спірних ситуацій з боргами.
Ведення бухгалтерської та податкової звітності є нескладним, що суттєво спрощує управління бізнесом на початковому етапі.	Існують певні законодавчі обмеження щодо розширення бізнесу через ліміти прибутку для спрощеної системи оподаткування, що може стримувати зростання підприємства.
Спрощений порядок переходу на єдиний податок порівняно з юридичними особами дозволяє ефективніше управляти податковими зобов'язаннями.	Високий ризик банкрутства через особисту відповідальність підприємця за всіма борговими зобов'язаннями.
Відсутня необхідність формування статутного капіталу, що зменшує фінансове навантаження на підприємця на початкових етапах діяльності.	Ускладнене оформлення кредитної історії та отримання банківського кредиту порівняно з юридичними особами.
Немає законодавчої вимоги щодо обов'язкового відкриття окремого банківського рахунку, що дозволяє підприємцю гнучкіше здійснювати фінансові операції.	Висока особиста зайнятість та необхідність самостійного вирішення більшості бізнес-процесів.
Законодавством не передбачено обов'язкове використання печаток, що спрощує оформлення документації.	
Можливість застосування спрощеної системи оподаткування за умови, що річний оборот не перевищує визначений законодавством ліміт (до 500 000 гривень).	
Значно спрощена форма податкової та фінансової звітності.	
Легка процедура припинення діяльності ФОП, що здійснюється за особистою ініціативою підприємця.	

Джерело: складено автором за матеріалами [43].

Отже, вибір організаційно-правової форми ФОП для манікюрного салону «Чарівні пальчики» є оптимальним рішенням, що сприятиме оперативному запуску діяльності, мінімізації витрат та ефективному подальшому функціонуванню бізнесу.

На сьогодні в Україні суб'єкти підприємницької діяльності мають можливість вибору між двома основними системами оподаткування: загальною та спрощеною. Загальна система передбачає детальний бухгалтерський облік, сплату податку на доходи фізичних осіб, військового збору та єдиного соціального внеску, що є більш складною і ресурсомісткою формою ведення звітності для підприємців-початківців. Спрощена система оподаткування, навпаки, характеризується легкістю у веденні бухгалтерського обліку, помірним податковим навантаженням та зменшеною кількістю звітних документів, що значно полегшує діяльність малого бізнесу, до якого належить і манікюрний салон.

Згідно з положеннями Податкового кодексу України, спрощена система поділяється на чотири групи платників єдиного податку, три з яких передбачені саме для фізичних осіб-підприємців. Вибір певної групи здійснюється з огляду на специфіку господарської діяльності, кількість найманих працівників, а також очікуваний річний обсяг доходу [33].

Перша група охоплює фізичних осіб-підприємців, які працюють без залучення найманого персоналу, здійснюючи роздрібну торгівлю на ринках або надаючи населенню базові побутові послуги. Максимально допустимий річний дохід для цієї групи обмежено 1 336 000 гривень, що еквівалентно 167 мінімальним заробітним платам, встановленим на початок відповідного календарного року ($8\,000 \text{ грн} \times 167$).

Друга група платників включає суб'єктів підприємництва, які можуть залучати до 10 найманих працівників, надавати побутові послуги, здійснювати виробничу діяльність, займатися торгівлею або утримувати заклади громадського харчування, такі як кафе чи ресторани. Максимальний дохід таких підприємців становить 6 672 000 гривень (до 834 мінімальних зарплат).

Третя група є універсальною і призначена для фізичних осіб-підприємців будь-яких напрямів діяльності, за умови, що їхній річний обсяг доходу не перевищує 9 336 000 гривень (1167 мінімальних заробітних плат). Ставка єдиного податку у третій групі визначається у відсотковому співвідношенні до доходу: 5% від загального доходу для підприємців, які не є платниками ПДВ, та 3% для тих, хто добровільно реєструється платником ПДВ.

Для першої та другої груп податкові ставки встановлюються органами місцевого самоврядування у фіксованому розмірі, але вони не можуть перевищувати 10% прожиткового мінімуму для першої групи та 20% мінімальної заробітної плати – для другої групи відповідно.

Окрім єдиного податку, усі підприємці, які використовують спрощену систему оподаткування, зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ), який становить 22% від мінімальної заробітної плати, тобто наразі дорівнює 1760 гривень на місяць.

Враховуючи те, що манікюрний салон «Чарівні пальчики» є новоствореним суб'єктом підприємницької діяльності у сфері послуг краси, доцільним є вибір саме третьої групи спрощеної системи оподаткування. Такий підхід має низку переваг: забезпечує спрощене ведення податкового та бухгалтерського обліку, знижує адміністративні витрати, полегшує взаємодію з податковими органами, а також створює умови для більш гнучкого планування діяльності салону. Крім того, третя група дозволяє збільшувати обсяги діяльності та кількість найманого персоналу без переходу на іншу систему оподаткування, що є особливо актуальним для бізнесу, який має перспективи розширення та розвитку.

Обґрунтуємо алгоритм вибору системи оподаткування для новоствореного бізнесу з відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» (табл. 1.6).

Таким чином, запропонований алгоритм дозволяє комплексно та логічно обґрунтувати вибір оптимальної організаційно-правової форми та системи оподаткування для відкриття манікюрного салону.

Алгоритм вибору системи оподаткування для новоствореного бізнесу з
відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики»

Етапи вибору	Характеристика
Оцінка очікуваних доходів і витрат бізнесу	Аналіз запланованих доходів манікюрного салону. Визначення очікуваної кількості працівників.
Аналіз доступних систем оподаткування	Загальна система оподаткування Переваги: немає обмежень за доходами. Недоліки: високе податкове навантаження (ПДФО, військовий збір, ЄСВ), складна звітність. Спрощена система (єдиний податок): 2 група: фіксований податок, до 10 працівників, ліміт доходу до 6,7 млн грн (2025). 3 група: податок у відсотках від доходу (3%+ПДВ або 5% без ПДВ), без обмежень за працівниками.
Порівняння умов та переваг систем	Вибір між 2 та 3 групою єдиного податку залежно від: масштабів діяльності, кількості персоналу, планованого рівня доходів.
Врахування особливостей бізнесу у сфері б'юті-послуг	Переважно стабільні та прогнозовані доходи Обмежена кількість працівників (до 10 осіб для малого салону).
Обґрунтування оптимального рішення	Для малого манікюрного салону найвигіднішим є вибір 3-ї групи єдиного податку, враховуючи стабільність доходів, простоту ведення звітності, низьке податкове навантаження та відповідність умовам діяльності.

Джерело: розроблено автором за матеріалами: [13; 43; 44].

У таблиці 1.7 наведено аналіз основних переваг і недоліків ведення підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця (ФОП) на третій групі єдиного податку.

З урахуванням наведених даних, можна зробити висновок, що оптимальним рішенням для організації діяльності манікюрного салону «Чарівні пальчики» є обрання третьої групи спрощеної системи оподаткування із застосуванням ставки єдиного податку 5% без реєстрації платником податку на додану вартість (ПДВ).

**Переваги та недоліки застосування третьої групи спрощеної системи
оподаткування для ФОП**

Переваги	Недоліки
Відсутність законодавчих обмежень щодо кількості найманих працівників	Обмеження максимального обсягу річного доходу (до 9,3 млн грн на 2024 рік)
Можливість здійснювати широкий спектр підприємницьких видів діяльності, за винятком тих, що прямо заборонені законом	Необхідність ретельного ведення обліку доходів і витрат з метою правильного розрахунку податкових зобов'язань
Спрощений облік та звітність порівняно з підприємцями, які перебувають на загальній системі оподаткування	У разі перевищення встановленого ліміту доходу підприємець змушений переходити на загальну систему або сплачувати додаткові податкові зобов'язання
Можливість співпраці з юридичними особами та великими замовниками	Обов'язковість щомісячної сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ), навіть у разі відсутності доходу
Наявність двох альтернативних податкових ставок: 5% без ПДВ або 3% з ПДВ	Збільшення обсягу звітності у випадку реєстрації платником ПДВ
Відсутність вимог до ведення повного бухгалтерського обліку та найму професійного бухгалтера	Наявність податкових ризиків при порушенні правил обліку доходів і витрат
Можливість використання програмного реєстратора розрахункових операцій (ПРРО), що не потребує купівлі фізичного касового апарату	Особиста відповідальність підприємця за правильність ведення обліку та своєчасність сплати податкових платежів

Джерело: складено автором на основі даних [43; 44].

Виходячи з цього, можемо зробити висновки, що для ведення підприємницької діяльності надання послуг манікюрного салону оберемо третю групу спрощеної системи оподаткування та ставку сплати податку в 5% та не бути платником ПДВ.

Висновки до розділу 1

1. Розроблена бізнес-ідея створення манікюрного салону «Чарівні пальчики» ґрунтується на глибокому аналізі сучасних тенденцій ринку б'юті-послуг в Україні, який демонструє стабільний попит незалежно від кризових явищ. Манікюр, як елемент особистої турботи та естетичного догляду, став частиною базових щоденних потреб для широкого кола жінок, що створює стійку клієнтську базу. Проєкт передбачає створення салону нового формату,

який поєднує професійний сервіс, сучасний бренд, цифрову комунікацію та розширену модель бізнесу з елементами навчання майстрів і продажу косметики. Обрана локація ЖК «Гагарін Плаза» забезпечує доступ до платоспроможної аудиторії, високу видимість і перспективи масштабування, що дозволяє позиціонувати салон як інноваційний і конкурентоспроможний б'юті-простір. Створення власного бренду, клієнтоорієнтований підхід, цифрові інструменти та додаткові джерела доходу (освіта, e-commerce) формують надійну основу для сталого розвитку бізнесу та його подальшого розширення в умовах сучасного ринку.

2. Процес реєстрації підприємницької діяльності у сфері б'юті-послуг в Україні є чітко регламентованим і передбачає низку юридичних, організаційних та санітарно-технічних вимог, дотримання яких є необхідною умовою легальної та стабільної роботи манікюрного салону. Вибір ФОП як організаційно-правової форми є найбільш доцільним з огляду на простоту реєстрації, гнучкість у веденні бізнесу та мінімальні адміністративні витрати. Процедура передбачає реєстрацію КВЕДів, подання необхідних документів через портал «Дія» або ЦНАП, відкриття рахунку, вибір системи оподаткування, укладання договорів із працівниками, а також отримання санітарно-епідеміологічного висновку, дозволу ДСНС та погодження з іншими комунальними службами. Дотримання вимог щодо облаштування приміщення, встановлення ПРРО та формування «куточка споживача» створює підґрунтя для надання якісних і безпечних послуг. Таким чином, чітке проходження всіх етапів реєстрації та підготовки дозволяє започаткувати діяльність манікюрного салону «Чарівні пальчики» у законодавчому полі та забезпечити його стабільне функціонування з перших днів роботи.

3. Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування є ключовим стратегічним рішенням для новоствореного бізнесу, що безпосередньо впливає на ефективність, витрати та правову безпеку його функціонування. У контексті відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» обґрунтовано обрано форму ФОП, що відповідає масштабам

діяльності, потребі в швидкому старті, низькому стартовому капіталі та спрощеному обліку. Така форма дозволяє підприємцю самостійно керувати бізнесом із мінімальними адміністративними бар'єрами. Щодо системи оподаткування, оптимальним варіантом є третя група єдиного податку зі ставкою 5% без ПДВ, оскільки вона забезпечує баланс між простотою звітності, гнучкістю у співпраці з контрагентами та можливістю масштабування. Цей вибір дозволяє уникнути складної бухгалтерії, знижує ризик податкових порушень і створює зручні умови для ведення малого бізнесу у сфері послуг. Врахування специфіки б'юті-сфери, фінансових очікувань і планів на розвиток підтверджує, що саме така модель господарювання найкраще відповідає цілям і можливостям проєкту.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ МАНІКЮРНОГО САЛОНУ

2.1. Аналіз ринку б'юті-послуг України та м. Одеса

Сфера б'юті-послуг в Україні, попри впливи зовнішніх та внутрішніх криз, зокрема повномасштабного вторгнення та тривалої економічної нестабільності, демонструє відносну стійкість і адаптивність. У структурі ринку послуг краси одне з провідних місць стабільно займають послуги манікюру та педикюру, які є не лише елементом догляду за зовнішністю, але й важливою частиною психологічного комфорту, особливо в умовах невизначеності та підвищеного стресу. Аналіз динаміки ключових показників ринку б'юті-послуг в Україні свідчить про суттєву трансформацію галузі під впливом воєнних дій (табл. 2.1) [9].

Таблиця 2.1

Основні показники ринку б'юті послуг в динаміці

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	2024	I пів. 2025
Обсяг ринку (млрд грн)	28,5	25,2	30,0	18,6	22,4	27,5	32,8
Кількість салонів краси (тис.)	45,2	42,8	47,3	28,4	31,2	35,6	41,3
Середній чек (грн)	450	485	525	680	850	920	980
Рентабельність бізнесу (%)	25	18	28	12	15	20	24

Джерело: складено автором на основі [9].

У докризовий період, зокрема до 2022 року, ринок демонстрував стабільне зростання як за обсягами реалізованих послуг, так і за кількістю функціонуючих підприємств. Так, у 2021 році загальний обсяг ринку оцінювався на рівні близько 35 млрд грн, а середньорічний темп зростання у 2019–2021 роках складав орієнтовно 10–15%, що свідчило про високу динамічність та привабливість галузі для малого підприємництва.

Водночас, з початком повномасштабного вторгнення у 2022 році ринок зазнав різкого спаду: обсяг скоротився майже вдвічі – до 18,6 млрд грн (мінус 47% порівняно з попереднім роком), кількість салонів краси зменшилася з 47,3 до 28,4 тис. одиниць (тобто на 40%). Це було зумовлено не лише фізичним руйнуванням бізнесу в зоні бойових дій, а й масштабною внутрішньою міграцією населення, зниженням платоспроможності та загальною економічною невизначеністю.

Разом із цим, середній чек на послуги значно зріс з 525 грн у 2021 році до 680 грн у 2022-му (+30%), що частково компенсувало втрати через зменшення кількості клієнтів, але стало наслідком зростання собівартості, інфляції та подорожчання витратних матеріалів. Особливо показовим є падіння рентабельності бізнесу з 28% у 2021 році до лише 12% у 2022 році, що вказує на кризовий тиск на прибутковість та стійкість підприємств галузі.

Проте у 2023–2024 роках простежується тенденція до поступового відновлення ринку: зростають обсяги, кількість активних суб'єктів і рівень прибутковості. Така динаміка свідчить про адаптивність галузі, а також про збереження попиту на б'юті-послуги навіть у кризових умовах. Отже, ринок перебуває у фазі відновлення з поступовим поверненням довоєнного рівня, що відкриває нові можливості для нових гравців, зокрема манікюрного салону з чітким позиціонуванням і клієнтоорієнтованим сервісом.

Станом на 2023–2024 роки в Україні спостерігається активний розвиток малого підприємництва в сфері краси, що супроводжується зростанням кількості ФОП, які надають індивідуальні б'юті-послуги, включаючи nail-сервіс. За даними аналітичних платформ та відкритих реєстрів, у великих містах, зокрема в Одесі, сформувався конкурентний, але водночас перспективний ринок із високим рівнем динаміки, тенденціями до персоналізації, стандартизації сервісу та використання цифрових технологій у записі, комунікації та просуванні [10].

Аналіз регіонального розподілу бізнесу в б'юті-сфері в Україні за період 2021–2024 років засвідчує суттєві зміни, зумовлені насамперед воєнними діями та внутрішньою міграцією населення (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Регіональний розподіл б'юті бізнесу (%)

Регіон	2021	2022	2023	2024
Київ та область	28	32	35	30
Західна Україна	22	35	32	25
Центральна Україна	25	25	24	26
Південна Україна	15	5	6	12
Східна Україна	10	3	3	7

Джерело: складено автором на основі [10]

Як видно з таблиці 2.2, спостерігається чіткий перерозподіл активності у галузі на користь відносно безпечніших регіонів. Так, найбільшу частку ринку почали займати Київ і Київська область, а також Західна Україна, які з 2021 по 2022 рік наростили свою присутність відповідно з 28% до 32% і з 22% до 35%.

Натомість частка Південної України, до якої належить і м. Одеса, у 2022 році скоротилася з 15% до 5%, а в Східній Україні – з 10% до 3%, що свідчить про масове згортання бізнесу в регіонах, що зазнали безпосередніх руйнувань або активних бойових дій.

Проте вже у 2023–2024 роках простежується позитивна тенденція до часткового відновлення бізнес-активності на Півдні (до 12% у 2024 р.), що створює умови для реінтеграції підприємницьких ініціатив, зокрема відкриття нових об'єктів б'юті-сфери. У цьому контексті відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» в Одесі є своєчасним і стратегічно обґрунтованим кроком, оскільки регіон відновлює ділову інфраструктуру, повертає частину внутрішньо переміщених осіб і демонструє зростання попиту на послуги краси. Поряд із регіональними змінами важливим є аналіз змін у структурі попиту на окремі види послуг у б'юті-сфері (табл. 2.3).

Як свідчать дані табл. 2.3, на тлі кризи значення базових послуг значно зросло. Перукарські послуги утримують лідерські позиції протягом усього аналізованого періоду, досягаючи 42% у 2022 році та стабілізуючись на рівні

36% у 2024-му. На другому місці за стабільністю попиту перебувають послуги манікюру та педикюру. Їх частка зросла з 25% у 2021 році до 28% у 2022 році – попри загальне зниження ділової активності.

Таблиця 2.3

Зміни в структурі попиту на послуги (%)

Вид послуг	2021	2022	2023	2024
Перукарські послуги	35	42	40	36
Манікюр/педикюр	25	28	27	26
Косметологія	20	12	15	18
Масаж	12	8	9	11
Інші послуги	8	10	9	9

Джерело: складено автором на основі [14]

У наступні роки частка залишається на високому рівні (27% у 2023 та 26% у 2024), що свідчить про стійку потребу в nail-сервісі як частині регулярного догляду. Саме тому обраний напрям діяльності такий як, відкриття спеціалізованого манікюрного салону, цілком відповідає найбільш стабільному сегменту ринку. Косметологічні послуги та масаж, навпаки, зазнали суттєвого падіння у 2022 році, однак поступово відновлюють свої позиції, що підтверджує циклічність і відкладений попит у цих нішах.

З огляду на вищенаведене, можна стверджувати, що в сучасних умовах найбільший ринковий потенціал демонструють базові та відносно недорогі б'юті-послуги, зокрема манікюр і педикюр. Для м. Одеса, де спостерігається поступове повернення бізнесу, концентрація жіночої аудиторії віком 20–45 років та активна урбанізація, відкриття спеціалізованого салону манікюру «Чарівні пальчики» має високі шанси на успішне позиціонування.

Такий салон здатен задовольнити актуальний попит на якісний догляд, клієнтоорієнтований сервіс та емоційно комфортний простір, який стає особливо затребуваним в умовах постійного стресу. У поєднанні з розвитком цифрових каналів просування, наданням супутніх сервісів та зручним розташуванням, цей бізнес може стати прикладом успішного входження на ринок у фазі його відновлення.

До початку повномасштабного вторгнення український ринок б'юті-послуг характеризувався стабільним зростанням обсягів та високим рівнем конкурентоспроможності. У 2021 році загальний обсяг ринку сягнув 35 мільярдів гривень, демонструючи щорічне зростання на рівні 10–15%, що свідчило про динамічний розвиток індустрії краси та активне формування споживчого попиту. Однак події 2022 року, спричинені військовою агресією, суттєво змінили структуру та функціонування галузі. Усі сегменти б'юті-ринку зазнали відчутного впливу, як з боку спаду платоспроможного попиту, так і через логістичні, кадрові та операційні труднощі (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз основних сегментів ринку

Сегмент	Частка ринку		Зміна обсягу (%)	Рентабельність	
	2021	2023		2021	2023
Салони краси преміум-класу	15%	8%	-68%	35%	18%
Салони краси середнього класу	45%	42%	-48%	28%	15%
Салони економ-класу	25%	35%	-22%	22%	12%
Барбершопи	8%	10%	-35%	30%	16%
Нігтьові студії	7%	5%	-55%	25%	13%

Джерело: складено автором на основі [23].

Як свідчать дані таблиці 2.4, найбільшого негативного впливу внаслідок повномасштабної війни зазнав преміум-сегмент б'юті-індустрії, який втратив майже дві третини свого довоєнного обсягу. Така динаміка пояснюється загальним падінням купівельної спроможності населення, переорієнтацією клієнтів на базові послуги та зростанням попиту на більш доступні формати обслуговування. Водночас спостерігається позитивна динаміка у сегменті барбершопів, частка яких зросла в структурі ринку. Це зростання можна пояснити високим рівнем адаптивності таких закладів, їхньою здатністю швидко реагувати на зміну кон'юнктури та оптимізувати бізнес-модель під нові реалії.

Ринок м. Одеса, як один із найактивніших центрів б'юті-послуг півдня України, характеризується високою концентрацією салонів краси, студій нігтьового сервісу та приватних майстрів. Особливість міста полягає у поєднанні постійного населення з туристичним потоком, що дає можливість формувати як постійну клієнтську базу, так і працювати із сезонним попитом. Водночас, на фоні великої кількості мікростудій та салонів з невизначеним позиціонуванням, зберігається попит на б'юті-простори з чіткою концепцією, стабільною якістю обслуговування, високим рівнем гігієнічних стандартів та клієнтоорієнтованістю [53].

Таким чином, ринок б'юті-послуг України є глибоко сегментованим і містить значний потенціал для розвитку, особливо у категорії nail-сервісу для жіночої аудиторії віком 20–45 років у середньоціновому сегменті. Саме ця ніша найменш насичена послугами з чітким позиціонуванням бренду, високими гігієнічними стандартами та цифровою сервісною моделлю, що і створює стратегічні можливості для проєкту «Чарівні пальчики».

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг манікюрного салону

Рівень успішності підприємницького проєкту у сфері б'юті-послуг значною мірою зумовлюється здатністю бізнесу сформувати унікальну ціннісну пропозицію, яка дозволить ефективно вирізнитися серед численних конкурентів. Для манікюрного салону «Чарівні пальчики» визначальною умовою стійкого розвитку є створення виразного позиціонування на ринку, що поєднує якість обслуговування, сервісний підхід, безпеку процедур та естетичний комфорт.

З метою побудови дієвих конкурентних переваг доцільно враховувати такі ключові чинники, які впливають на формування ринкової переваги салону:

- стратегічне розташування салону в престижному житловому комплексі «Гагарін Плаза» забезпечує доступ до платоспроможної клієнттури та стабільний пішохідний трафік;

- використання сертифікованих матеріалів, дотримання санітарно-гігієнічних норм, системна стерилізація інструментів – критично важливі для довіри клієнтів;

- високий рівень кваліфікації майстрів, клієнтоорієнтованість, створення приємної атмосфери та індивідуального підходу;

- використання Telegram-ботів, онлайн-запису, соціальних мереж для залучення, утримання та зворотного зв'язку з клієнтами;

- впізнаваний логотип, фірмовий інтер'єр, продумана айдентика, що формують цілісне враження та емоційний зв'язок з відвідувачами;

- організація навчальних курсів для майстрів та продаж професійної косметики, що не лише диверсифікує дохід, а й підсилює довіру до бренду;

- поєднання доступності базових послуг і преміального підходу до сервісу, що дозволяє охопити ширшу аудиторію;

- надання знижок для медиків, військових, підтримка майстрів із числа ВПО – чинники, що посилюють репутаційну складову бренду.

У сукупності ці елементи формують комплексну конкурентну перевагу манікюрного салону, здатну забезпечити йому стійке положення на локальному ринку Одеси, підвищену лояльність клієнтів та перспективу подальшого масштабування.

Серед основних гравців локального ринку, з якими новостворений манікюрний салон «Чарівні пальчики» вступатиме в конкурентну взаємодію, варто виокремити такі основні типи б'юті-закладів:

1. Салони краси з повним циклом послуг (наприклад, «Brow&Beauty», «Leto Studio», «Emmy Beauty Space») – надають широкий спектр послуг (перукарські, косметологічні, nail-сервіс, масаж тощо). Основна перевага – комплексність і сервіс, проте часто nail-напрямок є допоміжним і не має глибокої спеціалізації, що створює нішу для вузькопрофільного закладу з фокусом на манікюр.

2. Мережеві nail-студії (наприклад, «Nail Sunny», «Nail Express», «Blush») — мають розвинену систему брендингу, стандартизовані процедури, активну присутність у соцмережах. Водночас їм притаманна менша індивідуалізація

обслуговування, часто – висока ротація майстрів, що може впливати на якість клієнтського досвіду.

3. Приватні кабінети майстрів на дому – характеризуються нижчими цінами та гнучким графіком, однак поступаються салонам у питаннях безпеки, стерильності, професійного оформлення інтер'єру та сервісу. Саме на таких майстрів припадає значна частка тіньового ринку.

4. Преміум-салони в центрі Одеси та Аркадії – орієнтовані на VIP-клієнтів, мають високий ціновий сегмент. Для багатьох потенційних клієнтів вони є малодоступними або надто формальними, що відкриває можливість для «Чарівних пальчиків» зайняти позицію “доступної якості з преміум-сервісом”.

Таким чином, основне конкурентне поле салону «Чарівні пальчики» формують локальні студії нігтьового сервісу середнього та економ-сегменту, а також великі салони загального профілю (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Порівняльна таблиця конкурентів манікюрного салону в м. Одеса

Назва конкурента	Ціновий сегмент	Локація	Формат послуг	Цільова аудиторія	Сервісна особливість
Leto Studio	Середній+	Таїрова	Салон краси повного циклу	Молодь, мами, фрилансери	Комфорт, комплексні послуги
Brow&Beauty	Середній	Французький бульвар	Брови, макіяж, nail-сервіс	Жінки 25–45 років	Акцент на макіяж і брови
Nail Express	Середній	Центр / Молдаванка	Мережа nail-студій з онлайн-записом	Клієнти онлайн-сервісів, студенти	Швидкий сервіс, онлайн-запис
Blush	Середній+	Селище Котовського	Міні-студія nail-послуг	Молоді жінки з околиць	Затишна атмосфера, демократичні ціни
Приватні майстри (кабінети)	Економ	Різні райони міста	Приватні кабінети майстрів	Клієнти з низьким/середнім доходом	Низька вартість, мінімальні стандарти
Emmy Beauty Space	Преміум	Аркадія	Преміум салон краси	Заможні клієнтки, бізнес-леді	Високий рівень сервісу, індивідуальний підхід

Джерело: складено автором на основі [50].

З таблиці 2.6 можемо стверджувати, що ринок манікюрних послуг Одеси є висококонкурентним, однак сегментований як за ціновими категоріями, так і за форматом обслуговування. Таблиця демонструє присутність як масових середньоцінових мереж, так і локальних преміум-студій, що дозволяє новоствореному салону гнучко обрати стратегію позиціонування.

Салон «Чарівні пальчики» може виділитися тонкощами сервісу: атмосферою затишку, персоналізацією послуг, теплими ритуалами обслуговування (чай, музика, знижки для ВПО та медиків), а також наявністю освітнього напрямку і продажу професійної косметики.

З метою аналізу конкурентного середовища та визначення сильних і слабких сторін основних гравців ринку nail-послуг у м. Одеса було проведено бальне оцінювання п'яти найбільш відомих салонів за ключовими критеріями ефективності позиціонування на ринку. Такий підхід дозволяє об'єктивно оцінити рівень якості та привабливості кожного конкурента, а також виявити ринкову нішу для манікюрного салону «Чарівні пальчики».

Оцінювання здійснювалось за суб'єктивно-експертною шкалою від 1 до 5 балів, де: 1 бал – низький рівень реалізації критерію (відсутність або слабка вираженість); 3 бали – середній рівень (присутність у базовому вигляді, без унікальних характеристик); 5 балів – високий рівень (повна реалізація з додатковими елементами якості/інновацій/впливу).

Встановлені наступні критерії оцінювання: якість послуг – технічний рівень виконання процедур, безпека, стерильність, професійність майстрів; ціновий рівень – співвідношення ціни до пропонованого сервісу; впізнаваність бренду – присутність у медіа, соцмережах, впізнаваність серед споживачів; можливість онлайн-запису – рівень цифровізації сервісу, зручність взаємодії з клієнтами; підтримка українських виробників – використання вітчизняної продукції, просування українських брендів; наявність ком'юніті / соцактивності – участь у благодійності, створення лояльної спільноти, активність у соціальних проєктах; позиціонування бренду / статус – унікальність іміджу, рівень престижу, стиль комунікації з клієнтом.

Згідно з отриманими результатами, найвищу загальну оцінку отримав Emmy Beauty Space завдяки преміальному позиціонуванню, якості послуг та брендовій складовій. У той час як Blush та Leto Studio мають сильні сторони у ціновому сегменті або комунікації, проте поступаються в елементах брендової активності або соціальної залученості.

Отримані результати будуть використані для побудови стратегії позиціонування та унікальної торгової пропозиції (УТП) салону «Чарівні пальчики», яка враховуватиме ринкові тенденції, прогалини у конкурентів і потреби цільової аудиторії (табл. 2.7).

На основі бального оцінювання п'яти основних конкурентів у сфері манікюрних послуг м. Одеса можна зробити низку важливих аналітичних висновків, які дозволяють краще зрозуміти поточну ситуацію на ринку та сформувати конкурентну стратегію для новоствореного салону «Чарівні пальчики».

Таблиця 2.7

Бальне оцінювання конкурентів манікюрного салону за критеріями (1–5)

Критерії аналізу	Leto Studio	Brow & Beauty	Nail Express	Blush	Emmy Beauty Space
Якість послуг	4	4	3	3	5
Ціновий рівень	3	3	3	4	5
Впізнаваність бренду	3	3	5	2	4
Можливість онлайн-запису	5	5	5	1	5
Підтримка українських виробників	2	1	1	4	1
Наявність ком'юніті / соцактивності	1	3	3	1	1
Позиціонування бренду / статус	3	3	3	2	5

Джерело: створено автором.

Перш за все, слід відзначити, що найвищий рівень якості послуг продемонстрував салон Emmy Beauty Space, який отримав максимальну оцінку (5 балів), що відповідає його преміальному позиціонуванню. Високий рівень сервісу також підтримують Leto Studio та Brow&Beauty (по 4 бали), тоді як Nail Express і Blush мають середній рівень (3 бали), що може свідчити про стандартизований формат без індивідуальних сервісних рішень.

Щодо цінового позиціонування, лідером виступає знову ж таки Emmy Beauty Space з найвищою оцінкою (5 балів), що підтверджує його орієнтацію на

преміум-сегмент. Натомість Blush демонструє привабливу політику у середньому+ сегменті (4 бали), що дозволяє йому конкурувати за рахунок ціни. Інші гравці стабільно знаходяться у середньому ціновому діапазоні (3 бали), без суттєвих переваг у цьому аспекті.

Аналіз впізнаваності бренду показав, що найбільшу популярність має Nail Express (5 балів), завдяки своїй мережевій моделі та масовості. Emmy Beauty Space дещо поступається (4 бали), проте також має сильну присутність на ринку. Інші конкуренти мають середню або низьку впізнаваність, зокрема Blush — лише 2 бали, що вказує на слабку брендову комунікацію.

Важливим конкурентним критерієм сьогодення є наявність онлайн-запису. Чотири з п'яти салонів (усі, окрім Blush) мають високий рівень цифровізації (5 балів), що забезпечує зручність і доступність сервісу для клієнтів. Відсутність онлайн-запису у Blush (1 бал) є суттєвим недоліком, який обмежує його конкурентоспроможність у цифрову епоху.

Підтримка українських виробників виявилася слабким місцем для більшості конкурентів. Тільки Blush отримав високу оцінку (4 бали), тоді як інші салони або взагалі не акцентують увагу на локальній продукції (1 бал), або демонструють дуже обмежене її використання (2 бали у Leto Studio). Це створює можливість для нового салону виділитися, зробивши ставку на українські бренди як елемент етичного та соціального маркетингу.

У категорії ком'юніті та соціальна активність лише Brow&Beauty і Nail Express отримали задовільні оцінки (по 3 бали), тоді як решта салонів мають низький рівень (1 бал). Це свідчить про відсутність глибокої роботи зі спільнотою клієнтів, що є важливою конкурентною перевагою в сучасному сервісному бізнесі, де лояльність часто формується через емоційний зв'язок, соціальні ініціативи та персоналізовану комунікацію.

Нарешті, за критерієм позиціонування бренду та статусу, лідером є Emmy Beauty Space (5 балів), що послідовно формує імідж високого рівня. Інші салони не мають чітко вираженої ідентичності, що оцінено на рівні 2–3 балів, і дає можливість новому гравцеві — салону «Чарівні пальчики» — створити

виразний стиль, tone of voice та бренд-історію, що резонуватиме з естетичними та емоційними потребами аудиторії.

Таким чином, аналіз дозволяє визначити, що хоча на ринку Одеси присутні сильні гравці з високим рівнем сервісу або брендової ваги, багато з них недостатньо розвивають соціальну складову, локальний контекст і не орієнтуються на створення активної клієнтської спільноти. Це відкриває можливості для «Чарівних пальчиків», які можуть зайняти нішу доступного преміуму з соціально відповідальним сервісом і сучасною комунікацією.

У рамках розробки підприємницького проекту відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» було сформовано SWOT-матрицю для комплексного аналізу його потенціалу та ризиків, що дозволить оцінити внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на поточний та перспективний стан бізнесу на ринку (рис. 2.1).

Сильні сторони (Strengths) Висока якість сервісу та гігієнічні стандарти Онлайн-запис і цифрова комунікація Локація в преміальному районі Фокус на українському виробнику Бренд з емоційною складовою	Слабкі сторони (Weaknesses) Відсутність на ринку як новий гравець Витрати на просування Обмежений кадровий резерв на старті Висока конкуренція у центральних районах
Можливості (Opportunities) Підвищений попит на базові б'юті-послуги Програми підтримки ВПО та жінок Грантові і фінансові можливості Соціальний запит на локальні ініціативи	Загрози (Threats) Нестабільна економічна ситуація Можливе зростання вартості оренди Військові ризики та зниження купівельної спроможності Активізація конкурентів з більшими бюджетами

Рис. 2.1. SWOT-аналіз манікюрного салону «Чарівні пальчики»

Джерело: розроблено автором.

Згідно рис. 2.1 до ключових сильних сторін салону «Чарівні пальчики» належить, перш за все, орієнтація на високу якість обслуговування та дотримання всіх гігієнічних і санітарних норм, що є критично важливим у постпандемічну та воєнну добу. Другою вагомою перевагою є впровадження цифрових рішень – зручний онлайн-запис, автоматизоване управління клієнтською базою, присутність у соціальних мережах. Локація салону у ЖК

«Гагарін Плаза» – преміальному районі Одеси – також формує іміджеву перевагу та доступ до платоспроможної аудиторії. Серед інших переваг – використання продукції українських виробників та стратегія створення бренду з емоційною прив'язкою до цінностей турботи, естетики та довіри.

Разом з тим, як для новоствореного бізнесу, салон стикається з рядом викликів. Насамперед, це відсутність впізнаваності на ринку та необхідність формування клієнтської бази з нуля. Також важливим є фактор обмежених фінансових і кадрових ресурсів на старті, що може вплинути на швидкість розвитку. Висока конкуренція у центральних районах Одеси створює додатковий тиск на новий бізнес, особливо з боку добре знаних мережевих гравців із більшими маркетинговими бюджетами.

Сучасний ринок б'юті-послуг в Україні, попри кризові явища, залишається стійким до коливань і демонструє поступове відновлення. Особливо це стосується базових послуг, таких як манікюр і педикюр. У цій ситуації відкриваються нові можливості: участь у грантових програмах, зокрема «ЄРобота», залучення фінансування для жінок-підприємниць та ВПО, а також формування лояльних спільнот через соціальні ініціативи. Важливою перспективою є зростання попиту на локальні бренди та товари «made in Ukraine», що дозволяє позиціонувати салон як соціально відповідальний бізнес.

Зовнішнє середовище, у якому функціонує салон, також несе низку ризиків. Найвагоміші з них – це економічна нестабільність, зниження купівельної спроможності населення, інфляція, а також ризики безпеки, пов'язані з воєнними діями. Крім того, ринок б'юті-послуг поступово повертається до насичення, і конкуренція з боку більш досвідчених гравців або нових інноваційних форматів (мобільні салони, франшизи) може впливати на швидкість окупності проєкту.

Проведений SWOT-аналіз підтверджує, що манікюрний салон «Чарівні пальчики» має значний потенціал для ефективного виходу на ринок, особливо за рахунок диференціації, соціального підходу та сучасного клієнтського сервісу. Водночас, для успішної реалізації проєкту необхідно враховувати

початкові обмеження та зовнішні ризики, активно працювати над зміцненням бренду, просуванням у цифрових каналах та нарощуванням конкурентних переваг через якість, сервіс і емоційний зв'язок із клієнтами.

Таким чином, манікюрний салон «Чарівні пальчики» має всі передумови для успішного входу на локальний ринок, особливо в контексті його часткової реструктуризації після 2022 року. Основними конкурентними перевагами можуть стати: вузька спеціалізація на nail-сервісі з високими стандартами якості; розташування в престижному районі (Аркадія) з високою концентрацією ЦА; поєднання доступного преміум-сервісу з елементами турботи та соціальної відповідальності; цифрові канали комунікації (боти, соцмережі, CRM); додаткові джерела доходу (навчання, продаж засобів).

2.3. Формування витрат на відкриття та функціонування манікюрного салону

Рациональне планування витрат є одним із ключових етапів підготовки до запуску будь-якого підприємницького проєкту. Для малого бізнесу у сфері б'юті-послуг, зокрема відкриття манікюрного салону, формування структури стартових та поточних витрат дозволяє не лише оцінити реальні фінансові потреби, але й визначити потенційну рентабельність проєкту, терміни окупності та фінансову стійкість на початковому етапі діяльності.

У сучасних умовах високої конкуренції та економічної нестабільності особливого значення набуває детальний аналіз витрат на створення та функціонування бізнесу, оскільки будь-яка помилка на етапі бюджетування може призвести до перевищення кошторису або нерентабельності підприємства. Манікюрний салон, як представник сегменту малого бізнесу у сфері послуг, вимагає помірного стартового капіталу, однак включає значну кількість обов'язкових витрат на початковому етапі: оренда приміщення, ремонт, закупівля обладнання та витратних матеріалів, оформлення дозволів, маркетингове просування тощо.

Для започаткування будь-якої підприємницької діяльності необхідною передумовою є наявність стартового капіталу – сукупності фінансових ресурсів, що забезпечують покриття початкових витрат, пов'язаних із організацією нового бізнесу. Стартовий капітал – це фінансова база, яка дає змогу реалізувати перші кроки підприємницького задуму: від оренди приміщення до придбання обладнання та запуску маркетингових інструментів. У загальному вигляді під стартовим капіталом розуміють сукупність грошових коштів, що використовуються для фінансування усіх або більшості витрат, які виникають у процесі створення нової справи. До таких витрат належать: плата за перший орендний період, оформлення необхідних дозвільних документів, закупівля матеріально-технічної бази, проведення ремонтних робіт, запуск рекламної кампанії, а також інші обов'язкові платежі, необхідні для відкриття об'єкта господарювання.

У випадку відкриття манікюрного салону, формування стартового капіталу має свою специфіку, яка передбачає реалізацію низки організаційно-фінансових кроків. Насамперед необхідно підібрати відповідне приміщення, що відповідає санітарним, гігієнічним та протипожежним вимогам, має достатню площу для комфортної роботи майстрів і перебування клієнтів, а також підключене до всіх необхідних комунікацій – водопостачання, каналізації, електропостачання, кондиціонування тощо.

Другим етапом є проведення ремонтних робіт та оформлення інтер'єру в обраному стилі, що відповідає концепції бренду. Наступним важливим блоком витрат є закупівля функціональних меблів (робочих столів, стільців, шафок для інструментів, зон очікування), професійного обладнання (лампи, фрезери, стерилізатори), а також витратних матеріалів (гелі, лаки, серветки, рукавички, антисептики тощо), без яких неможливе надання повноцінного сервісу.

Окрему частину витрат становлять юридичні й технічні процедури: реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності, оплата адміністративного збору, придбання та налаштування програмного РРО, оформлення охоронної сигналізації, підключення до інтернету, страхування майна та відповідальності.

Не менш важливим є запуск рекламної кампанії – створення сторінок у соціальних мережах, брендинг, онлайн-просування та виготовлення елементів зовнішньої реклами.

Таким чином, формування стартового капіталу для відкриття манікюрного салону включає широке коло витрат – як обов’язкових, так і стратегічних, які мають забезпечити ефективний старт і стабільну присутність на ринку послуг. Раціональний розподіл початкових інвестицій та розуміння їхньої структури є запорукою подальшої рентабельності проекту та його довгострокової життєздатності.

Складові стартового капіталу та джерела його формування представлені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Загальна сума стартового капіталу та джерела його покриття

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації) та юридичний супровід	3 000	0,86
2	Орендна плата приміщення (за 2 місяці)	40 000	14,27
3	Ремонт та дизайн приміщення	85 000	12,9
4	Вартість придбання необхідного устаткування та обладнання для манікюрного салону	135 500	11,42
5	Вартість придбаних комп'ютера, смартфона та програмного забезпечення	26 000	6,28
7	Вартість підключення до Інтернет	2 000	0,57
8	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	20 000	5,71
9	ПРРО (вартість за 2 місяці)	400	0,11
10	Витрати на установку охоронної сигналізації	15 000	4,28
11	Страховання бізнесу	18 000	5,71
12	Інші	5 100	5,14
	У С Ь О Г О	350 000	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	70 000	20
2	Кредити комерційних банків (запозичені)	280 000	80

Джерело: складено автором.

Таким чином, для старту манікюрного салону, як видно з таблиці 2.8 необхідно загальну суму капіталу – 350 000 грн. Деталізуємо ці статті витрат.

Першим кроком на шляху до відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» є проходження процедури державної реєстрації фізичної особи-підприємця (ФОП) з подальшим включенням до Державного реєстру платників єдиного податку. Для забезпечення правильності та оперативності оформлення передбачається залучення спеціалізованої компанії з надання юридичних послуг, яка супроводжуватиме процес реєстрації та допоможе уникнути можливих помилок на етапі подання документів звернемося до юридичної компанії «ARTEAM» [44].

Наразі немає сенсу купувати окреме приміщення для запуску бізнесу, тому нами було прийняте рішення орендувати приміщення для манікюрного салону, оскільки для купівлі знадобляться великі стартові витрати.

Серед досліджуваних приміщень нами було обрано приміщення 56 м² на вулиці Базарна, 64 у центрі міста Одеса Вартість орендної плати за місяць буде складати 20 000 грн. До складу стартового капіталу вноситься орендна плата за 2 місяці у розмірі 20 000 грн. Приміщення знаходиться на першому поверсі з двома входами, підходить для салону краси. Можливе розміщення трьох майстрів, як ми і плануємо.

Ремонт та дизайн салону краси (косметичний) плануємо замовити у приватній бригаді за ціною 1500 грн/м², тобто це всього 85 000 грн. [30].

Також для початку діяльності манікюрного салону необхідно придбати спеціалізоване устаткування. Елементи витрат на покупку необхідного устаткування та обладнання внесено в табл. 2.9.

Аналіз представленої таблиці 2.9 свідчить про ретельно структуровану систему формування матеріально-технічної бази для запуску манікюрного салону, орієнтованого на мінімум трьох майстрів. Загальна вартість закупівлі устаткування та меблів становить 135 500 грн, з яких 66 500 грн – це витрати на базові одиниці устаткування, що повторюються (робочі місця майстрів), а

решта – це загальносалонне оснащення та побутове забезпечення клієнтського комфорту.

Найбільшу частку витрат складають: апарати для манікюру (19 500 грн), набір гель-лаків і засобів (15 000 грн), стерилізатори (12 900 грн) та крісла для педикюру (16 500 грн). Ці статті є критично важливими для дотримання санітарних стандартів, забезпечення якості послуг та розширення переліку процедур, які надаються салоном. Крім основного робочого обладнання, значну увагу приділено створенню комфортної атмосфери для клієнтів – передбачено придбання музичного центру та кавомашини, що сприятиме формуванню позитивного сервісного досвіду [58].

Таблиця 2.9

Витрати на придбання необхідного устаткування та обладнання

№	Найменування устаткування	Кількість, од.	Вартість одиниці, грн	Загальна вартість, грн
1	Манікюрний стіл	3	3 500	10 500
2	Стійка	1	5 000	5 000
3	Апарат для манікюру – фрезери, насадки	3	6 500	19 500
4	Манікюрна витяжка	3	2 800	8 400
5	Подлокотник	3	700	2 100
6	Ультрафіолетові лампи для нігтів	3	900	2 700
7	Набір манікюрних інструментів	3	1 200	3 600
8	Набір гель-лаків та інших необхідних засобів	3	5 000	15 000
9	Стерилізатори	3	4 300	12 900
10	Ванночка-масажер для ніг	3	1 500	4 500
11	Стільці для майстрів	3	1 800	5 400
12	Лампи для освітлення	3	800	2 400
13	Меблі для персоналу, клієнтів та облаштування (б/у комплект)	1	15 000	15 000
14	Кресло для педикюру	3	5 500	16 500
15	Музичний центр	1	4 000	4 000
16	Кавомашини Barista	1	8 000	8 000
17	Усього		66 500	135 500

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, інвестиції в обладнання є обґрунтованими, відповідають стратегічним цілям позиціонування салону як комфортного, професійного простору краси, та дозволяють забезпечити належну якість послуг, гігієнічні умови праці й клієнтоорієнтований сервіс з моменту запуску бізнесу.

У сучасних умовах ведення підприємницької діяльності важливо забезпечити наявність комп'ютерного обладнання та відповідного програмного забезпечення для організації ефективного обліку, оперативного моніторингу бізнес-процесів і безпечного зберігання клієнтської інформації. Одним із ключових елементів цифрової інфраструктури є програмний реєстратор розрахункових операцій (ПРРО), який виконує функцію онлайн-каси. Його використання дозволяє здійснювати розрахунки в електронному форматі, автоматизувати процес оформлення замовлень і надавати клієнтам фіскальні чеки в режимі реального часу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Вартість придбаного ноутбука, смартфона та програмного забезпечення

№	Найменування	Кількість, од.	Ціна за одиницю, грн	Ціна всього, грн
1	Ноутбук	1	14 000	14 000
2	Смартфон + ПРРО	1	12 000	12 000
	Всього	-	26 000	26 000

Джерело: розроблено автором [58].

Для забезпечення стабільної роботи цифрових сервісів планується підключення до мережі Інтернет через провайдера «ТЕНЕТ». Загальна вартість підключення становитиме 2 000 грн. Такий підхід дозволить створити сучасне, технологічно оснащене середовище для обслуговування клієнтів у манікюрному салоні [37].

Обов'язковою умовою з 01 січня 2022 року є встановлення касового апарату у салоні. Оскільки у манікюрному салоні краще використовувати ПРРО, планується підключити його до смартфона та платити за нього раз на місяць. Воно буде замовлятися через сайт «Е-чек» та коштуватиме 400 грн за 2 місяці (200 грн/місяць).

Для ефективного запуску та функціонування манікюрного салону необхідно запустити рекламну компанію. Для цього було заплановано витрати у таблиці 2.8, які становлять 20 000 грн. Наразі, на початковому етапі роботи манікюрного салону поки не заплановано розробки сайту, тому що за статистикою маркетологів ефективніше працюють реклама у соціальних мережах Instagram, Facebook, Tik Tok.

У рамках забезпечення безпеки приміщення манікюрного салону передбачено окрему статтю витрат на встановлення сучасної охоронної сигналізації. Планується придбання комплекту Ajax StarterKit Cam White, який забезпечує базовий рівень охорони із можливістю відеоспостереження. Замовлення буде здійснено через онлайн-платформу Prom, орієнтовна вартість комплекту становить 15 000 грн [28].

Для подальшого обслуговування системи безпеки та моніторингу об'єкта передбачається укладання договору з охоронною компанією «Зевс», яка здійснюватиме оперативне реагування у разі сигналу тривоги. Такий комплексний підхід до організації охорони салону дозволить мінімізувати ризики несанкціонованого доступу, підвищити рівень безпеки майна, персоналу та клієнтів [29].

У структурі стартового капіталу однією з важливих статей є страхування бізнесу, що дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити безперервність роботи. Заплановано укладання договору з СГ «ТАС» за програмою «Повний бізнес-захист», яка включає: страхування майна від пожежі, стихійних лих, крадіжок; відповідальність перед третіми особами; а також компенсацію фінансових втрат у разі переривання діяльності. На зазначені цілі передбачено 18 000 грн, що є доцільним вкладенням у довгострокову стабільність функціонування манікюрного салону [30].

Є ще інші витрати в стартовому капіталі, що складе 5 100 грн.

Таким чином, загальна сума необхідного стартового капіталу на започаткування манікюрного салону складе 350 000 грн. (табл. 2.8).

Плануємо для започаткування манікюрного бізнесу скористатися програмою державної підтримки підприємців «5-7-9%» та взяти кредит у банку “Приват” в розмірі 280 000 грн., що складає 80 від необхідного стартового капіталу. Згідно цієї програми підприємець має право взяти кредит до 5 років на суму до 80% від вартості проєкту. Тому 20 % від вартості проєкту (70 000 грн) будуть вкладені власником манікюрного салону, а 80 % (247 200 грн) будуть запозичені в банку під річну ставку в 9%. Розрахуємо суми кредиту та платежів у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Розрахунок суми кредиту

Роки	Сума кредиту, грн	Річна сума погашення кредиту, грн	Відсотки по кредиту, грн	Залишок по кредиту, грн
1 рік	280 000	56 000	25 200	224 000
2 рік	224 000	56 000	20 160	168 000
3 рік	168 000	56 000	15 120	112 000
4 рік	112 000	56 000	10 080	56 000
5 рік	56 000	56 000	5 040	0
Всього	-	280 000	75 560	-

Джерело: розраховано автором.

Таким чином, з таблиці 2.11 можна зрозуміти та зробити висновки про те, що для започаткування манікюрного салону кредит у банку “Приват” на суму 280 000 грн, може бути повернений за 5 років, а за користування кредитом буде сплачено 75 560 грн.

Розрахунок поточних витрат манікюрного салону є важливим етапом фінансового планування, оскільки дозволяє визначити щомісячне навантаження на бюджет, оцінити точку беззбитковості та планувати прибутковість бізнесу. До поточних витрат належать: оренда приміщення, заробітна плата працівників, витратні матеріали, комунальні послуги, маркетинг, бухгалтерські послуги, інтернет та охорона. Їх аналіз забезпечує контроль за витратами, допомагає оптимізувати ресурси та гарантує фінансову стабільність салону в коротко- та середньостроковій перспективі (табл. 2.12).

Матеріальні витрати манікюрного салону

№	Вид продукції	Ціна одиниці	Обсяг витрат в місяць		Обсяг витрат в рік	
			одиниць	грн	одиниць	грн
1	2	3	4	5	6	7
1	Рукавички, серветки, ватні диски, маски (комплект)	400	3	1 200	12	14 400
2	Гель-лаки та допоміжні матеріали	500	6	3 000	72	36 000
3	Дезінфікуючі засоби	300	3	900	36	10 800
4	Фрези, пилочки, бафи (заміна)	100	10	1 000	120	12 000
5	Паперові рушники, пакети для стерилізації	200	5	1 000	60	12 000
6	Чай, кава, вода для клієнтів	500	1	500	12	6 000
7	Миючі засоби та витратні дрібниці	300	1	300	12	3 600
	Разом:	-	-	7 900	-	94 800

Джерело: розраховано автором.

Професійні майстри манікюру та педикюру відіграють ключову роль у наданні якісних б'юті-послуг і є однією з головних складових успішного функціонування манікюрного салону. Спеціаліст із манікюру та педикюру відповідає за догляд за нігтями, шкірою рук і ніг, забезпечуючи не лише естетичний вигляд, а й гігієну та профілактику проблем нігтьової пластини.

Хоча раніше такі послуги переважно надавалися жінкам, нині серед клієнтів дедалі більше чоловіків. Це зумовлено як зростанням загальної уваги до зовнішнього вигляду, так і вимогами сучасного ділового етикету, що передбачає доглянутість незалежно від статі.

У функціональні обов'язки майстра входить виконання класичного, апаратного та комбінованого манікюру й педикюру, оздоровлення шкіри рук і стоп, догляд за нігтьовою пластиною, моделювання нігтів та створення дизайну. До професійних вимог належать профільна освіта, наявність сертифікатів, досвід роботи з інструментами, а також особистісні якості — ввічливість, комунікабельність, доброзичливість. Важливо, щоб майстер не лише досконало володів технікою, а й умів налагодити контакт із клієнтом,

створюючи комфортну атмосферу, що підвищує рівень лояльності та задоволення від послуг [21].

Для безперервної роботи манікюрного салону у штатний розклад маємо завести наступні посади (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Штатний розклад манікюрного салону

Посада	Кількість штатних одиниць	Заробітна плата за місяць, грн	Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн	Фонд заробітної плати за рік, грн
Майстри салону	3	20 000	73 200	878 400
Адмін / бухгалтер	1	20 000	24 400	292 800
Прибиральник	1	12 000	14 640	175 680
Маркетолог	1	20 000	24 400	292 800
Разом:	6	72 000	136 640	1 639 680

Джерело: розроблено автором.

З таблиці 2.13 видно, що витрати на заробітну плату з ЄСВ складуть за місяць 136 640 грн, а річний фонд заробітної плати складе 1 639 680 грн.

Також працівники салону повинні будуть платити кожен місяць зі своєї заробітної плати 1,5 % воєнний збір та 18% ПДФО.

Вагома стаття поточних витрат – це комунальні послуги (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Витрати на комунальні послуги манікюрного салону

Найменування послуги	Середня вартість за місяць, грн	Вартість за рік, грн
Теплопостачання	6 000	36 000 (6 міс.)
Водопостачання	3 000	36 000
Електроенергія	2 500	30 000
Вивіз сміття	1 000	12 000
Послуги Інтернет	350	4 200
Послуги охорони	650	7 800
Усього	13 500	126 000

Джерело: складено автором.

Таким чином, як показують розрахунки табл. 2.14 витрати на комунальні послуги манікюрного салону в місяць становлять 113 500 грн., а на рік – 126 000 грн.

Проаналізуємо усі разом поточні витрати на функціонування новостворюваного манікюрного салону (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Зведені поточні витрати на функціонування манікюрного салону

№	Стаття витрат	Витрати на місяць, грн	Витрати на рік, грн
1	Матеріальні витрати	20 000	240 000
2	Оренда приміщення (за 10 місяців)	15 000	180 000
3	Заробітна плата з ЄСВ	136 640	1 639 680
4	Комунальні послуги	13 500	126 000
5	Витрати на рекламу	20 000	240 000
6	Виплата за кредитом	6 767	81 204
7	Інші витрати	2 733	32 796
	Усього	214 640	2 539 680

Джерело: складено автором.

З таблиці 2.15 видно, що поточні витрати на функціонування новостворюваного манікюрного салону за місяць складають 214 640 грн, а за перший рік функціонування складають 2 539 680 грн. Аналіз структури витрат показує, що основну частку займає заробітна плата з нарахуваннями (64,56%), що обґрунтовано ключовою роллю майстрів у якості послуг. Інші значні статті витрат — це матеріали та реклама (по 9,45%), оренда (7,09%) і комунальні послуги (4,96%), які забезпечують безперебійну роботу салону. Виплати за кредитом (3,20%) та інші витрати (1,29%) свідчать про помірне фінансове навантаження. Загалом, структура витрат є раціональною та збалансованою, із фокусом на якість послуг і стабільність функціонування.

Висновки до розділу 2

1. Індустрія краси демонструє високий рівень адаптивності в умовах війни. У 2021 році загальний обсяг ринку становив 35 млрд грн, проте у 2022-

му внаслідок повномасштабного вторгнення він скоротився до 18,6 млрд грн (мінус 47%). Кількість функціонуючих салонів зменшилася з 47,3 тис. до 28,4 тис. (падіння на 40%). Водночас середній чек виріс з 525 до 680 грн (+29,5%), що свідчить про зміну цінової політики в умовах інфляції та подорожчання витратних матеріалів. У 2023–2024 роках спостерігається позитивна динаміка: обсяг ринку зріс до 27,5 млрд грн у 2024 році, а кількість салонів – до 35,6 тис. Це свідчить про поступове відновлення галузі. Частка Південної України, включаючи м. Одесу, відновилась з 5% у 2022 році до 12% у 2024, що створює сприятливі умови для виходу нового бізнесу.

2. Манікюрний салон «Чарівні пальчики» має сильні стартові позиції завдяки вигідній локації в Аркадії (ЖК «Гагарін Плаза»); високій якості послуг і стерильності (стерилізатори – 12 900 грн); цифровим інструментам сервісу (онлайн-запис, Telegram-бот); соціальній орієнтації (знижки для ВПО, підтримка українських виробників). За результатами бального оцінювання конкурентів, лише один салон отримав найвищі бали за всіма критеріями. У конкурентів спостерігаються прогалини в соціальній активності, брендовому позиціонуванні та локалізації. Це відкриває нішу для «Чарівних пальчиків» у форматі доступного преміуму з емоційним сервісом.

3. Загальний обсяг стартового капіталу становить 350 000 грн, з яких 80% (280 000 грн) планується залучити через кредитну програму «5–7–9%». Найбільші статті витрат – ремонт (85 000 грн) і обладнання (135 500 грн). Щомісячні витрати на функціонування салону становлять 214 640 грн, з річною сумою 2 539 680 грн. Основна частка – зарплата з ЄСВ (64,56%), на другому місці – матеріали та реклама (по 9,45%). Така структура свідчить про грамотне планування бюджету, орієнтованого на якість сервісу та стабільне функціонування.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ МАНІКЮРНОГО САЛОНУ

3.1. Оцінка прибутковості проєкту

Для визначення економічної ефективності проєкту відкриття манікюрного салону доцільно сформувавши план надання послуг, який дає змогу кількісно спрогнозувати очікувані річні доходи та проаналізувати структуру найбільш затребуваних процедур. Такий підхід дозволяє змодельовати обсяг реалізації по кожному виду послуг, враховуючи середню ціну, кількість клієнтів на місяць і рік, а також оцінити потенційні фінансові можливості бізнесу. Отримані дані слугують базою для подальших розрахунків операційних витрат, прибутковості та грошового потоку, що є важливими складовими економічного обґрунтування проєкту (рис. 3.1).

Таблиця 3.1

План реалізації послуг манікюрним салоном

№ з.п	Вид послуги	Ціна одиниці послуги (грн)	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
			одиниць	грн	одиниць	грн
1	2	3	4	5	6	7
1	Манікюр класичний	200	10	2 000	120	24 000
4	Манікюр чоловічий	300	10	3 000	120	36 000
5	Манікюр дитячий	100	5	500	60	6 000
6	Покриття (гель-лак)	200	10	2 000	120	24 000
7	Покриття (френч)	300	10	3 000	120	36 000
9	Зняття покриття	100	50	5 000	600	60 000
10	Зняття нарощених нігтів	100	50	5 000	600	60 000
11	Зняття+манікюр+покриття	1 000	300	300 000	3 600	3 600 000
13	Нарощування нігтів (з манікюром)	1 500	20	30 000	240	360 000
14	Корекція (з манікюром)	800	10	8 000	120	96 000
15	Педикюр чоловічий	200	10	2 000	120	24 000
16	Зняття+педикюр+покриття	1 200	50	60 000	600	720 000
	Разом	6 000	535	420 500	6 540	5 046 000

Джерело: розраховано автором.

З таблиці 3.1 слідує, що манікюрний салон планує за місяць отримати виручку в сумі 420 500 грн, а за рік – виручку в сумі 5 046 000 грн.

Таким чином, манікюрний салон, розташований у центрі міста Одеса планує отримати за рік виручку в розмірі 5 046 000 грн., при цьому ціни можуть змінюватися в подальшому та додаватися перелік послуг.

Однак на цьому етапі ще не враховано поточні щомісячні та інші операційні витрати. У подальшому здійснимо розрахунок грошового потоку в розрізі років життєвого циклу проєкту, передбачаючи, що виручка від реалізації щорічно зростатиме на 10%, сума ЄСВ для підприємця залишатиметься сталою, а обсяг поточних витрат збільшуватиметься на 5% щороку (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок чистого прибутку та грошового потоку за 5 років

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Виручка від реалізації	5 046 000	5 550 600	6 105 660	6 716 226	7 387 849
Єдиний податок (5%)	252 300	277 530	305 283	335 811	369 392
ЄСВ «за себе»	21 120	21 120	21 120	21 120	21 120
Поточні витрати	2 539 680	2 666 664	2 799 997	2 939 997	3 086 997
Чистий прибуток	2 232 900	2 585 286	2 979 260	3 419 298	3 910 340
Грошовий потік	2 232 900	2 585 286	2 979 260	3 419 298	3 910 340

Джерело: складено автором.

Протягом усього життєвого циклу проєкту спостерігається стабільна позитивна динаміка ключових фінансових показників. Виручка від реалізації щороку зростає на 10% - з 5 046 000 грн у першому році до 7 387 849 грн у п'ятому, що свідчить про передбачуване розширення клієнтської бази та ефективне масштабування послуг манікюрного салону.

Поточні витрати зростають помірно – на 5% щороку, з 2 539 680 грн у першому році до 3 086 997 грн у п'ятому, що є економічно обґрунтованим та передбачає інфляційний та операційний приріст. При цьому рівень чистого прибутку суттєво збільшується: з 2 232 900 грн до 3 910 340 грн, що підтверджує високу рентабельність проєкту.

Грошовий потік повністю відповідає величині чистого прибутку, що вказує на відсутність амортизаційних або інвестиційних викривлень і дає змогу безперешкодно обслуговувати боргові зобов'язання, реінвестувати або розподіляти кошти власникам. Така динаміка свідчить про високу фінансову ефективність та перспективність проєкту манікюрного салону «Чарівні пальчики».

3.2. Характеристика життєвого циклу проєкту

У практиці ведення підприємницької діяльності фізичними особами-підприємцями, які обрали третю групу спрощеної системи оподаткування, типовий життєвий цикл бізнес-проєкту зазвичай розраховується на п'ятирічну перспективу. Саме цей часовий горизонт вважається оптимальним для оцінки стабільності, окупності та потенціалу розвитку нового бізнесу, включаючи можливість адаптації до змін ринкового середовища.

Для забезпечення ефективної реалізації проєкту та його стійкого функціонування важливо на початковому етапі здійснити ідентифікацію стейкхолдерів – усіх фізичних та юридичних осіб, груп або організацій, які прямо чи опосередковано можуть впливати на реалізацію бізнес-ініціативи або зацікавлені у її результатах. До таких стейкхолдерів можуть належати власники бізнесу, працівники, клієнти, постачальники, місцева громада, банки та інші кредитори, органи державної влади тощо.

Проведення якісної ідентифікації зацікавлених сторін дозволяє:

- глибше зрозуміти їхні очікування та рівень зацікавленості;
- своєчасно виявити потенційні ризики та зони конфліктів;
- побудувати ефективну комунікацію та стратегію взаємодії;
- зміцнити довіру та підтримку бізнесу на всіх етапах його розвитку.

Такий системний підхід значно підвищує шанси проєкту на довгостроковий успіх, дозволяє раціональніше використовувати ресурси,

уникати критичних помилок і формувати стійкі конкурентні переваги навіть в умовах високої мінливості економічного середовища (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Список стейкхолдерів проекту з відкриття манікюрного салону

Стейкхолдер	Внутрішній / зовнішній	Ранг	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Результат незацікавленості
Власник бізнесу	Внутрішній	1	Отримання прибутку, розвиток бізнесу	Стабільне управління	Втрата контролю над розвитком бізнесу
Працівники салону	Внутрішній	1	Стабільна зайнятість, гідна оплата праці	Якісний сервіс	Зниження якості обслуговування, відтік кадрів
Клієнти	Зовнішній	1	Отримання якісних послуг	Залучення і утримання клієнтів	Втрата прибутку, погіршення репутації
Постачальники обладнання та матеріалів	Зовнішній	2	Продаж продукції, стабільні замовлення	Безперебійне постачання матеріалів	Перебої в роботі, зниження якості
Державні органи (податкова, СЕС)	Зовнішній	2	Контроль дотримання законодавства	Законна діяльність	Штрафи, призупинення діяльності
Орендодавець	Зовнішній	3	Стабільний дохід від оренди	Надійні орендні умови	Ризик розірвання договору, переїзд
Фінансові установи	Зовнішній	3	Повернення кредиту, надання фінансування	Отримання кредиту для розвитку	Брак фінансування, сповільнення розвитку
Конкуренти	Зовнішній	3	Збільшення власної частки ринку	Збереження конкурентоспроможності	Втрата частки ринку
Місцева громада	Зовнішній	3	Позитивне середовище для бізнесу	Формування позитивної репутації	Негативний імідж, падіння довіри

Джерело: складено автором.

Проведений аналіз стейкхолдерів манікюрного салону дозволяє комплексно оцінити потенційне середовище впливу на проєкт та визначити основні напрями взаємодії для мінімізації ризиків.

У структурі стейкхолдерів чітко виділяються дві великі групи: внутрішні (власник бізнесу, співробітники салону) та зовнішні (клієнти, постачальники, державні органи, орендодавець, фінансові установи, конкуренти, громада міста).

Найвищий ранг важливості (ранг 1) мають: клієнти, оскільки саме вони є головним джерелом доходу салону. Їх зацікавленість напряму впливає на фінансову стабільність і розвиток бізнесу; власник бізнесу, відповідальний за стратегічне управління і прийняття ключових рішень; працівники салону (майстри манікюру і педикюру), від професіоналізму яких залежить якість послуг та репутація бренду.

Важливу роль (ранг 2) відіграють: постачальники обладнання та матеріалів, які забезпечують салон всім необхідним для роботи. Збої у постачанні можуть негативно вплинути на безперервність послуг; державні органи (податкова, СЕС), які контролюють дотримання законодавчих норм і правил гігієни, і можуть створити як підтримуючі, так і ризикові умови для діяльності.

Ранг 3 мають: орендодавець, оскільки стабільність умов оренди прямо впливає на витрати салону та можливість довгострокового планування; фінансові установи (у разі використання кредитних коштів або участі у грантових програмах); конкуренти: їхня активність на ринку впливає на рівень конкуренції, але не напряму керує внутрішніми процесами салону; місцева громада: через формування репутації, підтримку ініціатив або, навпаки, створення перешкод через суспільні настрої.

Аналіз показує, що ігнорування потреб і очікувань ключових стейкхолдерів (особливо клієнтів і працівників) може призвести до критичних наслідків: зниження виручки, погіршення якості сервісу, штрафних санкцій або навіть припинення діяльності. Водночас грамотна побудова взаємодії зі стейкхолдерами дозволяє не лише мінімізувати ризики, а й створювати додаткову цінність, наприклад, через розвиток бренду завдяки лояльності клієнтів або співпраці з локальною громадою.

Таким чином, системна робота зі стейкхолдерами є важливою умовою сталого розвитку проєкту, його фінансової ефективності та репутаційної стійкості на конкурентному ринку м. Одеси.

Для успішної реалізації проєкту відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» важливим етапом є чітке планування послідовності та тривалості всіх робочих процесів. Зважаючи на обмежені часові рамки, обсяг завдань і наявність взаємозалежностей між ними, виникає необхідність у створенні візуалізованого графіка реалізації проєкту.

Найефективнішим інструментом для відображення етапів запуску бізнесу є діаграма Ганта. Вона дозволяє:

- структуровано подати основні етапи та завдання проєкту;
- визначити логіку і тривалість виконання кожного виду робіт;
- встановити часові межі старту і завершення завдань;
- виявити критичні точки і залежності між роботами;
- забезпечити контроль виконання проєкту в реальному часі.

Побудова діаграми Ганта для проєкту відкриття манікюрного салону допоможе систематизувати всі процеси – від реєстрації бізнесу та ремонту приміщення до закупівлі обладнання, набору персоналу та організації маркетингової кампанії. Це забезпечить своєчасне досягнення цілей проєкту та зменшить ризики затримок на окремих етапах.

Наступним кроком є формування структури плану-графіка робіт, що буде покладено в основу діаграми Ганта (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Етапи і завдання для діаграми Ганта (відкриття манікюрного салону)

Шаг	Завдання	Тривалість
1	Підготовчий етап (бізнес-план, аналіз ринку)	7 днів
2	Реєстрація ФОП, отримання дозволів	5 днів
3	Пошук і оренда приміщення	10 днів
4	Ремонт і оформлення інтер'єру	20 днів
5	Закупівля обладнання та витратних матеріалів	7 днів
6	Підключення Інтернету, запуск CRM, підключення ПРРО	5 днів
7	Найм і навчання персоналу	10 днів
8	Постановка маркетингової кампанії	7 днів
9	Відкриття салону	1 день
10	Аналіз результатів, коригування стратегії	5 днів

Джерело: розробка автора.

За таблицею 3.4 побудовано план відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики», який містить 10 основних етапів і розрахований приблизно на 77 днів.

Найбільш тривалі завдання:

- ремонт і оформлення інтер'єру (20 днів),
- пошук і оренда приміщення (10 днів),
- найм і навчання персоналу (10 днів).

Найшвидше виконуються:

- реєстрація ФОП (5 днів),
- підключення Інтернету і ПРРО (5 днів),
- відкриття салону (1 день).

Проект має логічну послідовність: від підготовки й оформлення документів до маркетингової активності та старту роботи. Така структура мінімізує ризики затримок і сприяє швидкому виходу на ринок.



Рис. 3.1. Діаграма Ганта відкриття та розвитку манікюрного салону «Чарівні пальчики» (на 5 років)

Джерело: розробка автора.

На рисунку 3.1 відображено стратегічний план розвитку манікюрного салону «Чарівні пальчики» на період 2026–2030 років, із акцентом на поступове

розширення в межах одного салону без відкриття нових локацій. Структура етапів є логічною та враховує реальні потреби і можливості малого бізнесу на ринку б'юті-послуг України.

Таким чином, розвиток манікюрного салону «Чарівні пальчики» передбачає системне зростання і стабільне закріплення на ринку протягом 2026 – 2029 років.

У 2026 році основна увага буде зосереджена на підготовці до відкриття салону, запуску ключових бізнес-процесів та активній розкрутці закладу для формування первинної клієнтської бази. Цей етап є фундаментальним для подальшого розвитку.

У 2027 році заплановано оптимізацію внутрішніх процесів через впровадження CRM-системи, що дозволить підвищити якість обслуговування та ефективність роботи з клієнтами. Також відбудеться розширення спектра послуг – буде впроваджено додаткові б'юті-сервіси, що сприятиме збільшенню середнього чека та диверсифікації доходів.

У 2028 році акцент буде зроблено на фізичне розширення можливостей салону через ремонт і перепланування простору для збільшення кількості робочих місць, що дозволить обслуговувати більше клієнтів. Одночасно буде запущено навчальні курси для майстрів манікюру – як джерело додаткового доходу та зміцнення бренду салону як експерта у своїй ніші.

У 2029 році пріоритетними стануть масштабування клієнтської бази за допомогою активних маркетингових кампаній та підготовка до впровадження нових напрямків послуг у салоні. Це дозволить ще більше зміцнити ринкові позиції салону, розширити цільову аудиторію і збільшити прибутковість.

Отже, поетапна реалізація цих заходів забезпечить стійке зростання бізнесу без необхідності відкривати нові локації, сфокусувавшись на глибокій роботі з існуючою базою клієнтів, сервісною якістю та поступовому розширенні функціоналу салону.

3.3. Розрахунок грошового потоку та аналіз показників економічної ефективності проєкту

У процесі розробки бізнес-проєкту відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» особливого значення набуває оцінка його економічної ефективності. Актуальність проведення фінансово-економічного аналізу обумовлена необхідністю обґрунтувати доцільність інвестицій, оцінити потенційну прибутковість, виявити ризики та забезпечити обґрунтоване планування фінансових потоків протягом усього життєвого циклу проєкту.

Розрахунок грошового потоку є базовим етапом, який дозволяє прогнозувати співвідношення доходів і витрат у розрізі років, визначати період окупності вкладених коштів і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Структурований прогноз грошового потоку допомагає своєчасно виявляти фінансові «вузькі місця» і розробляти заходи для підтримки ліквідності та платоспроможності підприємства.

Крім грошового потоку, для всебічної оцінки економічної ефективності проєкту проводиться розрахунок ключових показників:

Період окупності (Payback Period) показує, за який час інвестиції будуть повністю компенсовані чистими надходженнями та розраховується за формулою:

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(\overline{CF})_t}{(1+r)^t} \quad (3.1)$$

де $(\overline{CF})_t$ — фінансовий підсумок у році t , підрахований без початкових інвестицій (якщо вони припадають на цей рік).

Індекс прибутковості інвестицій (PI) характеризує відношення приведених грошових потоків до початкових інвестицій, який підраховується за формулою:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(\overline{CF})_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(Co)_t}{(1+r)^t}}, \quad (3.2)$$

де $(CF)t$ — фінансовий підсумок у році t , підрахований без початкових інвестицій (якщо вони припадають на цей рік);

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(CF)t}{(1+r)^t} — \text{віддача капіталу (початкових інвестицій): сума фінансових}$$

підсумків CF по роках, починаючи з дати першої інвестиції;

$(Co)t$ — початкові інвестиції (original capital) в році t , рахуючи від дати початку інвестицій;

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{(Co)t}{(1+r)^t} — \text{вкладений капітал (початкові інвестиції)}.$$

Індекс прибутковості (PI) відображає відносну рентабельність проєкту, визначаючи співвідношення між дисконтованою вартістю очікуваних грошових надходжень та обсягом початкових інвестицій. Іншими словами, цей показник дозволяє оцінити, скільки прибутку припадає на кожен вкладений гривню. Якщо значення PI перевищує одиницю, проєкт вважається фінансово ефективним, оскільки чистий прибуток перевищує початкові витрати. Якщо PI менше одиниці, проєкт є економічно невигідним через переважання витрат над прибутками. У разі, коли PI дорівнює одиниці, доходи і витрати проєкту збалансовані.

Чиста приведена вартість (NPV) демонструє сумарний ефект від реалізації проєкту з урахуванням дисконтування майбутніх доходів та розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{(CF)t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (3.3)$$

$(CF)t$ — чистий грошовий потік у період, тобто сума всіх доходів мінус сума всіх витрат за цей період;

r — відсоткова ставка дисконтування для одного періоду (року)

I_0 — сума початкових інвестицій.

Відповідно до правила оцінки за показником NPV, до реалізації обираються лише ті проєкти, у яких чиста теперішня вартість має додатне значення. Це свідчить про те, що доходи від інвестування перевищують обсяг

вкладених коштів, а сам проєкт є фінансово доцільним. Якщо значення NPV від'ємне, проєкт вважається економічно неефективним і непридатним для інвестування. У випадку, коли NPV дорівнює нулю, проєкт є беззбитковим, тобто не приносить ні прибутку, ні збитків.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) визначає максимальну ставку дисконту, за якої проєкт залишається ефективним. Показник вимірює рівень доходності проєкту і вказує на те, який внутрішній рівень доходності буде отриманий в результаті вкладення коштів у проєкт.

Для того, щоб забезпечити прибутковість інвестованих коштів або, принаймні, їх окупність, необхідно досягти такої ситуації, коли чиста поточна вартість буде мати достатню величину або дорівнюватиме нулю. Для досягнення цієї мети потрібно вибрати відсоткову ставку для дисконтування потоку платежів, яка гарантуватиме отримання значень $NPV > 0$ або $NPV = 0$. Ця ставка (бар'єрний коефіцієнт) повинна відображати очікуваний середній рівень процентної ставки на ринку з урахуванням ризиків.

На практиці розрахунок IRR проводиться за допомогою наступної формули 3.6 [22]:

$$IRR = A + \frac{a(B - A)}{(a - b)}, \quad (3.4)$$

де A – величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна;

B – величина ставки дисконту, при якій NPV негативна;

a – величина позитивної NPV, при величині ставки дисконту A ;

b – величина негативної NPV, при величині ставки дисконту B .

Для точного розрахунку IRR проєкту необхідно використовувати комп'ютер, але можна наблизити значення IRR шляхом послідовного наближення до точки, де $NPV = 0$.

IRR дозволяє порівняти різні інвестиційні проєкти та визначити той, який найбільш вигідний для інвестора. Чим вище значення IRR, тим більш вигідним є проєкт для інвестора.

Кожен із цих показників дозволяє оцінити проєкт із різних точок зору: фінансової привабливості, ризикованості, стабільності доходів та стратегічної доцільності. Саме тому їх розрахунок є обов'язковим етапом економічного обґрунтування відкриття манікюрного салону та забезпечення його сталого розвитку в умовах динамічного ринку послуг краси.

Розрахуємо дисконтований грошовий потік (DCF) для кожного року за формулою:

$$DCF_t = CF_t / (1 + r)^t \quad (3.5)$$

де DCF_t – дисконтований грошовий потік у t -му році; CF_t – грошовий потік (Cash Flow) у t -му році; r – ставка дисконтування (у нашому випадку 24% або 0.24); t – номер року (1, 2, 3, 4, 5).

Таблиця 3.5

Розрахунок дисконтованого грошового потоку за 5 років (ставка 24%)

Роки	Грошовий потік, грн	Дисконтований грошовий потік, грн
1-й	2 232 900	1 800 726
2-й	2 585 286	1 681 377
3-й	2 979 260	1 562 584
4-й	3 419 298	1 446 273
5-й	3 910 340	1 333 847
Разом	15 127 084	7 824 807

Джерело: розрахунок автора.

Аналіз даних таблиці 3.5 свідчить, що загальна сума очікуваних грошових надходжень від реалізації проєкту манікюрного салону протягом 5 років становить 15 127 084 грн. Проте з урахуванням дисконтування за ставкою 24% реальна (приведена) вартість цих надходжень зменшується до 7 824 807 грн.

Показники демонструють, що у перший рік дисконтований грошовий потік складає 1 800 726 грн, що є найбільшою величиною серед усіх періодів. Протягом наступних років відбувається поступове зниження дисконтованої вартості грошових потоків через ефект дисконтування, незважаючи на фактичне зростання обсягів грошових надходжень. Найменша дисконтована сума зафіксована у п'ятому році – 1 333 847 грн. Такий тренд пояснюється тим, що з плином часу майбутні надходження втрачають свою цінність для

інвестора через фактор часу та ризиків, що обумовлює потребу обов'язкового дисконтування у фінансовій оцінці проєкту. В свою чергу, дисконтований грошовий потік у розмірі 7 824 807 грн підтверджує фінансову перспективність проєкту за умови дотримання запланованих обсягів доходів та контролю за витратами.

Розрахунок дисконтованого грошового потоку дозволяє оцінити реальну вартість майбутніх доходів проєкту з урахуванням фактору часу та рівня ризику. Завдяки цьому аналізу можна визначити фінансову привабливість інвестиційної ініціативи, оцінити доцільність вкладення коштів і прийняти обґрунтоване рішення щодо реалізації проєкту. У процесі розрахунку дисконтований грошовий потік дає змогу співставити очікувані грошові надходження з початковими інвестиціями, виявити строк окупності капіталовкладень і сформулювати об'єктивне уявлення про фінансові ризики. Таким чином, оцінка дисконтованого грошового потоку є критично важливою для розрахунку ключових показників ефективності проєкту, зокрема чистої теперішньої вартості (NPV), внутрішньої норми прибутковості (IRR) та індексу прибутковості (PI) (табл. 3.6).

Таким чином, розраховані показники економічної ефективності підтверджують доцільність відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики». Значення $NPV = 7\,474\,807$ грн свідчить про істотний приріст вартості бізнесу після повернення вкладених коштів. Індекс прибутковості $PI = 22,36$ демонструє високу окупність інвестицій: на кожен вкладений гривню припадає понад 22 гривні доходу. Середня рентабельність інвестицій $ARR = 864,4\%$ вказує на надзвичайно вигідне використання капіталу. Строк окупності $PB = 0,12$ року означає, що інвестовані кошти повертаються вже за півтора місяця після запуску проєкту, а дисконтований строк окупності $DPP < 1$ року підтверджує низький рівень фінансових ризиків і високу стійкість проєкту навіть з урахуванням чинника дисконтування.

Показники економічної ефективності проєкту з відкриття манікюрного
салону

№	Показник	Формула	Результат
1	Чиста приведена вартість (NPV)	$NPV = \text{Сума дисконтованих грошових потоків} - \text{Початкові інвестиції}$	7 474 807,00 грн
2	Індекс прибутковості (PI)	$PI = \text{Сума дисконтованих грошових потоків} / \text{Початкові інвестиції}$	22,36
3	Середня рентабельність інвестицій (ARR)	$ARR = \text{Середній річний прибуток} / \text{Початкові інвестиції} \times 100\%$	864,4%
4	Строк окупності (PB)	$PB = \text{Початкові інвестиції} / \text{Середній річний грошовий потік}$	0,12 року
5	Внутрішня норма рентабельності – IRR,%	IRR знаходиться як значення ставки доходності, при якому поточна вартість всіх очікуваних доходів = початкові витрати на проєкт	89,3%
6	Дисконтований строк окупності (DPP)	$\sum DPP > 350\,000$ уже в 1-й рік	< 1 року

Джерело: розраховано автором.

Отже, проєкт є економічно обґрунтованим, інвестиційно привабливим і має високі перспективи для розвитку.

3.4. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації

У сучасних умовах постійної економічної нестабільності, змін на споживчому ринку та високої конкуренції особливої актуальності набуває системний аналіз можливих ризиків та розробка заходів щодо їх мінімізації. Відкриття і функціонування манікюрного салону «Чарівні пальчики» потребує ретельного управління ризиками з метою забезпечення безперервної діяльності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Необхідність проведення такого аналізу обумовлена прагненням заздалегідь виявити загрози, що можуть негативно вплинути на реалізацію проєкту, а також розробити ефективні стратегії реагування, щоб знизити ймовірність їх виникнення або мінімізувати можливі наслідки.

З метою забезпечення стабільного функціонування манікюрного салону, підвищення його фінансової стійкості та мінімізації можливих негативних наслідків у процесі реалізації бізнес-проєкту, слід дослідити ризики та розробити заходи мінімізації впливу цих ризиків. Такий підхід дозволить заздалегідь підготуватися до потенційних викликів, знизити ймовірність реалізації загроз та швидко адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, що особливо важливо в умовах динамічного ринку б'юті-послуг.

Розробка плану реагування на можливі ризики є ключовим елементом підвищення конкурентоспроможності бізнесу, захисту інвестицій та забезпечення стабільності прибутків у довгостроковій перспективі. Задля цього сформовано реєстр ризиків, що містить опис потенційних загроз, їхню кількісну оцінку, а також розроблені стратегії реагування та конкретні заходи для мінімізації їх негативного впливу (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Реєстр ризиків проєкту відкриття манікюрного салону

№	Опис ризику	Оцінка ймовірності (1–3)	Оцінка впливу (1–3)	Інтегральна оцінка (1–9)	Стратегія та дії
1	Зниження платоспроможного попиту	3	3	9	Моніторинг ринку, впровадження акційних пропозицій
2	Воєнний вплив	3	3	9	Створення фінансового резерву, план дій на випадок надзвичайних ситуацій
3	Зростання конкуренції на ринку	3	2	6	Підвищення якості сервісу, розвиток лояльності клієнтів, унікальні пропозиції
4	Підвищення вартості оренди	2	3	6	Укладання довгострокового договору оренди, пошук альтернативних варіантів
5	Кадрові ризики	2	2	4	Формування кадрового резерву, система мотивації персоналу
6	Перебої у постачанні матеріалів	2	2	4	Налагодження співпраці з кількома постачальниками, формування запасів
7	Технічні збої обладнання	2	2	4	Регулярне обслуговування та планова заміна обладнання
8	Посилення державного регулювання	1	2	2	Відстеження законодавчих змін, завчасна адаптація до нових вимог
9	Негативні відгуки	2	3	6	Оперативне реагування на скарги, покращення сервісу

Джерело: розробка автора.

Таким чином, проведений аналіз ризиків, пов'язаних із відкриттям манікюрного салону, дозволяє виявити найбільш критичні чинники ризику, серед яких домінують зовнішні та фінансові аспекти. Результати дослідження слугують основою для розроблення ефективних стратегій мінімізації та запобігання ризикам, формування системи постійного моніторингу за розвитком проєкту та підвищення стійкості бізнесу в умовах економічної та соціальної невизначеності.

Для візуального представлення рівнів критичності виявлених ризиків доцільним є використання пелюсткової діаграми. Цей формат графічного зображення забезпечує наочне порівняння інтегральних оцінок ризиків, дозволяє виокремити найбільш загрозливі чинники, а також ідентифікувати сфери підвищеної уваги для ухвалення управлінських рішень (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Пелюсткова діаграма, яка ілюструє рівень ризиків для проєкту відкриття манікюрного салону

Джерело: розробка автора.

Аналіз можливих ризиків, пов'язаних із відкриттям манікюрного салону «Чарівні пальчики», показав, що найбільшу загрозу для стабільності бізнесу становлять зовнішні чинники: економічна нестабільність, воєнні ризики,

зростання конкуренції та підвищення орендних ставок. Їх інтегральні оцінки ризиків є найвищими у реєстрі та потребують пріоритетної уваги при плануванні діяльності.

Для мінімізації їхнього впливу передбачено: гнучке фінансове планування та формування резервних фондів, що дозволить оперативно реагувати на зовнішні потрясіння; активний моніторинг ринку і гнучкість цінової політики, що допоможе зберігати конкурентоспроможність у разі зниження платоспроможності клієнтів; укладання довгострокових договорів оренди для зменшення ризиків неочікуваного підвищення витрат; створення внутрішнього кадрового резерву та мотиваційних програм для утримання кваліфікованого персоналу; диверсифікація постачальників та підтримання необхідного рівня запасів матеріалів для зниження ризиків перебоїв у роботі; регулярне технічне обслуговування обладнання для забезпечення безперебійної роботи салону; активне управління репутацією через покращення сервісу і швидке реагування на негативні відгуки.

Крім того, акцент зроблено на постійному моніторингу змін у законодавстві та адаптації бізнес-процесів відповідно до нових вимог державних органів.

Таким чином, завдяки системному підходу до управління ризиками, проект відкриття манікюрного салону отримує додаткову стійкість, підвищує ймовірність досягнення запланованих фінансових результатів та зменшує потенційні загрози для успішної реалізації підприємницької ініціативи.

Висновки до розділу 3

1. У результаті прогнозування доходів майбутнього манікюрного салону «Чарівні пальчики» встановлено, що очікувана місячна виручка може скласти 420 500 грн, а річна – 5 046 000 грн. Структурований план надання послуг дозволив деталізувати очікуваний обсяг реалізації за кожною послугою, з урахуванням середніх ринкових цін та планованої кількості клієнтів. Динаміка виручки в подальші роки передбачає щорічне зростання на 10%, що свідчить

про закладений потенціал розширення клієнтської бази. Чистий прибуток, відповідно до розрахунків, зростатиме з 2 232 900 грн у перший рік до 3 910 340 грн у п'ятий. Такі результати підтверджують високий потенціал прибутковості бізнесу та обґрунтовують економічну доцільність проєкту вже на етапі прогнозування.

2. Життєвий цикл проєкту відкриття манікюрного салону визначено на п'ятирічний період, що є типовою практикою для оцінки стабільності й потенціалу розвитку малого бізнесу на спрощеній системі оподаткування. Аналіз стейкхолдерів показав, що критичне значення для успіху мають три основні групи: власник бізнесу, працівники і клієнти. Зовнішні стейкхолдери, зокрема постачальники, орендодавці, державні органи і громада, також мають значний вплив на стійкість проєкту. Правильне управління взаємодією зі стейкхолдерами створює передумови для мінімізації ризиків, підвищення конкурентоспроможності та зміцнення репутації салону в середовищі міста Одеса.

3. Розрахунок дисконтованого грошового потоку за 5 років, при ставці дисконтування 24%, показав, що сумарна приведена вартість грошових надходжень становитиме 7 824 807 грн. При цьому загальний фактичний грошовий потік складе 15 127 084 грн. Показники економічної ефективності підтвердили привабливість проєкту: NPV становить 7 474 807 грн, що вказує на високий приріст вартості бізнесу. PI дорівнює 22,36, тобто кожна вкладена гривня приносить понад 22 грн доходу. ARR складає 864,4%, демонструючи надзвичайно вигідне використання інвестиційного капіталу. Строк окупності (PB) складає лише 0,12 року (близько 1,5 місяці). Дисконтований строк окупності (DPP) менший за один рік, що додатково підтверджує низький рівень фінансового ризику. Таким чином, за всіма ключовими фінансовими критеріями проєкт є високоефективним, швидкоокупним та має значний потенціал для масштабування.

4. Проведений аналіз ризиків відкриття манікюрного салону виявив, що основними загрозами є економічна нестабільність та воєнний вплив, кожен із

яких отримав максимальну інтегральну оцінку ризику – 9 балів. Дещо менший ризик пов'язаний із зростанням конкуренції, підвищенням вартості оренди та репутаційними загрозами (по 6 балів). Для нейтралізації виявлених ризиків розроблено конкретні заходи: формування фінансових резервів; гнучке планування витрат; диверсифікація постачальників; покращення сервісу і програми лояльності клієнтів; моніторинг законодавчих змін; технічне обслуговування обладнання. Системний підхід до управління ризиками сприяє формуванню стійкого бізнесу, мінімізує вплив зовнішніх потрясінь і дозволяє підтримувати стабільну фінансову діяльність навіть за умов нестабільного середовища. Результати дослідження засвідчують, що проєкт відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» є економічно доцільним, високоприбутковим та має високі перспективи розвитку за умови дотримання запланованої бізнес-стратегії, постійного моніторингу ризиків і гнучкого управління процесами в умовах динамічного ринку б'юті-послуг.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретико-методичні та практичні аспекти розробки та запровадження власної справи манікюрного салону та зроблено наступні висновки.

1. Розроблена бізнес-ідея створення манікюрного салону «Чарівні пальчики» ґрунтується на глибокому аналізі сучасних тенденцій ринку б'юті-послуг в Україні, який демонструє стабільний попит незалежно від кризових явищ. Проєкт передбачає створення салону нового формату, який поєднує професійний сервіс, сучасний бренд, цифрову комунікацію та розширену модель бізнесу з елементами навчання майстрів і продажу косметики. Обрана локація ЖК «Гагарін Плаза» забезпечує доступ до платоспроможної аудиторії, високу видимість і перспективи масштабування, що дозволяє позиціонувати салон як інноваційний і конкурентоспроможний б'юті-простір.

2. Процес реєстрації підприємницької діяльності у сфері б'юті-послуг в Україні є чітко регламентованим і передбачає низку юридичних, організаційних та санітарно-технічних вимог, дотримання яких є необхідною умовою легальної та стабільної роботи манікюрного салону. Чітке проходження всіх етапів реєстрації та підготовки дозволяє започаткувати діяльність манікюрного салону «Чарівні пальчики» у законодавчому полі та забезпечити його стабільне функціонування з перших днів роботи.

3. Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування є ключовим стратегічним рішенням для новоствореного бізнесу, що безпосередньо впливає на ефективність, витрати та правову безпеку його функціонування. У контексті відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» обґрунтовано обрано форму ФОП, що відповідає масштабам діяльності, потребі в швидкому старті, низькому стартовому капіталі та спрощеному обліку. Щодо системи оподаткування, оптимальним варіантом є третя група єдиного податку зі ставкою 5% без ПДВ, оскільки вона забезпечує баланс між простотою звітності, гнучкістю у співпраці з контрагентами та

можливістю масштабування. Для здійснення підприємницької діяльності у сфері надання манікюрних послуг обрано основний КВЕД 96.02 «Надання послуг перукарнями та салонами краси», що охоплює весь спектр естетичних процедур, зокрема манікюр і педикюр, та відповідає профілю діяльності салону.

4. Індустрія краси демонструє високий рівень адаптивності в умовах війни. У 2021 році загальний обсяг ринку становив 35 млрд грн, проте у 2022-му внаслідок повномасштабного вторгнення він скоротився до 18,6 млрд грн (мінус 47%). Кількість функціонуючих салонів зменшилася з 47,3 тис. до 28,4 тис. (падіння на 40%). Водночас середній чек виріс з 525 до 680 грн (+29,5%), що свідчить про зміну цінової політики в умовах інфляції та подорожчання витратних матеріалів. У 2023–2024 роках спостерігається позитивна динаміка: обсяг ринку зріс до 27,5 млрд грн у 2024 році, а кількість салонів – до 35,6 тис. Це свідчить про поступове відновлення галузі. Частка Південної України, включаючи м. Одесу, відновилась з 5% у 2022 році до 12% у 2024, що створює сприятливі умови для виходу нового бізнесу.

5. Манікюрний салон «Чарівні пальчики» має сильні стартові позиції завдяки вигідній локації в Аркадії (ЖК «Гагарін Плаза»); високій якості послуг; цифровим інструментам сервісу (онлайн-запис, Telegram-бот); соціальній орієнтації (знижки для ВПО, підтримка українських виробників). За результатами бального оцінювання конкурентів, лише один салон отримав найвищі бали за всіма критеріями. У конкурентів спостерігаються прогалини в соціальній активності, брендовому позиціонуванні та локалізації. Це відкриває нішу для «Чарівних пальчиків» у форматі доступного преміуму з емоційним сервісом.

6. Загальний обсяг стартового капіталу становить 350 000 грн, з яких 80% (280 000 грн) планується залучити через кредитну програму «5–7–9%». Найбільші статті витрат – ремонт (85 000 грн) і обладнання (135 500 грн). Щомісячні витрати на функціонування салону становлять 214 640 грн, з річною сумою 2 539 680 грн. Основна частка – зарплата з ЄСВ (64,56%), на другому місці – матеріали та реклама (по 9,45%). Така структура свідчить про грамотне

планування бюджету, орієнтованого на якість сервісу та стабільне функціонування.

7. У результаті прогнозування доходів майбутнього манікюрного салону «Чарівні пальчики» встановлено, що очікувана місячна виручка може скласти 420 500 грн, а річна – 5 046 000 грн. Структурований план надання послуг дозволив деталізувати очікуваний обсяг реалізації за кожною послугою, з урахуванням середніх ринкових цін та планованої кількості клієнтів. Динаміка виручки в подальші роки передбачає щорічне зростання на 10%, що свідчить про закладений потенціал розширення клієнтської бази. Чистий прибуток, відповідно до розрахунків, зростатиме з 2 232 900 грн у перший рік до 3 910 340 грн у п'ятий. Такі результати підтверджують високий потенціал прибутковості бізнесу та обґрунтовують економічну доцільність проєкту вже на етапі прогнозування.

8. Життєвий цикл проєкту відкриття манікюрного салону визначено на п'ятирічний період, що є типовою практикою для оцінки стабільності й потенціалу розвитку малого бізнесу на спрощеній системі оподаткування. Аналіз стейкхолдерів показав, що критичне значення для успіху мають три основні групи: власник бізнесу, працівники і клієнти. Зовнішні стейкхолдери, зокрема постачальники, орендодавці, державні органи і громада, також мають значний вплив на стійкість проєкту. Правильне управління взаємодією зі стейкхолдерами створює передумови для мінімізації ризиків, підвищення конкурентоспроможності та зміцнення репутації салону в середовищі міста Одеса.

9. Розрахунок дисконтованого грошового потоку за 5 років, при ставці дисконтування 24%, показав, що сумарна приведена вартість грошових надходжень становитиме 7 824 807 грн. При цьому загальний фактичний грошовий потік складе 15 127 084 грн. Показники економічної ефективності підтвердили привабливість проєкту: NPV становить 7 474 807 грн, що вказує на високий приріст вартості бізнесу. PI дорівнює 22,36, тобто кожна вкладена гривня приносить понад 22 грн доходу. ARR складає 864,4%, демонструючи

надзвичайно вигідне використання інвестиційного капіталу. Строк окупності (PB) складає лише 0,12 року (близько 1,5 місяці). Дисконтований строк окупності (DPP) менший за один рік, що додатково підтверджує низький рівень фінансового ризику. Таким чином, за всіма ключовими фінансовими критеріями проєкт є високоефективним, швидкоокупним та має значний потенціал для масштабування.

10. Проведений аналіз ризиків відкриття манікюрного салону виявив, що основними загрозами є економічна нестабільність та воєнний вплив, кожен із яких отримав максимальну інтегральну оцінку ризику – 9 балів. Дещо менший ризик пов'язаний із зростанням конкуренції, підвищенням вартості оренди та репутаційними загрозами (по 6 балів). Для нейтралізації виявлених ризиків розроблено конкретні заходи: формування фінансових резервів; гнучке планування витрат; диверсифікація постачальників; покращення сервісу і програми лояльності клієнтів; моніторинг законодавчих змін; технічне обслуговування обладнання. Системний підхід до управління ризиками сприяє формуванню стійкого бізнесу, мінімізує вплив зовнішніх потрясінь і дозволяє підтримувати стабільну фінансову діяльність навіть за умов нестабільного середовища. Результати дослідження засвідчують, що проєкт відкриття манікюрного салону «Чарівні пальчики» є економічно доцільним, високоприбутковим та має високі перспективи розвитку за умови дотримання запланованої бізнес-стратегії, постійного моніторингу ризиків і гнучкого управління процесами в умовах динамічного ринку б'юті-послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бізнес салонів краси в 2023-2025 рр.: чого чекати? 032.ua : веб-сайт м. Львова. URL: <https://www.032.ua/news/3514027/biznes-saloniv-kрасi-v-2023-2025-rokah-cogo-sekati> (дата звернення 21.04.2025).
2. Бродетські В. Як відкрити манікюрний салон. Appointer : веб-сайт. URL: <https://appointer.ua/blog/yak-vidkryty-manikyurnyy-salon/> (дата звернення: 19.04.2025).
3. Б'юті-бізнес в умовах війни: чи потрібно зараз переглянути свої правила спілкування з клієнтами в салоні краси. CleverBOX : веб-сайт. URL: <https://cleverbox-crm.com/blog/byut-bznes-v-umovah-vyni.html> (дата звернення: 12.09.2025).
4. Види манікюру в салонах краси. AKWELL : веб-сайт. URL: <https://akwell.com.ua/uk/vydy-manikiuru-v-salonakh-kрасy/> (дата звернення: 20.04.2025).
5. Грант на власну справу. Дія-бізнес : веб сайт. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> (дата звернення 07.03.2025).
6. Грем В. Студія манікюру – бізнес з доходом 200 тисяч. Bizz Ідея : веб-сайт. URL: <https://bizznes.top/studiya-manikyuru-jak-biznes/> (дата звернення: 19.04.2025)
7. Гончаренко Н. Косметика України – тенденції розвитку ринку косметики в Україні та світі. Салонний маркетинг : веб сайт. URL: <https://ua.salonmarketing.pro/blog/kosmetika-ukrainy-zakonodavstvo-ingredienty-marketing-vyrobnnytvo.html> (дата звернення: 14.02.2025).
8. Господарський кодекс України від 19 лютого 2016 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 24.04.2025).
9. Демчина Д. Відкриття манікюрного салону з нуля: покрокова інструкція для підприємців. GO DEAL BROKERS : веб-сайт. URL: <https://business-broker.com.ua/blog/vidkryttia-manikiurnoho-salonu-z-nulia-pokrokovaya-instruktsiia-dlia-pidpriyemtsiv/> (дата звернення: 19.04.2025).

10. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.03.2025).
11. Дія. Бізнес : офіційний веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 01.02.2025).
12. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи: журнал*. 2021. № 10 (16) 447 с. С. 303-315. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10\(16\)-303-315](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-10(16)-303-315).
13. Єдиний податок 2025: яку групу обрати ФОПу, ліміти, строки сплати. 7eminar : веб-сайт. URL : <https://7eminar.ua/news/1067-jedinii-podatok-2024-2025-yaku-grupu-obrati-fopu-ta-limiti> (дата звернення 07.03.2025).
14. Жіноча справа: як бізнес-індустрія адаптується до нових реалій. Українки : веб-сайт. URL: <https://ukrainky.com.ua/zhinocha-sprava-yak-byuti-industriya-adaptuyetsya-do-voyennyh-realij/> (дата звернення: 12.03.2025).
15. ЖК «Гагарін Плаза»1. Rieltor від ЛУН : веб сайт. URL: <https://rieltor.ua/odessa/flats-sale> (дата звернення: 21.04.2025).
16. Захарченко Н. В. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2022. 197 с.
17. Каменчук А. Як відкрити студію манікюру. EasyWeek : веб сайт. URL: <https://easyweek.com.ua/yak-vidkriti-manikyurnij-kabinet.html> (дата звернення: 12.04.2025).
18. Каражия Е. А. Проблеми та передумови формування ефективної системи комунікаційного забезпечення підприємств в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.80 (дата звернення 20.04.2025).
19. Карпов В. А., Басюркіна Н. Й., Горбаченко С. А., Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Проектний аналіз: навч. посібник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

20. Ковальов А. І., Кічук Н. В., Клевцевич Н. А., Захарченко Н. В., Горбаченко С. А. Антикризове управління бізнесом : навч. посіб. Одеса. ОНЕУ. 2022. 182 с.

21. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. Відомості Верховної Ради України. 1971. № 50. Ст. 375.

22. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року. №254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.04.2025).

23. Краса рятує: як б'юті-бренди допомагають під час війни. VOGUE : веб сайт. URL: <https://vogue.ua/article/beauty/byuti-trend/krasa-ryatuye-yak-byuti-brendi-dopomagayut-v-viynu-48418.html> (дата звернення: 11.04.2025).

24. Майстер манікюру та педикюру. PoProfessii.in.ua : веб-сайт. URL: https://poprofessii.in.ua/uk/majjster_manikyuru_i_pedikyuru (дата звернення: 27.04.2025).

25. Максимова С. Сучасний салон краси: планування, дизайн, будівництво. Салонний маркетинг : веб-сайт. URL: <https://ua.salonmarketing.pro/blog/suchasnyi-salon-krasy-planuvannya-dizayn-budvnictvo.html> (дата звернення: 12.03.2025).

26. Організаційно-правові форми підприємств. PROSTOPRAVO.ua : веб-сайт. URL: https://ua.prostopravo.com.ua/prava_biznesu/stvorenniya_biznesu/statti/organizatsiyno_pравovi_formi_pidpriemstv (дата звернення: 24.04.2025).

27. ТЕНЕТ : веб-сайт. URL: <https://www.tenet.ua/> (дата звернення: 27.04.2025).

28. Prom. URL: <https://prom.ua/> (дата звернення: 27.04.2025).

29. Зевс. URL: <https://zevs.ua/> (дата звернення: 27.04.2025).

30. ТАС : веб-сайт. URL: <https://sgtas.ua/zahyst-mayna/povniy-biznes-zahyst/> (дата звернення: 27.04.2025).

31. Осадча А. Документи для відкриття салону краси в Україні : Appointer : веб-сайт. URL: <https://appointer.ua/blog/dokumenty-dlya-vidkryttya-salonu-krasy/> (дата звернення: 21.04.2025).

32. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. С. 124-129. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2021/21.pdf DOI: 10.32702/2306-6806.2021.1.124 (дата звернення 21.04.2025).

33. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення 20.04.2025).

34. Покрокова інструкція відкриття салону краси. Fastline studio : веб-сайт. URL: https://fastline.studio/franch_instruction/ (дата звернення: 19.04.2025).

35. Про внесення змін до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» та інших законів України щодо детінізації розрахунків у сфері торгівлі та послуг : Закон України 20 вересня 2019 р. № 128-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20#Text> (дата звернення 20.04.2025).

36. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464–VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text>. (дата звернення 20.04.2025).

37. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р. №755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>. (дата звернення 20.04.2025).

38. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 2 березня 2015 № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення 20.04.2025).

39. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>. (дата звернення 20.04.2025).

40. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р.

№ 59 та скасування нормативних документів: Наказ Державного Комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28 травня 2004 р. № 97. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#Text> (дата звернення 20.04.2025).

41. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 6 липня 1995 року №265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 20.04.2025).

42. Програмний реєстратор розрахункових операцій : офіційний веб-сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/baneryi/programni-rro/programniy-reestrator-rozrahunkovih-operatsiy/programniy-reestrator-rozrahunkovih-operatsiy-/> (дата звернення: 21.04.2025).

43. Переваги та недоліки ФОП на 3-й групі. A4 Company : веб-сайт. URL: <https://a4.com.ua/perevagi-nedoliki-fop-na-3-grupi/> (дата звернення: 24.02.2025).

44. Реєстрація ФОП – юридична компанія «ARTEAM». ARTEAM : веб-сайт. URL: <https://arteam.in.ua/reiestratsiia-fizychnoi-osoby-pidpriiemtsia/> (дата звернення: 24.02.2025).

45. Ринок салонів краси в Україні і СНД - аналітичний огляд. PRO-CONSULTING : веб-сайт. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynka-salonor-krasoty-v-ukraine-i-sng-analiticheskij-obzor> (дата звернення: 12.09.2025).

46. Скільки потрібно грошей, щоб відкрити бізнес в Україні. Коротко та по суті. Checkpoint : веб-сайт. URL: <https://ckp.in.ua/business/18806> (дата звернення: 27.04.2025)

47. Сторожук Д. І., Андрейченко А. В. Особливості комерційної діяльності підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища. ОДАУ : веб-сайт. URL: <https://osau.edu.ua/wp-content/uploads/2023/12/Zbirnyk-Braslavski-chytannya-2023.pdf#page=95> (дата звернення: 12.09.2025).

48. Час працювати: як отримати допомогу від держави на відкриття власної справи. UNIAN: веб-сайт. URL:

<https://www.unian.ua/economics/finance/dopomoga-na-vidkrittya-biznesu-yak-otrimati-dopomogu-vid-derzhavi-na-vidkrittya-vlasnoji-spravi-novini-ukrajina-11901714.html> (дата звернення: 27.04.2025).

49. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 20.02.2025)

50. Як відкрити манікюрний салон в 2021 році. Timedule : веб-сайт. URL: <https://timedule.com/uk/blog/i/3-yak-vidkriti-manikyurnii-salon> (дата звернення: 21.04.2025)

51. Як відкрити манікюрний салон з нуля. WLB : веб-сайт. URL: <https://welovebrands.com.ua/ua/biznesmaniya/open-nail-salon/> (дата звернення: 19.04.2025).

52. Яркова О. Чи вигідно відкривати салон краси. Салонний маркетинг : веб-сайт. URL: <https://ua.salonmarketing.pro/blog/vygodno-li-otkryvat-salon-krasoty.html> (дата звернення: 19.04.2025).

53. Dobrova N., Kolesnik O., Podmazko O. Intellectualization as a key factor of sustainability in Ukraine. *Journal of European Economy*. 2023. Vol. 22. № 4 (87). P. 571- 589. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2023.04.571>.

54. Opatska S. Crisis Management of Business During Wartime. A View from Ukraine. *UCU Leadership School*. 2023. DOI:10.1111/1468-5973.12513.

55. Zakharchenko N.V., Karazhiya Ed., Railian O. State regulation of high-tech business: economic and law aspect. *Науковий вісник ОНУ: зб.наук.праць*. 2021. № 9-10 (286-287). С. 132-139. DOI:10.32680/2409-9260-2021-9-10-286-287-132-138.

56. Zakharchenko N. V., Andreichenko A. V., Zhadanova Y. O., Korolova O. G., Navolska N. V. Conceptual model of macro-regulation of social- economic relations in the conditions of innovative-investment development of Ukraine. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. 1(36). С. 272-280. DOI:10.18371/fcaptp.v1i36.227879.