

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРВСТВА
ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту

Кафедра менеджменту

Дипломна робота

на тему: Проект психотерапевтичного центру
«ODONATA» в м. Рівне

Виконала: студентка VI курсу, групи УПм-61

спеціальності 073 «Менеджмент»

освітньої програми «Управління проектами»

Харкевич М.В.

Керівник: професор, д.т.н. Кожушко Л.Ф.

Рецензент: доцент, к.е.н. Король Б.О.

Рівне 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Нові тенденції у сфері управління проектами в світі та інноваційні напрямки діяльності в галузі психотерапевтичних послуг.....	6
1.1. Сфери управління в проектному менеджменті організації.	6
1.2. Світові тенденції управління проектами з 2021 року.	10
1.3. VR-терапія як інноваційний напрямок в галузі терапевтичних послуг.	16
1.4. Дослідження міжнародного досвіду використання методу VR-терапії та аналіз його ефективності.....	20
РОЗДІЛ 2. Аналіз ринку психологічних послуг та доцільності впровадження інноваційних технологій у бізнесі.	26
2.1. Аналіз тенденцій розвитку ринку психологічних послуг в Україні .	26
2.2. Сегментація та структурування ринку психологічних послуг в Україні.	28
2.3. Аналіз споживання послуг на ринку психологічних послуг в Україні.	29
2.4. Інноваційний розвиток та потенціал підприємств в Україні.....	32
2.5. Аналіз доцільності використання VR-технологій в бізнесі.....	35
РОЗДІЛ 3 Бізнес-план проекту психотерапевтичного центру «ODONATA» в м. Рівне.	37
3.1. Бізнес-ідея.	37
3.2. Маркетингове дослідження.....	38
3.3. Маркетинговий план.	43
3.3.1. Послуги.	43

3.3.2. Ціна.....	43
3.3.3. Місце.	44
3.3.4. Просування.	47
3.3.5. Процес обслуговування клієнтів.	48
3.3.6. Атрибутика.	49
3.4. Кадрові потреби та витрати.	50
3.5. Організація та управління.	53
3.5.1. Організаційно-правова форма підприємства.	53
3.5.2. Управління.	55
3.6. Фінансове планування.	57
3.6.1. Планові обсяги реалізації продукції.	57
3.6.2. Капітальні витрати.	58
3.6.3. Постійні та змінні витрати.	60
3.6.4. План прибутку.	63
3.6.5. Показники ефективності проекту.	64
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	70
ДОДАТКИ.....	72
Додаток А.....	72
Додаток Б	75

ВСТУП

Актуальність роботи. У зв'язку з появою нових технологій та переходом ринку споживачів в мережу Інтернет, проблеми адаптації бізнесу до інноваційного типу розвитку, який відповідав би новим запитам ринку та формування власне нової конкурентоспроможної бізнес-ідеї, є як ніколи актуальними для бізнесу. Такі потреби бізнесу в пошуку нових напрямків розвитку та впровадженні інновацій, сформувалися на сьогодні в більшій мірі і під впливом зростання конкуренції на ринку. Тому перед підприємствами, не залежно від сфери діяльності, постає завдання формування відповідного інноваційного іміджу, задля приваблення більшої кількості потенційних клієнтів та відповідно отримання більшого прибутку.

Створення бізнесу з нуля, з року в рік вимагає від його засновників все більшої уваги в плані інноваційності та креативності підходу до його майбутнього ведення. Якщо ми не зможемо запропонувати потенційним клієнтам щось нове та цікаве на початковому етапі, нам буде дуже важко залишитися на ринку на довго, зважаючи на наявність значної кількості конкурентів, які перебувають на цьому ринку вже давно.

Крім того, змінюються і тенденції в сфері управління, на що теж варто звернути увагу при веденні бізнесу, адже розвиток персоналу відіграє першочергову роль у формуванні та реалізації якісної інноваційної політики підприємства. Тому необхідно використовувати і нові підходи до управління персоналом, відповідно до нових тенденцій.

Проблеми впровадження інновацій в бізнесі були розглянуті низкою вчених, такими як: Яковець В.Ю., Харін А.А., Коленський Л.І., Кундєєва Г.А., Тубалов В.С., Вініченко І.І., Ілляшенко С.М., Медведкін Т.С., Механік О.В., Ю.М. Бажал, П.І. Гайдуцький тощо. Стосовно формування нових тенденцій в сфері управління, зокрема проектного, дану сферу досліджували такі вчені як: Д. Вайт, Д. Габбард, К. Джадев, Т. Клопенборг, Л. Крафорд, Р.

Мюллер, В. Опфер, Т. Сіск, Д. Тернер, Д. Фортуна, Д. Хобс та інші.

Метою дипломної роботи є формування проекту створення підприємства з інноваційними, для регіону, напрямками діяльності в межах обраної галузі.

Вказана мета обумовлює наступні завдання:

- дослідити нові тенденції розвитку бізнесу в галузі;
- дослідити світовий досвід впровадження інновацій в бізнесі та їх вплив на діяльність підприємств;
- здійснити опис діяльності представленого підприємства ТОВ «ODONATA»;
- здійснити аналіз (прогноз) впливу планових інноваційних напрямків діяльності ТОВ «ODONATA» на його загальну ефективність;
- здійснити прогноз основних показників фінансової діяльності компанії ТОВ «ODONATA» при даній концепції бізнесу;
- визначити доцільність реалізації представленої бізнес-ідеї, відповідно до планових показників ефективності.

Об'єктом дослідження є ТОВ «ODONATA».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти організації бізнесу в умовах розвитку ринку інновацій.

Методологічною основою роботи є загальнонаукові методи дослідження: спостереження і узагальнення, аналіз і синтез, порівняння, структурно-логічний метод, графічний, розрахунково-аналітичний. Зокрема, метод спостереження використаний при дослідженні потенційних конкурентних установ. Висновки щодо фінансового стану на основі комплексу всіх розрахованих фінансових показників, а також загальні висновки були отримані за допомогою методу узагальнення.

Метод аналізу і синтезу використовувався при формуванні бізнес-плану, зокрема для вибору найбільш оптимальних напрямків діяльності підприємства. Метод порівняння був застосований як при дослідженні статистичних даних в галузі так і при порівнянні фінансових показників

об'єкта дослідження. Використання графічного методу було доцільне при побудові різноманітних діаграм. Розрахунково-аналітичний метод застосований при розгляді планових звітів про фінансові результати різних років та на їх основі зроблені розрахунки показників.

Елементи наукової новизни. Наукова новизна одержаних результатів полягає в представленні практичних рекомендацій щодо методів впровадження інновацій в бізнесі (зокрема в розрізі ринку психотерапевтичних послуг).

Практичне значення отриманих результатів полягає у формуванні готового до реалізації бізнес-плану підприємства.

РОЗДІЛ 1. Нові тенденції у сфері управління проектами в світі та інноваційні напрямки діяльності в галузі психотерапевтичних послуг.

1.1. Сфери управління в проектному менеджменті організації.

Управління проектами — це дисципліна, яка ініціює, планує, виконує, контролює та закриває роботу команди для досягнення конкретних цілей і відповідності конкретним критеріям успіху. Це застосування знань, навичок, інструментів і методів до проектної діяльності для задоволення вимог проекту.

Іншими словами, управління проектом – це застосування процесів, методів, навичок, знань та досвіду для досягнення конкретних цілей проекту відповідно до критеріїв прийнятності проекту в межах узгоджених параметрів. Управління проектом має кінцеві результати, які обмежені обмеженими термінами та бюджетом. [12]

Управління проектами також визначають як науку і мистецтво організації всіх компонентів проекту. Наприклад, запуск нової послуги, маркетингова кампанія або розробка нового продукту – це проекти. До слова, навіть весілля – це проект, який вимагає управління.

Варто виділити найбільш суттєві для всіх проектів об'єкти управління, а саме:

1. *Предметна сфера* — це сукупність продуктів і послуг, виробництво яких повинно бути забезпечене в рамках здійснюваного проекту. Її визначають мета, результати й склад робіт проекту. У процесі життя проекту всі складові предметної сфери зазнають змін:

- мета, результати й склад робіт можуть змінюватися або уточнюватися як в процесі розробки проекту, так і у ході досягнення проміжних результатів;
- обсяги робіт можуть уточнюватися в процесі розробки проекту, а в

процесі його виконання вони змінюються від нуля до 100 % при завершенні робіт.

Управління предметною сферою полягає в управлінні цими змінами протягом життєвого циклу проекту і здійснюється через процеси ініціації робіт, планування предметної сфери, визначення предметної сфери, уточнення й підтвердження предметної сфери, контролю зміни предметної сфери.

2. *Управління якістю в проекті* — планування якості, забезпечення якості, контроль якості. Функція управління якістю проекту пронизує весь життєвий цикл, усі його сторони й елементи проекту і включає: проектні, організаційні та управлінські рішення; існуючі матеріали, устаткування, сировина та ін.; якість виконання робіт під час реалізації проекту; якість отриманих результатів проекту (продукція, послуги).

Управління якістю реалізується через установлення вимог і стандартів до якості результатів проекту, планування якості, забезпечення виконання вимог до якості в процесі реалізації проекту через систему контролю й підтримки якості.

3. *Функція управління часом* включає: визначення робіт і їхньої тривалості, строків початку і завершення проекту, його частин, найважливіших (контрольних) подій і кожну з виконуваних робіт, мінімізацію (оптимізацію) тимчасових характеристик; раціональне використання резервів часу, контроль за розвитком проекту за його тимчасовими характеристиками; прогнозування термінів завершення робіт, етапів і проекту в цілому; прийняття рішень щодо ліквідації небажаних тимчасових відхилень. Функція управління часом реалізується за допомогою процесів тимчасового аналізу проекту і його частин, календарного планування робіт, контролю графіків виконання робіт, їх актуалізації та коригування.

4. *Функція управління вартістю* включає планування ресурсів, попередню оцінку витрат, пов'язаних із проектом, визначення кошторису витрат,

грошових потоків, прогнозування прибутків, контроль витрат й надходження коштів і прийняття рішень за випадків перевищення витрат та інших відхилень від фінансових планів. Головним завданням управління вартістю є дотримання бюджетних рамок проекту й одержання передбаченого прибутку від його здійснення. Управління ризиком — це система методів прогнозування, аналізу, оцінки, попередження виникнення ризикових подій; вживання заходів щодо зниження ступеню ризику протягом життя проекту й розподілу можливого збитку від ризику між учасниками проекту.

5. *Функції управління людськими ресурсами* в проекті включають визначення потреби, чисельного і кваліфікаційного складу персоналу на всі періоди часу здійснення проекту; пошук і відбір кандидатур, оформлення прийому на роботу і звільнення; планування і розподіл робітників по робочих місцях; організацію навчання і підвищення кваліфікації; установлення відповідальності; створення умов і робочої атмосфери для колективної роботи; попередження й вирішення конфліктів, що виникають; питання оплати та ін. Управління персоналом повинно бути спрямоване на оптимальне використання трудових ресурсів для досягнення мети проекту.
6. *Функції управління контрактами* й постачаннями в проекті включають процеси вибору стратегії контрактної діяльності; інформаційно-рекламну роботу; визначення складу, номенклатури і термінів роботи, що залучаються за контрактом суб'єктів; підготовку контрактних пропозицій; вибір контрагентів і постачальників шляхом торгів, конкурсів, тендерів та ін.; підготовку документації на укладання контрактів; контроль за ходом їх виконання; закриття й розрахунок по завершених контрактах.
7. *Функції управління комунікаціями* проектом, змістом якої є розробка, організація й контроль процесу інформаційного обміну за допомогою різноманітних засобів. У цю функцію управління звичайно включають

процеси збору, передачі, сортування, відображення та інтерпретації інформації, необхідної та достатньої для всіх учасників проекту і його оточення. При цьому враховуються і розрізняються два типи інформаційного обміну: формальний (шляхом використання інформаційних технологій) і неформальний (шляхом міжособистих контактів і різноманітного роду зборів). Управління комунікаціями в проекті тісно пов'язане з управлінням персоналом.

8. *Управління змінами* — це всеосяжний інтегральний процес, який має в проекті відношення до всіх внутрішніх і зовнішніх його чинників та впливає на зміни в проекті: прогнозування можливих змін; визначення змін, що вже трапилися; планування впливів на проект, що випереджають; управління внесеними в проект змінами і координація змін за проектом загалом.

9. *Функція управління*, означає діяльність команди проекту з управління проектом. Усі функції управління поділяють на базові функції:

- управління предметною сферою проекту (змістовна сутність);
- управління якістю (вимоги до результатів, стандарти);
- управління тимчасовими ресурсами (бюджет часу);
- управління вартістю (фінансовий і матеріальний бюджет);

та функції, що інтегрують:

- управління персоналом проекту (добір, підготовка, організація роботи);
- управління комунікаціями (моніторинг і прогнозування ходу робіт і результату);
- управління контрактами (контрактація виконавців, матеріалів та ін.);
- управління ризиком (зниження рівня невизначеності в проекті). [11]

Отже, будь-яка функція управління складається з п'ятих відносно самостійних видів управлінської діяльності: планування, організації, координації, активізації, контролю. Кожний попередній вид діяльності є необхідною передумовою наступного. Ці п'ять видів виконуються один за

одним, доки дана функція не буде цілком втілена. Тому ступінь повноти реалізації функції управління залежить від комплексності управлінської діяльності.

1.2. Світові тенденції управління проектами з 2021 року.

Джон Ф. Кеннеді якось сказав: «Зміни — це закон життя, і ті, хто дивиться лише на минуле й сьогодення, напевно упускають майбутнє». Ніде це не так очевидно, як у сфері управління проектами. Протягом багатьох років в ландшафті управління проектами відбулися кардинальні зміни, які призвели до того, що організації перейшли від стикерів до корпоративних рішень SaaS. З появою новітніх технологій та парадигм управління проектами управління продовжує зазнавати значної еволюції. Тому організації повинні не відставати від цих змін аби втриматися на ринку.

Це стало особливо помітним в останні роки. Наслідки масових зупинок роботи та глобальних блокувань, які спостерігалися минулого року, безсумнівно, відчуються у 2021 році та далі. Ці збої, безумовно, сформували тенденції управління проектами, оскільки організації намагалися використовувати нові способи управління своїми проектами.

Відповідно до останніх глобальних змін, можемо виділити 10 найкращих тенденцій управління проектами на 2021 рік і на наступні роки, які сформувалися відповідно до сучасних умов.

1. Штучний інтелект і автоматизація.

Project Management Institute зазначає, що 81% професіоналів стверджують, що ШІ впливає на їхні організації. У найближчі роки ця кількість, ймовірно, зросте ще більше. Тіло Хюельманн, технічний директор Levity.ai, вважає, що автоматизація має величезні перспективи. «Автоматизуючи завдання з низькою вартістю, керівники проектів можуть зосередити свої зусилля та енергію на завданнях, які принесуть найбільшу користь їхньому бізнесу, дозволяючи їм впливати на більші зміни та підвищуючи можливість

досягнення кожним проектом своїх стратегічних цілей».

У 2020 році організації сприйняли широкомасштабне впровадження ІІІ, для того щоб забезпечити успішне завершення проекту кількома способами, наприклад:

- створення аналізу ефективності;
- підтримка процесів прийняття рішень;
- складання оцінок і прогнозів;
- оптимізація планування ресурсів;
- увімкнення візуалізації даних;
- виконання аналізу ризиків.

2. Розширене програмне забезпечення для управління ресурсами та проектами.

У звіті Wellingtone за 2020 рік зазначається, що 54 відсотки організацій не мають доступу до КРІ в режимі реального часу для своїх проектів, і більше третини з них витрачають більше одного дня на збір даних. Це лише одна з областей, які інструменти управління проектами можуть оптимізувати. У поєднанні з можливостями автоматизації на основі штучного інтелекту програмне забезпечення для управління проектами може внести багато позитивних змін у те, як організації керують своїми проектами, незалежно від того, наскільки вони складні.

Розглянемо кілька способів (переваг) використання правильного програмного забезпечення які можуть значно змінити ситуацію:

- використовуйте історичні дані про проекти та ресурси, щоб робити кращі ставки та планувати майбутні проекти;
- переглядайте доступність ресурсів, навички та інші деталі, щоб спростити розподіл;
- автоматично відстежуйте весь час, витрачений на виконання завдань і проектів, за допомогою ІІІ;

- швидко розподіляйте та відстежуйте бюджети, щоб бути в курсі фінансів;
- знімайте всі витрати з рахунками-фактурами для всіх проектів у режимі реального часу;
- відстежуйте всі проекти за допомогою настроюваних інформаційних панелей і приймайте зважені рішення на льоту;
- інформуйте всіх зацікавлених сторін і членів команди про стан проекту, його прогрес і зміни в режимі реального часу.

3. Підвищення рівня дистанційної роботи.

Віддалена робота збільшувалася ще до 2020 року, але пандемія підвищила її впровадження до безпрецедентного рівня. Хоча організації були змушені дозволити співробітникам дистанційно працювати з міркувань безпеки, імовірно, що віддалена робота триватиме і в майбутньому. Це ставить перед керівниками проектів кілька цікавих завдань. Опитування Gartner показало, що 74 відсотки фінансових директорів планують назавжди перевести частину своєї робочої сили на віддалену роботу.

Хмарне програмне забезпечення для управління проектами може бути великою перевагою в цих умовах. Ці інструменти можна легко розгорнути в усьому світі для гібридних або віддалених працівників, що дозволить їм безперешкодно виконувати свої завдання та проекти. Програмне забезпечення може фіксувати всі відповідні дані для відстеження, перевірки та використання менеджерами проектів для прийняття обґрунтованих рішень в режимі реального часу, незалежно від часу зміни та місця розташування.

4. Попит на емоційно розумних лідерів.

Хоча керівникам проектів необхідні організаційні та аналітичні здібності, останнім часом попит на емоційний інтелект зростає. У звіті «Майбутнє робочих місць» Всесвітнього економічного форуму зазначається, що роботодавці в різних галузях все частіше шукають кандидатів з емоційним

інтелектом та іншими соціальними навичками. Це актуально для керівників проектів, оскільки, по суті, їхня робота передбачає розуміння людей. Щоб привести проекти до успіху, вони повинні ефективно керувати своїми людьми, а для цього вони повинні спочатку зрозуміти цих людей. Здатність спілкуватися та співчувати іншим стала набагато важливішою через одну з інших тенденцій управління проектами: зростання віддаленої роботи.

Прекрасним прикладом використання емоційного інтелекту для загального блага є Дейв Бірдсол, старший менеджер The Parker Avery Group. Він помітив цікаву тенденцію менеджменту проектів планування щоденних зустрічей для точки контакту не тільки для роботи. «...Програми цих щоденних стендапів більше не пов'язані лише з роботою. Ці зустрічі служать не лише засобом стежити за робочими питаннями, але й дають людям вихід для спілкування. Я виявив, що завдяки цьому я можу залишатися в курсі того, над чим працюють люди, і гарантувати, що їх баланс між роботою та особистим життям не страждає».

5. Збільшення уваги до аналізу даних.

Організації будь-якого розміру щодня генерують велику кількість даних. Тому розумно використовувати ці дані для прийняття рішень. Аналітика даних і звітність можуть допомогти менеджерам проектів визначити ранні ознаки скорочення обсягу, виміряти темпи виконання проекту тощо.

Аналітика на основі штучного інтелекту дає повну картину всієї організації та всіх проектів. Вони забезпечують детальну видимість діяльності та створюють спеціальні звіти, які допомагають візуалізувати дані саме так, як це потрібно менеджерам. За допомогою цих інструментів керівники проектів можуть приймати зважені рішення в режимі реального часу, замість того, щоб чекати, поки звіти будуть складені вручну, або приймати зважені рішення.

6. Гібридне управління проектами.

Останніми роками були відновлені зусилля з пошуку надійної та

ефективної методології успіху проекту. З цією метою організації почали експериментувати з гібридним підходом, у якому різні елементи двох або більше методологій об'єднуються. Мова більше не йде лише про agile, scrum або lean, а скоріше про об'єднання конкретних атрибутів для підвищення гнучкості в досягненні успіху проекту. Це дозволило організаціям знайти унікальні підходи, які б відповідали конкретним галузям і проектам.

Гібридна концепція також поширюється на розвиток структур проектних команд. Олівія Монтгомері, експерт з управління проектами в Capterra, нещодавно написала статтю на тему управління гібридними проектами. Вона згадує, як їхнє опитування «виявило, що 37 відсотків команд є міжфункціональними, якими керує спеціальний прем'єр-міністр. Окрім використання невикористаних навичок нових членів команди, міжфункціональні команди можуть поділитися найкращими практиками свого відділу, щоб команда проекту вирішила, чи хочуть вони включатися у власні процеси».

7. Збільшення акценту на Soft Skills.

Традиційно цінність менеджерів проектів залежала від їх сертифікації та навичок у впровадженні різних методологій. Проте все більше організацій зміщують свою увагу на soft skills. Ця тенденція управління проектами зрозуміла, оскільки рішення на основі штучного інтелекту стали достатньо здатними впоратися з складнішими технічними частинами управління проектами. Менеджери можуть зосередитися на інших обов'язках, і саме тут стають необхідними soft skills.

Тепер керівникам проектів потрібно зосередитися та зміцнити свої м'які навички, такі як вирішення конфліктів, залучення зацікавлених сторін, ведення переговорів, наставництво та навчання, прийняття рішень та створення команди. Розвиток цих навичок допоможе керівникам проектів надати більшу цінність своїй організації.

8. Проекти та організаційна стратегія об'єднуються.

Проекти та організаційна стратегія традиційно були окремими областями. Роль менеджера проекту полягала лише в тому, щоб виконувати проекти до успішних висновків. Однак останні тенденції управління проектами показують, що ця роль зараз розширюється. Менеджери проектів беруть на себе більш практичну роль у виконанні ширшої організаційної стратегії.

Це зрозуміло, оскільки організаціям було важко реалізувати свою стратегію та діяти відповідно до неї. Саме тому керівників проектів все частіше просять зосередитися на розумінні взаємозв'язку, який існує між програмою, портфоліо та управлінням проектом. Це дозволяє організації побачити, як окремі проекти пов'язані один з одним і як вони пов'язані із загальними стратегічними цілями організації.

9. Занепад традиційної РМО.

Як зазначає Project Management Institute, однією з найбільш значущих тенденцій управління проектами стало постійне зниження популярності офісів управління проектами (РМО). Традиційно вони були частиною ієрархічних організаційних структур. Однак потреба в гнучкості зробила ці ієрархії менш корисними, що дало організаціям менше підстав мати РМО. РМО, як правило, не мають гнучкості, необхідної для швидкої адаптації до змін. Більше того, відсутність участі виконавчої влади ускладнює для ОУП розуміння та виконання стратегічних цілей.

Отже це означає, що для РМО прийшов час розвиватися, щоб залишатися актуальним. РМО повинні ставати все більш гнучкими, щоб вони могли надавати необхідну підтримку для сучасних проектів. Для них також важливо бути більш залученими до стратегії та допомагати в реалізації стратегії.

10. Управління проектами, що стимулює управління змінами.

Пандемія висунула процеси управління змінами на передній план, оскільки організації намагалися прийняти масштабні ініціативи щодо змін за лічені дні чи тижні. У звіті Міжнародної асоціації управління проектами

підкреслюється, що лише 30 відсотків організацій вважають, що їхні можливості в управлінні організаційними змінами є ефективними.

Щоб вирішити цю проблему, багато організацій звертаються до своїх менеджерів проектів, щоб стимулювати ініціативи змін, такі як цифрова трансформація. Менеджери проектів можуть взяти на себе відповідальність за розробку стратегій управління змінами як частину більш широкого плану проекту. [13]

Варто зазначити, що тенденції управління проектами, викладені вище, є лише деякими з найбільших тенденцій, які організації помітять у найближчі роки, або помітили вже. Середовище управління проектами постійно змінюється та розвивається. Керівники проектів та організації повинні бути активними та розвиватися разом, щоб забезпечити постійне вдосконалення та зростання.

Згадані тенденції управління проектами повинні допомогти керівникам проектів зрозуміти кроки, які вони повинні зробити для підвищення ефективності роботи в найближчі роки. Це особливо важливо в галузі професійних послуг, де проекти є джерелом життя організацій. Неспроможність успішно та ефективно керувати проектами може зашкодити зростанню організації і навіть призвести до того, що вона залишиться позаду конкуренції.

1.3. VR-терапія як інноваційний напрямок в галузі терапевтичних послуг.

Психотерапія, або психологічна терапія (ψυχή — душа, θεραπεία «зцілення, медичне лікування») — це науково обґрунтований та емпірично перевірений вид діяльності, що спрямований на допомогу людям, які потерпають від психологічних, психічних, психосоматичних, соціальних проблем або страждання, та використовує психологічні інструменти. На

сьогодні існує більше десятка різних методів такої терапії.[7]

Одним з найновіших методів психотерапії є метод віртуальної реальності (VR), який власне і буде розглянуто в даному розділі.

Терапія віртуальної реальності (virtual reality therapy, VRT) - інноваційний метод діагностики та лікування психічних розладів.

Також цей вид лікування відомий як імерсійна (тобто діє через занурення пацієнта) терапія віртуальної реальності – virtual reality immersion therapy, VRIT. Вона заснована на добре відомій практиці лікування психічних розладів, яка називається систематичною десенсибілізацією або експозицією.

Сенс експозиції: пацієнт у безпечній формі, ретельно контрольованим і терапевтичним способом, піддається впливу факторів, що його лякають; поступово страх притуплюється (настає десенсибілізація). Клінічні дослідження показали, що експозиція з використанням віртуального середовища (VR) ефективніша, ніж без її використання.

Сама ідея VRT не нова, але до останнього часу технологія не мала широкого поширення через дорожнечу і складність обладнання. VR в лікуванні психічного здоров'я існує з середини 1990-х років.

Зараз поява більш досконалих, недорогих та мобільних технічних засобів відкриває можливість повсюдного надання психологічної допомоги з використанням віртуальної реальності. Дослідження ж в області VR-терапії буквально процвітають в останні роки.

Найбільш поширене використання VR-допоміжної терапії для тривожних розладів. Для простих фобій, коли хтось має один переважаючий страх, VR можна використовувати, щоб піддавати людину цьому страху поступово і безпечно.

VRT використовується для покращення стану при:

- посттравматичному стресовому розладі (ПТСР);
- фобіях (соціофобія, акрофобія (страх висоти), страх польотів, страх

- публічних виступів, страх їзди за кермом);
- тривожних розладах;
- obsесивно-компульсивний розлад (ОКР);
- панічних атаках.

VRT також може використовуватися як складова частина програми реабілітації пацієнтів з аутизмом та шизофренією за допомогою покращення їх соціальної активності. Розглянемо проекти, що ґрунтуються на застосуванні терапії віртуальної реальності, які вже запуснені у світі:

1. *Bravemind*

Спільний проект Університету Каліфорнії та Пентагону; завдання – лікування ПТСР у військовослужбовців; широко застосовується до армії США.

ПТСР поширений серед ветеранів війни, і доктор Альберт «Скіп» Ріццо з Університету Південної Каліфорнії спеціально для солдатів, які служили в Афганістані, розробив пакет віртуальної реальності під назвою Bravemind. Bravemind моделює військові ситуації, використовуючи 14 віртуальних світів, які можна налаштувати. Терапевт контролює те, що відбувається, адаптуючи вміст до спогадів людини, яка переживає травму, дозволяючи цим спогадам оброблятися і повторним переживанням симптомів усунути.

2. *Virtually better*

Система VR-терапії психічних розладів. Складається з настроюваного середовища віртуальної реальності, вібротактильної платформи і нюхової машини, які створюють весь спектр стимулів, асоційованих з ситуацією, що моделюється. Програмне забезпечення для роботи з фобіями, включаючи страх польотів, висоти, публічних виступів та шторму. У розробці — проекти з терапії дитячої тривоги та соціофобії.

3. *Limbix*

Система VR-терапії для використання у клінічних умовах. Лікування

різних психічних станів та розладів.

4. *Beyond sports*

Система VR-терапії ПТСР, заснована на десенсибілізації та переробці рухами очей (ДПДГ-терапія, англ. EMDR).

5. *Virtual Reality Medical Center*

Система лікування аерофобії на основі VR, яка включає пристрій і софт, що імітує політ.

6. *Psious*

Універсальна VR-платформа для психіатрів та психотерапевтів, використовується для VR-терапії найширшого спектра психічних розладів. [10]

Принципи ідентичні традиційній когнітивно-поведінковій терапії посттравматичного стресового стресу, тому лікування все ще потребує терапевта, але зображення є більш зануреними. Це своєрідний клінічний інструмент у режимі реального часу. Коли Bravemind використовується разом із кваліфікованим терапевтом, його результати еквівалентні або кращі, ніж традиційна терапія.

Технічні та наукові досягнення означають, що терапія VR нарешті досягає повноліття. І цілком можливо, що наявність такої гарнітури в кожному домі стане буденністю.

Різноманітність методів VR-допоміжної терапії, які досліджуються, охоплює величезний спектр розладів і умов. Існують також VR-кухні, які допомагають людям з розладами харчової поведінки, програми релаксації для людей, які перебувають у стаціонарному лікуванні, і програми для школярів, які допомагають їм справлятися зі своїми припущеннями щодо того, що про них думають інші (особливо корисно для дітей, які зазнали знущань або мали досвід, який може впливати на майбутні стосунки). Для чого б ви не могли собі уявити використання VR, це можна запрограмувати.

Звісно VR-терапія не замінить людських терапевтів, але це потужне

доповнення, і доступ до нього буде зростати. У міру зростання VR-терапія може стати ключовою методикою лікування психологічних розладів в майбутньому.

1.4. Дослідження міжнародного досвіду використання методу VR-терапії та аналіз його ефективності.

Ефективність VR-терапії виходить із того, що люди автоматично реагують на сигнали тривоги, навіть якщо вони чудово розуміють, що це віртуальна ситуація. Так відбувається, тому що емоційний командний центр мозку, або лімбічна система, реагує на стресові фактори протягом мілісекунд набагато швидше, ніж включається логіка. Пацієнти, які зіштовхуються зі своїми страхами у віртуальній реальності, демонстрували підвищений рівень кортизолу — гормону стресу, вищий серцевий ритм та підвищену чутливість шкіри до дотиків, каже Барбара Ротбаум, клінічний психолог з Університету Еморі в Атланті. Усе це — ознаки реакції у відповідь.

У цьому першому дослідженні, опублікованому в 1995 році в «Американському журналі психіатрії», десять учасників продемонстрували значне зниження страху висоти після семи щотижневих сеансів терапії VR порівняно з сімома пацієнтами, які не отримували жодної терапії. Через два десятиліття дослідження показали, що лікування VR для конкретних фобій може заспокоїти страхи людей, а також реально впливати на їх сприйняття навколишнього світу.

Нещодавно дослідники розробили та протестували системи VR, щоб допомогти людям з більш іншими страхами, такими як соціальна тривога або obsесивно-компульсивний розлад. Для боротьби із соціальною тривогою Бушар та його колеги тестували систему VR, яка дозволяла працювати з пацієнтами в рамках напружених соціальних ситуацій, таких як співбесіда чи категорична відмова наполегливому продавцю магазину. Дослідники

призначили VR-терапію 17 соціально тривожним людям, а ще 22 почали традиційне лікування, яке включало звичайні вправи, наприклад, розмови з незнайомими людьми.

Серед пацієнтів із соціальною тривожністю ті, хто лікувався терапією VR, у середньому покращили свій результат у бік зниження на 33 бали за шкалою тривоги від 0 до 144. Тривога серед пацієнтів, які отримували традиційну терапію, знизилася приблизно на 19 пунктів. Ці поліпшення були зафіксовані через шість місяців.

До та після 14 щотижневих сеансів терапії учасники повідомляли про свої страхи та спроби уникнути соціальних ситуацій від 0 до 144, причому вищі бали вказували на серйознішу занепокоєння. Стартові бали складали в середньому від 75 до 85. Учасники, які отримали VR-лікування, знизили свої показники в середньому на 33 пункти, тоді як учасники, які тренувалися в реальному житті, покращили результат в середньому на 19 балів (див.рис.1).

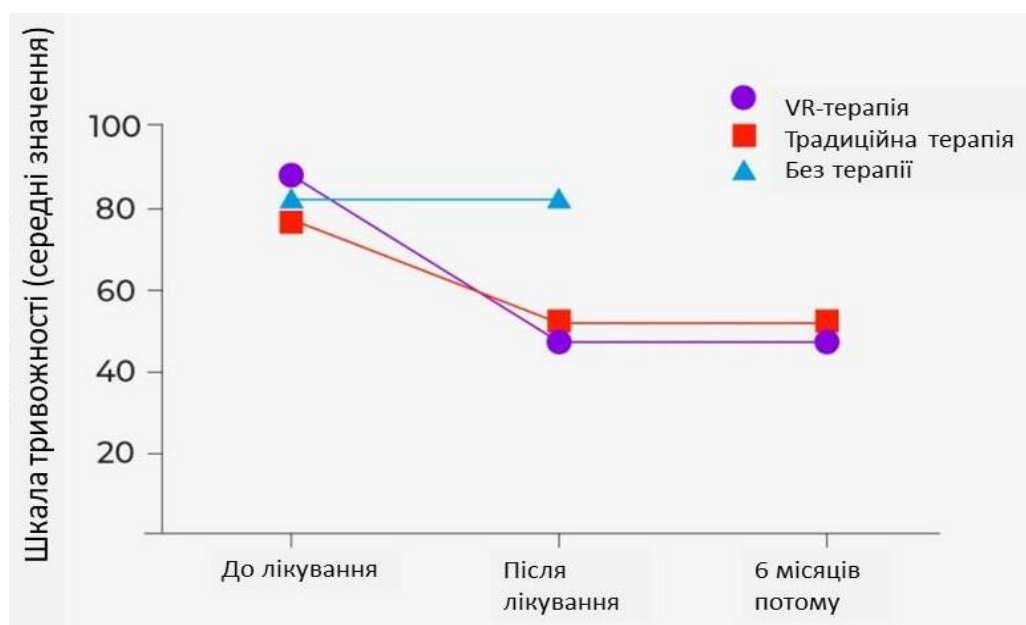


Рис.1. VR-терапія знижує рівень тривожності.

Група без лікування залишилася практично без змін. Ці результати, про які повідомлялося в британському журналі Psychiatry за квітень 2017 року, свідчать про те, що VR-терапія принаймні так само ефективна, як і

тренування в реальному світі. [3]

Вже сьогодні вчені тестують нові програми VR, щоб допомогти у вирішенні цілої низки проблем:

- Депресія: за допомогою них можна практикувати самопізнання.
- Шкідливі звички: допоможе подолати тягу.
- Порушення харчової поведінки: зможе змінити самовідчуття, оцінку свого тіла.
- Інсульт: допоможе у реабілітації.
- Медичні процедури: відволікає від болючих процедур.
- Люди на інвалідних візках: практика в орієнтуванні та тренуванні моторики.

Терапевт починає з первинної оцінки потреб пацієнта на основі типу та ступеня травми. Тоді середовище віртуальної реальності може бути створено спеціально для індивіда та його вимог. Наприклад, певний час доби, шуми, характерні для використовуваного обладнання (модель гармати чи транспортного засобу тощо), і ландшафт можна персоналізувати.

Дослідження показали значне зниження тривоги, коли віртуальна реальність використовується для лікування людей, які постраждали від терактів – наприклад, 11 вересня 2001 року – катастрофи та війни. Всього шість одногодинних сеансів віртуальної реальності можуть зменшити тривожність до 90% .

Хоча віртуальну реальність слід розглядати як інструмент, а не як відповідь на кожну проблему з психічним здоров'ям, з якою стикається клієнт, вона має ряд переваг. Отже, підсумуємо 10 переваг терапії на основі VR:

1. Високий ступінь екологічної обґрунтованості. Середовища в такій цифровій реальності стають все більш складними і правдоподібними.

2. Безпосередній контроль за навколишнім середовищем і ступенем опромінення. Наприклад, при лікуванні страху польотів турбулентність можна усунути або включити, якщо потрібно.

3. Налаштування можна зробити неймовірно релевантними та особистими, включивши об'єкти, звуки та навіть запахи з минулого клієнта.

4. Терапія може бути більш послідовною і повторюваною, або прогресуючою.

5. Стимули можна вводити поступово і видаляти за потреби. Наприклад, зі страхом павуків можна впоратися делікатно і зупинити, коли це необхідно.

6. Програмне забезпечення стає все легшим у використанні і може бути адаптовано для конкретних потреб терапевта.

7. Сеанси доступні для повторного відтворення, а результати можуть бути зібрані для поточного оцінювання.

8. VR може бути єдиним варіантом для важких для організації сценаріїв експозиційної терапії; наприклад, літати в погану погоду, зустрічатися з великою аудиторією та працювати в небезпечних умовах.

9. Терапія є більш прийнятною, ніж реконструкція реального середовища для пацієнтів, які пережили травму.

10. Це корисно для клієнтів, які не в змозі уявити ситуацію достатньо, щоб викликати їх нормальний рівень тривоги.[16]

Однак, деякі бар'єри все ще залишаються. По-перше, це відсутність стандартизації пристроїв і програмного забезпечення VR. Системи на базі ПК, незважаючи на те, що вони недорогі та прості у використанні, все ще страждають від відсутності гнучкості та можливостей, необхідних для індивідуалізації середовища для кожного пацієнта. На сьогоднішній день дуже мало доступних систем VR є взаємосумісними. Це ускладнює їх використання в інших контекстах, ніж ті, у яких вони були розроблені.

Друге – відсутність стандартизованих протоколів, якими може поділитися спільнота дослідників. Якщо ми перевіримо дві клінічні бази даних, ми

зможемо знайти лише п'ять опублікованих клінічних протоколів: для лікування розладів харчової поведінки, страху літати, страху публічних виступів і панічних розладів.

Третій — це витрати, необхідні для налагоджувальні випробування. Як ми щойно бачили, відсутність взаємодіючих систем, додана до відсутності клінічних протоколів, змушує більшість дослідників витрачати багато часу та грошей на розробку та розробку власного VR-додатка: багато з них можна вважати «одноразовими» творами прив'язаний до власного апаратного та програмного забезпечення, які були налаштовані методом проб і помилок. Згідно з фінансованим європейським проектом VEPSY Updated, вартість, необхідна для розробки клінічного додатка віртуальної реальності з нуля та тестування його на клінічних пацієнтів за допомогою контрольованих досліджень, може становити від 150 000 до 200 000 доларів США. [15]

Фактично, у більшості випадків клінічні навички терапевта залишаються ключовим фактором в успішному використанні систем VR. Тут VR може грати роль як підтримуючої техніки, так і для націлювання на конкретну когнітивну систему без будь-яких істотних змін у терапевтичному підході.

Отже, не зважаючи на наявність певних проблемних факторів, потенціал VR в терапії є великим, зважаючи на значну кількість сильних сторін. Такого роду комунікаційні мережі мають потенціал для перетворення віртуального середовища в своєрідні спільні світи, в яких особи, об'єкти та процеси взаємодіють незалежно від їх розташування. У майбутньому такі мережі, ймовірно, об'єднають програми VR та телемедицини, що дозволить нам використовувати VR для таких цілей, як дистанційне навчання та електронна терапія.

Однак можливий вплив віртуальної реальності на психотерапію може бути навіть вищим, ніж той, який пропонують нові комунікаційні технології. Оскільки VR може стати частиною майбутнього клінічної психології, для всіх психотерапевтів важливо, щоб її визначали широко. Щоб забезпечити

належний розвиток додатків віртуальної реальності, спеціалісти повинні мати чітке розуміння можливостей і проблем, які це надасть професійній практиці.

РОЗДІЛ 2. Аналіз ринку психологічних послуг та доцільності впровадження інноваційних технологій у бізнесі.

2.1. Аналіз тенденцій розвитку ринку психологічних послуг в Україні .

Ринок послуг психологів у світі стрімко розвивається. Найбільші темпи зростання ринку відповідно спостерігаються у країнах із вищим рівнем доходу населення. В Україні цей ринок відносно новий, але має великий потенціал розвитку. При цьому варто відзначити, що відбувається помітний перехід від групових програм до так званого персонального коучингу.

Основними факторами для збільшення попиту на послуги психологів та розвитку даного ринку є:

- збільшення поінформованості про послуги психологів;
- поліпшення загального сприйняття послуг психологів;
- збільшення кількості публікацій достовірних даних про повернення інвестицій та очікувань від послуг психологів;
- збільшення обізнаності про переваги віддаленого варіанта даних видів послуг;
- регулювання ринку, запровадження офіційної статистики з ринку;
- розвиток професійних спільнот;
- зростання частки віддалених консультацій психологів (надання послуг з Skype тощо);
- зростання професійного рівня спеціалістів.

Незважаючи на значну кількість пропозицій у сфері психологічних послуг, насправді сам спектр їх є невеликий. Основними видами послуг є тренінги та психологічне консультування.

Ринок коучингу та психологічних індивідуальних послуг п'ять років тому наповнився хвилею появи фрілансерів. Вони більш мобільні, гнучкі у підходах до роботи та у ціноутворенні. І переважно вартість послуги вільного

спеціаліста на кілька порядків нижча за ціну, яку пропонує компанія аналогічної сфери діяльності.

Нині ситуація змінюється. При жорстокій конкуренції залишатися фрілансерами можуть лише серйозні професіонали з ім'ям, що є гарантією надійності та якості. Клієнти здебільшого воліють працювати зі спеціалізованими компаніями.

Основними проблемами на ринку є відсутність офіційної статистики про стан ринку та відсутність регулювання ринку з боку держави, а також наявність ненавчених на належному рівні фахівців, які надають свої послуги, у тому числі без сертифікації – відбувається перенасичення ринку низькокваліфікованими фахівцями, через що страждає репутація послуг психолога в цілому.

В цілому можна виділити такі тенденції на ринку:

- професіоналізація послуг психологів (стандартизація та сертифікація) на базі різних професійних співтовариств;
- конкуренція на ринку є високою, тому що існує безліч шкіл та спільнот в галузі;
- актуалізація запиту на професійну супервізію з боку практикуючих психологів;
- збільшення тренду на послуги індивідуальних психологів;
- зростання кількості наукових досліджень та виведення технологій в галузі на новий науковий рівень.

В Україні за оцінками Національної психологічної асоціації налічується близько 60 тис. фахівців. До самої асоціації входить лише 600 психологів, а до бази психологів України – 2943 фахівці. [1]

За даними фінансової звітності, в Україні близько десятка великих компаній у галузі психології. Загалом, на сайті doc.ua за запитом психологічних клінік, налічується більше сотні таких по Україні, але це з

урахуванням клінік, які надають повний спектр послуг, у тому числі послуги психолога.

2.2. Сегментація та структурування ринку психологічних послуг в Україні.

В Україні спостерігаються нерівномірні тенденції розвитку ринку послуг психологів. Щодо географічного розрізу ринку, то на Київ припадає практично 30% практикуючих психологів. На другому місці – Одеська область, де 11,7% практикуючих психологів. Практично рівні показники – 8,9% – у Дніпропетровській та Харківській областях. У решті областей спостерігається менше 5% практикуючих психологів (див.рис.2.1).

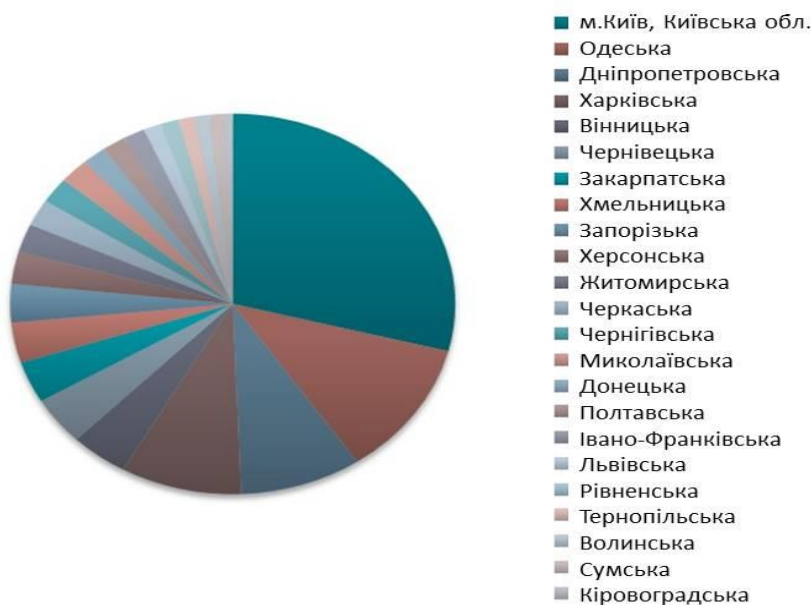


Рис.2.1. Частки регіонів за кількістю психологів станом на червень 2019 року, в натуральному вираженні, %

Найбільш популярними послугами психологів станом на червень 2019 року є робота з дітьми, допомога при депресії, сімейних проблемах, проблемах із самооцінкою, підліткових проблемах, фобіях, профорієнтацією (див.рис.2.2.). Варто зазначити, що попит на дані послуги в наступні роки

тільки зростає. [1]

Останні кілька років ринок послуг психологів активно змінюється та трансформується під впливом інновацій. Проте варто зазначити, що структура самого ринку споживачів залишається в такій же пропорції за потребами на протязі останніх років, лише попит відповідно зростає.

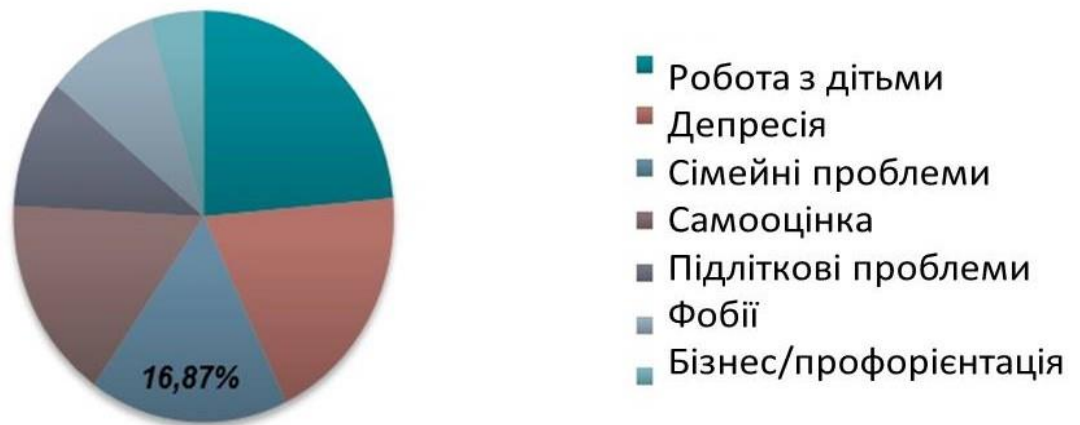


Рис.2.2. Структура ринку за напрямками станом на червень 2019 року, в натуральному вираженні, %.

2.3. Аналіз споживання послуг на ринку психологічних послуг в Україні.

Згідно зі статистикою, в Україні майже 2 мільйони щороку стають пацієнтами психіатричних лікарень. За оцінками, на різні нервові розлади страждає кожен третій українець, а за даними ВООЗ, у світі кожна четверта людина стикається з психічними проблемами, при цьому близько 1,1 мільярда людей переживали розлади психічного характеру. Україна не перший рік поспіль посідає лідируюче місце за кількістю психічних розладів у Європі (див.рис.2.3.).

Проблеми з психічним здоров'ям в Україні мають прямий взаємозв'язок із бідністю, безробіттям та відчуттям небезпеки, чому сприяє війна на Донбасі, ситуація з Кримом та наслідки цих подій. Також у зоні ризику психологічних

розладів – українці похилого віку, громадяни з низьким рівнем освіти. Серед осіб старшого віку депресія найчастіше з'являється у людей, які страждають на хронічні захворювання. Низький дохід населення одна із основних чинників, оскільки недостатній рівень фінансового забезпечення провокує різноманітні проблеми, які накладаються на моральний стан.

За кількістю тривожних розладів Україна також перебуває у лідерах, посідає 3 місце після Польщі та Грузії (див.рис.2.4).



Рис.2.3. Кількість депресивних розладів країн світу, підрахунок DALY для всіх вікових груп на 100 тис. осіб, станом на кінець 2018 року.

На сьогодні психічні розлади входять до хвороб, що займають одні з лідируючих позицій за кількістю людських трудовитрат. За даними ВООЗ, лише до 2020 року втрати світової економіки через проблему психічного здоров'я людей працездатного віку досягнули \$16 трлн., а 13,5 млн смертей щорічно можна було б уникнути, якби були вирішені проблеми, пов'язані з психічними захворюваннями.

Основними причинами звернення до психолога є такі проблеми: депресивний розлад, тривожні розлади, ПТСР (посттравматичний стресовий розлад) та розлади, спричинені вживанням алкоголю. До 2030 року, за

прогнозами, депресія стане третьою найпоширенішою хворобою у країнах із низьким доходом і другою – із середнім. Від депресивних та тривожних розладів більше страждають жінки, тоді як від ПТСР та розладів, спричинених вживанням алкоголю, – чоловіки (див.рис.2.5.). [1]



Рис.2.4. Кількість тривожних розладів країн світу, підрахунок DALY для всіх вікових груп на 100 тис. осіб, станом на кінець 2018 року.



Рис.2.5. Поширені психічні розлади та розлади, спричинені вживанням алкоголю в Україні станом на кінець 2018 року, залежно від статі, %.

Отже, відповідно до вище наведеної статистичної інформації, можемо зробити висновок про те, що ринок послуг психологів має позитивну тенденцію розвитку та продовжить зростати у наступні роки, зважаючи на зростання попиту на ринку. Крім того, завдяки введенню у використання нових інноваційних методів та інструментів, окремі представники, які надають послуги в даній галузі, можуть швидко вийти на ринок, попри значну конкуренцію.

2.4. Інноваційний розвиток та потенціал підприємств в Україні.

В сучасних умовах загострення конкуренції на ринку та постійного зростання вимог споживачів, перед підприємствами постає завдання підвищення конкурентоспроможності, що надає змогу адаптуватися до нових умов ринку та тримати лідерство. Особливо ця проблема стала актуальною для України із підписанням угоди з ЄС, що посилила конкуренцію на українському ринку. Саме з цією метою підприємства розробляють стратегії щодо запровадження інновацій у свою діяльність.

Існує безліч підходів до трактування поняття «інноваційний розвиток підприємства», кожне з них враховує особливості функціонування економіки певної країни та власну позицію науковця. За одним з найбільш актуальних визначень, дане поняття трактується як діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів та засобів задоволення потреб споживачів та підвищення ефективності господарювання.

Головною умовою для забезпечення інноваційного розвитку підприємства є наявність інноваційного потенціалу. Під поняттям «інноваційний потенціал підприємства» в економіці прийнято розуміти сукупність характеристик підприємства, які визначають його здатність здійснювати діяльність щодо створення і практичного використання нововведень. Таким чином виділяють чотири типи інноваційного потенціалу підприємств: з високими, середніми,

низькими та нульовими інноваційними можливостями. Кожен з цих типів інноваційного потенціалу відрізняється рівнем забезпеченості власними ресурсами, тобто джерелами покриття витрат на впровадження інновацій.

За даними Державної служби статистики України станом на 2019 рік інноваційна діяльність промислових підприємств фінансувалася здебільшого за рахунок власних коштів підприємств (87,7 % від загальної кількості коштів), які були витрачені на впровадження інновацій. На другому місці кошти державного бюджету, що склали 3,9%, третьому - кошти інвесторів-нерезидентів - 0,3%, четвертому - кошти інших джерел - 8,11%. Варто зазначити, що дані показники практично не змінилися і до сьогодні у відсотковому відношенні між собою, тобто розвиток інновацій на конкретних підприємствах і надалі фінансується в більшій мірі, за рахунок власних ресурсів підприємств.

За умови сприятливого інноваційного потенціалу та інноваційного клімату у державі, підприємства починають реалізовувати власні інноваційні стратегії результатом яких є поява інновацій (нововведень). У сучасних умовах, що склалися в Україні, постійно зростає частка інноваційно зацікавлених підприємств, проте зменшується частка впровадження технологічних інновацій, що зумовлено збільшенням попиту на інновації, що спрямовуються на нові способи ефективної організації робочого процесу та розвиток нових відносин між підприємствами. У той же час збільшується попит на маркетингові інновації, які впливають на оформлення та презентацію товарів підприємств, що у свою чергу призводить до збільшення обсягів продажів. Слід зазначити, що на збільшення інноваційно активних підприємств також впливає стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, розвиток інформаційних технологій, які є невід'ємними складовими успішного впровадження інновацій.

Активізація інноваційної діяльності українських підприємств розпочалася із 2012 року, адже забезпечення сталого розвитку суспільства та національної

економіки загалом можливе лише із впровадженням інновацій. Інноваційні процеси сприяють зростанню виробництва, як наслідок збільшується ВВП, підвищується продуктивність праці, посилюється інвестування у виробничу сферу. Станом на 2019 рік інноваційну діяльність здійснювали 782 промислових підприємства, що від загальної кількості підприємств склало 13,8%. Загалом інноваційно активні підприємства здійснювали наступні види діяльності: придбання машин, обладнання та програмного забезпечення - 64,7%; внутрішні та зовнішні НДР - 24,4%; придбання зовнішніх знань - 4,5%; інші роботи - 20,6% підприємств. [2, с.208-209]

Щороку число таких підприємств зростає, адже потреба в інноваціях стає все більш актуальною при зростанні конкуренції на ринку. Найбільше інноваційно активних підприємств відповідно з'явилося (за останні роки) у сфері виробництва харчових продуктів та у сфері виробництва машин та устаткування.

Отже, забезпечення стабільного інноваційного розвитку підприємств в Україні повинно стати одним із пріоритетних напрямків діяльності держави, тому що успішне впровадження інновацій здатне забезпечити конкурентні переваги України на міжнародному ринку. Також впровадження нововведень позитивно впливатиме на економіку держави загалом, адже підвищення конкурентоспроможності національних виробників, призведе до зростання реального ВВП. Тому інноваційний розвиток підприємств є основою, що здатна визначити ефективний вектор економічного розвитку, пріоритетних напрямів діяльності, оптимізації витрат, перспектив підвищення позицій на ринку, підвищення якості продукції, забезпечення конкурентоспроможності і, як наслідок, подальшому розвитку національної економіки. З метою вирішення проблеми щодо збільшення інноваційної активності підприємств, державі необхідно створювати системи заохочення підприємницької діяльності, особливо малого підприємництва, адже саме вони є каталізаторами інноваційної діяльності, бо мають можливість швидко

впроваджувати та проводити тестування нововведень, також їм притаманний швидкий перехід від стадії інноваційної ідеї до інноваційного продукту, що не характерно для великих підприємств.

2.5. Аналіз доцільності використання VR-технологій в бізнесі.

Часи незграбних, складних гарнітур VR давно минули. Сучасні клієнти все частіше отримують доступ до витончених, більш захоплюючих можливостей віртуальної реальності. За останні кілька років потенціал віртуальної реальності зріс настільки різко, що ми починаємо бачити технологію у всіх сферах життя. Сьогодні ви можете купувати кухню у VR, вирушати у відпустку VR або спілкуватися з колегами через гарнітуру у вашому домашньому офісі.

За даними Mordor Intelligence, у 2020 році ринок віртуальної реальності становив близько 17,25 мільярдів доларів. Експерти вважають, що до 2026 року він буде коштувати близько 184,66 млрд доларів, що становить 48,7%.

Можливості віртуальної реальності зараз більші та цікаві, ніж будь-коли. Тому використання VR безсумнівно сприятиме покращенню взаємодії бізнесу зі споживачами, зміцнення співпраці та створення нових ідей.

Наступна статистика віртуальної реальності повинна дати вам уявлення про потенціал VR для майбутнього підприємства. Практично всі галузі можуть отримати вигоду від правильного рішення VR. За даними Grandview Research, найбільшими галузями розвитку віртуальної реальності зараз є ігри та розваги. Однак можливості з'являються і в інших ландшафтах.

Нижче наведені деякі статистичні дані щодо віртуальної реальності, які підтримують використання таких технологій в бізнесі.

43% виробничих компаній вважають, що VR стане основним у їхній галузі протягом наступних 3 років. Ще 38% також сказали, що вони вірять, що це стане основним протягом наступних 5 років.

Крім ігор, сектори, які, як очікується, зазнають найбільшого зростання у сфері VR та AR, це охорона здоров'я (38%), освіта (28%), розвиток робочої сили (24%), виробництво (21%), автомобільна промисловість (19%), маркетинг (16%), логістика (16%), роздрібна торгівля (15%) та військова (13%).

З компаній, які впроваджують програмне забезпечення AR/VR, 82% сказали, що технологія перевершила їхні очікування щодо переваг.

Згідно з деякими дослідженнями, інженерна промисловість отримає найбільші переваги від віртуальної реальності завдяки скороченню часу розробки моделі на 10% і скорочення часу будівництва на 7%.

77% людей, які вже використовують віртуальну реальність, кажуть, що хочуть мати більше соціального досвіду в ній. Це підкреслює зростаючі переваги VR для спілкування та співпраці.

Можливості навчання VR зменшують частоту травм на виробництві приблизно на 43%. [14]

Отже, використання та розвиток технологій VR в бізнесі, не залежно від його галузі, є перспективним інструментом та напрямком, який однозначно вартий уваги. Саме використання даного інструменту в діяльності підприємства (в конкретному напрямку його діяльності, або відділі), говорить про високий інноваційний розвиток підприємства та створює відповідний імідж на ринку.

РОЗДІЛ 3 Бізнес-план проекту психотерапевтичного центру «ODONATA» в м. Рівне.

3.1. Бізнес-ідея.

Повна назва: Психотерапевтичний центр «ODONATA»

Передбачається, що підприємство надаватиме наступні послуги:

- послуги психолога (індивідуальна, дитяча, сімейна та групові консультації, з можливістю виїзду додому та онлайн проведення);
- послуги психотерапевта (індивідуальна, дитяча, сімейна та групові терапії);
- арт-терапія;
- пет-терапія/ анімалотерапія (каністерапія, фелінотерапія, іпотерапія);
- VR-терапія (virtual reality).

Поряд з класичним уявленням про психологічні послуги, центр пропонує достатньо нову і актуальну послугу в нашому суспільстві – психолог за викликом. Тобто психологічна допомога може надаватися за межами центру, на території клієнта, за попередньою домовленістю.

Споживачі послуг:

Люди різної вікової категорії, які потребують кваліфікованої допомоги психолога чи психотерапевта у вирішенні особистих (або сімейних) проблем, пов'язаних з різними психологічними аспектами. Рівень доходу - від середнього.

Наприклад, якщо людині не комфортно наодинці з собою, вона має якийсь страх (виступати на публіці чи просто боїться висоти наприклад) який заважає їй в житті, вона не може налагодити стосунки з іншими людьми (з різних причин), або ж вона переживає депресію чи «вигорання», вона є потенційним клієнтом центру.

Збут послуг:

Збут послуг відбувається на пряму, залежно від виду послуги, вона може надаватись безпосередньо на території підприємства (послуги психолога, психотерапевта, арт-терапія, пет-терапія, VR-терапія), за його межами - виїзд додому (послуги психолога, пет-терапія), за його межами – виїзд з клієнтом в місто або за його межі (послуги психолога, психотерапевта, пет-терапія).

Потреби клієнта, які задовольнятиме підприємство:

Потреба в психологічній та психотерапевтичній підтримці. Усунення психологічних бар'єрів на рівні особистості, які присутні в клієнта. Коригування психологічного стану клієнта.

«Одоната» — це сучасний психотерапевтичний центр, що приймає пацієнтів, які потребують психологічної підтримки. На території центру приймають профільні фахівці у напрямках психології та психотерапії. Терапія здійснюється за індивідуальним підходом до кожного пацієнта. Кількість сеансів та їх тривалість визначається індивідуально, залежно від загального стану пацієнта.

Спеціалісти центру постійно працюють над підвищенням своєї кваліфікації, що дозволяє на практиці впроваджувати нові методики впливу. Наші спеціалісти допоможуть створити душевну рівновагу і спокій у внутрішньому світі, адже "Щасливе життя починається зі спокою розуму" (Марк Туллій Цицерон).

3.2. Маркетингове дослідження.

У місті Рівне на теперішній час діють як приватні психологічні центри так і приватні кабінети практикуючих психологів, психолога можна знайти і в медичних закладах. Їх діяльність зосереджена на наданні послуг психологічної допомоги сімейним парам, дітям, індивідуальне консультування, психотерапії.

Rivne regional mental health center, Центр професійної психологічної допомоги, Psychological Studio Self та інші більш вузькопрофільні заклади

психологічної підтримки можна знайти безпосередньо в пошуку на онлайн карті. Низка психологів проводять діяльність з власної ініціативи, просто розміщуючи оголошення на різноманітних сайтах. Про точну кількість потенційних конкурентів говорити складно, проте їх явно більше десятка, а це означає, що необхідно пропонувати щось унікальне для клієнта, щоб вийти на ринок швидко.

Зростання попиту на послуги психолога, сприяють розвитку даного сегменту. Однак клієнту часто складно знайти психолога чи психотерапевта самотійно, в регіоні поки недостатньо розвинений даний напрямок в мережі Інтернет, знайти якісний єдиний сайт з розцінками та послугами конкретного центру виявляється не легким завданням. Знайти ж окремого психолога просто, проте на рахунок його кваліфікації можуть бути сумніви в клієнта знову ж таки, 10 років вказаного досвіду не дають уявлення про якість його роботи.

Щодо потенційних клієнтів, то їх кількість стабільно зростає, звертатися до психолога в наш час вже стало нормальним явищем, західні тренди змінили наші погляди на це питання. Особисті і сімейні проблеми, проблеми в спілкуванні з дітьми і протилежною статтю, конфліктні відносини з керівництвом і колегами, емоційні проблеми: розлучення, емоційна залежність у відносинах, депресія, страхи, відчуття тривожності, самотності – саме ці основні причини змушують людей шукати професійної психологічної підтримки.

Важливо забезпечити максимально простий доступ населення до інформації про діяльність організації та працювати над стимулюванням попиту в даній сфері. Не менш важливим фактором є своєрідна «мобільність» та гнучкість у підходах до надання послуг.

Отже, розглянемо окремі послуги нашого центру, в розрізі переваг та особливостей їх надання відносно наших конкурентів.

1. Послуги психолога та психотерапевта.

Наші конкуренти:

- Пропонують свої послуги з можливістю виїзду додому клієнта. Сам доїзд до клієнта – справа вже самого спеціаліста зазвичай.
- Працюють здебільшого з 8:00-18:00.
- Приймають клієнтів у своїх кабінетах (які часто розташовані в медичних закладах), або надому.
- Зазвичай не використовують окремих власних сайтів, використовуючи загальні публічні сайти, сайти клінік та соціальні мережі.

Одна з головних переваг наших фахівців – це мобільність, в розпорядженні персоналу організації наявні два корпоративних автомобілі, які працівники використовують для виїздів до клієнтів як по місту, так і безпосередньо при планових поїздках з клієнтами за місто, зокрема якщо йдеться про таку послугу як іпотерапія, яка власне передбачає виїзд за межі міста. Такі можливості забезпечують усунення можливих потенційних загроз, таких як неможливість самостійного доїзду клієнта до центру або ж до іншого пункту домовленості про зустріч.

Робочий день центру триває з 7:00-22:00. Роботу на протязі таких годин забезпечує гнучкий графік окремих працівників, які фактично мають змогу працювати в 2 зміни. Працівник може коригувати години власної роботи відповідно під потреби клієнтів та з погодження керівництва.

В розпорядженні спеціалістів центру будинок-офіс, з власне офісом та окремими кімнатами для проведення сеансів, які обладнані відповідно до потреб візуалізації або подання інформації. Саме будинок, а не просто офісне приміщення з «медичною атмосферою» теж є певною перевагою центру, оскільки це дозволяє забезпечити певну своєрідну невимушену атмосферу, а також завдяки цьому ми можемо надавати послуги пет-терапії безпосередньо на території центру.

До того ж, передбачається розробка сайту організації, який дозволить клієнтам знайти всю необхідну інформацію, а також записуватися онлайн на

прийом, без стандартних телефонних дзвінків.

2. Арт-терапія.

Метод, яким мають змогу скористатись наші терапевти безпосередньо на базі центру. Сам напрямок є малорозвиненим в місті і більш направленим на дитячу аудиторію, тому розширюючи вікову категорію ми підвищуємо можливу базу клієнтів. Крім того, різноманітність подання даної послуги в нашому центрі створює унікальність саме нашої пропозиції.

3. Пет-терапія.

Напрямок в чистому вигляді в межах міста взагалі відсутній, він ще не ввійшов до активного використання серед терапевтів. Центр пропонує 3 різновиди даної терапії, з залученням собак, котів та коней відповідно. Хоча останній напрям є не таким рідкісним, в плані наявності кінних клубів в невеликій відстані від міста, деякі навіть пропонують відповідні послуги, проте знову ж таки складність пошуку якісної інформації про послуги, а також складність доїзду та встановлення відповідного контакту з ними, часто просто зменшують бажання в клієнтів в даній послугі. Центр ж, забезпечить мінімізацію таких потенційних перешкод.

Початково передбачається, що на базі самого центру, будуть перебувати (на постійній основі) двоє собак і двоє котів (відповідно підібраних), які будуть залучені у відповідні напрямки. Крім того, зокрема і з метою сприяння притулкам для тварин, будуть залучатися і додаткові тварини, якщо буде присутній відповідний запит клієнта (наприклад, якщо клієнт захотів завести собачку/котика після відповідних сеансів). Щодо іпотерапії, то «корпоративних коней» клієнти зможуть відвідати їх в КСК «Сокіл», де передбачається їх безпосереднє утримання (точніше кажучи оренда).

Отже, якщо вам «прописана собака на годину», то ми готові вам її надати, все просто. Конкурентів, як таких, суто по даній концепції, практично немає.

4. VR-терапія.

Віртуальна реальність (Virtual Reality, VR) – інноваційний метод

психотерапії, направлений на покращення лікування різноманітних психологічних збоїв (фобій, тривог). Більш як двадцять років досліджень довели покращення традиційної терапії у всіх напрямках із застосуванням технології ВР.[4]

До недавня вона була доступна лише в медичних центрах та університетських науково-дослідницьких лабораторіях. Проте мова йде не про межі міста Рівне, в його межах засоби ВР використовуються виключно в розважальних цілях, в плані терапевтичного підходу такі засоби почали використовувати відносно нещодавно в Україні, дану послугу можна знайти в столичних психологічних центрах.

ВР дає очевидну перевагу при лікуванні відповідних психологічних розладів, таких як тривога та страх. Бо якщо раніше для моделювання ситуації потрібно було уявляти її спочатку, потім повторювати вживу, то сьогодні відповідні ситуації моделює ВР обладнання. Такий підхід значно економить ресурси варто зауважити.

Звісно ВР – це лише інструмент, головне сама психотерапія, але дуже зручно мати під рукою необхідну фобічну ситуацію для більш ефективного коректування поведінки пацієнта. Віртуальна терапія здатна повністю позбавити від тривожного розладу чи фобії за 5-10 сеансів. Це безсумнівно перспективний напрямок, тому бути одним з перших на ринку, хто почне з ним працювати, є вигідним інвестиційним рішенням.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можемо зробити відповідні висновки про те, що попри досить значну конкуренцію на ринку психологічних послуг, ми маємо всі шанси швидко вийти на ринок та зайняти в ньому лідируючі позиції, адже ми комплексно працюватимемо з відносно новими для регіону напрямками терапії.

3.3. Маркетинговий план.

3.3.1. Послуги.

Психотерапевтичний центр «ODONATA» надаватиме своїм клієнтам наступні послуги:

1. послуги психолога (1.1. індивідуальна, 1.2. дитяча, 1.3. сімейна та 1.4. групові консультації, з можливістю виїзду додому та онлайн проведення);
2. послуги психотерапевта (2.1. індивідуальна, 2.2. дитяча, 2.3. сімейна та 2.4. групові терапії);
3. арт-терапія (3.1. індивідуальна, 3.2. дитяча, 3.3. сімейна та 3.4. групові терапії);
4. пет-терапія/ анімалотерапія (4.1. каністерапія, 4.2. фелінотерапія, 4.3. іпотерапія);
5. VR-терапія (virtual reality).

Сеанси психолога та психотерапевта проводитимуться відповідно до методик та наявних ресурсів у їхньому розпорядженні, відповідно до їхньої кваліфікації та відповідно до індивідуальних потреб окремого клієнта. Тривалість одного сеансу в середньому складає 60 хв (1 год) та може коригуватися відповідно до запитів клієнта та методики спеціаліста.

Інформація про доступні терапії буде розміщена на сайті центру та в соціальних мережах. Крім основних послуг, центр також буде розвивати інші напрямки діяльності, такі як проведення тренінгів та курсів у своїй сфері.

3.3.2. Ціна.

Цінова політика центру формується під впливом багатьох факторів, включаючи: середні ціни конкурентів, виду послуг, особливостей підходу спеціаліста та його компетентності в цілому. В таблиці 3 представлені

мінімальні стартові ціни на окремі послуги центру.

Оскільки для кожного клієнта розробляється особливий курс роботи, ціни відповідно можуть змінюватися під впливом зміни тривалості роботи, кількості сеансів (якщо клієнт придбав абонемент на курс то вартість окремих курсів відповідно стає дешевшою), а також специфіки проведення сеансу . Витрати на доїзд до клієнта та його супровід відповідно, попередньо узгоджуються з клієнтом та оплачуються ним відповідно (якщо йдеться про одноразовий доїзд в межах міста, то в такому випадку клієнт додатково не доплачує), можливість розрахунку вартості загальних послуг буде присутня на сайті центру, з урахуванням окремих нюансів роботи.

Розмір знижок відбуватиметься наступним чином: при придбанні абонементу на кількість сеансів від 5 – 10%, від 10 – 15%.

Таблиця 3

Послуги	1.1.	1.2.	1.3.	1.4.	2.1.	2.2.	2.3.	2.4.	3.1.	3.2.	3.3.	3.4.
Тривалість (хв)	60	60	90	90	60	60	90	90	60	60	90	90
Ціна	700	700	1200	500	800	800	1300	600	1000	1000	1600	900
Послуги	4.1.	4.2.	4.3.	5								
Тривалість (хв)	60	60	60	60								
Ціна	800	800	1200	1000								

Отже, цінова політика центру в цілому є досить гнучкою, самі ж ціни сформовані на рівні відносно середніх ринкових цін на відповідні послуги в галузі.

3.3.3. Місце.

Передбачається, що підприємство буде розташоване в межах міста, на території з добре розвиненою транспортною інфраструктурою неподалік. За

подальший варіант, який розглядається на сьогодні, обрано будинок в районі вулиці Макарова (умовно 10-15 хв від центру міста).

Для реалізації бізнес-ідеї в повному її обсязі, в стартовому капіталі закладається сума в 5 600 000 грн для купівлі відповідної будівлі. Потреба саме в окремому будинку, а не просто офісному приміщенні в місті, зумовлена в першу чергу специфікою деяких послуг, а саме пет-терапії. Створення своєрідного Odonata-house для клієнтів, де вони зможуть отримати потрібні їм послуги в більш неформальному середовищі.

Обране приміщення має загальну площу – 250 м² (див.рис.3), включає 5 основних кімнат, які будуть відповідно укомплектовані, а саме 2 кімнати будуть перероблені під своєрідні офісні приміщення (для персоналу та проведення нарад, тренінгів) та 3 кімнати – під кабінети, де прийматимуться клієнти відповідно до виду послуг. Крім того, маємо 10 соток площі землі та гостьовий будиночок на території основного будинку, що є зручним в плані подальшої можливої розбудови прилеглої до будинку території.



Рис.3. Приміщення під Центр.

Рішення по придбанню окремого будинку з власною прилеглою територією, є найбільш оптимальним у зв'язку з одночасною потребою в утриманні тварин, в розташуванні корпоративних автомобілів, а також потребою у формуванні певного відповідного середовища для прийому клієнтів, яке б не відповідало місцю розташуванню стандартних кабінетів психологів та

терапевтів.

Відповідно до концепції бізнесу приміщення буде реконструйоване під його стилістику та функціонал (див.рис.3.1-3.4).



Рис.3.1. Рецепція Центру.



Рис.3.2. Кімната для прийому клієнтів 1.



Рис.3.3. Кімната для прийому клієнтів 2.



Рис.3.4. Кімната для прийому клієнтів 3 (під арт-терапію).

Збут послуг буде проводитися на пряму споживачам, як на території підприємства так і за його межами, відповідно до виду послуг та індивідуальних потреб клієнтів.

3.3.4. Просування.

Просування полягає в тому, щоб проінформувати клієнтів про товари чи послуги і зацікавити в їх придбанні. Існує багато способів проінформувати та зацікавити клієнтів, а саме: прямий маркетинг, реклама, публічна діяльність, акції.

Просування даного підприємства передбачає наступні основні засоби та кроки:

1. Веб-сайт

Розробити сайт, де буде присутня інформації про установу та послуги, які вона надає та персонал. А також на сайті, клієнт зможе записатися на відповідний сеанс.

2. Соціальні мережі

Створити корпоративні сторінки в соціальних мережах, провести відповідну їх популяризацію.

3. Публічна діяльність і прямий маркетинг

Передбачає участь персоналу в публічних заходах, а також безпосереднє інформування потенційних споживачів про послуги підприємства на пряму.

Таблиця 3.1.

Витрати на просування

Засоби\категорії	Витрати в грн
Веб-сайт	12 000
Реклама в соціальних мережах	5 000
Візитки	1 000
Всього	18 000

4. Візитки

Надрукувати і поширити візитки по місту.

Витрати на окремі категорії рекламних засобів представлені в таблиці 3.1. Загальні стартові витрати на просування на перший місяць діяльності складають 18 000 грн. В подальші місяці витрати на маркетинг передбачаються в межах 6 000 грн.

3.3.5. Процес обслуговування клієнтів.

Процес обслуговування клієнтів в психотерапевтичному центр «ODONATA»

включає наступні основні етапи:

1. Клієнт реєструється на сеанс (на сайті, або по телефону). Реєструватися на сайті можна як з особистого кабінету, так і просто вказуючи свої контактні дані у відповідних полях. При такому записі клієнт може обрати відповідний сеанс зі списку та вказати додаткові параметри, такі як потреба у виїзді додому, при цьому автоматично розраховується вартість послуг для клієнта, відповідно здійснюється і передоплата (у випадку якщо клієнт отримує послуги центру вперше, при подальшій

роботі клієнт може підписати договір, який відповідно може змінювати умови оплати).

2. Клієнт отримує відповідну консультацію.
3. Після консультації, клієнт узгоджує з психологом-терапевтом подальшу спільну роботу, за потреби. При погодженні курсу для клієнта, сторони підписують відповідний договір, в якому вказується зокрема кількість курсів, їх тривалість та строки внесення оплати клієнтом. Такий договір дасть змогу клієнту відкласти оплату послуг, при наявності фінансових труднощів наприклад.

При потребі виїзду за межі міста, центр забезпечує відповідні засоби, процес оплати послуг та подальшої роботи з клієнтом при цьому не змінюється (попередня оплата послуг, або підписання відповідного контракту на відстрочку обов'язкові). Без попередньої згоди клієнта на зміну методики, спеціаліст немає права змінювати попередньо встановлений та погоджений курс.

3.3.6. Атрибутика.

Психотерапевтичний центр «ODONATA» матиме відповідний до назви логотип (див.рис.3). Колористика – фіолетовий та білий.



Рис.3. Логотип психотерапевтичного центру «ODONATA»

Фіолетовий колір обрано не випадково, в психології такий колір уособлює

союз духу і тіла, він здатний викликати натхнення і мудрість. Даний колір сприяє розкриттю творчого потенціалу і уяви. А врівноваженість і спокій цього кольору використовують для лікування нервової системи та безсоння.

Наявність корпоративної форми з відповідною символікою для працівників не передбачається. Присутність елементу логотипу передбачається зокрема на корпоративних автомобілях та власне біля та в приміщенні самого центру.

Відповідна символіка та колористика буде присутня і на інтернет платформах організації.

3.4. Кадрові потреби та витрати.

Для забезпечення планової діяльності підприємства передбачається найм працівників за наступними категоріями: директор, психолог, психолог-терапевт, офіс-менеджер. Всього в штат підприємства включено 7 працівників. Розрахунок витрат на кадри представлено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Кадрові потреби та витрати

Посада	Місячна ЗП	Кількість штатних одиниць	Загальна місячна ЗП	Страхові внески (22%)
Директор	12 000	1	10 000	2 640
Офіс-менеджер	10 000	1	10 000	2 200
Психолог	8 500	1	8 500	1 870
Психолог-терапевт	9000	4	36 000	7 920
Всього		7	66 500	14 630

Розмір заробітних плат встановлений з врахуванням рівня середніх заробітних плат на ринку праці, а також передбаченого об'єму робіт. Загальні

кадрові витрати на персонал, з врахуванням ЄСВ, на місяць становлять **81 130** грн.

Для забезпечення Центру робочою силою буде розміщено оголошення у засобах масової інформації з повним описом вимог до майбутніх співробітників, а саме:

1. Психолог.

Завдання та обов'язки:

- Проводити професійну діяльність, спрямовану на надання кваліфікованої різного виду психологічної допомоги.
- Зберігати професійну таємницю, не розповсюджує відомості, отримані в результаті діагностичної та консультативної роботи.
- Вести документацію за встановленою формою і використовує її за призначенням.
- Підвищувати фаховий і кваліфікаційний рівень.

Повинен знати: загальну психологію, психологію особистості, диференціальну психологію, вікову психологію, соціальну психологію, методи активного навчання, соціально-психологічного спілкування, сучасні методи індивідуального та групового профконсультування, державну мову.

Кваліфікаційні вимоги. Психолог повинен мати: вищу освіту за спеціальністю відповідної галузі знань; підвищення кваліфікації; стаж роботи - не менше ніж 2 роки.

2. Психолог-терапевт.

Завдання та обов'язки:

- Проводити професійну діяльність, спрямовану на надання кваліфікованої різного виду психологічної та психотерапевтичної допомоги.
- Зберігати професійну таємницю, не розповсюджує відомості, отримані в результаті діагностичної та консультативної роботи.
- Вести документацію за встановленою формою і використовує її за

призначенням.

- Підвищувати фаховий і кваліфікаційний рівень.

Повинен знати: загальну психологію, психологію особистості, медичну психологію, психотерапії, психопрофілактики; соціальну психологію, методи активного навчання, соціально-психологічного спілкування, сучасні методи індивідуального та групового профконсультування, державну мову.

Кваліфікаційні вимоги. Психолог-терапевт повинен мати: вищу освіту за спеціальністю відповідної галузі знань; підвищення кваліфікації у відповідних напрямках терапії, які передбачені посадою; стаж роботи - не менше ніж 2 роки.

Окрім основних обов'язків, спеціалісти беруть на себе відповідальність за ведення маркетингової діяльності в межах свого напрямку.

Отже, виходячи з потреб підприємства, основними критеріями для найму працівників на посади психолог та психолог-терапевт є:

- 1) Наявність вищої освіти у галузі психології та психотерапії відповідно.
- 2) Наявність сертифіката про закінчення програми навчання по відповідних категоріях терапії (для терапевтів).
- 3) Наявність досвіду роботи у відповідній сфері.
- 4) Знання та дотримання кодексу професійної етики.
- 5) Наявність водійського посвідчення (бажано).

Особистісні якості складають не менш важливий фундамент професійної успішності фахівця, саме тому при відборі кандидатів будуть враховані такі особисті якості, як відкритість, чесність, комунікабельність, креативність, бажання розвиватися та працювати.

Основні критерії для найму працівника на посаду офіс менеджера:

- 1) Наявність вищої освіти у галузі менеджменту/бухгалтерського обліку.
- 2) Наявність досвіду роботи у відповідній сфері (бажано).
- 4) Вміння працювати з документацією (контракти, звіти тощо), зокрема і з бухгалтерією.

Особистісні якості для найму працівника на посаду офіс менеджера: уважність, відповідальність, чесність.

Особливого плану підготовки працівників немає, проте кожен повинен дотримуватися корпоративної етики та діяти в межах його компетенції. Працівники будуть інформовані щодо особливостей діяльності підприємства, методи діяльності будуть узгоджуватися безпосередньо при наймі та з врахуванням потреб підприємства та його ресурсів.

3.5. Організація та управління.

3.5.1. Організаційно-правова форма підприємства.

За організаційно-правовою формою психотерапевтичний центр «ODONATA» є ТОВ (Товариство з обмеженою відповідальністю). Передбачається залучення значних коштів для реалізації та підтримки бізнесу на початковому етапі, тому залучення бізнес-партнерів, які б взяли на себе частину витрат з можливістю подальшого отримання прибутку – оптимальний варіант.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ (ТОВ) — це комерційна організація, утворена за узгодженням не менше ніж 2 громадян або юридичних осіб шляхом об'єднання їх вкладів з метою здійснення спільної господарської діяльності. Перевагою цих товариств порівняно з акціонерними є значно менший розмір статутного капіталу, який необхідний для їх реєстрації. ТОВ — це юридична особа. Капітал такого товариства поділяється на частки між його учасниками, але емісію акцій воно не має права здійснювати. Учасники ТОВ не відповідають за його зобов'язання і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості своїх вкладів.

Члену ТОВ видається пайове свідоцтво. Учасники товариства одержують частку прибутку у вигляді відсотка, пропорційного їх частці в статутному

капіталі. Одержаний прибуток відповідно до рішення зборів учасників може залишатися нерозподіленим. Нерозподілений прибуток поточного року приєднується до прибутку минулих років, який залишився нерозподіленим, і таким чином створюється база для самофінансування товариства. Вклади членів ТОВ можуть передаватися іншим особам лише з дозволу учасників товариства. Інші особливості ТОВ викладено у розділі 2 Закону України «Про господарські товариства», які визначають поняття й види господарських товариств, правила їх утворення, діяльності, а також права та обов'язки їх учасників і засновників. [6]

Юридична особа вважається створеною з дня її державної реєстрації.

Для державної реєстрації створення ТОВ подаються такі документи:

- заява про державну реєстрацію створення ТОВ;
- примірник оригіналу (нотаріально засвідчена копія) рішення засновників (протокол загальних зборів засновників);
- установчий документ – статут ТОВ, який викладається письмово і підписується всіма засновниками. Статут не подається при створенні ТОВ на підставі модельного статуту, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України.

ТОВ може перебувати на загальній, або спрощеній системі оподаткування. Загальна система оподаткування зі сплатою податку на прибуток (для юридичних осіб) на відміну від спрощеної системи не передбачає жодних обмежень ні щодо видів діяльності, ні щодо річного обсягу доходів, ні щодо кількості найманих працівників. Однак, така "свобода" має свої недоліки. Ставка податку на загальній системі для ТОВ становить 18% від прибутку/доходу.

При цьому, варто звернути увагу, що юридичні особи сплачують податок саме з прибутку, який обчислюється як різниця між доходом і витратами. Тому ТОВ, яка має значний обсяг витрат (для прикладу, на оренду офісних чи виробничих приміщень, закупівлю матеріалів, обладнання, продукції,

необхідних для господарської діяльності, тощо) іноді значно вигідніше перебувати на загальній системі оподаткування, оскільки в такому випадку сума прибутку може бути або дуже малою, або ж навіть від'ємною.

Крім основного податку ТОВ зобов'язується сплачувати ЄСВ - це консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі (22% від ставки ЗП). [5]

3.5.2. Управління.

Вищим органом товариства з обмеженою відповідальністю є загальні збори його учасників.

У товаристві з обмеженою відповідальністю створюється виконавчий орган (колегіальний або одноособовий), який здійснює поточне керівництво його діяльністю і є підзвітним загальним зборам його учасників. У даному випадку він представлений директором Центру.

До виключної компетенції загальних зборів учасників товариства з обмеженою відповідальністю належить:

- 1) визначення основних напрямів діяльності товариства, затвердження його планів і звітів про їх виконання;
- 2) внесення змін до статуту товариства, зміна розміру його статутного капіталу;
- 3) створення та відкликання виконавчого органу товариства;
- 4) визначення форм контролю за діяльністю виконавчого органу, створення та визначення повноважень відповідних контрольних органів;
- 5) затвердження річних звітів та бухгалтерських балансів, розподіл прибутку та збитків товариства;
- 6) вирішення питання про придбання товариством частки учасника;
- 7) виключення учасника із товариства;

8) прийняття рішення про ліквідацію товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

Директор Центру:

- представляє Центр в органах державної влади, установах, організаціях і закладах, приймає рішення про утворення структурних підрозділів;
- у межах компетенції видає накази, затверджує функціональні обов'язки працівників, приймає і звільняє з роботи працівників Центру, вживає заходів заохочення та дисциплінарних заходів;
- затверджує правила внутрішнього розпорядку;
- здійснює координацію та контроль за процесу надання послуг;
- здійснює заходи щодо поліпшення умов праці, дотримання правил техніки безпеки, вимог санітарної і пожежної безпеки;
- відповідає за складання звітності і подання її в установлені терміни відповідним органам;
- укладає договори.

Окрім директора до управлінського персоналу Центру належить офіс-менеджер, який:

- відповідає за ведення бухгалтерського та статистичного обліку, складання звітності і подання її в установлені терміни відповідним органам;
- відповідає за ведення документації в центрі;
- призначається за наказом керівника підприємства;
- підпорядковується керівнику підприємства; - організує роботу бухгалтерської служби, контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;
- за погодженням з директором підприємства забезпечує перерахування податків та зборів, передбачених законодавством, проводить розрахунки з іншими кредиторами відповідно до договірних зобов'язань;
- бере участь у проведенні інвентаризаційної роботи на підприємстві,

оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства.

3.6. Фінансове планування.

Фінансове планування – це визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження. Мета його складання полягає у взаємоузгодженні доходів і витрат.[9]

Фінансовий план включає такі складові:

1. план обсягів реалізації послуг;
2. плани доходів та витрат;
3. план руху грошових коштів;
4. визначення показників ефективності..

3.6.1. Планові обсяги реалізації продукції.

Планові обсяги реалізації послуг за їх видами , за перший плановий рік, наведені в таблиці 3.3 (додаток А). Загальна вартість послуг, збутих за перший рік діяльності, становить 5 195 000 грн, подальші роки сума складатиме 5 496 000 грн в рік. Даний розрахунок проведено з врахуванням кількості штатних працівників поточній, та без врахування можливих змін у його структурі та структурі самого центру, кількості тих чи інших його компонентів, які ми не можемо передбачити на даному етапі. Тобто потенційно рівень доходу можна підвищити за рахунок залучення додаткових штатних одиниць в подальших роках, але на даному етапі ми цього не враховуємо.

Кількість (в таблиці 3.3.) – кількість наданих послуг, яка по суті еквівалентна годинам.

Ціна – ціна за послугу, за годину.

Кількість осіб – мінімальна планова кількість осіб необхідних для проведення відповідного сеансу, надання послуг (групові консультації/терапії).

3.6.2. Капітальні витрати.

Капітальні витрати, передбачені діючим бізнес-планом, включають в себе наступні витрати:

- підбір та покупка приміщення для Психотерапевтичного центру та реєстрація бізнесу.
- витрати для внутрішні будівельні роботи (реконструкції, внутрішнє оформлення);
- витрати на оснащення Центру оргтехнікою, меблями та необхідними матеріалами;
- витрати на оснащення Центру спеціальним обладнанням;
- витрати на розробку веб-сайту;
- витрати на придбання корпоративних автомобілів.

Витрати на купівлю приміщення, його реконструкцію, а також витрати на юридичну підтримку при реєстрації бізнесу представлені в таблиці 3.4. та в цілому складають 6 501 000 грн.

Таблиця 3.4

Витрати на купівлю приміщення та реєстрацію бізнесу, грн

Найменування	Показник вимірювання	Витрати
Купівля приміщення	250 м2	5 500 000
Будівельні роботи	-	1 000 000
Реєстрація ТОВ (послуги юриста)	-	1 000
Всього		6 501 000

Витрати на оснащення центру спеціальним обладнанням, необхідним для ведення своєї діяльності відповідно до асортименту послуг, а також оргтехнікою та меблями, представлені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5.

Витрати на оснащення центру спеціальним обладнанням, оргтехнікою та меблями.

Найменування	Ціна, грн	Кількість, шт	Вартість, грн
Спеціальне обладнання			81 500
- інтерактивна дошка	27 000	1	27 000
- мультимедійний проектор	18 000	1	18 000
- акустична система	1 500	1	1 500
- VR-окуляри	35 000	1	35 000
Оргтехніка			65 200
- ПК	11 800	4	47 200
- планшет	5 000	3	15 000
- принтер-сканер	3 000	1	3 000
Меблі			60 000
Всього			206 700

Витрати на придбання корпоративних автомобілів представлені в таблиці 3.6. Передбачається придбання корпоративних автомобілів марки Renault Duster на загальну суму 719 800 грн.

Таблиця 3.6.

Витрати на придбання корпоративних автомобілів

Найменування	Ціна	Кількість	Вартість, грн
Автомобіль	359 900	2	719 800

Сукупні капітальні витрати передбачені реалізацією бізнес проекту представлені в таблиці 3.7. та складають 7 439 500 грн.

Таблиця 3.7.

Підсумковий розрахунок капітальних витрат, грн

Найменування	Вартість
Витрати на купівлю приміщення та реєстрацію бізнесу	6 501 000
Витрати на оснащення центру спеціальним обладнанням, оргтехнікою та меблями	206 700
Витрати на придбання корпоративних автомобілів	719 800
Витрати на розробку сайту	12 000
Всього	7 439 500

3.6.3. Постійні та змінні витрати.

Постійні витрати по даному проекту включають в себе:

- Витрати на комунальні платежі.
- Сумарні витрати на оплату праці.
- Витрати на амортизацію основних засобів .
- Витрати на матеріали (на канцтовари, матеріали для оргтехніки).
- Витрати на утримання тварин.
- Витрати на інтернет ресурси (оплата підписки на контент віртуальної реальності, і загалом витрати на інтернет).
- Витрати на маркетинг.
- Інші витрати (до витрат відносяться зокрема витрати на антисептичні засоби для обробки підлоги, меблів, а також спеціального обладнання після використання).

Постійні витрати в розрахунку на один місяць представлені в таблиці 3.8. та в цілому складають 121 647,73 грн.

Амортизація нараховуватиметься рівномірним методом. Річні відсотки нарахування наведено в таблиці 3.9.

Таблиця 3.8.

Постійні витрати, грн.

Найменування	Витрати в місяць, грн
Комунальні платежі	4 000
Оплата праці (з врахуванням страхових внесків)	81 130
Амортизація	8 917,73
Матеріали	1 000
Утримання тварин	15 600
Інтернет ресурси	4 000
Витрати на маркетинг	6 000
Інші витрати	1 000
Всього	121 647,73

Таблиця 3.9.

Річні норми амортизації, %

Найменування	Річний відсоток
Оргтехніка	18
Меблі	10
Спеціальне обладнання	20
Автомобілі	10

Суми нарахування амортизації в цілому для Психотерапевтичного центру в процесі реалізації проекту за рік наведено в таблиці 3.10. Амортизаційні відрахування в розрахунку на місяць відповідно складають 8 917,73 грн (107013/12).

До змінних витрат включені витрати на матеріали, кількість придбання яких прямо залежить від потреби в них. Витрати стосуються таких окремих послуг як арт-терапія, а також в них включені витрати на паливо для автомобілів. В першому випадку витрати вже закладені в вартість самої послуги, в другому ж випадку, витрати можуть покладатися на клієнта окремо, оплачуючись у вигляді доданої вартості, залежно від кілометражу, тому їхнє внесення до фінансового плану, окремо не передбачається (у зв'язку з складністю передбачення). Проте враховуємо вартість доїзду до кінного клубу у поточних витратах, ця сума по суті закладена у собівартість самої послуги, як і інших, однак без врахування попередньо незапланованих поїздок.

Таблиця 3.10

Річна сума нарахування амортизації, грн

Найменування	Сума нарахувань, грн
Оргтехніка	11 736
Меблі	6 996,7
Спеціальне обладнання	16 300
Автомобілі	71 980
Всього	107 012,7

Планові змінні витрати в розрахунку на перші 3 місяці діяльності становлять 61 800 грн (таблиця 3.11.). Дані витрати змінюються відповідно до зміни кількості наданих послуг, та складають в цілому 15250, 20100 та 26450 грн в 1, 2 та наступні місяці відповідно.

Таблиця 3.11.

Змінні витрати

Види витрат	Кількість (послуг в год)	Вартість
Витрати на матеріали для арт-терапії	45	13500
	60	18000
	80	24000
Витрати на паливо	25	1750
	30	2100
	35	2450
Сукупні змінні витрати, грн (за перші 3 місяці)		61 800

3.6.4. План прибутку.

План прибутку по рокам, на 4 роки представлений в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12.

План прибутку по рокам

Опис	1	2	3	4	Всього
Загальна вартість продажів	24995000	5496000	5496000	5496000	41483000
Сукупні змінні витрати	299850	317400	317400	317400	1252050
Валовий прибуток	4895150	5178600	5178600	5178600	20430950
Сукупні постійні витрати	1 459 773	1459772,76	1459772,76	1459772,76	5 839 091
Інші доходи	42000	48000	48000	48000	186000
Прибуток (без податку)	3477377,24	3766827,24	3766827,24	3766827,24	14777858,96
Податок (18%)	625927,24	678028,90	678028,90	678028,90	2660013,94
Чистий прибуток	2748455,47	3088798,33	3088798,33	3088798,33	12014850,46

План прибутку на рік планової діяльності представлений в таблиці 3.13 (додаток Б).

3.6.5. Показники ефективності проекту.

Рух грошових котів по роках представлено в таблиці 3.14. З таблиці видно, що підприємство окупить вкладені кошти на протязі 2-3 років, а саме за 2 роки та $(1602246,19/3088798,3)*52=26,9$ тижні (6 місяців). Отже *строк окупності проекту* – 2 роки 6 місяців.

Показник чистої теперішньої вартості відображає приріст цінності фірми в результаті реалізації проекту, оскільки він являє собою різницю між сумою грошових надходжень, які виникають при реалізації проекту і приводяться (дисконтуються) до їх теперішньої вартості, та сумою дисконтованих вартостей усіх витрат, необхідних для здійснення цього проекту.

Таблиця 3.14.

Рух грошових коштів, грн.

Найменування	1	2	3	4
Кошти на початок року		-4691044,525	-1602246,19	1486552,1
Чистий прибуток від діяльності	2748455,475	3088798,337	3088798,3	3088798,33 7
Капітальні витрати	7439500			
Загальний грошовий потік	-4691044,525	-1602246,19	1486552,1	4575350,48 6

У випадках, коли проект передбачає значні початкові вкладення коштів I_0 , розрахунок NPV можна провести за формулою 3.1.:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+i)^1} + \frac{CF_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+i)^n} - I_0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}, \quad (3.1)$$

$$NPV = 2748453,04/(1+0,1)^1 + 2748453,04/(1+0,1)^2 + 2748453,04/(1+0,1)^3 + 27$$

$$48453,04/(1+0,1)^4-7484267=1327959,32$$

при $n=4$

де CF_t (*cash flow*) – грошовий потік у кінці періоду t .

Наступним інтегральним показником, який сьогодні найчастіше використовується в міжнародній практиці інвестиційного проектування, є *внутрішня норма дохідності* (*internal rate of return – IRR*). Дуже часто в літературі цей критерій має назви „внутрішній коефіцієнт окупностей інвестицій”, „внутрішня норма дисконту”. Даний показник відображає норму дисконту, за якої чиста теперішня вартість (NPV) дорівнює нулю.

Для інвестиційних проектів існує жорсткий взаємозв’язок між величиною чистої теперішньої вартості і величиною ставки дисконту: чим вищий коефіцієнт дисконтування, тим менша величина NPV .

Для розрахунку величини внутрішньої норми дохідності проекту можна скористатися формулою 3.2:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + IRR)^t} = 0. \quad (3.2)$$

Іноді у практиці розрахунків IRR застосовують формулу 3.3:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1 \cdot (i_2 - i_1)}{NPV_1 - (NPV_2)}, \quad (3.3)$$

$$IRR = 1,46 + 1327959,32 \cdot (1,46 - 1,1) / (1327959,32 - 4885673,33) = 1,3$$

де i_1 – ставка дисконту, при якій значення NPV додатне; i_2 – ставка дисконту, при якій проект стає збитковим і NPV стає від’ємним; NPV_1 – значення чистої поточної вартості при i_1 ; NPV_2 – значення чистої поточної вартості при i_2 .

Рентабельність інвестицій (*profitability index – PI*) – показник, що відображає міру зростання цінності фірми в розрахунку на 1 грн. од. інвестицій. Розрахунок цього показника проводиться за формулою 3.4:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{I_0} \quad (3.4)$$

$$PI=(2748453,04*4/(1,1^4))/7384267=1.1$$

Даний показник оцінює грошові надходження в t -му році, одержані завдяки інвестиціям (CF_t) з величиною первісних інвестицій I_0 . [8, с.16]

Виходячи з аналізу вище розрахованих показників, можемо зробити висновок про те, що проект є доцільним до запровадження, оскільки інвестиції є рентабельними, норма окупності більше 1, а бізнес окупиться за 2,6 роки, що є прийнятним при поточному рівні планових інвестицій.

ВИСНОВКИ

З появою новітніх технологій та парадигм проектне управління продовжує еволюціонувати відповідно до сучасних реалій. Середовище управління проектами постійно змінюється та розвивається. Керівники проектів та організацій повинні бути активними та розвиватися разом з цим середовищем, щоб забезпечити постійне вдосконалення та зростання підлеглих їм структур .

Іншими словами, задля забезпечення ефективної діяльності сьогодні і в майбутньому, кожна організація повинна не відставати від сучасних тенденцій, як в плані організації управління так і в плані впровадження інновацій в цілому.

Отже, ми виділили 10 найкращих тенденцій управління проектами на 2021 рік і на наступні роки, які сформувалися відповідно до сучасних умов, а саме:

- 1. Штучний інтелект і автоматизація.*
- 2. Розширене програмне забезпечення для управління ресурсами та проектами.*
- 3. Підвищення рівня дистанційної роботи.*
- 4. Попит на емоційно розумних лідерів.*
- 5. Збільшення уваги до аналізу даних.*
- 6. Гібридне управління проектами.*
- 7. Збільшення акценту на Soft Skills.*
- 8. Проекти та організаційна стратегія об'єднуються.*
- 9. Занепад традиційної РМО.*
- 10. Управління проектами, що стимулює управління змінами.*

Відповідно до проведеного аналізу ринку послуг психологів-терапевтів у світі та в Україні, можемо зробити висновки про те що він досить стрімко розвивається. В Україні такі послуги набувають все більшої популярності з року в рік, тому даний ринок є привабливим для ведення бізнесу.

Використання та розвиток технологій VR в бізнесі, не залежно від його галузі, є перспективним інструментом та напрямком, який однозначно вартий уваги. В поєднанні з професійним підходом фахівця, використання даного інструменту може забезпечити організації своєрідний «інноваційний імідж», що в свою чергу не може не привернути увагу потенційних клієнтів, а отже і забезпечити прибуток.

Психотерапевтичний центр «ODONATA» — це сучасний психотерапевтичний центр, що приймає пацієнтів, які потребують психологічної підтримки. Висококваліфікований персонал забезпечує індивідуальний підхід до кожного клієнта та використовує інноваційні для регіону підходи у своїй роботі.

Дане підприємство надаватиме послуги психолога та психотерапевта (індивідуальна, дитяча, сімейна та групові консультації, з можливістю виїзду додому та онлайн проведення) та пропонуватиме клієнтам відносно нові для регіону напрямки терапії окрім стандартних (арт-терапія, анімалотерапія, VR-терапія). Цінність пропозиції центру полягає в першу чергу в підході до надання послуг, а саме відхилення від стандартної методики та розуміння деяких послуг.

Сукупні капітальні витрати передбачені реалізацією розглянутої бізнес ідеї складають 7 439 500 грн. Виходячи з аналізу планів доходів, витрат та прибутків, можемо зробити висновок про те, що строк окупності проекту складе 2 роки та 6 місяців, при цьому інвестиції є рентабельними, норма окупності більше 1, що є прийнятним при поточному рівні планових інвестицій. Виходячи з цих даних, можемо стверджувати, що проект є доцільним до запровадження.

Крім того, варто зазначити, що дана концепція бізнесу є в принципі універсальною в плані розвитку, представлений формат підприємства забезпечує гнучкість бізнесу в цілому, як на початковому етапі розвитку так і в майбутньому. Адже обираючи вказані напрямки діяльності, підприємство

забезпечує собі відповідний рівень адаптивності до поточних та майбутніх можливих тенденцій на ринку в цілому (не лише локально, а глобально).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз ринку послуг психологів та коучів в Україні: за даними операторів ринку; оцінка Pro-Consulting. Київ, 2020. URL: https://inventure.com.ua/analytics_investments/analiz-rynka-uslug-psiologov-i-kouchej (дата звернення: 10.10.2021)
2. Бізнес, інновації, менеджмент: Проблеми та перспективи: зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., 22 квіт. 2021 р. – Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2021. – 288 с.
3. Жуковіна М. VR-терапия: как виртуальные пауки и агрессивные аватары лечат людей от психических расстройств. 2018. URL: <https://infonews.org.ua/vr-terapiya-kak-virtualnye-pauki-i-agressivnye-avatory-lechat-lyudej-ot-psiicheskikh-rasstrojstv/> (дата звернення: 10.10.2021)
4. Ломоносова Н. VR – Что такое VR-терапия?. URL: <https://lomonosovanatalia.com/virtual-reality>
5. Попілевич А. Система оподаткування ТОВ та ФОП у 2021 році. URL: <https://akpartners.com.ua/publications/taxationsystems> (дата звернення: 10.10.2021)
6. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 49. Дата оновлення: 17.06.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>
7. Проективні техніки у дослідженні особистості. URL: <https://studfile.net/preview/4495428/page:48/> (дата звернення: 10.10.2021)
8. Скрипчук П.М., Судук О.Ю. Методичні вказівки для виконання практичних занять із дисципліни «Проектний аналіз» для денної форми навчання. Частина 1. Інструментарій проектного аналізу/ П.М. Скрипчук, О.Ю. Судук.- Рівне: НУВГП, 2010.- 28 с.
9. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: навч.

- посіб. Київ: "Каравела", 2003, 432 с. URL: <https://buklib.net/books/29113/>
- 10.Терапия виртуальной реальности (virtual reality therapy, VRT) — инновационный метод диагностики и лечения психических расстройств. URL: <https://interpolymech.com/en/virtual-reality-therapy/>
 - 11.Чорна М. В. Проектний аналіз: навч.посіб. Харків: Консум, 2003. 228 с.
 - 12.A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide): 6th ed./ Newtown Square, PA, USA: Project Management Institute (PMI), 2017.
 - 13.Arpan P. 10 Project Management Trends Emerging in 2021. US, 2021. URL: <https://www.replicon.com/blog/project-management-trends-emerging-in-2021/> (дата звернення: 10.10.2021)
 - 14.Carter R. Top VR Stats for Your Virtual Reality Strategy. UK, 2021. URL: <https://www.xrtoday.com/virtual-reality/virtual-reality-statistics-to-know-in-2021/> (дата звернення: 10.10.2021)
 - 15.Giuseppe R. Virtual Reality in Psychotherapy: Review. Cyberpsychology & behavior : the impact of the Internet, multimedia and virtual reality on behavior and society. Italy, 2005. URL:https://www.researchgate.net/publication/7771481_Virtual_Reality_in_Psychotherapy_Review (дата звернення: 10.10.2021)
 - 16.Sutton J. What Is Virtual Reality Therapy? The Future of Psychology. Ph.D., 2021. URL: <https://positivepsychology.com/virtual-reality-therapy/> (дата звернення: 10.10.2021)

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця 3.3.

Планові обсяги реалізації послуг (за 1-й рік)

Послуга	Збут	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Всього за рік
1.1.-1.2.	Кількість*	25	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	455
	Ціна	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	Вартість	17500	21000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	318500
1.3.	Кількість	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	225
	Ціна	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
	Вартість	12000	18000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	270000
1.4.	Кількість	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	225
	Ціна	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
	Кількість осіб	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
	Вартість	20000	30000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	450000

Продовження таблиці 3.3.

2.1.-2.2.	Кількість	25	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	455
	Ціна	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
	Вартість	20000	24000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	364000
2.3.	Кількість	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	225
	Ціна	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300
	Вартість	13000	19500	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	292500
2.4.	Кількість	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	225
	Ціна	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
	Кількість осіб	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
	Вартість	24000	36000	48000	48000	48000	48000	48000	48000	48000	48000	48000	48000	540000
3.1.-3.2.	Кількість	25	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	455
	Ціна	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Вартість	25000	30000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	455000
3.3.	Кількість	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	225
	Ціна	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600
	Вартість	16000	24000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	32000	360000

Продовження таблиці 3.3.

3.4.	Кількість	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	225
	Кількість ос.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
	Ціна	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
	Вартість	36000	54000	72000	72000	72000	72000	72000	72000	72000	72000	72000	72000	810000
4.1.	Кількість	20	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	345
	Ціна	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
	Вартість	16000	20000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	276000
4.2.	Кількість	15	20	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	285
	Ціна	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
	Вартість	12000	16000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	228000
4.3.	Кількість	25	30	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	405
	Ціна	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
	Вартість	30000	36000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	42000	486000
5	Кількість	20	25	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	345
	Ціна	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
	Вартість	20000	25000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	345000
Всього		261500	353500	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	5195000

Додаток Б

Таблиця 3.13.

План прибутку (1-й рік, по місяцям)

Опис	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Всього
Загальна вартість продажів	261500	353500	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	458000	5195000
Сукупні змінні витрати	15250	20100	26450	26450	26450	26450	26450	26450	26450	26450	26450	26450	299850
Валовий прибуток	246250	333400	431550	431550	431550	431550	431550	431550	431550	431550	431550	431550	4895150
Сукупні постійні витрати	121648	121648	121648	121648	121648	121648	121648	121648	121648	121648	121648	121648	1 459 773
Інші доходи	1000	2000	3000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	42000
Прибуток (без податку)	125602,27	213752,27	312902,27	313902,27	313902,27	313902,27	313902	313902,27	313902,27	313902,3	313902	313902,27	3477377,24
Податок (18%)	22608,4	38475,4	56322,4	56502,4	56502,4	56502,4	56502,4	56502,4	56502,4	56502,4	56502,4	56502,4	625927,24
Чистий прибуток	102993,86	175276,86	256579,86	257399,86	257399,86	25739,86	257399,9	257399,86	257399,86	257399,86	257399,86	257399,86	2748455,47

