

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____ 202__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ КЛУБУ
СІМРЕЙСІНГУ»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Гринюк Жанна Геннадіївна _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Андрейченко Андрій Вадимович _____

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ СІМРЕЙСІНГУ.....	5
1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення клубу сімрейсінгу.....	5
1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності в Україні.....	12
1.3. Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новостворюваного бізнесу.....	19
РОЗДІЛ II. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РИНКУ СІМРЕЙСІНГУ В УКРАЇНІ.....	25
2.1. Характеристика ринку сімрейсінгу.....	25
2.2. Аналіз конкурентного середовища на ринку сімрейсінгу в Україні.....	31
2.3. Формування витрат на започаткування справи.....	45
РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ КЛУБУ СІМРЕЙСІНГУ.....	56
3.1. Розрахунок та аналіз показників ефективності проєкту.....	56
3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....	63
ВИСНОВКИ.....	74
Список використаних джерел.....	81
Додатки.....	87

ВСТУП

Актуальність теми. Актуальність теми створення клубу віртуальної реальності в сучасних умовах обумовлена кількома важливими факторами, пов'язаними з розвитком інноваційних технологій, трансформацією індустрії розваг та зміною споживчих переваг.

По–перше, віртуальна реальність – це передова технологія, яка набуває все більшого поширення у різних сферах, включаючи ігрову індустрію, освіту, медицину, архітектуру та бізнес. З розвитком технологій VR стає більш досконалою та доступною для широкого кола користувачів, що відкриває нові можливості для бізнесу.

По–друге, ігрова індустрія активно трансформується під впливом цифрових технологій та зміни споживчих вподобань. Традиційні форми розваг, такі як кінотеатри та парки розваг, стикаються з викликами у вигляді зростаючої конкуренції з боку інтерактивних та віртуальних форматів. Створення клубу віртуальної реальності дозволяє задовольнити попит споживачів на інноваційні, захопливі та технологічно–просунуті розважальні послуги.

По–третє, зміна способу життя та цінностей, особливо серед молодого покоління, зумовлює зростання популярності нових форм дозвілля. Споживачі прагнуть не лише розваг, а й емоційного задоволення.

Крім того, актуальність проєкту створення клубу віртуальної реальності підкріплюється відносною новизною цього бізнесу в Україні. Незважаючи на поступове зростання інтересу до VR–технологій, сфера розважальних закладів, присвячених віртуальній реальності, залишається недостатньо розвиненою. Реалізація такого проєкту дозволить задовольнити існуючий попит на інноваційні форми дозвілля та зайняти передові позиції на ринку.

Мета кваліфікаційної роботи. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти економічного обґрунтування проєкту створення клубу сімрейсінгу.

Для досягнення поставленої мети були передбачені наступні **завдання роботи**:

- 1) визначити характеристику бізнес-ідеї створення клубу;
- 2) охарактеризувати умови здійснення підприємницької діяльності;
- 3) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми;
- 4) охарактеризувати ринок віртуальної реальності в Україні;
- 5) здійснити аналіз конкурентного середовища на ринку віртуальної реальності в Україні;
- 6) сформулювати витрати на започаткування бізнесу;
- 7) зробити економічне обґрунтування доцільності створення клубу віртуальної реальності;
- 8) зробити аналіз можливих ризиків.

Об'єкт дослідження – процес економічного обґрунтування проєкту створення клубу сімрейсінгу.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних, прикладних аспектів економічного обґрунтування створення клубу сімрейсінгу.

Методи дослідження. Для виконання передбачених завдань було використано такі методи: аналізу, індукції та дедукції; економіко–статистичні методи (таблиці, графіки); маркетингові методи, такі, як SWOT та PESTLE аналізи, спостереження; експертні діагностики (порівняння, оцінювання).

Інформаційна база дослідження. Для підготовки дослідження були використані нормативно–законодавчі акти впровадження підприємницької діяльності в Україні; наукові публікації вітчизняних вчених; статті дослідження ринку віртуальної реальності; статистичні дані ринку ігрової індустрії та віртуальної реальності.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (49 найменувань) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 88 сторінок. Основний зміст викладено на 78 сторінки. Робота містить 18 таблиць, 6 рисунків.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ СІМРЕЙСІНГУ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення клубу сімрейсінгу

Як було визначено Парамановим Д. Ю. у його статті “Про поняття підприємницької діяльності: адміністративний аспект”: Підприємницька діяльність являє собою самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик, господарську діяльність задля досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

Будь-який бізнес, незалежно від його розміру, галузі чи сфери діяльності, має дві головні цілі:

1. Задоволення потреб споживачів.
2. Отримання прибутку.

Задоволення потреб споживачів є основою, на якій будується будь-який вдалий бізнес, адже він існує завдяки попиту споживачів на певні товари чи послуги, які приходять та повертаються саме за ними. Головне зробити так, щоб ці товари чи послуги відповідали їх потребам та очікуванням. І тут ми говоримо не лише про якісні товари, що запотребовані на ринку, але й про надання якісного сервісу за допомогою створення позитивного досвіду споживачам, що і призведе до їх повторних покупок та рекомендацій у майбутньому, допомагаючи отримати бізнесу прибуток.

Як підтвердження цієї тези, можемо скористатись такою цитатою: “За ступенем пріоритетності існують такі цілі підприємницької діяльності: кінцева ціль; проміжні цілі. Кінцева ціль – це одержання прибутку. Переважна частина чистого прибутку спрямовується не на особисте споживання, а вкладається у подальший розвиток фірми, найбільш перспективні сфери бізнесу. Проміжними цілями можуть бути: найбільш повне задоволення споживчого попиту на товари та послуги, обслуговування певної групи клієнтів (сегмента ринку)” [35, с. 21-22].

Прибуток є ключовим показником успішності бізнесу, адже з його появою забезпечується фінансова стійкість та можливість інвестування в розвиток підприємства. За його допомогою виплачуються зарплати працівникам, орендна плата, розвиваються маркетингові інструменти стратегії, розширюється ринок збуту та вдосконалюються продукти чи послуги, що надає бізнес. Як було зазначено Н. І. Дуляба у її науковій статті “Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання”: “Значення прибутку полягає в тому, що він є основним джерелом фінансування розвитку підприємництва, вдосконалення його матеріально–технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування” [30].

Задоволення потреб споживачів та отримання прибутку є двома нерозривно пов’язаними між собою речами. Якщо підприємство успішно задовольняє потреби своїх клієнтів – відбувається стабільна праця та збільшення продажів, а отже і досягнення більшого прибутку, тобто успіху бізнесу. Що, у свою чергу, дозволяє компанії інвестувати в покращення своїх продуктів та послуг, що продаються, та забезпечити подальше задоволення потреб споживачів та успішність компанії.

Коли ми говоримо про ігрову індустрію та задоволення потреб, то можна казати про великий попит з боку споживачів, а ігровий ринок є тим, що продовжує стрімко розвиватись та активно змінюватись із новими тенденціями. Для підтвердження цієї тези ми можемо скористатись маркетинговими дослідженнями ринку та відкритою статистикою.

Прибуток ігрової індустрії у всьому світу планує сягнути 286,8 млрд доларів США у 2025–ому році, тоді як на 2021 рік сума сягала 178 млрд доларів США [2]. Згідно зі статистикою, опублікованою у лютому 2024–го року, ігровий ринок у Європі станом на 2022 та 2023 роки сягнув 69,03 млрд та 78,03 доларів США відповідно. Прогнозується, що цей сегмент ринку зростатиме щорічно на 10,69% протягом 2023–2028 років, досягнувши загальної вартості 144,30 мільярда євро до 2028 року. Прогнозується, що протягом дев’яти років (2023–2032 р.), загальна вартість досягне 204,82 млрд доларів США у 2032–ому

році [3]. Таким чином, ми бачимо середній річний темп росту ігрової індустрії у Європі, який становить 11,3% відповідно.

Ринок віртуальної реальності, згідно із дослідженням, планує сягнути 38,6 млрд доларів США у 2024-ому році із середньорічним темпом росту 10,77% (2024–2028 роки). Кількість користувачів на 2028 рік очікується 3,674 млн у 2028 році [4]. Важливо зазначити, що вказані значення доходу враховують лише доходи B2C, а це означає, що відображена частка ринку охоплює 55% усього ринку (B2C та B2B). У всьому світі ринок доповненої та віртуальної реальності значно зріс, а такі країни, як Китай і США, лідирують у плані інновацій та впровадження.

Таким чином, ми можемо говорити, що ринок ігрової індустрії є одним із найприбутковіших секторів світової економіки, а віртуальна реальність (VR) стає його новим етапом. Це зовсім новий спосіб взаємодіяння з ігровими світами: від віртуальних експедицій у фантастичні місця до інтенсивних бойових дій. Кількість людей, що грає у відеоігри станом на 2024 рік склала 3,32 млрд [5], що становить 41,8% усього населення планети із щорічним темпом зростання 4,34%. Динаміку ми можемо бачити на рисунку 1.1.

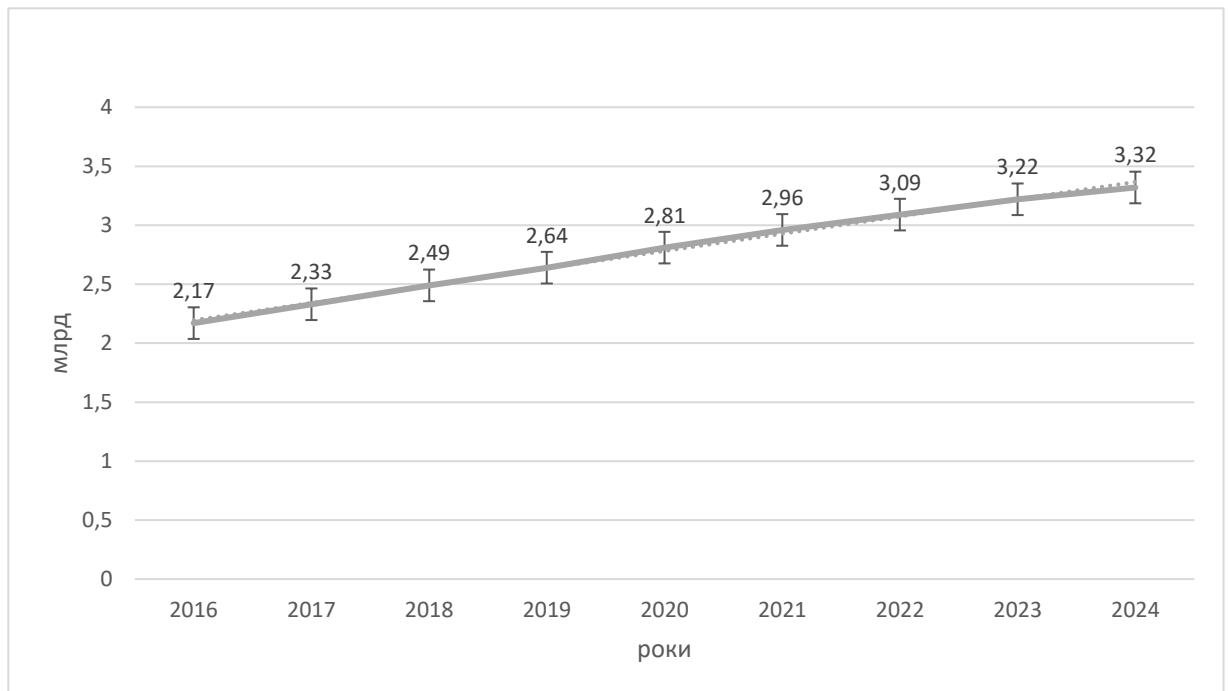


Рис. 1.1. Динаміка кількості гравців по всьому світу на 2024 рік, млрд
(Джерело: складено автором за матеріалами [5])

Статистичні дані свідчать про широку популярність відеоігор серед різних вікових груп населення, жінок та чоловіків відповідно, та на різних платформах.

Близько 80% гравців у всьому світі вже досягли повноліття, що складає 2,66 млрд осіб з усіх та 660 млн – молодше 18 років [6]. Згідно зі глобальних статистичних даних за третій квартал 2023–го року, 89,6% жінок та 92,6% чоловіків віком від 16 до 24–х років грали у відеоігри, при цьому спостерігається тенденція до зниження цих показників з плином часу, але вони залишаються значно вищими за 50%, що відображено на рисунку 1.2. Це свідчить, що ігрова індустрія продовжує залучати значну частину населення.

Крім того, дані досліджень показують, що середній вік геймерів становить 34 роки [28], а найбільша вікова група гравців – це люди від 18 до 34 років, які складають 38% від загальної кількості [7]. Це означає, що аудиторія віртуальної реальності охоплює широкий спектр вікових категорій. Цікаво, що частка жінок–геймерів також продовжує зростати. За даними за 2023 рік, жінки становлять 48% від усієї аудиторії [27]. \

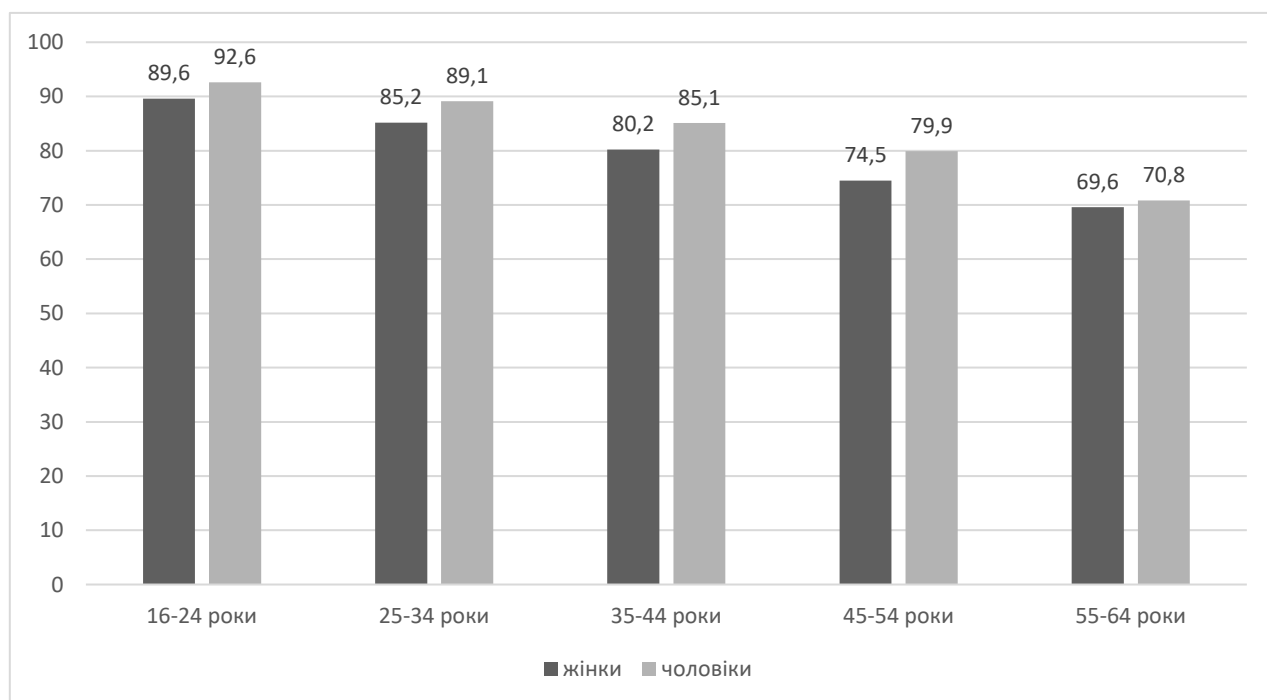


Рис. 1.2. Частка користувачів Інтернету в усьому світі, які грають у відеоігри станом на 3–й квартал 2023 року, за віковою групою та статтю, %
(Джерело: складено автором за матеріалами [7])

Таким чином, із усього вищенаведеного, ми можемо зробити висновок, що сьогодні ми живемо в епоху стрімкого розвитку технологій, де інтернет відіграє все більшу роль у нашому житті. Це стосується не лише роботи, навчання та спілкування, але й розваг. Тому ігрова індустрія і продовжує залучати з кожним роком все більше та більше активних користувачів серед різних вікових груп. Молодь та дорослі з усіх частин світу однаково виявляють інтерес до традиційних ігор та іммерсивних віртуальних досвідів, де особливо зацікавленими в відвідуваннях є дві категорії населення:

1. Молодь, яка, можна казати, є поколінням, що виросло з гаджетами в руках та завжди шукає нових захоплюючих вражень, в середньому проводить граючи 15 годин на тиждень, де ці показники варіюються навіть до 60 годин на тиждень, а це складає 8 годин на день. Це є важливим аргументом на користь створення клубу віртуальної реальності, адже той факт, що молодь витрачає стільки часу на ігри, свідчить про величезний попит на ігрову індустрію та інтерактивні розваги. Клуб віртуальної реальності стає привабливою альтернативою для задоволення цієї потреби, оскільки має фінансові та технічні переваги над можливостями грати вдома, з наданням додаткових послуг.

2. Сімейні пари та родини з дітьми, які прагнуть проводити час разом та завжди раді організувати дитячий день народження у незабутньому місці та подарувати дитині неповторний досвід, і це не говорячи про те, як ігри віртуальної реальності допомагають згуртувати родину за допомогою спільних досліджень нових світів, командному взаємодіянню та створенню нових спогадів.

Загалом що стосується віртуальної реальності, то ігрова індустрія нині переживає своєрідну революцію, де нова реальність стає все більш активною складовою. Яскравим прикладом попри все є поява нових окулярів – Apple Vision Pro та Meta Quest 3, які відрізнялись від попередніх моделей спеціальними камерами, що дозволили динамічно регулювати експозицію та передати повну гаму кольорів як і ігрового, так і реального світу. Це дозволило користувачам бачити навколишнє середовище разом із доповненою реальністю

та по–новому поринути в інший світ для здобуття неповторного досвіду, відчувши себе його частиною, на відміну від традиційних ігор.

Отже, клуб віртуальної реальності є чудовим вирішенням для людей, які хочуть спробувати нові технології та поринути у щось нове, але не мають можливості для придбання обладнання віртуальної реальності для домашнього використання, адже зневажаючи на популярність, воно залишається все ще доволі дорогим і це робить його недоступним для більшості населення, особливо в Україні, де середня заробітна плата станом на січень 2024–го року склала 19,5 тисяч гривень [8], тоді як лише один по–справжньому гарний шолом віртуальної реальності складає ціну від 20 тисяч гривень, і це не говорячи про супутнє обладнання, до якого входить самі ігри, ціна яких складає навіть від тисячі гривень, та ігрові приставки.

Як було зазначено у статті від Adobe: “Віртуальна та доповнена реальність поєднуються в змішаній реальності. Дослідники Пол Мілгрем і Фуміо Кісіно почали вживати цей термін у 1994 році для опису зв’язку між абсолютно реальним і абсолютно віртуальним середовищами. На сьогоднішній день під змішаною реальністю маються на увазі середовища, у яких реальні й віртуальні персонажі та об’єкти взаємодіють у реальному часі – і в яких користувач може взаємодіяти як із реальними, так і з віртуальними компонентами” [29].

Основною родзинкою, яку надає клуб, є його величезна бібліотека ігор віртуальної реальності, які охоплюють широкий спектр жанрів та тематик. Відвідувачі мають можливість вибрати будь–яку гру зі списку доступних опцій і повністю зануритися у віртуальне середовище за допомогою окулярів. Особливу увагу при виборі асортименту слід приділити іграм жанру екшн пригод та шутеру, адже згідно статистики за 2023 рік, 60% людей віком від 16 до 34 років обирають жанр шутерів, а 55% обирають екшн пригоди, що наведено в таблиці 1.1 [22].

Таблиця 1.1

Найпопулярніші ігрові жанри по всьому світу за 2023 рік по віковим
групам

Жанр	16 – 24 роки	25 – 34 роки	35 – 44 роки	45 – 54 роки	55 – 64 роки
Шутери	62,4%	58,6%	50,5%	40,8%	29,3%
Екшн пригоди	56,8%	53,5%	49,2%	39,7%	28,8%
Симулятори	39,3%	36,5%	31,5%	24,4%	20,5%
Спорт	37,8%	40,2%	36,3%	30%	22%
Гонки	36,2%	37,8%	34,6%	28,3%	20,4%
Стратегії	34%	35%	33,2%	27,1%	21,8%
Пазли	32,9%	35,6%	34,7%	30,6%	28,9%
Бойовики	–	32,8%	29,4%	22,1%	–
Королівські битви	35,5%	–	–	–	–

Джерело: складено автором за матеріалами [22]

Ігри пропонуються у декількох можливих форматах, в залежності від кількості гравців:

1. Поодинокі ігри – ігри різних жанрів, призначені на одну особу;
2. Мультиплеєрні ігри – можливість грати з друзями або іншими людьми онлайн.

До додаткових послуг, які надає клуб віртуальної реальності, для забезпечення комфортного та приємного перебування гостей відносяться низка таких пропозицій:

1. Зони відпочинку, якою можуть скористатись батьки, обладнана диванами та столиком, яка у подальшому може використовуватись як повноцінний стіл для заходів таких як, наприклад, день народження дитини;
2. Організація приватних вечірок та командних заходів;
3. Проведення тренувань для професійних гравців;
4. Використання апаратів сімрейсінгу задля тренування навички водіння для водіїв–початківців.

Клуб віртуальної реальності – це не просто місце для розваг, а справжній храм інновацій та креативності, де реальність та фантазія зливаються в одне ціле. Завдяки новітнім технологіям віртуальної реальності, клуб пропонує

абсолютно унікальний і захопливий досвід, недсяжний у звичайному житті. Відвідувачі можуть піднятися на найвищі вершини світу, здійснити політ у космос, зануритися на дно океану або взяти участь у видовищних битвах – усе це в безпечному та комфортному середовищі. Клуб є осередком креативності й інноваційного мислення, де розробники можуть представляти свої новаторські ідеї, а ентузіасти віртуальної реальності мають можливість випробувати найсвіжіші розробки в цій галузі. Це дуже добре підтверджує тезу, що люди в розвагах насамперед купують емоції.

1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності в Україні.

Законодавство – це сукупність законів, як нормативних актів вищої сили (після Конституції), прийнятих у встановленому порядку Верховною Радою України [9]. У більш глобальному значенні це є системою нормативно–правових актів, що приймаються органами державної влади відповідно до Конституції та регулюють різні сфери суспільного життя, включаючи й підприємницьку діяльність. В Україні підприємницька діяльність регулюється десятками законодавчих актів, які охоплюють усі основні аспекти ведення бізнесу. До основних законодавчих актів можна віднести такі:

1. Конституція України – визначає загальні основи та гарантії для підприємницької діяльності [36];

2. Господарський кодекс України – основний кодифікований нормативно–правовий акт, що регулює питання господарської діяльності, в тому числі підприємництва [37];

3. Цивільний кодекс України – регулює цивільні правовідносини, які виникають у сфері підприємницької діяльності [38];

4. Податковий кодекс України – визначає систему оподаткування для підприємців [39];

5. Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб–підприємців та громадських формувань" [40];

6. Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [41];

7. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [42];

8. Кодекс законів про працю України – регулює трудові відносини між роботодавцями та найманими працівниками [44];

9. Закон України "Про охорону праці" та інші закони з питань безпеки праці [43].

Крім того, є значна кількість підзаконних нормативно–правових актів, що деталізують порядок застосування законів у певних сферах підприємництва. До основних функцій законодавства у регулюванні підприємництва в Україні відноситься:

- створення правової бази для ведення підприємницької діяльності – законодавством визначаються права та обов'язки підприємців, порядок створення та реєстрації бізнесу, вимоги щодо ліцензування та інші необхідні для початку та проведення господарської діяльності аспекти;

- регулювання оподаткування та фінансової діяльності – законодавством встановлюються ставки податків, порядок їх сплати, система звітності та обліку, разом із правилами фінансової звітності для підприємств;

- захист прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності – законодавство містить правові норми, що захищають права підприємців, включаючи правовий захист власності, конкуренції, інтелектуальної власності, а також права споживачів та працівників підприємства: "Конституційною гарантією захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності є перегляд судових рішень в апеляційному та касаційному порядку, а також перегляд судових рішень Вищого господарського суду України Верховним Судом України" [10];

- встановлення правил конкуренції – керуючись такими нормативно–правовими актами, як Конституція України, закони України "Про Антимонопольний комітет України" [45], "Про захист від недобросовісної

конкуренції" [46] законодавство запобігає монополізації ринків та недобросовісним методам конкуренції;

– регулювання трудових відносин – законодавство встановлює правила трудових відносин між підприємствами та їх працівниками, включаючи умови праці, оплату праці, відпустки, безпеку праці та інше, керуючись Кодексом законів про працю України [44], "Про охорону праці" [45];

– створення правового середовища для інвестицій та підтримки підприємництва – законодавство містить норми, спрямовані на залучення інвестицій, створення умов для розвитку бізнесу та надання підтримки та стимулювання інноваційних проєктів та стартапів, керуючись законами України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [47], "Про інвестиційну діяльність" [48], "Про державну підтримку малого підприємництва" [49].

Згідно із ст. 1 Законом України "Про підприємництво" від 26.02.1991–го року (із поточною редакцією від 11.02.2022–го року), підприємницька діяльність характеризується, як:

"Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством" [11].

Згідно із ст. 2 цього ж закону:

"Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути:

громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності;

юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України "Про власність";

об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

Не допускається заняття підприємницькою діяльністю таких категорій громадян: військовослужбовців, службових осіб органів прокуратури, суду,

державної безпеки, внутрішніх справ, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств.

Особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності до закінчення терміну, встановленого вироком суду” [11].

Таким чином, ми можемо говорити, що першою умовою для ведення підприємницької діяльності в Україні є правоздатність – фізична особа має бути дієздатною та не мати обмежень у правоздатності. Юридична особа має бути зареєстрована у відповідному порядку.

Наступною обов’язковою умовою є реєстрація як суб’єкта підприємницької діяльності відповідно до законодавства України через органи державної реєстрації (Центр Надання Адміністративних Послуг (ЦНАП), нотаріус (який є державним реєстратором), Дія):

1. Якщо підприємець планує зареєструватись, як фізична особа–підприємець (ФОП), то він подає необхідну заяву, паспорт, ідентифікаційний код та інші документи, які можуть бути передбачені законодавством;

2. При реєстрації юридичної особи подаються установчі документи, протокол зборів засновників, заява та інші необхідні документи.

При виді діяльності, що потребує спеціальних дозволів та ліцензій, згідно із переліком видів, щодо яких обов’язкове ліцензування, визначеним Кабінетом Міністрів України, необхідно також подати заяву, документи, які підтверджують відповідність заявника ліцензійним умовам, та сплатити ліцензійний збір.

При реєстрації як суб’єкта підприємницької діяльності вибираються класифікації видів економічної діяльності (КВЕД). Кількість КВЕДів не обмежується на законодавчому рівні, але при наявності двох та більше класифікацій, один КВЕД обов’язково повинен бути основним та характеризувати основне направлення діяльності компанії [31].

Для клубу віртуальної реальності були обрані такі КВЕДи: 93.21 Функціонування атракціонів і тематичних парків, 93.29 Організування інших видів відпочинку та розваг, 61.10 Діяльність у сфері проводового електрозв'язку, 61.20 Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку [Таблиця 1.2].

Таблиця 1.2

Основні види діяльності за КВЕД

КВЕД	Опис
93.29	Організування інших видів відпочинку та розваг
61.10	Діяльність у сфері проводового електрозв'язку
61.20	Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку

Джерело: складено автором за матеріалами [32, 33, 34]

Клас 93.29 Організування інших видів відпочинку та розваг включає в себе експлуатацію ігрових автоматів [32]. Він був обраний як основний вид діяльності для клубу віртуальної реальності, оскільки він прямо стосується організації розважальних заходів та розваг.

Клас 61.10 Діяльність у сфері проводового електрозв'язку включає в себе експлуатацію, технічне обслуговування або надання доступу до пристроїв, що передають голосові, текстові, звукові або відеодані з використанням інфраструктури проводового електрозв'язку, у тому числі експлуатацію і технічне обслуговування комутаційно-передавального устаткування задля забезпечення прямого зв'язку між двома точками за допомогою кабельного зв'язку, мікрохвиль або сполучення стаціонарних і супутникових з'єднань та експлуатацію кабельних розподільчих мереж (наприклад, для передавання даних і телевізійних сигналів) [33]. Він був включений, оскільки для функціонування клубу віртуальної реальності необхідна потужна проводова мережа для передачі великих обсягів даних у режимі реального часу. Занурення у віртуальну реальність вимагає безперервної передачі аудіо– та відеоданих високої якості між серверами та обладнанням, яке використовується клієнтами. Для забезпечення цієї передачі потрібна стабільна проводова інфраструктура електрозв'язку, яка здатна витримувати великі навантаження та забезпечувати

необхідну швидкість з'єднання. Клуб повинен експлуатувати та обслуговувати таку мережу, що підпадає під визначення діяльності в класі 61.10.

Клас 61.20 Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку включає в себе експлуатацію, технічне обслуговування або надання доступу до пристроїв, що передають голосові, текстові, звукові або відеодані з використанням інфраструктури безпроводового електрозв'язку. Устаткування, за допомогою якого здійснюють зазначену діяльність, може функціонувати як на основі однієї технології, так і на основі комбінації декількох технологій [34]. Він був включений так як бездротові мережі будуть використані для підключення мобільних пристроїв або для забезпечення більшої гнучкості у розміщенні обладнання. Деякі новітні технології віртуальної реальності покладаються на безпроводові з'єднання для досягнення більшої мобільності та зручності для користувачів. Тому клуб може потребувати експлуатації та обслуговування безпроводових мереж для передачі даних, що охоплюється класом 61.20.

Наступною умовою для розпочатку власної справи є знаходження приміщення (покупка або оренда). При оренді приміщення оформлюється "договір оренди". За ним орендодавець зобов'язується передати орендарю в строкове платне користування нежитлове приміщення, на строк, зазначений в цьому договорі [12].

При застосуванні зовнішньої реклами потрібно отримати дозвіл в Центрі надання адміністративних послуг (ЦНАП). Для цього потрібно надати пакет відповідних документів. Реєстрація пройде успішно, якщо остання з перерахованих організацій дасть наказ про присвоєння пріоритетного статусу [13].

Після початку ведення підприємницької діяльності підприємці зобов'язані вести бухгалтерський облік у відповідності з вимогами законодавства. В залежності від системи оподаткування, на якій знаходиться підприємець, визначаються різні строки та форми подання податкової звітності. За несвоєчасне або неповне подання звітності застосовуються штрафні санкції у

розмірі 340 гривень, при повторному несвоєчасну або неповному поданні того ж самого року – 1 020 гривень [14].

Згідно з законодавством України, немає спеціальних законів, що регулюють відкриття клубів віртуальної реальності. Однак, діяльність клубу підпадає під загальні правила ведення підприємницької діяльності, а також під санітарні норми та правила пожежної безпеки. Приміщення клубу має відповідати вимогам для закладів розважального типу.

При виборі приміщення можна розглядати два типи варіантів – житлове та комерційне приміщення.

Згідно із Законом України, використання житлового приміщення під потреби підприємницької діяльності не забороняється, якщо воно не використовується для:

- промислового виробництва;
- складів;
- об'єктів оптової та роздрібної торгівлі;
- закладів громадського харчування;
- азартних ігор;

Та не порушує права та законні інтереси інших жителів [15].

Таким чином, для відкриття клубу доповненої реальності використовуються комерційні приміщення: офісні простори, торгові центри, інше. Вони можуть потребувати спеціальної адаптації для використання віртуальної реальності, включаючи інсталяцію спеціального обладнання та обробку приміщення для запобігання травм.

Особливій увазі потрібно приділити безпеці споживачів: необхідно розробити правила користування обладнанням віртуальної реальності та процедури нагляду.

Через специфіку використовуваного обладнання, бажано розробити документ, який попереджає групи осіб, для яких не рекомендовано використання VR. До них можуть входити:

1. Вагітні жінки;

2. Люди похилого віку;
3. Люди, що мають аномалії зору або психічні розлади;
4. Люди, які страждають від серцево–судинних хвороб, епілепсії чи інших серйозних станів;
5. Діти віком до 13 років повинні використовувати обладнання під наглядом дорослих осіб [16].

Останньою умовою є наявність ліцензування програмного забезпечення: на використання ігор віртуальної реальності, симуляторів тощо потрібно у обов'язковому порядку мати ліцензії.

1.3. Вибір організаційно–правової форми та системи оподаткування для новостворюваного бізнесу

Однією з ключових передумов успішного започаткування та ведення підприємницької діяльності є вдалий вибір організаційно–правової форми та системи оподаткування. Ці рішення безпосередньо впливають на процедуру реєстрації бізнесу, рівень податкового навантаження, обсяг звітності, можливості залучення персоналу та інвестицій, а також розподіл відповідальності між засновниками. Тому питання вибору оптимальної організаційно–правової форми та режиму оподаткування є стратегічно важливим для будь–якого починаючого підприємця. В Україні існує декілька організаційно–правових форм, які підходять для ведення бізнесу, пов'язаного з віртуальною реальністю. Найпоширеніші з них:

1. Фізична особа–підприємець (ФОП) – це найпростіша та найдоступніша форма ведення бізнесу;
2. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це юридична особа, яка володіє власною відповідальністю, що відокремлена від відповідальності її учасників;
3. Приватне акціонерне товариство (ПАТ) – це юридична особа, яка має статутний капітал, поділений на акції.

У контексті створення клубу віртуальної реальності, однією з можливих альтернатив є організаційно-правова форма фізичної особи-підприємця на спрощеній системі оподаткування, 2 група. Ця форма господарювання має свої специфічні особливості, переваги та недоліки, які необхідно ретельно проаналізувати з огляду на конкретні умови та перспективи розвитку майбутнього бізнесу.

Як було зазначено у праці Добрової Н.В. та Райляна О. Г. “Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності”: “Фізичні особи-підприємці в деякій мірі прирівняні у правовому статусі до юридичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності. Вони наділені таким же обсягом цивільних прав та обов’язків, що і юридичні особи при здійсненні своєї підприємницької діяльності. Так, наприклад фізичні особи-підприємці, так само, як і юридичні особи мають право наймати працівників, зобов’язані у передбачених законом випадках одержати ліцензію на здійснення певних видів діяльності, сплачувати податки та інші обов’язкові платежі, вести облік результатів своєї підприємницької діяльності тощо. На відміну від юридичних осіб фізичні особи-підприємці діють без установчих документів та обов’язкового формування статутного капіталу. Фізична особа-підприємець є одночасно і власником бізнесу, і органом управління ним, а також може здійснювати підприємницьку діяльність без залучення найманої праці” [24, с. 309].

Фізична особа-підприємець (ФОП) – єдиний варіант ведення бізнесу без створення юридичної особи і найбільш проста схема як щодо вимог до реєстрації та здійснення діяльності, так і контролю з боку держави. При виборі даної організаційно-правової форми для створення клубу віртуальної реальності ми керувалися низкою міркувань та переваг такого рішення:

По-перше, ця форма характеризується простотою процедури реєстрації та подальшого ведення діяльності порівняно з іншими організаційно-правовими формами, такими як ТОВ. Зазвичай реєстрація займає до 1 тижня, з яких 1–2 дні – сама реєстрація ФОП в єдиному державному реєстрі, а решта часу –

отримання статусу платника єдиного податку, отримання витягу з реєстру платників єдиного податку. При реєстрації ФОП в режимі онлайн через сервіс «Дія» строк реєстрації складе декілька годин [26]. Відсутня необхідність формування статутного капіталу, складання установчих документів, проведення зборів засновників тощо. Це дозволяє значно пришвидшити старт підприємницької діяльності. Також ця форма забезпечує високий рівень оперативності та гнучкості в прийнятті рішень. На відміну від юридичних осіб, де рішення потребують проходження через певні корпоративні процедури, фізична особа–підприємець може швидко реагувати на мінливі ринкові умови, змінювати напрямки діяльності чи стратегію розвитку бізнесу без зайвих формальностей.

По–друге, спрощена система оподаткування для 2 групи передбачає сплату єдиного податку за ставкою до 20% від мінімальної заробітної плати, що є вигіднішим порівняно з ставками єдиного податку для 3 групи. Це забезпечує помірне податкове навантаження на діяльність клубу на початковому етапі його функціонування.

По–третє, дана організаційно–правова форма дозволяє залучати найманих працівників у кількості до 10 осіб. Це забезпечує можливість формування необхідного штату співробітників для обслуговування клієнтів та забезпечення роботи клубу віртуальної реальності. Для повноцінної роботи клубу віртуальної реальності необхідний певний штат співробітників: адміністратори, які будуть вести облік відвідувачів, консультувати їх, підтримувати чистоту та порядок у приміщенні; технічні фахівці, що відповідатимуть за налаштування та обслуговування обладнання віртуальної реальності; бухгалтер для ведення обліку. Ліміт у 10 найманих осіб для ФОП на 2 групі спрощеної системи цілком достатній для невеликого клубу віртуальної реальності на початковому етапі його діяльності. Це дозволить сформувати необхідний штат без надмірних витрат на оплату праці.

Крім того, ФОП на спрощеній системі має право застосовувати спрощену систему бухгалтерського обліку та звітності, ведучи лише Книгу обліку доходів

та витрат. Це значно спрощує процес обліку господарських операцій та підготовки звітності порівняно з загальною системою оподаткування.

Ще однією перевагою є відносно невисокий поріг для переходу на загальну систему оподаткування у разі перевищення ліміту річного доходу. Це дозволяє безболісно масштабувати діяльність без зайвих перешкод.

Однак, ключовим недоліком за версією Перепельченко А. О. є “відсутність обмеженої відповідальності, оскільки в цьому випадку фізична особа несе особисту відповідальність за будь-які ділові зобов'язання, тому ведення бізнесу через приватно-підприємницьку структуру має сенс тільки тоді, коли даний вид бізнесу не несе в собі будь-яких серйозних ризиків” [25].

Якщо очікувані обсяги діяльності не перевищуватимуть встановлений ліміт річного доходу в 5 млн гривень та ФОП готов нести повну майнову відповідальність за зобов'язаннями суб'єкта господарювання, то такий вибір організаційно-правової форми є цілком прийнятним варіантом для заснування клубу віртуальної реальності.

Таким чином, вибір організаційно-правової форми фізичної особи-підприємця на спрощеній системі оподаткування (2 група) для створення клубу віртуальної реальності є доцільним рішенням на початковому етапі розвитку бізнесу. Ця форма господарювання має низку суттєвих переваг, серед яких:

- простота та оперативність процедури реєстрації порівняно з юридичними особами;
- помірне податкове навантаження у вигляді сплати єдиного податку за ставкою до 20% від мінімальної зарплати;
- можливість залучення до 10 найманих працівників, що є достатнім для забезпечення діяльності невеликого клубу віртуальної реальності;
- спрощена система ведення обліку та звітності, відсутність необхідності сплачувати низку податків та зборів;
- високий рівень гнучкості та оперативності в прийнятті рішень щодо ведення бізнесу;

– відносно безпроблемна можливість переходу на загальну систему оподаткування в майбутньому у разі перевищення ліміту річного доходу.

Загалом, для невеликого стартапу у сфері клубу віртуальної реальності з планованим річним доходом до 5,9 млн грн та готовністю підприємця нести повну відповідальність за борги, фізична особа–підприємець на 2 групі спрощеної системи є оптимальним вибором організаційно–правової форми на початковій стадії розвитку бізнесу.

Висновки до розділу 1

У першому розділі ми розглянули основні теоретичні аспекти відкриття власної справи у сфері сімрейсінгу та віртуальної реальності в Україні.

Планується відкриття клубу віртуальної реальності в Україні, який буде надавати послуги у сфері відпочинку та розваг. До основних видів послуг належать: використання віртуальних ігор, апаратів сімресінгу, ігор на PlayStation 5, організація приватних вечірок з приводу дня народження та корпоративних заходів. Організаційно-правовою формою було обрано фізичну особу–підприємця (ФОП) другої групи на спрощеній системі оподаткування (сплачується Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) та Єдиний податок). Класифікацій видів економічної діяльності для клубу віртуальної реальності передбачаються три:

1. Клас 93.29 Організування інших видів відпочинку та розваг;
2. Клас 61.10 Діяльність у сфері проводового електрозв'язку;
3. Клас 61.20 Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку.

Ці класи охоплюють як безпосередньо розважальну діяльність клубу, так і технічне забезпечення передачі даних через мережі електрозв'язку.

Також згідно зі статистичними даними та оцінкою тенденцій на ринку віртуальної реальності, було вирішено, що відкриття клубу віртуальної реальності є перспективним напрямком бізнесу. Індустрія віртуальної реальності стрімко зростає і демонструє величезний потенціал для розвитку в майбутньому.

РОЗДІЛ II. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РИНКУ СІМРЕЙСІНГУ В УКРАЇНІ

2.1. Характеристика ринку сімрейсінгу

Ринок ігрової індустрії – це один з найдинамічніших, широких, швидкозростаючих та прибуткових секторів глобальної економіки, який охоплює виробництво, розповсюдження та використання комп’ютерних ігор. Це перспективна галузь, що має глобальний характер – від виробництва до розповсюдження, та привертає увагу мільярдів людей по всьому світу і продовжує зростати з плином часу.

У сучасній культурі відеоігри перетворились із звичайної розваги на ключовий аспект суспільства: вони впливають на те, як ми навчаємось, спілкуємось, взаємодіємо. Вони навіть перетворились на окремий вид спорту – кібер. Він швидко набирає обороти, маючи щонайменше три мільйонів гравців [17] та 532 мільйона глядачів [18].

В Україні ігрова індустрія демонструє стійке зростання та значний потенціал для розвитку. За оцінка аналітиків, український ринок відеоігор у 2023 році досяг обсягу 253,9 млн доларів США, що навіть більше ніж було у довоєнні часи. Це свідчить про зростаючий попит на ігровий контент серед українських споживачів та за подальшими прогнозами він повинен скласти 278,7 млн доларів США у 2024–ому році та 350,6 млн 2027–му році відповідно, що відображено на рисунку 2.1. Середньорічний темп росту у такому випадку складе 7,95% (2024 – 2027 роки).

З 2017 до 2021–го року кількість користувачів відеоігор в Україні стрімко зростала з 3,6 млн осіб та сягнула 4,1 млн осіб. Після початку повномасштабного вторгнення та великого відтоку населення у 2022–ому році цей показник значно знизився до 700 тисяч осіб, а це аж на 83%, порівняно із 2021–м роком. Але вже у 2023–ому почав спостерігатися поступовий зріст користувачів, сягнувши 2,3 млн осіб, та за прогнозами аналітиків вже у 2027–му сягне 2,8 млн осіб, це ми можемо побачити на рисунку 2.2.

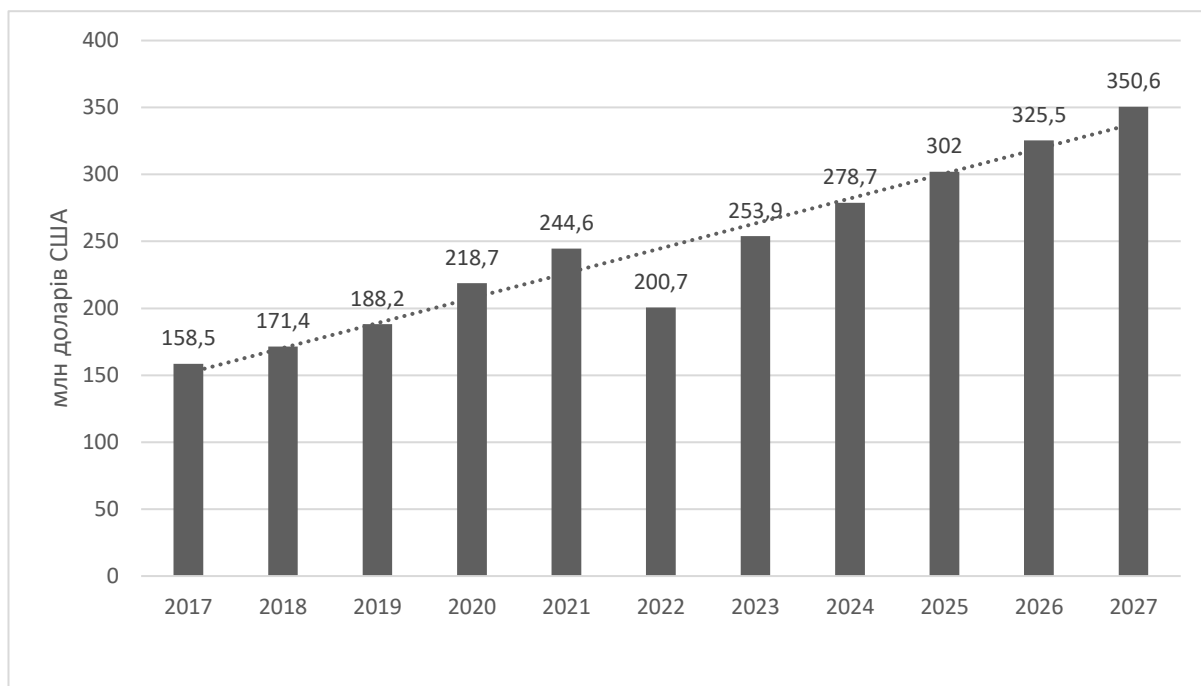


Рис. 2.1. Прибутковість та її прогнозування ігрової індустрії в Україні за 2017–2027 роки, млн доларів США

(Джерело: складено автором за матеріалами [19])

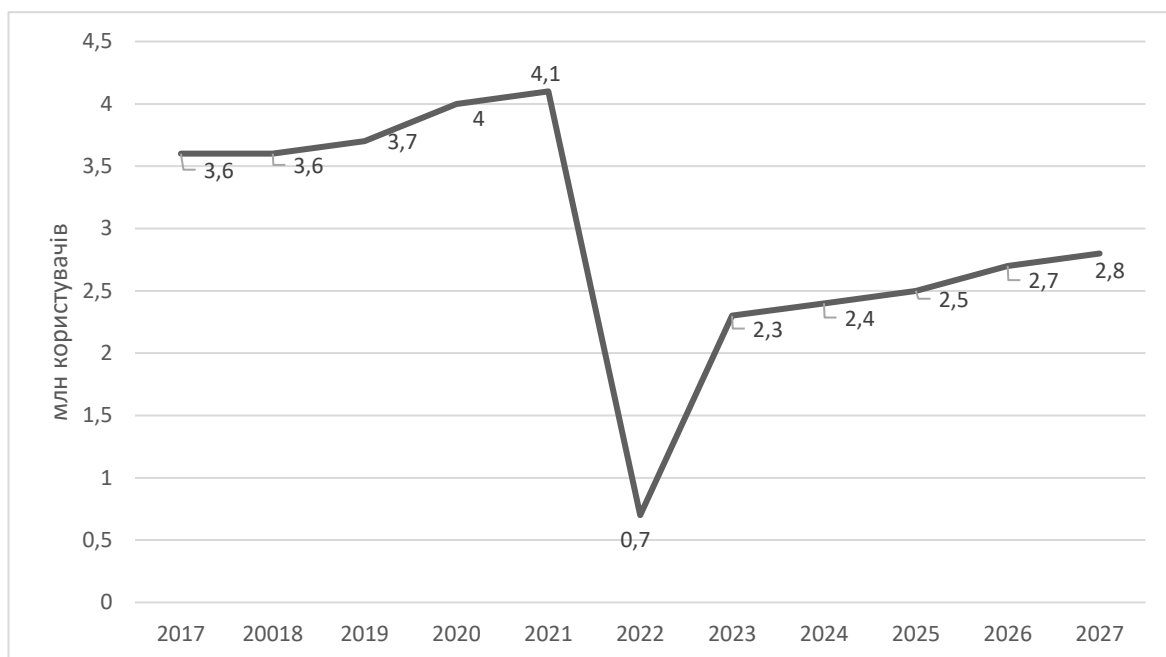


Рис. 2.2. Кількість та прогнозування користувачів відеоігор в Україні за 2017–2027 роки, млн осіб

(Джерело: складено автором за матеріалами [19])

Хоча за масштабами ринок поки що значно поступається світовому, він має низку характерних особливостей та тенденцій.

Однією з визначальних рис української ігрової індустрії є її провідна роль у сфері аутсорсингу розробки відеоігор. Багато талановитих українських студій успішно працюють на замовлення іноземних компаній, створюючи високоякісні ігрові проєкти, хоча три четверті українських студій створює переважно власні продукти – частки геймдев-компаній за профілем діяльності ми можемо побачити на рисунку 2.3 [20]. GSC Game World, 4A Games, Frogwares та Vostok Games досягли значних успіхів як розробники оригінальних ігор, відомих у всьому світі. Головні офіси усіх українських компаній розташовані переважно в Україні – у 74%, у США – 6%, Ізраїль – 5%, Франція та Кіпр – 3% [20].

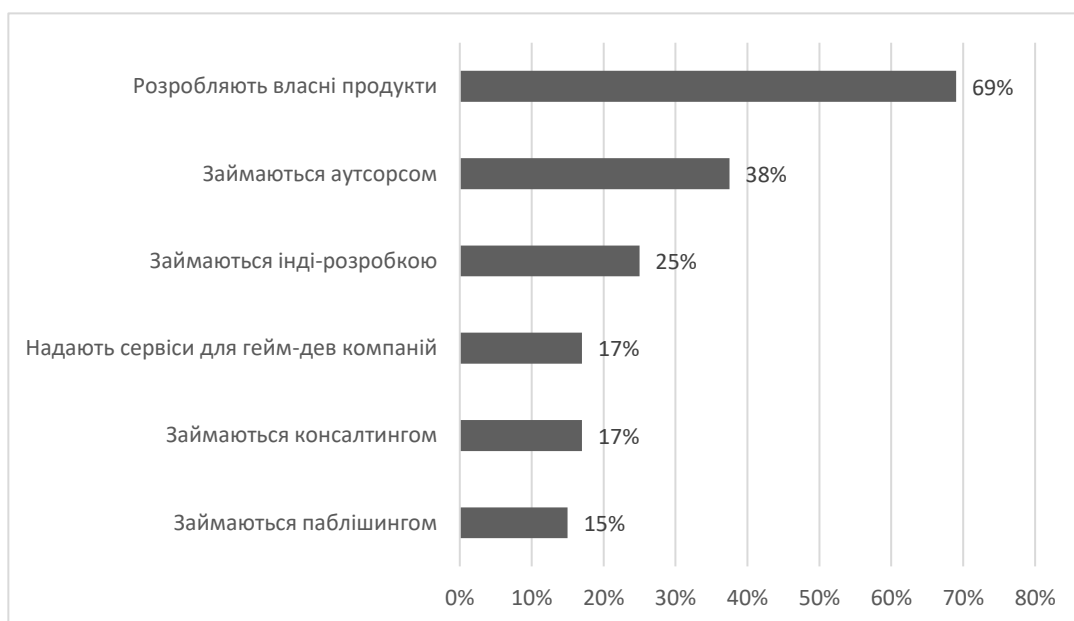


Рис. 2.3. Профіль діяльності українських геймдев-компаній, відсотки
(Джерело: складено автором за матеріалами [20])

Незважаючи на певні виклики, наявність талановитих розробників, зростаючий внутрішній попит та поступова інтеграція нових технологій створюють сприятливе середовище для подальшого зростання й розвитку ігрової індустрії в Україні. Українські розробники активно впроваджують нові технології віртуальної, доповненої реальності та штучного інтелекту, що робить український ігровий ринок конкурентоспроможним на світовому ринку, та цей інноваційний потенціал повинен бути використано.

Загалом ринок віртуальної реальності в Україні переживає бурхливий розвиток та має великий потенціал, хоча й знаходиться на ранній стадії становлення. Прибуток ринку віртуальної та доповненої реальності на 2023–й рік становим 14,5 млн доларів США, а прогнозований на 2024–й рік – 31,6 млн доларів США [21]. Приріст у такому випадку складає цілих 117,9%. Це відображено на рисунку 2.4.

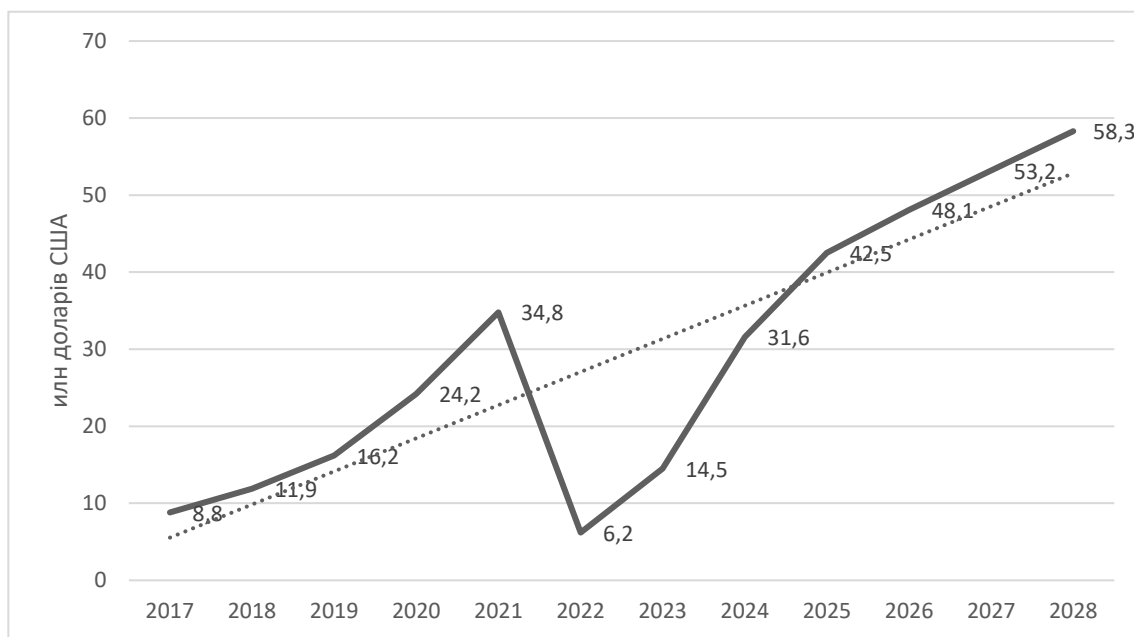


Рис. 2.4. Прибутковість ринку віртуальної та доповненої реальності в Україні 2017–2028 роки, млн доларів США

(Джерело: складено автором за матеріалами [21])

Прогнозований прибуток ринку на 2028–й рік повинен скласти 58,3 млн доларів США, що свідчить про приріст на 84% та середньорічний темп росту складе – 16,54% (2024–2028 роки). Виходячи з наведеного графіку, ми можемо зробити висновок, що ринок віртуальної реальності мав свій початок та стрімкий розвиток, починаючи з 2019–го року та сягнув 34,8 млн доларів США у 2021–му році та після початку повномасштабного вторгнення у 2022–му році спав на 82% та сягнув 6,5 млн доларів США. Проте тенденція у галузі віртуальної реальності возобновила свій шлях у 2023–му році, сягнувши 14,5 млн доларів США та за прогнозами аналітиків ринок повинен продовжувати стрімко розвиватись.

Причиною цього зростання є попит на ринку та його тенденції. Споживачі все більш шукають ефект занурення та інтерактивний досвід, а технології віртуальної та доповненої реальності пропонують людям цю можливість. Перевага ефекту занурення у досвід знайшла своє місце не лише у розвагах, а навіть у навчальному процесі та медицині, архітектурі та дизайні. Вони використовуються для створення віртуальних навчальних середовищ, симуляторів для підготовки фахівців, візуалізації проєктів та інше. Звісно, основна маса приходить все-ж-таки на ігрову індустрію через більш активну тенденцію на ринку та більший попит на використання технологій віртуальної реальності саме у сфері розваг.

Очікується, що віртуальна реальність буде залишатись найпопулярнішим сегментом ринку протягом найближчих років із основною концентрацією у таких великих містах країни, як Київ, Дніпро, Харків, Одеса. На ринку присутні як міжнародні компанії віртуальної реальності, що виходять на український ринок, так і місцеві стартапи, які розробляють власні продукти та рішення. Українські розробники беруть активну участь у створенні контенту із застосуванням віртуальної реальності, ігор та додатків, демонструючи високий рівень креативності та технічної майстерності.

Основним бар'єром для масового поширення віртуальної реальності в Україні залишається висока вартість обладнання, такого як окуляри віртуальної реальності, шоломи та потужні комп'ютерні системи, необхідні для забезпечення належного досвіду занурення у віртуальні світи. Середня заробітна плата станом на січень 2024-го року склала 19,5 тисяч гривень [8], тоді як лише один по-справжньому гарний шолом віртуальної реальності складає ціну від 20 тисяч гривень, і це не говорячи про супутнє обладнання. Через ці фінансові обмеження поки що невелика частка українських користувачів мають змогу повноцінно користуватися цими технологіями вдома.

Однак, саме ця ситуація створює можливості для розвитку спеціалізованих клубів віртуальної та доповненої реальності, де відвідувачі

можуть скористатися можливістю зануритись у інший світ із максимальною іммерсивністю за доступною ціною.

Основною послугою, яку надає такий клуб, є доступ до широкого спектру ігор віртуальної реальності, симуляторів та додатків. Однак VR клуб не обмежується лише іграми. Кіберспортсмени можуть зібратись командою для тренування, батьки можуть організувати заходи з приводу дня народження дитини, а водії–початківці – потренувати свої навички. Перелік запропонованих послуг ми можемо побачити нижче у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

План реалізації надання послуг

Вид послуги	Ціна одиниці послуги, грн	Обсяг виробництва в місяць		Обсяг виробництва в рік	
		одиниць	грн	одиниць	грн
1. Ігри віртуальної реальності	300	450	135 000	5 400	1 620 000
1.1.Ігри PlayStation 5	200	120	24 000	1 440	288 000
1.2.Ігри сімрейсінг	300	180	54 000	2 160	648 000
2. Дні народження					
2.1.Пакет “Міні” (4–7 людей)	2 500	10	25 000	120	300 000
2.2.Пакет “Стандарт” (8–12 людей)	4 500	4	18 000	48	216 000
2.3.Пакет “Повний” (13–20 людей)	7 500	2	15 000	24	180 000
3. Корпоративні заходи					
3.1.Пакет “Стандарт”	6 000	3	18 000	36	216 000
3.2.Пакет “Максимальний”	10 000	2	20 000	24	240 000
Усього	—	771	309 000	9 252	3 708 000

Джерело: розроблено автором

Можемо зробити висновок, що галузь віртуальної та доповненої реальності є однією з найбільш перспективних галузей станом на сьогодні не тільки у всьому світі, а й в Україні. В Україні цей ринок переважно зосереджено у таких великих містах, як Київ, Дніпро, Харків та Одеса, де

присутні місцеві стартапи. Українські розробники активно беруть участь у створенні контенту з використанням віртуальної реальності, демонструючи високу креативність та технічну майстерність. Однак, основним бар'єром для масового поширення віртуальної реальності в Україні є висока вартість обладнання, що перевищує середню заробітну плату більшості українців. Ця ситуація створює можливості для розвитку спеціалізованих клубів віртуальної реальності, які надають доступ до відповідних технологій та контенту за доступною ціною. Клуби віртуальної реальності пропонують не лише ігри, а й різноманітні симулятори, віртуальні подорожі, кіберспортивні тренування та інші інноваційні заходи. Для подальшого розвитку ринку віртуальної реальності в Україні необхідні нові бізнес-моделі, залучення інвестицій, підвищення обізнаності споживачів.

2.2. Аналіз конкурентного середовища на ринку сімрейсінгу в Україні

Ринок клубів віртуальної реальності в Одесі наразі перебуває на зародковій стадії розвитку. На даний момент конкуренція на ринку клубів віртуальної реальності в Одесі є мінімальною, що відкриває можливості для входження нових гравців. Сьогодні в місті діє п'ять спеціалізованих клубів віртуальної реальності, що є досить малою кількістю, особливо з огляду на насичений ринок інших розважальних та громадських місць, таких як кав'ярні. До клубів віртуальної реальності належать такі клуби, як:

- “Vrata”, які знаходяться за адресами: вул. Мала Арнаутська, 46 та вул. Ак. Вільямса, 56/1;
- “Adrenaline”, за адресою вул. Канатна, 57;
- “Pandora”, за адресою вул. Дерibasівська, 5;
- “The Lab”, за адресою вул. Єврейська, 56;
- “MirVR”, за адресою вул. Катериненська, 89.

Відсутність на ринку відомих брендів або мереж клубів віртуальної та доповненої реальності свідчить про те, що ця ніша ще не зайнята провідними

гравцями. Замість цього, наявні п'ять клубів є локальними ініціативами, що працюють за різними бізнес-моделями та підходами до надання послуг. Така ситуація може розглядатися як перевага з точки зору відсутності домінуючих конкурентів, проте також створює певні виклики через брак єдиних стандартів якості та сервісу.

Незважаючи на невелику кількість пропозицій, попит на послуги клубів віртуальної реальності в Одесі є стабільним та має тенденцію до зростання. Це зумовлено декількома факторами:

1. Одеса – туристичне місто з активним способом життя, де люди шукають нових вражень та розваг;
2. Молоде покоління є основною цільовою аудиторією таких клубів і демонструє високий інтерес до інноваційних технологій та занурюючих розваг;
3. Порівняно з вартістю придбання власного обладнання віртуальної і доповненої реальності, відвідування клубу є більш доступним для широких верств населення.

Отже, основним показником на ринку завжди є попит і пропозиція, а на ринку клубів віртуальної реальності в Одесі спостерігається значний попит, який поки що не задоволений повною мірою через обмежену пропозицію. Це створює сприятливі умови для входження нових гравців та розширення діяльності існуючих клубів.

Хоча головними викликами на ньому є відсутність усталених стандартів якості, диференціація пропозицій різних клубів та необхідність постійного оновлення контенту і обладнання відповідно до швидкого розвитку технологій віртуальної реальності. Успішними стратегіями можуть стати фокусування на унікальних перевагах, високому рівні сервісу, активному маркетингу та партнерствах з іншими учасниками індустрії розваг та туризму.

Загалом, ринок клубів віртуальної реальності в Одесі має значний потенціал для зростання та залучення нових гравців, які зможуть запропонувати інноваційні та привабливі для споживачів послуги в цій перспективній ніші.

Потенційні клієнти клубу віртуальної реальності в Одесі представляють різноманітні цільові аудиторії, кожна з яких має свої унікальні потреби та мотивації. Основними групами осіб можна виділити такі:

1. Молоді люди віком від 15 до 25 років:

Зазвичай вони є активними користувачами цифрових технологій та новаторських розваг, які шукають захопливих вражень у віртуальному світі за допомогою ігор та симуляторів. Ця категорія переважно складається з чоловічої статі, проте із зростаючим інтересом серед дівчат не тільки з боку власного інтересу, а ще через те, що молоді закохані пари по ініціативі хлопця є частою клієнтурою у комп'ютерних клубах та клубах віртуальної реальності.

2. Родини з дітьми:

Для родин клуб віртуальної реальності, найчастіше за ініціативою матерей, стає місцем сімейного відпочинку та пізнавальної діяльності, занурюючись у контент віртуальної реальності, підходящим для всіх вікових груп, та місцем, де можливо подарувати дитині незабутній день народження разом із його друзями.

3. Кіберспортсмени:

Кіберспортсмени, які беруть участь у турнірах та змаганнях з відеоігор, можуть використовувати разом із командою клуб віртуальної реальності, як тренувальну базу для підвищення майстерності. Великою перевагою таких тренувань є знаходження разом в одному просторі, як відбувається і на самих змаганнях, а не завдяки зідзвіну через соціальні мережі.

4. Водії–початківці:

Окрему нішу становлять водії–початківці, для яких клуб віртуальної реальності, за допомогою апаратури сімрейсінгу, є безпечним середовищем для відпрацювання навичок керування транспортним засобом в реалістичних симуляторах віртуальної реальності, включно з імітацією екстремальних ситуацій.

Віртуальна реальність стрімко перетворюється з футуристичної концепції на доступну та затребувану технологію в різних сферах діяльності. Створення

спеціалізованих клубів віртуальної реальності стає перспективною бізнес-ідеєю, здатною задовольнити зростаючий попит на унікальний цифровий досвід.

Водночас, як і будь-який новий напрямок підприємницької діяльності, відкриття клубу віртуальної реальності потребує ретельного планування та об'єктивної оцінки внутрішніх можливостей компанії, а також зовнішніх факторів, що можуть вплинути на успіх такого бізнесу.

Застосувавши SWOT-аналіз до ідеї створення клубу віртуальної реальності в Україні, можна отримати розуміння ключових факторів, які необхідно врахувати для розробки дієвої бізнес-стратегії та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності на ринку. У таблиці 2.2 наведено висновки проведеного SWOT-аналізу, які допоможуть ефективно використовувати наявні можливості та своєчасно підготуватися до потенційних загроз.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз новостворюваного бізнесу

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Інноваційна концепція 2. Гнучкість віртуальної реальності 3. Освітній потенціал 4. Доступні ціни 5. Вихід нової гри стимулює попит 6. Зростаючий попит 7. Безпечне та контрольоване середовище	1. Високі початкові інвестиції 2. Необхідність технічної підтримки 3. Зменшення купівельної спроможності населення через війну 4. Технічні проблеми та збої 5. Високі операційні витрати 6. Складна логістика постачання імпортного обладнання через війну
Можливості	Загрози
1. Масштабування бізнесу 2. Диверсифікація послуг 3. Партнерські відносини 4. Інтеграція з іншими технологіями 5. Корпоративний ринок 6. Створення системи знижок 7. Розвиток онлайн-спільноти 8. Клуб може використовуватись для військового тренування та моделювання	1. Конкуренція 2. Швидкий технологічний прогрес 3. Зміни в попиті 4. Зростання цін на енергоносії 5. Перебої в постачанні електроенергії у зв'язку з блекаутами 6. Ризики пошкодження приміщення внаслідок обстрілів

Джерело: розроблено автором

Всебічний SWOT-аналіз виявив як численні переваги, так і потенційні виклики та ризики відкриття клубу віртуальної реальності в Одесі. Ключовими сильними сторонами є інноваційність та унікальність самої концепції на ринку

розважальних послуг, що апелює до різних вікових груп та інтересів. Додатковими перевагами є гнучкість у виборі та оновленні контенту віртуальної реальності, освітній та навчальний потенціал. Неодмінними перевагами можна додати доступні ціни та безпечне середовище, адже на відміну від реальних екстремальних видів спорту чи пригод, віртуальна реальність дозволяє людям безпечно випробувати захопливі ситуації без ризику. На нашу думку, це є дуже суттєвою перевагою при рішенні батьків на дозвіл відвідувати клуб своїй дитині.

Однак створення такого клубу вимагає значних початкових інвестицій та високих витрат на дороге обладнання. Через сьогоденні складні політичні та економічні обставини можна виділити ще такі слабкі сторони, як зменшення купівельної спроможності населення через війну та складну логістичну ситуацію для постачання імпортного обладнання. Незважаючи на це, перспективи зростання попиту на інноваційні технології та нові види розважального досвіду відкривають широкі можливості.

Клуб може укласти вигідні партнерства з розробниками контенту віртуальної реальності, освітніми установами, корпоративним сектором для навчання персоналу. Інтеграція з іншими передовими технологіями, такими як доповнена реальність та штучний інтелект, є додатковим резервом для розширення асортименту послуг. А система знижок, наприклад, для студентів зробить клуб більш привабливим до цільової аудиторії. У перспективі успішний клуб зможе масштабуватися в межах міста та на інші регіони, а також диверсифікувати свою діяльність, як, наприклад, надавати послуги для військового тренування з управління дронами.

Проте існують серйозні загрози, які необхідно враховувати. Стрімкий технологічний прогрес у галузі віртуальної реальності вимагатиме постійного оновлення обладнання та програмного забезпечення. Конкуренція з іншими розважальними закладами, можливе насичення ринку клубами віртуальної реальності та проблеми диференціації у майбутньому ставлять перед бізнесом виклики. Економічна нестабільність та коливання купівельної спроможності

можуть негативно вплинути на попит: або люди не зможуть приходити з огляду на фінансову вигоду, або тому що кожен другий почне мати обладнання віртуальної реальності у себе вдома. Збільшення цін на енергоносії також може ускладнити роботу клубу. Не менш вагомими факторами також стають загроза пошкодження приміщення у зв'язку з воєнними діями та ризик виникнення блекауту, що призведе до перебоїв в постачанні електроенергії.

Отже, щоб максимізувати переваги та мінімізувати ризики, під час відкриття клубу віртуальної реальності критично важливо ретельно спланувати бізнес–модель, залучити необхідні інвестиції, створити привабливий, безпечний та високоякісний досвід для відвідувачів. Пріоритетним є постійне оновлення пропозиції відповідно до технологічних трендів та інновацій у віртуальній реальності, а також встановлення взаємовигідних партнерств з ключовими гравцями галузі. Диверсифікація послуг, орієнтація на різні цільові аудиторії, ефективний маркетинг та просування також відіграватимуть ключову роль у забезпеченні довгострокового успіху та конкурентоспроможності бізнесу. Розглядаючи детальніше основні сфери, що допоможуть максимізувати сильні сторони, можемо виокремити такі:

1. Маркетинг:

- розробка ефективної маркетингової стратегії: використання соціальних мереж, реклами, партнерства з іншими закладами, промоакцій та спеціальних заходів для підвищення обізнаності про свої послуги;
- створення захопливого контенту для демонстрування досвіду віртуальної реальності.

2. Зручності:

- використання зручних меблів, належного освітлення та вентиляції задля максимізації задоволення клієнтів;
- наявність зони очікування або роздягальні значно покращить загальний досвід клієнтів;

3. Місцезнаходження:

- місце розташування має мати хорошу транспорту розв'язку та місця для паркування задля зручності клієнтів;

4. Персонал та навчання:

- найм кваліфікованого та дружнього персоналу, який добре розбирається у технологіях віртуальної реальності та може надавати високоякісне обслуговування клієнтів, є надважливим для успіху клубу;

- регулярне навчання персоналу новим технологіям, іграм та досвідам віртуальної реальності допоможе їм надавати актуальну інформацію відвідувачам;

- розробка детальних інструкцій та протоколів безпеки для користувачів обладнання допоможе запобігти нещасним випадкам;

5. Партнерство та співпраця:

- можливість партнерства з місцевими розробниками контенту віртуальної реальності, художниками або студіями для створення унікальної пропозиції;

- співпраця з освітніми установами, такими як школи або університети, може відкрити можливості для навчальних програм з використанням технологій віртуальної реальності;

- партнерство з іншими розважальними закладами, такими як кінотеатри або ігрові клуби, може дозволити пропонувати комбіновані пакети та залучати більшу аудиторію.

6. Фінансування та інвестиції:

- вивчення варіантів оренди або лізингу обладнання віртуальної реальності замість повної покупки може знизити початкові витрати;

- розгляд можливостей державної підтримки, грантів або програм фінансування для інноваційних стартапів допоможе забезпечити необхідне фінансування.

PESTLE-аналіз є ще одним потужним інструментом для комплексної оцінки широкого кола зовнішніх факторів. В таблиці 2.3 наведено висновки

PESTLE–аналізу, в яких розглянуто низку важливих зовнішніх факторів та їх потенційний вплив на задум відкриття інноваційного клубу в Україні.

Таблиця 2.3

PESTLE–аналіз новостворюваного бізнесу

Політичний фактор	Економічний фактор	Соціальний фактор
1. Політична нестабільність; 2. Державна підтримка та сприяння розвитку інноваційних технологій може надати переваги; 3. Міжнародні відносини та співпраця з іноземними компаніями індустрії віртуальної реальності.	1. Рівень економічного розвитку країни та купівельна спроможність населення визначатимуть попит на розважальні послуги; 2. Вартість обладнання, програмного забезпечення та оренди приміщень може бути високою; 3. Економічна ситуація впливатиме на доступність інвестицій та фінансування; 4. Податкове навантаження на бізнес.	1. Інтерес до нових технологій, зокрема віртуальної реальності, серед молоді та технологічно підкованих верств населення; 2. Демографічні тенденції такі, як виїзд населення до інших країн у зв'язку з війною; 3. Культурні установки та загальне ставлення до інновацій; 4. Сприйняття віртуальної реальності як розважальної чи освітньої технології.
Технологічний фактор	Екологічний фактор	Юридичний фактор
1. Швидкий розвиток технологій, обладнання та програмного забезпечення; 2. Рівень технологічної грамотності та готовності споживачів до прийняття нових технологій; 3. Партнерство з розробниками контенту віртуальної реальності та постачальниками обладнання; 4. Доступність технічної підтримки та обслуговування обладнання віртуальної реальності; 5. Розвиток супутніх технологій, як штучний інтелект, які можуть інтегруватися з віртуальною реальністю.	1. Вимоги до енергоефективності та "зелених" технологій у ремонті приміщень; 2. Утилізація відходів електроніки та обладнання віртуальної реальності; 3. Можливість використання віртуальної реальності для просвітницьких програм з екології та захисту довкілля.	1. Зміна у податковому законодавстві; 2. Правила безпеки та вимоги до використання обладнання віртуальної реальності, особливо для вразливих груп, таких як діти; 3. Регулювання конфіденційності даних та захист персональної інформації відвідувачів; 4. Дотримання трудового законодавства та норм при найманні персоналу; 5. Вимоги до дотримання стандартів доступності для людей з інвалідністю;

Джерело: розроблено автором

Детальний PESTLE–аналіз факторів зовнішнього середовища для новоствореного бізнесу у сфері віртуальної реальності дає змогу виявити

головні виклики та можливості, що постають перед цим напрямком підприємницької діяльності. У комплексі політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні та юридичні чинники формують динамічне підґрунтя для функціонування такого роду бізнесу.

З одного боку, сприятливими факторами виступають державна підтримка інноваційних технологій, зростаючий попит на розважальні послуги серед молоді та технологічно підковане населення, швидкий технологічний розвиток у сфері віртуальної реальності, партнерство з розробниками контенту та технологічними компаніями. Усе це відкриває широкі можливості для започаткування та розвитку даного виду бізнесу, надаючи потенціал для інновацій та залучення інвестицій.

Однак, існують також певні виклики та загрози, які необхідно враховувати. Нестабільна політична та економічна ситуація в країні, демографічні зміни, жорсткі вимоги до енергоефективності та екологічності технологій, юридичні обмеження та норми у сфері безпеки, персональних даних та доступності можуть створювати перешкоди або ускладнювати ведення бізнесу. Крім того, необхідність постійного оновлення обладнання та програмного забезпечення потребуватиме значних інвестицій.

Загалом, усвідомлення ключових факторів зовнішнього середовища за допомогою PESTLE-аналізу є критично важливим для розробки ефективної стратегії бізнесу у сфері віртуальної реальності. Лише врахувавши наявні виклики та максимально використавши наявні можливості, ми зможемо забезпечити успішний старт та подальший сталий розвиток такого інноваційного бізнесу на вітчизняному ринку.

Після оцінки внутрішніх конкурентних переваг можемо вважати доцільним перейти до аналізу існуючих конкурентів у сфері клубів віртуальної реальності в Одесі. Ми можемо виділити таких п'ять основних конкурентів, як:

- Vrata;
- Adrenaline;
- Pandora;

- The Lab;
- MirVR.

Детальніший аналіз за такими показниками, як: продукція, ціни, ринкові комунікації та стратегії збуту продукції ми можемо розглянути за таблицею 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз існуючих конкурентів

	Продукція	Ціни	Ринкові комунікації	Стратегії збуту продукції
1	2	3	4	5
Vrata	1. Стандартні послуги		1.Інтернет–маркетинг: – використання платформ Instagram та Facebook для демонстрації роботи, відгуків клієнтів та взаємодії з ними; – SEO: забезпечення високої видимості сайту клубу в пошукових системах.	1.Прямий продаж через власний заклад – основний канал збуту (відвідувачі особисто приходять до закладу, купують абонементи та користуються послугами віртуальної реальності на місці).
	1.1. Ігри віртуальної реальності	а) 250 гривень з людини у будні дні до 18 годин б) 300 гривень з людини у будні дні після 18–ої години та вихідні		
	1.2.Ігри PlayStation 5	100–200 гривень у годину		
	2. Дні народження дитини			
	2.1. Пакет “Міні” (6–8 дітей)	3 000 гривень		
	2.2. Пакет “Стандарт” (12–14 дітей)	6 500 гривень		
			2. Реклама: онлайн–реклама використання платних можливостей Google Facebook Ads для приваблення нових клієнтів.	1.Електронна комерція (онлайн–продажі) – онлайн бронювання сеансів та покупка абонементів через сайт. 2.Корпоративні продажі – надають пакети корпоративних заходів для компаній.

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5
	2.3. Пакет “Мах” (18–20 дітей)	10 000 гривень		
	3. Корпоративні заходи			
	3.1. Пакет “Стандарт”	7 000 гривень		
	3.2. Пакет “Мах”	10 000 гривень		
	3.3. Професійни й ведучий “Мафії”	2 000 гривень за вечір		
	3.4. Безліміт на тютюнові вироби	2 500 гривень за вечір		
Adrenaline	1. Стандартні послуги		1. Інтернет– маркетинг: – використання платформи Instagram; – відправка пропозицій.	1. Прямий продаж через власний заклад – основний канал збут.
	1.1. Ігри віртуальної реальності	300 гривень за годину з людини		
	1.2. Квести віртуальної реальності	300 гривень з людини	2. PR та Заходи – організація заходів: хостинг спеціальних заходів для привертання уваги.	2. Електронна комерція.
	1.3. Сімрейсінг	300 гривень за годину з людини		
	1.4. Ігри PlayStation	150 гривень за годину		
	1.5. Авіасимуля тор	300 гривень за годину		
Pandora	1. Стандартні послуги		1. Інтернет– маркетинг: – використання Instagram, Facebook та YouTube; – SEO: забезпечення видимості сайту клубу.	1. Прямий продаж через власний заклад – основний канал збуту.
	1.1. Ігри віртуальної реальності	а) 250 гривень за годину у будні б) 300 гривень за годину у вихідні		

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5
	1.2. Ігри PlayStation 5	а) 200 гривень за годину до 8 людей	2.Реклама: використання платних можливостей Google Facebook Ads для приваблення нових клієнтів.	2.Електронна комерція.
	2. Дні народження			
	2.1. Пакет 1 (1–4 людини)	1 999 гривень		
	2.2. Пакет 2 (6–8 чоловік)	2 999 гривень		
	2.3. Пакет 3 (6–12 чоловік)	4 999 гривень		
	2.4. Пакет 4 (6–12 чоловіків)	5 799 гривень		
	1. Стандартні послуги		1.Інтернет– маркетинг: – використання платформ Instagram, Facebook; – SEO: забезпечення високої видимості сайту клубу в пошукових системах.	1.Прямий продаж через власний заклад – основний канал збуту.
	1.1. Ігри віртуальної реальності (30 хвилин)	а) 140 гривень з людини у будні дні б) 150 гривень з людини у вихідні		
1.2. Ігри віртуальної реальності (60 хвилин)	а) 210 гривень з людини у будні дні б) 270 гривень з людини у вихідні			
The Lab	1.3. Подарункові і сертифікати	140–270 гривень за один	2.Реклама: онлайн–реклама використання платних можливостей Google Facebook Ads для приваблення нових клієнтів.	2.Електронна комерція.
	2. Дні народження			
	2.1. Базовий	2 500 гривень		
	2.2. Оптимальний	3 500 гривень		
	2.3. Максимальний	4 500 гривень		

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5
MirVR	1. Стандартні послуги		1.Інтернет–маркетинг: – використання Instagram, Facebook; – SEO: забезпечення видимості сайту.	1.Прямий продаж через власний заклад – основний канал збуту.
	1.1. Ігри віртуальної реальності (30 хвилин)	а) 150 гривень 3 людини (будні до 18 години) б) 175 гривень 3 людини (будні після 18 години та вихідні)		
	1.2. Ігри віртуальної реальності (60 хвилин)	а) 250 гривень 3 людини (будні до 18 години) б) 300 гривень 3 людини (будні після 18 години та вихідні)	2.Реклама: використання платних можливостей Google Facebook Ads для приваблення нових клієнтів.	2.Електронна комерція.
	1.3. Квести віртуальної реальності (60 хвилин)	а) 300 гривень (будні до 18 години) б) 350 гривень (будні після 18 години та вихідні)	3.Програми лояльності: пропонують програм кешбеку та знижок для постійних клієнтів, іменинників, студентів.	3.Корпоративні продажі – надають пакети корпоративних заходів для компаній.
	1.4. Подарункові і сертифікати на ігри	300 гривень за годину		
	1.5. Подарункові і сертифікати на квести віртуальної реальності	350 гривень за годину		
	2. Дні народження дитини			
	2.1. Лайт (2–5 осіб)	1 500 гривень		
	2.2. Рухайтесь (6–9 осіб)	4 500 гривень		
	2.3. Хайп (10–13 осіб)	7 500 гривень		
	3. Корпоративні заходи			
	3.1. Одна зала	Від 1 000 гривень (4 години)		
	3.2. Два зали	Від 3 000 гривень (4 години)		

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5
	3.3. Весь клуб	Від 5 000 гривень (4 години)		
	4. Оренда обладнання віртуальної реальності			
	4.1. За один комплект (1–2 години)	1 290 гривень за годину		
	4.2. За один комплект (3–5 годин)	1 090 гривень за годину		
	4.3. За один комплект (понад 6 годин)	990 гривень за годину		

Джерело: розроблено автором

На основі проведеного аналізу конкурентів у сфері клубів віртуальної реальності можна зробити висновок, що даний ринок є відносно новим і знаходиться на стадії зростання, проте вже існують потужні гравці, які займають позиції та встановлюють стандарти якості послуг. Ключову роль у залученні відвідувачів відіграє новизна обладнання та віртуального контенту, тому клубам необхідно постійно оновлювати свою технічну базу, інвестуючи в останні розробки задля забезпечення неповторного та яскравого досвіду для гравців. Спостерігається конкуренція у сфері масштабних та комплексних віртуальних світів, які дозволяють повністю занурюватись у віртуальну реальність, відтак клубам потрібно вирізнятися унікальними ігровими сценаріями та просторами. Велике значення для максимізації прибутків мають додаткові послуги, такі як місця для проведення святкувань та корпоративних заходів. Успішні клуби активно використовують інтернет-маркетинг, соціальні мережі для просування та формування тісних зв'язків зі спільнотою користувачів.

Для досягнення успіху на цьому ринку необхідна виважена цінова політика та стратегія позиціонування. Повинні чітко визначити свою цільову аудиторію – орієнтація на преміальний сегмент із новітнім обладнанням та ексклюзивним контентом, чи на масовий ринок із більш доступними цінами та

стандартним асортиментом. Відповідно до цільового сегменту буде сформовано пакет послуг, ціноутворення та маркетингова стратегія.

Ефективне управління відвідуваністю та завантаженістю теж є критично важливим аспектом. Популярні клуби активно використовують системи онлайн–бронювання, впроваджують гнучку цінову політику в залежності від періодів високого/низького попиту, практикують розширені абонементи та пакетні пропозиції для стимулювання відвідуваності.

Важливу роль відіграє також розширення асортименту, створення комплексної екосистеми послуг віртуальної реальності. Успішні клуби пропонують не тільки ігровий досвід, але й освітні, тренінгові, бізнес–рішення на основі технологій віртуальної реальності, надаючи більше можливостей для монетизації.

Локація закладу, доступність та вдале місце розташування з потоками потенційних відвідувачів є критично важливими факторами. Компетентний та клієнтоорієнтований персонал, високий рівень обслуговування відіграють ключову роль у створенні позитивного враження та лояльності клієнтів. Підсумовуючи, для вдалої конкуренції на ринку клубів віртуальної реальності необхідно ретельно вибудовувати стратегію позиціонування, ціноутворення, асортиментну політику, ефективно управляти відвідуваністю та трафіком, пропонувати інноваційні та диверсифіковані рішення віртуальної реальності. Лише комплексний підхід дозволить утримувати конкурентні переваги в цьому перспективному сегменті бізнесу.

2.3.Формування витрат на започаткування справи

При започаткуванні будь–якого бізнесу, зокрема клубу віртуальної реальності, одним з ключових аспектів є ретельне планування та обчислення витрат, необхідних для запуску. Формування витрат на започаткування клубу являє собою комплексний процес, що охоплює низку важливих складових. Це

включає оренду приміщення, облаштування відповідного інтер'єру, придбання високотехнологічного обладнання для віртуальної реальності.

До витрат на реєстрацію було віднесено: державне мито за реєстрацію ФОП, послуги нотаріуса, внесок до Пенсійного фонду, відкриття розрахункового рахунку в банку, оформлення печатки, послуги юридичної консультації. Сумарно витрати на реєстрацію ФОП склали 3 000 грн.

Комерційне приміщення планується орендувати у ЖК “57 Перлина” за адресою с. Лиманка, вул. Перлинна, 9, площею 91 кв.м на першому поверсі. Приміщення обладнано сан.вузлом, має вивід під бойлер та генератор. Фотографії приміщення можна знайти у додатку Б. Площа у 91 кв.м є найбільш оптимальною для приміщення з обладнанням, яке потребує достатньо простору для використання. Його місцезнаходження у елітному ЖК з платоспроможними жителями та прямою цільовою аудиторією – молоддю 18–35 років, підлітками, сім'ями з дітьми є одним із ключових моментів. ЖК знаходиться у кроку із Київським районом Одеси, поблизу не існує місць розваг. Орендна плата в місяць складає – 20 000 гривень.

Нижче буде розглянуто детальну структуру витрат на започаткування клубу віртуальної реальності у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Формування стартового капіталу підприємства

	Статті витрат	Сума, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію	3 000	0,4
2	Орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяця)	40 000	5
3	Витрати на дизайн та ремонт приміщення	88 725	11
4	Витрати на придбання необхідного обладнання	526 943	63
5	Витрати на придбання офісних меблів	44 165	5
6	Витрати на придбання комп'ютерної техніки	17 409	2

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4
7	Вартість підключення до Інтернету	2 850	0,3
8	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	85 800	10
9	Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО)	5 700	0,7
10	Витрати на установку охоронної та пожежної сигналізації	8 800	1
11	Інші	6 608	0,8
	У С Ь О Г О	830 000	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	530 000	64
2	Кредити комерційних банків	300 000	36

Джерело: розроблено автором

Загальна сума стартового капіталу, необхідна для започаткування клубу віртуальної реальності, становить 830 000 гривень. Для фінансування частини цієї суми буде використаний овердрафт для фізичних осіб–підприємців від Правекс Банку [23]. Ця кредитна лінія передбачає отримання суми в розмірі 300 000 гривень під річну відсоткову ставку 21% зі строком погашення 12 місяців. Перевагою даного овердрафту є відсутність необхідності надавати поруку, що спрощує процес отримання фінансування. Крім того, існує можливість пролонгації кредиту на додатковий 12-місячний період, що дозволяє збільшити термін використання позикових коштів. Завдяки залученню цього овердрафту ми можемо покрити частину витрат, пов'язаних із запуском клубу віртуальної реальності, при цьому зберігаючи частину власних коштів для покриття непередбачених витрат.

Далі ми можемо перейти до детального розгляду витрат на закупівлю необхідних обладнань задля функціонування клубу.

Створення простору є одним із ключових моментів, адже це перше, що бачать і відчувають наші клієнти. Зона очікування має бути обладнана

зручними диванами та атмосферними кріслами, мати міцний стіл для проведення днів народження та корпоративних свят. До цього же входить і облаштування зони адміністратора для продуктивної роботи. Тут знадобиться робоче місце з ергономічним офісним кріслом, зручним столом та комп'ютерною технікою. Детальні затрати приведені у таблицях 2.6, 2.7.

Таблиця 2.6

Придбання офісних меблів

Фірма	Найменування товару	Кількість, шт	Ціна одиниці, грн	Усього, грн
Richman	Диван нерозкладний, подвійний, чорний 1200x630x700 мм	2	6 504	13 008
Richman	Диван нерозкладний, кутовий, чорний 1120x630x700 мм	1	6 312	6 312
BRW	Стіл обідній, розсувний, 1600x900x760 мм	1	10 356	10 356
Romkos	Ресепшен стійка з кольоровою накладкою	1	7 033	7 033
Nowy Styl	Крісло чорне	1	3 978	3 978
MX Gadget	Крісло-мішок груша пінополістеролова кулька	2	1 739	3 478

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2.7

Придбання комп'ютерної техніки

Фірма	Найменування товару	Кількість, шт	Ціна одиниці	Усього
Vigra	Офісний ПК та Монітор 20" Intel i5 4x3.6GHz 480 SSD Win10	1	11 599	11 599
Canon	Принтер кольорового друку PIXMA E3340 46+56 чорний	1	3 399	3 399

Джерело: розроблено автором

Далі ми розглянемо витрати на придбання необхідного обладнання для повноцінної роботи клубу.

Окуляри віртуальної реальності є ключовим елементом для ефекту занурення у віртуальні світи. Для забезпечення максимального комфорту та чіткості зображення планується придбати окуляри провідного бренду, як Meta Oculus Quest.

Потужні комп'ютери є необхідними для забезпечення безперебійної роботи додатків віртуальної реальності та відтворення високоякісної графіки. Передбачається закупівля ігрових комп'ютерів самостійного збирання конфігурацій на базі компонентів Intel та NVIDIA. Для задоволення потреб шанувальників консольних ігор буде придбано ігрову приставку PlayStation 5.

Окремою родзинкою клубу стануть кокпіти для симуляторів автоперегонів, які нададуть можливість гостям відчувати себе пілотами гоночних автомобілів. Передбачається встановлення кількох кокпітів із підтримкою різних гоночних симуляторів, таких як Assetto Corsa, Project CARS та інші.

У наведеній нижче таблиці 2.8 міститься інформацію про планову вартість закупівлі кожного виду обладнання для повноцінного функціонування клубу віртуальної реальності.

Таблиця 2.8

Витрати на придбання необхідного обладнання

Фірма	Найменування товару	Кількість	Ціна одиниці	Усього
Meta	Окуляри віртуальної реальності Oculus Quest 2 256GB	5	16 124	80 620
Meta	Підставка для окулярів віртуальної реальності чорна	5	1 390	6 950
Jys	Док-станція магнітна з акумуляторами для Oculus Quest 2	5	3 390	16 950
Samsung	Монітор 34" Samsung Odyssey G5 165 Гц	2	14 599	29 198
Logitech	Комплект Набір Logitech G29 Руль и педалі Driving Force Racing Wheel + Ричаг передач Logitech G Driving Force Shifter	2	16 995	33 990
Playseat	Кокпіт з кріпленням для керма та педалей Playseat Evolution PRO ActiFit Black	2	17 999	35 998
PlayStation	Ігрова консоль PlayStation 5 Slim Blu-ray (2 геймпада Dualsense)	1	26 599	26 599
VR-Store	Комп'ютер VR-Store Gaming X	5	48 890	244 450
Samsung	Телевізор Samsung 50	1	19 699	19 699

Джерело: розроблено автором

Наступний основний елемент поточних витрат – це запланована заробітна плата найманим працівникам.

Для клубу віртуальної реальності з приміщенням площею 91 кв.м невелика команда співробітників, яка складається з: директора, бухгалтера, двох адміністраторів та прибиральниці, буде цілком достатньою для забезпечення ефективної роботи. Успіх закладу залежатиме від чіткого розподілу обов'язків.

Директор є ключовою фігурою, яка керує всіма аспектами діяльності закладу, розробляє стратегію розвитку, управляє фінансами, приймає рішення щодо впровадження нових послуг, підбирає та керує персоналом.

Бухгалтер відповідає за ведення фінансової звітності, податковий облік та забезпечення відповідності клубу всім вимогам законодавства, здійснюючи бухгалтерський та податковий облік, підготовку звітності, контроль фінансових операцій та платежів.

Два адміністратори по роботі з клієнтами є обличчям клубу, вони зустрічають та привітають гостей, консультують відвідувачів щодо послуг, ігор та обладнання, проводять інструктажі, допомагатимуть у використанні обладнання, стежитимуть за дотриманням правил безпеки, забезпечують комфортний та безпечний досвід, вирішують будь-які запити чи проблеми відвідувачів. Вони також можуть займатися організацією заходів у клубі.

Прибиральниця відповідає за підтримання чистоти та порядку в усіх приміщеннях клубу, здійснюючи прибирання, забезпечуючи гігієну в туалетах, доглядаючи за меблями та обладнанням, поповнюючи засоби гігієни, створюючи комфортні умови для гостей.

Розмір та специфіка клубу не потребує більшого штатного розкладу, адже така команда здатна ефективно виконувати всі необхідні функції.

У таблиці 2.9 наведено заплановані заробітні плати для всіх п'яти співробітників.

Таблиця 2.9

Штатний розклад створюваного СПД

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата з ЄСВ, грн	Заробітна плата без ЄСВ, грн
Директор	1	30 000	23 400
Бухгалтер	1	20 000	15 600
Адміністратор	2	15 000	11 700
Прибиральник	1	11 000	8 580
Усього	5	91 000	59 280

Джерело: розроблено автором

Наступною важливою частиною є розрахунок комунальних витрат на функціонування клубу.

1. Тариф на Інтернет було обрано від фірми TENET на 500 Мбіт/с.

Основними положеннями для цього стали розрахунки потрібної кількості Мбіт/с при, припустимо, 15 відвідувачів в день чи при замовленні пакету послуг на день народження чи корпоративного заходу із кількістю людей до 25 чоловік.

Для клубу віртуальної реальності оптимальна швидкість інтернету залежить від кількох факторів:

1. Кількість одночасних користувачів:

- Для 1–5 користувачів – 50–100 Мбіт/с;
- Для 6–10 користувачів – 100–200 Мбіт/с;
- Для 11–20 користувачів – 200–500 Мбіт/с;
- Понад 20 користувачів – від 500 Мбіт/с і вище.

2. Вимоги контенту віртуальної реальності:

- Для стандартного контенту VR достатньо 30–50 Мбіт/с на користувача;
- Для контенту високої роздільної здатності (4K і вище) може знадобитися від 100 Мбіт/с на користувача.

Виходячи з цього, для невеликого клубу з 10–25 користувачами та контентом високої роздільної здатності оптимальною буде швидкість 200–500 Мбіт/с.

2. При розрахунку суми за електроенергію в місяць, брали в рахунок затрати кВт/год для клубу з 5 комплектами віртуальної реальності та двома машинами сімрейсінгу. Таким чином:

5 комплектів VR по 0,6 кВт/год = 3 кВт/год

2 симулятори по 0,8 кВт/год = 1,6 кВт/год

При роботі 10 годин на день – 56 кВт на день або 1680 кВт на місяць

За тарифом 7 грн/кВт*год – 11760 грн/місяць.

3. Для розрахунку водопостачання ми обирали витрати літрів води на одного відвідувача та на прибирання приміщення, виходячи на цифру 13 500 л/місяць. За тарифом 35,14 грн/куб.м ми отримали суму 474 гривні в місяць за водопостачання.

4. Вивіз сміття розраховувався за тарифом 128 грн/л та урною об'ємом 60 л.

Припустимо, що клуб відвідує в середньому 20–30 осіб на день.

За стандартними нормами, одна людина в закладах, наприклад, харчування в середньому утворює 0,2–0,5 літрів сміття на день.

Оптимально контейнер сміття має вивозитися після наповнення на 80–90% об'єму.

Розрахуємо приблизний місячний об'єм за цими параметрами:

Візьмемо 25 відвідувачів на день і норму утворення 0,1 л на одну особу, адже певного складу сміття у зв'язку з специфікою клубу не утворюється.

$25 \text{ осіб} * 0,1 \text{ л} = 2,5 \text{ літрів сміття на день}$

При контейнері 60 л його потрібно буде вивозити кожні $60 / 2,5 = 24$ днів

За місяць з 30 днів знадобиться $30 / 24 = 1,25 \sim 1$ вивози контейнера

Отже, за місяць клуб віртуальної реальності з контейнером 60 л може акумулювати близько 60 літрів сміття (1 вивоз по 60 л).

У таблиці 2.10 наведені розрахунки усіх комунальних послуг.

Таблиця 2.10

Розрахунок витрат за комунальні послуги за місяць та за рік
функціонування СПД

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	35,14 за м3	474	5 688
Електроенергія	7 за кВт/год	11 760	141 120
Опалення	35 за куб/м	13 650	68 250
Зв'язок та Інтернет	2 850 за 500 Мбіт/с	2 850	34 200
Вивіз сміття	128 грн за літр	7 680	92 160
Усього	—	36 414	341 418

Джерело: розроблено автором

Останньою частиною є формування усіх загальних поточних витрат на функціонування клубу. Для цього були розраховані такі показники, як: заробітна плата з ЄСВ, комунальні платежі, виплати по кредиту, реклама, послуги інтернету, орендна плата та інші витрати. У таблиці 2.11 наведені усі дані сформованих поточних витрат.

Таблиця 2.11

Загальні поточні витрати

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
Заробітна плата (з ЄСВ)	91 000	1 092 000	0,46
Комунальні платежі (з опаленням)	33 564	307 218	0,13
Виплати по кредиту	27 720	332 640	0,14
Реклама	27 500	330 000	0,13
Послуги інтернету	2 850	34 200	0,01
Орендна плата	20 000	240 000	0,1
Інші витрати	2 000	24 000	0,1
Усього	204 634	2 360 058	100

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи наведену таблицю загальних поточних витрат на функціонування клубу віртуальної реальності, можна зробити ряд важливих висновків. По–перше, найбільшою статтею витрат є заробітна плата персоналу, яка становить 91 000 гривень на місяць та 1 092 000 гривень на рік. Це підкреслює важливість людського ресурсу.

Другою за величиною статтею витрат є комунальні платежі, що включають опалення, електроенергію, водопостачання та водовідведення. Сумарно ці витрати становлять 33 564 гривні на місяць та 307 218 гривень на рік. Це свідчить про значну вагу комунальних послуг у структурі витрат і необхідність їх ретельного планування та контролю для забезпечення ефективного використання ресурсів та мінімізації витрат.

Витрати на обслуговування кредиту, який був залучений для фінансування частини проєкту, складають 27 720 гривень щомісячно та 332 640 гривень на рік. Це є важливим фінансовим зобов'язанням, яке потребує своєчасного та повного виконання для збереження кредитної історії.

Додатковими статтями витрат є реклама (27 500 гривень на місяць, 330 000 гривень на рік), послуги інтернету (2 850 гривень на місяць, 34 200 гривень на рік) та орендна плата (20 000 гривень на місяць, 240 000 гривень на рік). Ці витрати є невід'ємною частиною ведення бізнесу та забезпечення належних умов для функціонування клубу.

Загалом, за наведеними даними, сукупні поточні витрати клубу становлять 204 634 гривні щомісячно та 2 360 058 гривень щорічно. Це досить значна сума, яка вимагає ретельного управління фінансовими ресурсами, оптимізації витрат та забезпечення стабільних доходів для покриття всіх поточних витрат та отримання прибутку.

Таким чином, узагальнюючи усе вищенаведене, ми можемо зробити висновок, що формування належного стартового капіталу є критично важливим аспектом для успішного запуску та подальшого розвитку клубу віртуальної реальності. Загальна сума необхідних інвестицій становить 830 000 гривень, що

включає витрати на придбання сучасного обладнання, облаштування приміщення, витрати на проведення рекламних заходів до відкриття.

Для фінансування частини цього проекту планується залучити 300 000 гривень через овердрафт для фізичних осіб–підприємців від Правекс Банку під 21% річних зі строком погашення 12 місяців та можливістю пролонгації на ще 12 місяців без необхідності надання поруки, що забезпечить гнучкість у управлінні фінансовими потоками на початковому етапі. Решта суми у розмірі 530 000 гривень має бути забезпечена за рахунок власних коштів підприємця або додаткових інвестицій для повноцінного фінансування старту бізнесу. Важливо зазначити, що формування достатнього стартового капіталу є необхідною умовою для успішної реалізації проекту, адже дозволяє забезпечити придбання усього необхідного обладнання та створити резервний фонд для покриття майбутніх операційних витрат до моменту виходу на беззбитковість та генерування стабільного прибутку.

Висновки до розділу 2

У другому розділі ми провели аналітичний огляд ринку сімрейсінгу та віртуальної реальності в Україні. Було зазначено, що ринок ігрової індустрії є одним з найдинамічніших та активно розвиваючих. У 2023–ому році обсяг ринку віртуальної реальності в Україні сягнув 14,5 млн доларів США та має прогнозований середньорічний темп росту 16,54%. Причини таких зростань були обумовлені попитом та тенденціями на ринку.

Основним бар'єром для масового поширення віртуальної реальності в Україні серед населення було виявлено високу вартість придбання обладнання віртуальної реальності, що створює можливість розвитку клубу віртуальної реальності, де споживачі будуть мати змогу скористатись обладнанням за доступною ціною.

Перевагами створення клубу є те, що ця ніша не зайнята провідними гравцями, адже ринок клубів віртуальної реальності в Одесі перебуває на

зародковому етапі. Відсутність усталених стандартів у клубах через це також дає перевагу у можливостях впровадження інноваційних послуг.

При розрахунках стартового капіталу було визначено, що загальна сума інвестицій для створення клубу складе 830 000 гривень, з яких найбільшу питому вагу складуть витрати на придбання необхідного устаткування – 0,63% та суму 526 943 гривні. Для фінансування частини початкових інвестицій овердрафтом для підприємців від ПравексБанку було залучено 300 000 гривень під 21% річних зі строком погашення 12 місяців. Загальна сума повернення кредиту склала 332 640 гривень.

Загальні середні поточні витрати у рік склали 2 360 058 гривень. З них найбільшу частку (0,46%) склала заробітна плата працівникам за рік – 1 092 000 гривень.

РОЗДІЛ III. Економічне обґрунтування доцільності відкриття клубу сімрейсінгу

3.1. Розрахунок та аналіз показників ефективності проєкту

Для об'єктивної оцінки доцільності інвестицій у відкриття клубу віртуальної реальності та визначення його фінансової привабливості необхідно провести ретельний розрахунок та аналіз ключових показників ефективності проєкту. Серед найважливіших індикаторів, які дозволяють всебічно оцінити перспективи бізнесу, є прогностні фінансові звіти, зокрема, розрахунок прибутку та грошових потоків за роками функціонування.

Прогностний звіт про прибутки та збитки відображатиме очікувані доходи від реалізації послуг клубу, операційні витрати на персонал, оренду, комунальні послуги, маркетинг тощо, а також розрахований чистий прибуток після оподаткування. Цей прогноз є критично важливим для оцінки потенційної рентабельності бізнесу, визначення точки беззбитковості та прогнозування періоду окупності інвестицій.

Паралельно буде складено прогноз руху грошових коштів, який відобразить надходження від операційної діяльності, витрати на інвестиційні та фінансові операції, а також чистий грошовий потік за кожен період. Цей звіт дозволить оцінити достатність грошових ресурсів для покриття поточних зобов'язань та забезпечення безперервності діяльності підприємства.

На основі розрахованих прогностичних фінансових показників будуть визначені ключові індикатори ефективності інвестиційного проєкту, такі як чиста приведена вартість (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR), дисконтований період окупності інвестицій (DPP) та індекс прибутковості (IP). Ці метрики є загальновизнаними критеріями для прийняття інвестиційних рішень та дозволяють комплексно оцінити фінансову привабливість проєкту з урахуванням часової вартості грошей та ризиків.

Детальний розрахунок та аналіз цих показників ефективності забезпечить підґрунтя для об'єктивного висновку щодо доцільності відкриття клубу

віртуальної реальності з точки зору прибутковості та окупності вкладених інвестицій.

У таблиці 3.1 ми можемо побачити розрахунок прибутку та грошового потоку за 4 роками функціонування клубу.

Таблиця 3.1

Рахунок прибутку та грошового потоку за роками функціонування

Показники	За роками, грн			
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
1.Виручка від реалізації послуг	3 012 000	3 324 500	3 498 500	3 524 000
у т.ч. за видами послуг:				
1.1.Ігри віртуальної реальності	1 044 000	1 220 000	1 260 000	1 275 000
1.2.Ігри сімрейсінгу	576 000	648 000	750 000	755 000
1.3.Ігри PlayStation 5	240 000	288 000	310 000	312 000
1.4.Пакет “Міні”	300 000	305 000	307 000	309 000
1.5.Пакет “Стандарт”	216 000	220 000	224 000	224 000
1.6.Пакет “Повний”	180 000	187 500	187 500	189 000
1.7.Пакет “Стандарт”	216 000	216 000	220 000	220 000
1.8.Пакет “Максимальний”	240 000	240 000	240 000	240 000
2.Єдиний Податок (до бюджету)	17 040	18 040	19 040	20 040
3.Чистий дохід	2 994 960	3 306 460	3 479 460	3 503 960
4.Поточні витрати	2 320 058	2 088 861	2 162 593	2 251 018
5.Фінансовий результат	691 942	1 235 639	1 335 907	1 272 982
6.Чистий прибуток	674 902	1 217 599	1 316 867	1 252 942
7.Грошовий потік	674 902	1 217 599	1 316 867	1 252 942

Джерело: розроблено автором

Клуб віртуальної реальності розташовано у елітному ЖК “57 Перлина”, де проживають тисячі жильців, переважно 90% з яких складають люди молодого віку 18–35 років, підлітки та сім’ї з дітьми. У окрузі немає немає розваг у зоні крокової доступності, за винятком кав’ярень. Найближчий

торгово–розважальний центр знаходиться у 4,3 км. Найближчий клуб віртуальної реальності – у 2,3 км. Тут проживає величезна кількість платоспроможної молоді і підлітків, яким хочеться знайти захоплююче місце, яке можна відвідати зі своїми друзями без чуйного батьківського нагляду, а тому ми пропонуємо їм не просто одну з найактуальніших тем розваг у 2024–му році у вигляді віртуальних ігор, але і простір, де вони зможуть насолоджуватися проведенням часу з усіма своїми друзями з двору в зоні доступності, а батьки зможуть бути спокійні за своїх дітей, адже вони будуть у безпечному і контрольованому середовищі поблизу дома.

Припустимо, що більшість відвідувачів приходить у парах та середня кількість відвідувачів у період навчання (вересень – травень, за виключенням січня) складе 15 відвідувачів. У період канікул (червень–серпень, січень) – 25 відвідувачів.

Використовується політика цінових ліній – одна категорія товарів, але різні ціни, що дає змогу охопити різні цінові сегменти ринку, зберігаючи конкурентоспроможність кожної моделі у своєму ціновому діапазоні. Також враховувалась середня ціна на послуги клубу серед конкурентів.

Наприклад, для розрахунку кількості використання ігор віртуальної реальності у рік, ми брали приблизну кількість користувачів у день у період навчання (7 чоловік) та помножили на середню кількість днів у місяці (30 днів). Отримане значення (210) помножили на кількість місяців із середнім числом користувачів ігор VR 7 (8 місяців). Отримане значення (1 680) помножили на ціну одиниці послуги (300 грн). Отримали результат 504 000 гривень за вісім місяців. Далі прорахували середню кількість користувачів у період канікул (4 місяці) та отримали кінцевий результат 540 000 гривень. Кінцеві результати склали, отримали 1 044 000 гривень доходу лише з ігор віртуальної реальності за перший рік функціонування. Таку ж саму процедуру було зроблено з іншими показниками.

При розрахунку поточних витрат для кожного року ми враховували середнє збільшення комунальних послуг на 2%. У першому році також з

поточних витрат було викреслено 40 000 гривень оренди за перші два місяці. За перший рік відбувся розрахунок по кредиту, тому сума поточних витрат у другому році зменшилась на 332 640 гривень.

Чистий Дохід розраховувався як Виручка - Податки. (3.1)

ЧД 1 рік = 3 012 000 – 17 040 = 2 994 960 грн

ЧД 2 рік = 3 324 500 – 18 040 = 3 306 460 грн

ЧД 3 рік = 3 498 500 – 19 040 = 3 479 460 грн

ЧД 4 рік = 3 524 000 – 20 040 = 3 503 960 грн

Фінансовий результат розраховувався як Доходи - Витрати. (3.2)

ФР 1 рік = 3 012 000 – 2 320 058 = 691 942 грн

ФР 2 рік = 3 324 500 – 2 088 861 = 1 235 639 грн

ФР 3 рік = 3 498 500 – 2 162 593 = 1 335 907 грн

ФР 4 рік = 3 524 000 – 2 251 018 = 1 272 982 грн

Чистий Прибуток розраховувався як Чистий Дохід - Витрати. (3.3)

ЧП 1 рік = 2 994 960 – 2 320 058 = 674 902 грн

ЧП 2 рік = 3 306 460 – 2 088 861 = 1 217 599 грн

ЧП 3 рік = 3 479 460 – 2 162 593 = 1 316 867 грн

ЧП 4 рік = 3 503 960 – 2 251 018 = 1 252 942 грн

Так як Грошовий Потік = Чистий Прибуток + Амортизація, але для ФОП амортизація не розраховується, у такому випадку Грошовий Потік = Чистий Прибуток. (3.4)

Переходимо до розрахунку основних показників ефективності проекту. Спочатку ми розрахуємо термін окупності [таблиця 3.2].

Таблиця 3.2

Термін окупності

	0 рік	1 рік	2 рік
Виручка	–	3 012 000	3 324 500
Витрати	830 000	2 337 098	2 106 901
Поточний чистий прибуток	–830 000	674 902	1 217 599
Чистий ресурсний прибуток	–830 000	–155 098	387 599

Джерело: розроблено автором

Як ми бачимо, прибуток перебивають витрати на другому році функціонування клубу.

Більш точний розрахунок:

$$1 \text{ рік} + \frac{155\,098}{1\,217\,599} = 1 \text{ рік} + 0,127 * 12 \text{ місяців} = 1 \text{ рік, 2 місяці}$$

Отже, термін окупності складає 1 рік та 2 місяці.

Наступний показник – розрахунок Чистої теперішньої вартості (NPV) [таблиця 3.3].

Таблиця 3.3

Розрахунок Чистій теперішній вартості (NPV)

Елементи проєкту	0 рік	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік
1.Притоки					
1.1.Дохід від реалізації послуг	–	3 012 000	3 324 500	3 498 500	3 524 000
1.2.Ліквідаційна вартість	–	–	–	–	–
Усього	–	3 012 000	3 324 500	3 498 500	3 524 000
2.Відтоки					
2.1.Початкові інвестиції	830 000	–	–	–	–
2.2.Поточні витрати	–	2 320 058	2 088 861	2 162 593	2 251 018
Усього	830 000	2 320 058	2 088 861	2 162 593	2 251 018
Чистий ресурсний потік	–830 000	674 902	1 217 599	1 316 867	1 252 942

Джерело: розроблено автором

Оберемо ставку дисконтування – 24%.

Чиста теперішня вартість розраховується за формулою:

$$NPV = \frac{B_t - C_t}{(1 + r)^t} \quad (3.5)$$

де:

B_t – прибутки від проєкту в t -й рік;

C_t – витрати по проєкту в t -й рік.

Таким чином:

$$-830\,000 + \frac{674\,902}{(1 + 0,24)} + \frac{1\,217\,599}{(1 + 0,24)^2} + \frac{1\,316\,867}{(1 + 0,24)^3} + \frac{1\,252\,942}{(1 + 0,24)^4} \\ = 1\,726\,800 \text{ гривень}$$

Отже, Чиста теперішня вартість (NPV) дорівнює 1 726 800 гривень при ставці дисконтування 24%.

Далі ми розрахуємо Індекс прибутковості проєкту. Він розраховується за формулою:

$$PI = \frac{B_t}{(1+r)^t} / \frac{C_t}{(1+r)^t}, \quad (3.6)$$

Таким чином:

$$\frac{(\frac{3\,012\,000}{(1 + 0,24)} + \frac{3\,324\,500}{(1 + 0,24)^2} + \frac{3\,498\,500}{(1 + 0,24)^3} + \frac{3\,524\,000}{(1 + 0,24)^4})}{(830\,000 + \frac{2\,320\,058}{(1 + 0,24)} + \frac{2\,088\,861}{(1 + 0,24)^2} + \frac{2\,162\,593}{(1 + 0,24)^3} + \frac{2\,251\,018}{(1 + 0,24)^4})} \\ = 1,288$$

Отже, Індекс прибутковості (IP) складає 1,288 та дорівнює більше одиниці.

Внутрішня норма прибутковості дорівнює 107%. Розрахунок представлено у Додатку А.

Рентабельність проєкту ми рахуємо як співвідношення Чистого прибутку до Витрат. (3.7)

За перший, другий та четвертий рік функціонування клубу рентабельність складе:

$$\begin{aligned} 1 \text{ рік} &= \frac{674\,902}{2\,320\,058} = 0,29 \\ 2 \text{ рік} &= \frac{1\,217\,599}{2\,088\,861} = 0,58 \\ 4 \text{ рік} &= \frac{1\,252\,942}{2\,251\,018} = 0,56 \end{aligned}$$

Усі розраховані показники ефективності створення проєкту клубу віртуальної реальності наведені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Показники економічної ефективності проєкту

Показники	За роками, грн			
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік
1. Стартовий капітал	830 000			
2. Грошовий потік	674 902	1 217 599	1 316 867	1 252 942
3. Ставка дисконтування	24%			
4. Чиста поточна вартість	1 726 800 грн			
5. Внутрішня норма прибутковості	107%			
6. Індекс прибутковості	1,288			
7. Термін окупності	1 рік, 2 місяці			

Джерело: розроблено автором

Отже, якщо $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$, проєкт прийнято вважати ефективним.

Аналіз наведених показників економічної ефективності проєкту відкриття клубу віртуальної реальності демонструє потенційну прибутковість цього бізнесу. Перш за все, варто зазначити, що стартовий капітал у розмірі 830 000 гривень може бути повністю відшкодований усього за 1 рік і 2 місяці, що є відносно коротким періодом окупності. Такий термін окупності свідчить про швидку віддачу від вкладених коштів та ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Ключовим індикатором фінансової привабливості проєкту є чиста поточна вартість (NPV), яка становить 1 726 800 гривень. Позитивне значення NPV означає, що проєкт генеруватиме додатковий чистий прибуток після повного відшкодування початкових інвестицій та забезпечення необхідної норми доходності. Такий результат свідчить про те, що реалізація проєкту сприятиме зростанню вартості бізнесу.

Індекс прибутковості, який становить 1,288, також підтверджує вигідність проєкту. Значення цього показника, більше за одиницю, означає, що надходження від проєкту перевищуватимуть витрати на його реалізацію, забезпечуючи додатковий прибуток для інвесторів.

Високе значення внутрішньої норми рентабельності (IRR) у 107% свідчить про те, що проєкт є надзвичайно прибутковим та принесе значну віддачу на вкладений капітал. Такий рівень IRR значно перевищує середньоринкові ставки доходності, що робить цей проєкт надзвичайно привабливим.

Прогнозні показники рентабельності за окремі роки також демонструють позитивну динаміку. У перший рік рентабельність складе 0,29, що є непоганим результатом для початкового періоду діяльності. Проте вже на другий рік очікується стрімке зростання рентабельності до 0,58, що свідчить про швидке нарощування прибутковості бізнесу. Навіть на четвертий рік проєкту рентабельність залишатиметься на високому рівні 0,56, підтверджуючи стійкість та стабільність генерування доходів.

Загалом, проаналізувавши всі ключові показники ефективності, можна зробити обґрунтований висновок, що відкриття клубу віртуальної реальності є високоприбутковим та фінансово вигідним проєктом. Короткий період окупності, значна чиста приведена вартість, високі індекси рентабельності та прибутковості свідчать про потужний потенціал проєкту в генеруванні стабільних грошових потоків та забезпеченні належної віддачі на інвестований капітал.

Отже, за умови ретельного планування, ефективного управління та дотримання прогнозних показників, реалізація проєкту відкриття клубу віртуальної реальності може стати успішним бізнесом з високими перспективами зростання та прибутковості.

3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Впровадження та функціонування клубу віртуальної реальності пов'язано з низкою потенційних ризиків. Як і будь-який інший бізнес, клуб віртуальної реальності може зіткнутися з ситуаціями, які можуть перешкодити його операційній діяльності, прогнозованим фінансовим результатам, репутації та довгостроковому успіху. Саме тому розробка ретельного реєстру ризиків є критично важливою складовою для стратегічного планування діяльності.

Реєстр ризиків для клубу віртуальної реальності є комплексним документом, який ідентифікує, аналізує та оцінює різноманітні потенційні загрози, з якими може зіткнутися організація. Він слугує основою для розробки ефективних стратегій та заходів з метою пом'якшення або усунення виявлених ризиків, тим самим захищаючи бізнес від непередбачуваних обставин.

Були враховані як внутрішні, так і зовнішні чинники. Крім того, розглянуті фінансові, репутаційні та стратегічні ризики, які можуть вплинути на довгострокову життєздатність бізнесу.

Детальніше з реєстром ризиків можна ознайомитись у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Реєстр ризиків

	Опис	Оцінка а ймовір ності	Оцінка впливу	Інтегр альна оцінка	Стратегія	Дії
1	2	3	4	5	6	7
1	Ризик кібер-атак та витоку даних користувачів	3	8	24	Прийняття	Навчання персоналу, регулярні оновлення систем безпеки
2	Ризик фізичних травм під час використання обладнання	5	9	45	Зниження	Встановлення зон безпеки, нагляд персоналу, сертифіковане обладнання

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5	6	7
3	Ризик порушення авторських прав на контент	3	6	18	Прийняття	Укладання договорів з правовласниками
4	Ризик, пов'язаний з технологічними збоями та несправностями	6	9	54	Зниження	Інвестиції в надійне обладнання, навчання персоналу з усунення несправностей
5	Репутаційний ризик	5	9	45	Зниження	Запровадження процедур зворотного зв'язку, навчання персоналу роботі з клієнтами
6	Фінансовий ризик	4	8	32	Зниження	Складання фінансових прогнозів
7	Ризики, пов'язані з форс-мажорними обставинами (стихії, війна, блекаут)	6	8	48	Умовні дії	Навчання персоналу процедурам безпеки, закупівля генераторів
8	Ризики, пов'язані з безпекою мереж	3	7	21	Прийняття	Налаштування брандмауерів, оновлення систем безпеки, аудит вразливостей
9	Ризик зміни в моделях поведінки споживачів	5	9	45	Ухиляння	Детальний маркетинг та аналіз ринку, створення тимчасових спеціальних пропозицій, розробка нових продуктів
10	Ризик невідповідності системам пожежної безпеки	3	9	27	Зниження	Встановлення протипожежних систем, розробка планів евакуації, регулярні тренування

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5	6	7
11	Ризик невідповідності вимогам доступності для людей з обмеженими можливостями	4	5	20	Умовні дії	Адаптації, пристосування інфраструктури, політика допомоги
12	Ризик нестачі клієнтів	4	9	36	Ухилення	Додаткові заходи, знижки, цільовий маркетинг на певні аудиторії
13	Ризик зриву постачання обладнання	3	8	24	Прийняття	Диверсифікація постачальників, укладання контрактів з постачальниками
14	Ризик пошкодження та крадіжки обладнання	6	8	48	Зниження	Встановлення систем відеоспостереження, найм охорони
15	Ризик впливу цінових війн та демпінгу від конкурентів	5	8	40	Ухилення	Просування унікальних переваг, розробка преміальних пакетів, персоналізація

Джерело: розроблено автором

1. Ризик кібер–атак та витоку даних користувачів:

Цей ризик є одним з найсерйозніших для будь–якої компанії, що збирає та зберігає персональні дані клієнтів. Зловмисники можуть використовувати різні методи, такі як фішинг, хакерські атаки, шкідливе програмне забезпечення, для отримання несанкціонованого доступу до баз даних компанії. Наслідки витоку інформації можуть бути катастрофічними – від фінансових втрат через крадіжку платіжних реквізитів до судових позовів та штрафів за порушення конфіденційності даних. Також це може призвести до серйозних репутаційних збитків, що призведе до втрати довіри клієнтів.

2. Ризик фізичних травм під час використання обладнання:

Відвідувачі клубу будуть використовувати різне обладнання віртуальної реальності, таке як окуляри, рушії та інші пристрої. Неналежне використання або несправність обладнання можуть призвести до травм, наприклад, ударів, падінь або переломів. Наслідки можуть варіюватися від легких порізів та забоїв до серйозних травм, таких як переломи, опіки чи навіть смерть у найгірших випадках. Клуб може зіткнутися з судовими позовами, штрафами та репутаційними збитками у разі нещасних випадків

3. Ризик порушення авторських прав на контент:

Клуб віртуальної реальності використовуватиме різні медіа-файли, такі як відео, музика та зображення, для створення віртуальних середовищ. Якщо цей контент захищений авторським правом, а клуб не отримав належних дозволів, це може призвести до позовів про порушення авторських прав та штрафів.

4. Ризик, пов'язаний з технологічними збоями та несправностями:

Клуб покладається на складні технології віртуальної реальності, включаючи обладнання, програмне забезпечення та мережі. Будь-які збої або несправності в цих системах можуть призвести до переривання послуг, незадоволеності клієнтів та фінансових втрат через простої.

5. Репутаційний ризик:

Репутація є одним з найважливіших активів для будь-якого бізнесу, особливо у сфері розваг та послуг. Для клубу віртуальної реальності негативна репутація може мати руйнівні наслідки. Погана якість обслуговування, від невічливого персоналу до технічних несправностей обладнання, може швидко поширитись через негативні відгуки в соціальних мережах та на спеціалізованих сайтах. Травми відвідувачів, особливо серйозні, миттєво стануть причиною обурення та різкої критики. Витік персональних даних клієнтів, таких як контактна інформація чи платіжні реквізити, є катастрофою з точки зору репутації та конфіденційності. Інші інциденти безпеки, порушення правил чи навіть чутки можуть завдати шкоди іміджу клубу. Негативна репутація відлякуватиме потенційних клієнтів, а постійні відвідувачі можуть

перейти до конкурентів. Відновлення репутації потребує колосальних зусиль та ресурсів

6. Фінансовий ризик:

Клуби віртуальної реальності мають високі операційні витрати. Оренда великого приміщення в гарному місці, закупівля дорогого обладнання (окуляри VR, потужні комп'ютери тощо), оплата праці висококваліфікованих фахівців з IT та обслуговуючого персоналу – все це потребує величезних інвестицій. Крім того, необхідно постійно оновлювати обладнання та програмне забезпечення відповідно до технологічного прогресу. З іншого боку, попит на послуги клубу може виявитись невисоким через новизну концепції, високі ціни чи інші фактори. Також існують ризики непередбачених витрат, наприклад на сплату штрафів чи компенсацій через судові позови. Будь-які фінансові проблеми можуть швидко поставити під загрозу існування бізнесу.

7. Ризик форс–мажорних обставин:

Стихійні лиха, такі як повені, урагани, землетруси можуть спричинити пошкодження приміщень та обладнання клубу, змусивши його тимчасово або назавжди припинити роботу. Перебої в енергопостачанні (наприклад, через блекаути), на якому критично залежать усі системи віртуальної реальності, теж можуть паралізувати діяльність клубу. Під час війни існує ризик прямого руйнування інфраструктури. Надзвичайні ситуації можуть також змусити владу запровадити карантинні заходи, тимчасово забороняючи доступ відвідувачів. Наслідки таких подій для бізнесу будуть катастрофічними з фінансової точки зору.

8. Ризики безпеки мереж:

Клуб віртуальної реальності покладається на численні комп'ютерні мережі та системи для забезпечення своєї роботи. Зловмисники можуть здійснювати кібератаки з метою виведення цих систем з ладу. Наприклад, DDoS–атаки перевантажують мережі великою кількістю трафіку, роблячи недоступними веб–сайт та онлайн–сервіси клубу. Хакери теж можуть намагатися проникнути у внутрішні системи для крадіжки даних або вимагання

грошей. Наслідками можуть стати порушення конфіденційності, фінансові збитки та простої у роботі клубу.

9. Ризик зміни поведінки споживачів:

Технології віртуальної реальності поки що є відносно новими та незвичними для більшості споживачів. Через новизну та певну "екзотичність" цей ринок дуже мінливий – сьогоднішній тренд може швидко змінитися під впливом конкуренції, інновацій або зміни уподобань аудиторії. Якщо віртуальна реальність перестане бути популярною розвагою, а споживачі звернуть увагу на інші види розваг, клуб може залишитися без достатньої кількості клієнтів для життєздатності бізнесу.

10. Ризик невідповідності вимогам пожежної безпеки:

Через використання великої кількості електричного обладнання, наявність численних дротів та можливе коротке замикання, клуб віртуальної реальності наражається на підвищений ризик виникнення пожеж. Тому необхідно дотримуватись всіх норм та правил пожежної безпеки – утримувати протипожежні системи в належному стані, забезпечити наявність достатньої кількості евакуаційних виходів тощо. В іншому разі клуб ризикує зіткнутися з вогняною пригодою, що загрожуватиме життю персоналу й відвідувачів, а також призведе до руйнування майна та обладнання.

11. Ризик недоступності:

В Україні існують закони, що вимагають від компаній забезпечувати доступність своїх приміщень, товарів і послуг для людей з інвалідністю. Клуб віртуальної реальності повинен подбати про облаштування під'їзних шляхів, безбар'єрного входу, спеціальних санвузлів тощо. Певне обладнання чи програмне забезпечення, можливо, потребуватиме адаптації для людей з вадами зору, слуху чи іншими обмеженнями. Невиконання цих вимог може призвести до штрафів та негативного розголосу.

12. Ризик нестачі клієнтів:

Для клубу віртуальної реальності ризик нестачі достатньої кількості клієнтів є критичним і може мати руйнівні наслідки для всього бізнесу. Він

може виникнути через низку факторів. По–перше, віртуальна реальність поки що є новою та незвичною концепцією для більшості споживачів, тому потенційна аудиторія може виявитися менш численною, ніж очікувалося. Погана маркетингова кампанія, недостатня промоція або невдале місце розташування клубу можуть призвести до того, що про нього просто не дізнається належна кількість людей.

Якщо приплив клієнтів недостатній для генерування доходів, необхідних для покриття високих операційних витрат на оренду, обладнання, персонал тощо, клуб зазнає збитків. Тривала нестача коштів в результаті браку клієнтів призведе до накопичення боргів та, врешті–решт, банкрутства бізнесу. Тому залучення та утримання міцної клієнтської бази має бути пріоритетом номер один.

13. Ризик зриву постачання обладнання:

Клуб віртуальної реальності абсолютно залежить від безперебійного постачання високотехнологічного обладнання – окулярів VR, потужних комп'ютерів, датчиків руху та інших компонентів. Будь–які збої чи перебої в ланцюжку постачання можуть паралізувати діяльність клубу та спричинити катастрофічні наслідки.

Причини зривів постачання можуть бути різними: виробничі проблеми у постачальників, страйки чи технічні несправності на заводах, погодні або логістичні затримки під час транспортування, політичні чинники, як от торгові війни, митні бар'єри чи санкції. Крім того, світовий дефіцит певних комплектуючих може унеможливити своєчасну заміну або модернізацію обладнання.

Відсутність постачань критично важливих для роботи техніки змусить клуб скоротити або повністю зупинити операції. Перебої в обслуговуванні відвідувачів вдарять по репутації, а тривалі простої зроблять нерентабельним і досі капіталомісткий бізнес. Загроза повної зупинки через зрив ланцюга постачання може поставити під сумнів виживання клубу вже в середньостроковій перспективі.

14. Ризик пошкодження та крадіжки обладнання:

Сучасне обладнання віртуальної реальності – окуляри, рушії, комп'ютери тощо – є дуже складним, високотехнологічним і надзвичайно дорогим. Його пошкодження або втрата внаслідок крадіжки несе серйозні ризики для безперебійної діяльності клубу.

Обладнання VR може бути пошкоджене випадково через необережну поведінку відвідувачів або самого персоналу – наступити, стукнути, впустити гарнітуру. Можливі й внутрішні несправності та дефекти самих пристроїв через недоліки виробництва чи інтенсивну експлуатацію.

Крім того, ризик фізичного руйнування обладнання існує в разі лих – пожеж, тощо. А недостатні заходи безпеки в приміщенні клубу можуть спричинити крадіжки дорогої техніки злочинцями.

Вартість заміни пошкодженого чи викраденого обладнання VR може бути колосальною через його високу вартість. А час на пошук коштів, укладення нових контрактів і очікування поставок критично важливих компонентів може паралізувати роботу клубу на тривалий термін. Тимчасова зупинка операцій позбавить клуб джерела доходу, що вкупі з витратами на відновлення здатне похитнути його фінансову стабільність.

15. Ризик цінових війн та демпінгу конкурентів:

На відносно молодому та вузькому ринку віртуальної реальності конкуренція може бути дуже запеклою. В боротьбі за обмежену кількість клієнтів деякі гравці можуть вдаватися до тактики цінового демпінгу – навмисного різкого зниження цін нижче власних витрат, щоб перехопити споживачів у конкурентів. Така стратегія хоч і збиткова в короткій перспективі, але розрахована на витіснення суперників з ринку.

Це створить для клубу дилему – послідувати прикладу конкурентів і теж знизити ціни, чи зберегти їх на поточному рівні. У разі демпінгу знизиться прибутковість з кожного клієнта, можливо навіть до від'ємного значення. Водночас залишати високі ціни незмінними ризикує відштовхнути частину аудиторії, яка просто перейде до більш доступних для себе конкурентів.

Якщо демпінг триватиме довго, можливі додаткові витрати на маркетинг, промоцію чи підвищення якості обслуговування, щоб зберегти свою конкурентоспроможність. Це додасть фінансового тягара і без того нерентабельному в короткостроковій перспективі бізнесу.

В гіршому випадку тривала цінова війна може виснажити фінансові резерви клубу до банкрутства, якщо він не витримає тиску демпінгуючих конкурентів. А радикальна протидія їхнім цінам власним зниженням ціни загрожує великими збитками або навіть припиненням діяльності.

Висновок до розділу 3

У третьому розділі ми провели економічне обґрунтування доцільності створення клубу віртуальної реальності. Запланований чистий прибуток від реалізації послуг у середньому за 4 роки діяльності склав 1 115 577,5 гривень. За перший рік ми отримали чистого прибутку 674 902 грн, за другий – 1 217 599 грн, за третій – 1 316 867 грн та 1 252 942 грн за четвертий. Середня виручка за чотири роки склала 3 339 750 грн, а середні витрати – 2 205 635 грн.

Рентабельність проєкту за другий та за четвертий роки функціонування склала 0,58 та 0,56% відповідно. Це підтверджує стійкість і стабільність генерування доходів протягом функціонування проєкту.

При розрахунку показників ефективності проєкту ми отримали такий кінцевий результат: $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$. У такому випадку ми вважаємо проєкт ефективним та привабливим для інвестицій.

Наш показник Чистої поточної вартості склав 1 726 800 грн, що свідчить про те, що після повного відшкодування інвестицій проєкт генеруватиме додатковий чистий прибуток та реалізація проєкту сприятиме зростання вартості бізнесу.

Індекс прибутковості склав 1,288, що також є показником вигідності запуску проєкту. Результат індексу прибутковості показав, що надходження від проєкту перевищуватимуть витрати на його реалізацію.

Високе значення індексу внутрішньої рентабельності у 107% значить, що проєкт принесе значну віддачу на вкладений капітал.

Проаналізувавши усі показники ефективності проєкту, ми можемо затверджувати, що відкриття клубу віртуальної реальності є фінансово вигідним.

Для подальшої впевненості у привабливості проєкту нам також потрібно було розглянути можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Виділимо чотири ризики із найбільшими інтегральними оцінками. До них входить:

1. Ризик пошкодження та крадіжки майна;
2. Репутаційний ризик;
3. Ризик зміни в моделях поведінки споживачів;
4. Ризик, пов'язаний з технологічними збоями та несправностями;

Стратегією для першого ризику є його зниження. Для цього ми можемо скористатись встановленням відеоспостереження, охоронної сигналізації або найму охоронця.

Для мінімізації другого ми можемо скористатись запровадженням процедур зворотного зв'язку та навчанням персоналу роботі з клієнтами.

Для мінімізації третього ризику ми повинні робити детальний маркетинг та аналіз ринку, задля можливості вихоплення нових трендів та запровадження їх у нашу діяльність.

Щоб уникнути ризику технологічних збоїв, варто інвестувати в надійне обладнання та навчати персонал усуненню несправностей.

ВИСНОВОК

1. Визначено характеристику бізнес-ідеї створення клубу. Ринок ігрової індустрії, включно з віртуальною реальністю (VR), демонструє стрімке зростання та високі темпи росту, за прогнозами, глобальний дохід від ігрової індустрії становитиме \$286,8 млрд у 2025 році, а ринок VR досягне \$38,6 млрд у 2024 році з середньорічним темпом зростання 10,77%. Є величезна цільова аудиторія - близько 3,32 млрд людей у всьому світі грають у відеоігри, з них 2,66 млрд - дорослі, найбільша вікова група гравців - від 18 до 34 років (38%). Клуб віртуальної реальності може запропонувати різноманітні формати ігор: одиночні та мультиплеєрні, а також додаткові послуги, такі як зони відпочинку, організація заходів, тренування для професійних гравців та симулятори водіння. Бізнес-ідея створення клубу віртуальної реальності є актуальною та перспективною, оскільки відповідає зростаючому попиту на ігрові розваги та нові технології в цій галузі, за умови ретельного планування, правильного позиціонування та надання якісних послуг, клуб віртуальної реальності може стати успішним та привабливим бізнесом.

2. Охарактеризовано умови здійснення підприємницької діяльності. В Україні підприємницька діяльність регулюється десятками законодавчих актів, які охоплюють усі основні аспекти ведення бізнесу. До основних законодавчих актів можна віднести такі: Конституція України, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань", Закон України "Про ліцензування видів господарської діяльності", Закон України "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", Кодекс законів про працю України, Закон України "Про охорону праці" та інші закони з питань безпеки праці.

Крім того, є значна кількість підзаконних нормативно–правових актів, що деталізують порядок застосування законів у певних сферах підприємництва.

3. Обґрунтовано вибір організаційно-правової форми. У контексті створення клубу віртуальної реальності, найоптимальніший варіант є організаційно-правова форма фізичної особи-підприємця на спрощеній системі оподаткування (2 група). Ця форма господарювання характеризується простотою процедури реєстрації та подальшого ведення діяльності, відсутня необхідність формування статутного капіталу, складання установчих документів, що дозволяє значно пришвидшити старт підприємницької діяльності та забезпечує високий рівень оперативності та гнучкості в прийнятті рішень. Крім того, спрощена система оподаткування для 2 групи передбачає сплату єдиного податку за ставкою до 20% від мінімальної заробітної плати, що є вигіднішим порівняно з ставками єдиного податку для 3 групи, забезпечуючи помірне податкове навантаження. Дана організаційно-правова форма дозволяє залучати до 10 найманих працівників, що є цілком достатнім для невеликого клубу віртуальної реальності на початковому етапі його функціонування, а також передбачає спрощену систему бухгалтерського обліку та звітності і відносно безпроблемну можливість переходу на загальну систему оподаткування в майбутньому у разі перевищення ліміту річного доходу. Єдиним недоліком є відсутність обмеженої відповідальності, оскільки фізична особа несе повну майнову відповідальність за борги суб'єкта господарювання. Отже, вибір організаційно-правової форми фізичної особи-підприємця на спрощеній системі оподаткування (2 група) для створення клубу віртуальної реальності є доцільним рішенням на початковому етапі розвитку бізнесу.

4. Охарактеризовано ринок віртуальної реальності в Україні. В Україні ігрова індустрія демонструє стійке зростання та значний потенціал для розвитку. За оцінкою аналітиків, український ринок відеоігор у 2023 році досяг обсягу 253,9 млн доларів США, що навіть більше ніж було у довоєнні часи. Це свідчить про зростаючий попит на ігровий контент серед українських споживачів та за подальшими прогнозами він повинен скласти 278,7 млн

доларів США у 2024-ому році та 350,6 млн 2027-му році відповідно. Середньорічний темп росту у такому випадку складе 7,95% (2024 – 2027 роки). А ось прибуток ринку віртуальної та доповненої реальності на 2023-й рік становим 14,5 млн доларів США, а прогнозований на 2024-й рік – 31,6 млн доларів США. Приріст у такому випадку складає цілих 117,9%.

Загалом ринок віртуальної реальності в Україні переживає бурхливий розвиток та має великий потенціал, хоча й знаходиться на ранній стадії становлення. Основним бар'єром для масового поширення віртуальної реальності в Україні залишається висока вартість обладнання. Середня заробітна плата станом на січень 2024-го року склала 19,5 тисяч гривень, тоді як лише один по-справжньому гарний шолом віртуальної реальності складає ціну від 20 тисяч гривень, і це не говорячи про супутнє обладнання. Через ці фінансові обмеження поки що невелика частка українських користувачів мають змогу повноцінно користуватися цими технологіями вдома. Саме ця ситуація створює можливості для розвитку спеціалізованих клубів віртуальної та доповненої реальності, де відвідувачі можуть скористатися можливістю зануритись у інший світ із максимальною іммерсивністю за доступною ціною.

5. Здійснено аналіз конкурентного середовища на ринку віртуальної реальності. Ринок клубів віртуальної реальності в Одесі наразі перебуває на зародковій стадії розвитку. На даний момент конкуренція на ринку клубів віртуальної реальності в Одесі є мінімальною, що відкриває можливості для входження нових гравців. Сьогодні в місті діє п'ять спеціалізованих клубів віртуальної реальності, що є досить малою кількістю, особливо з огляду на насичений ринок інших розважальних та громадських місць, таких як кав'ярні. Основним показником на ринку завжди є попит і пропозиція, а на ринку клубів віртуальної реальності в Одесі спостерігається значний попит, який поки що не задоволений повною мірою через обмежену пропозицію. Це створює сприятливі умови для входження нових гравців та розширення діяльності існуючих клубів.

Хоча головними викликами на ньому є відсутність усталених стандартів якості, диференціація пропозицій різних клубів та необхідність постійного оновлення контенту і обладнання відповідно до швидкого розвитку технологій віртуальної реальності. Успішними стратегіями можуть стати фокусування на унікальних перевагах, високому рівні сервісу, активному маркетингу та партнерствах з іншими учасниками індустрії розваг. Загалом, ринок клубів віртуальної реальності в Одесі має значний потенціал для зростання та залучення нових гравців, які зможуть запропонувати інноваційні та привабливі для споживачів послуги в цій перспективній ніші.

6. Сформовано витрати на започаткування бізнесу. для формування стартового капіталу клубу віртуальної реальності були здійснені такі витрати:

- Витрати на реєстрацію фізичної особи-підприємця (ФОП) склали 3 000 грн. Сюди входять державне мито, послуги нотаріуса, внесок до Пенсійного фонду, відкриття розрахункового рахунку, оформлення печатки та юридичні консультації.

- Оренда комерційного приміщення площею 91 кв.м у ЖК "57 Перлина" в с. Лиманка за орендну плату 20 000 грн на місяць. Дане приміщення розташоване у зручному місці з потенційною цільовою аудиторією.

- Витрати на дизайн та ремонт приміщення – 88 725 грн.

- Придбання необхідного обладнання для клубу: ігрових систем віртуальної реальності, офісних меблів, комп'ютерної техніки – 588 517 грн.

- Інші витрати: підключення до Інтернету – 2 830 грн, рекламна кампанія - 85 800 грн, реєстратор розрахункових операцій – 5 700 грн, охоронна та пожежна сигналізація - 8 800 грн, інші витрати – 6 608 грн.

Загальна сума стартового капіталу становить 830 000 грн.

Для фінансування частини витрат планується залучити овердрафт для ФОП від Правекс Банку на суму 300 000 грн під 21% річних на 12 місяців з можливістю пролонгації.

Таким чином, стартовий капітал клубу віртуальної реальності формується за рахунок власних коштів та залучення банківського кредиту і спрямовується

на реєстрацію бізнесу, оренду приміщення, ремонт, закупівлю обладнання, рекламу та інші передстартові витрати.

7. Здійснено обґрунтування доцільності створення клубу сімрейсінгу та віртуальної реальності. Стартовий капітал у розмірі 830 000 гривень може бути повністю відшкодований усього за 1 рік і 2 місяці, що є відносно коротким періодом окупності. Ключовим індикатором фінансової привабливості проєкту є чиста поточна вартість (NPV), яка становить 1 726 800 гривень. Індекс прибутковості, який становить 1,288, також підтверджує вигідність проєкту. Значення цього показника, більше за одиницю, означає, що надходження від проєкту перевищуватимуть витрати на його реалізацію, забезпечуючи додатковий прибуток для інвесторів.

Проаналізувавши всі ключові показники ефективності, можна зробити обґрунтований висновок, що відкриття клубу віртуальної реальності є високоприбутковим та фінансово вигідним проєктом. Короткий період окупності, значна чиста приведена вартість, високі індекси рентабельності та прибутковості свідчать про потужний потенціал проєкту в генеруванні стабільних грошових потоків та забезпеченні належної віддачі на інвестований капітал.

8. Зроблено аналіз можливих ризиків. Зважаючи на специфіку бізнесу клубу віртуальної реальності, можна виділити декілька ключових ризиків, що потребують ретельного управління та моніторингу:

- Операційні ризики, пов'язані із пошкодженням чи крадіжкою дорогого високотехнологічного обладнання VR. Їх реалізація може призвести до вимушених простоїв та значних фінансових втрат на заміну устаткування.

- Репутаційні ризики через можливу незадовільну якість обслуговування, інциденти травмування відвідувачів, витік конфіденційних даних чи поширення негативної інформації, що підриватиме довіру клієнтів та імідж закладу.

- Ризики, пов'язані зі змінами у поведінці споживачів та їхніх уподобаннях щодо розваг і дозвілля. Віртуальна реальність досі сприймається

як новинка чи тренд, відтак інтерес аудиторії може швидко знизитись через появу нових технологій чи тенденцій.

- Технологічні ризики збоїв та несправностей в роботі обладнання, програмного забезпечення чи систем комунікацій та кібербезпеки, здатних повністю паралізувати надання послуг клієнтам.

- Ринкові ризики цінових війн та демпінгування з боку конкурентів на відносно вузькому ринку VR-розваг, що може змусити клуб або знизити ціни до неприбуткових рівнів, або втратити значну частку клієнтів.

Для ефективного функціонування клубу віртуальної реальності керівництво має приділяти першочергову увагу мінімізації вищезазначених ризиків шляхом забезпечення найвищої якості обслуговування та безпеки відвідувачів, інвестицій у надійне обладнання та резервні потужності, постійного відстеження ринкових тенденцій та диверсифікації пропозиції послуг, моніторингу цінової політики конкурентів та своєчасної адаптації, а також запровадження належних процедур управління ризиками в цілому.

Можна зробити такі загальні висновки щодо створення клубу віртуальної реальності: бізнес-ідея є актуальною та перспективною, оскільки відповідає зростаючому попиту на ігрові розваги та нові технології в цій галузі, ринок якої демонструє стрімке зростання та високі темпи росту. Оптимальним вибором організаційно-правової форми на початковому етапі є фізична особа-підприємець на спрощеній системі оподаткування (2 група), що забезпечує гнучкість у прийнятті рішень. Формування стартового капіталу у сумі 830 000 грн відбувається за рахунок власних коштів засновника та залучення банківського кредит. Ключовими ризиками є операційні ризики, репутаційні ризики, ризики зміни поведінки споживачів, технологічні, ринкові ризики для мінімізації яких необхідно забезпечити надійність обладнання, високу якість послуг, диверсифікацію, моніторинг тенденцій та ефективне управління ризиками. Отже, за умови правильного позиціонування, відкриття клубу віртуальної реальності може стати вдалим бізнес-проектом з високим потенціалом успіху на перспективному ринку розваг.

Список використаних джерел

1. Параманов Д.Ю. Про поняття підприємницької діяльності: адміністративний аспект. *Юридична наука*. № 7. Вип. 109. 2020. С. 121.
2. Komal Sali. Booming Transformations and Trends Reshaping the Gaming Industry in 2024. *Linkedin* : веб-сайт. 19.02.2024 URL : <https://www.linkedin.com/pulse/booming-transformations-trends-reshaping-gaming-industry-2024-bwf8c> (Дата звернення: 10.03.2024).
3. Clement J. Global video gaming revenue from 2022 to 2032, by region. *Statista*. 14.02.2024. URL : https://www.statista.com/statistics/253816/value-of-the-global-video-game-market-in-by-region/?trk=article-ssr-frontend-pulse_little-text-block (Дата звернення: 20.02.2024)
4. AR & VR – Worldwide. *Statista* : веб-сайт. 11.2023. URL : <https://www.statista.com/outlook/amo/ar-vr/worldwide> (Дата звернення : 10.01.2024)
5. Howarth Josh. How Many Gamers Are There? (New 2024 Statistics). *Exploding Topics* : веб-сайт. 29.01.2024. URL : <https://explodingtopics.com/blog/number-of-gamers> (Дата звернення : 20.02.2024)
6. Top 13 Shocking Gamer Demographics in 2024. *Truelist* : веб-сайт. 17.02.2024. URL : <https://truelist.co/blog/gamer-demographics/> (Дата звернення : 15.03.2024)
7. Mascellino Alessandro. 70+ Video Game Statistics You Need to Know in 2024: Market Growth, Emerging Trends, and More. *Techopedia* : веб-сайт. 20.03.2024. URL : <https://www.techopedia.com/video-game-statistics> (Дата звернення : 10.04.2024)
8. Жарикова А. З початку війни середня зарплата в Україні зросла майже на третину. *Економічна правда*. 29.02.2024. <https://www.epravda.com.ua/news/2024/02/29/710583/#:~:text=Середня%20зарп>

лата%20в%20Україні%20з,і%20складала%2015%20000%20грн.

(Дата

звернення : 4.03.2024)

9. Шемшученко Ю. С. Законодавство : стаття / за ред. І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк та ін. Київ : Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2010.

10. Рум'янцева В.В. Проблеми захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності в господарських судах України. *Міністерство юстиції України*. URL :

https://minjust.gov.ua/m/str_1956#:~:text=Конституційною%20гарантією%20за%20хисту%20прав%20та,суду%20України%20Верховним%20Судом%20України.

(Дата звернення : 11.01.2024)

11. Про підприємництво : Закон України від 07.02.1991 р. № 698–XII : станом на 11 лют. 2022 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text> (Дата звернення : 11.01.2024)

12. Договір оренди комерційного приміщення + акт передачі нерухомості. *Дуоком* : веб-сайт. URL : <https://duo.com.ua/pytannya-vidpovidi/orenda-nerukhomosti/dogovir-orendy-prymishennja> (Дата звернення : 11.01.2024)

13. Як отримати дозвіл на зовнішню рекламу в Україні?. *Cowboy–Art* : веб-сайт. 2022. URL : <https://www.cowboy-art.com.ua/ua/blog/yak-otrimati-dozvil-na-zovnishnyu-reklamu-v-ukrayini> (Дата звернення : 12.01.2024)

14. Штрафні санкції за неподання або несвоєчасне подання податкової звітності. *Територіальні органи ДПС у Черкаській області*. URL: <https://ck.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-478910.htm> (Дата звернення : 12.01.2024)

15. Чи можна використовувати житло у підприємницькій діяльності: що передбачає законодавство. *ЮРЛІГА*. 16.04.2021. URL: https://jurliga.ligazakon.net/aktualno/8966_chi-mozhna-vikoristovuvati-zhitlo-u-pdprimnitsky-dyalnost-shcho-peredbacha-zakonodavstvo#:~:text=Тож,%20як%20бачимо,%20що%20використовувати,жи

тлового%20приміщення%20у%20статус%20нежитлового. (Дата звернення : 12.01.2024)

16. Virtual Reality (VR) Health & Safety Warnings. *Alcatel Mobile* : веб-сайт. URL: <https://us.alcatelmobile.com/accessibility-compliance/health-safety-warnings/#:~:text=If%20you%20are%20pregnant,%20elderly,before%20using%20the%20VR%20headset>. (Дата звернення : 12.01.2024)

17. Discovering the new frontiers of the eSports industry. *World Football Summit*. 11.08.2022. URL: <https://worldfootballsummit.com/esports-industry-insights/> (Дата звернення : 15.01.2024)

18. The Incredible Growth of eSports [+ eSports Statistics]. *Influencer Marketing Hub* : веб-сайт. 30.01.2024. URL: <https://influencermarketinghub.com/esports-stats/#:~:text=The%20year-over-year%20growth,eSports%20audience%20of%20532.0%20million>. (Дата звернення : 14.02.2024)

19. Video Games – Ukraine. *Statista* : веб-сайт. 11.2023. URL : <https://www.statista.com/outlook/dmo/digital-media/video-games/ukraine#revenue> (Дата звернення : 15.01.2024)

20. Як Україна виглядає на світовому ринку розробки ігор – 8 графіків. *BusinessViews* : веб-сайт. 10.04.2019. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/tech/id/virobnictvo-igor-v-ukrajini-1948/> (Дата звернення : 16.01.2024)

21. AR & VR – Ukraine. *Statista* : веб-сайт. 11.2023. URL : <https://www.statista.com/outlook/amo/ar-vr/ukraine> (Дата звернення : 16.01.2024)

22. Clement J. Most popular video game genres among internet users worldwide as of 3rd quarter 2023, by age group. *Statista* : веб-сайт. 8.02.2024. URL : <https://www.statista.com/statistics/1263585/top-video-game-genres-worldwide-by-age/> (Дата звернення : 10.02..2024)

23. Овердрафт для ФОП. *ДіяБізнес*. URL: <https://business.diiia.gov.ua/marketplace/finansuvanna/credits/e7179496-49c5-4f99-a1c6-6610db9cc4e1> (Дата звернення : 23.02.2024)

24. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. Наукові перспективи: журнал. 2021. № 10 (16) 447 с. С.309. URL : <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/599/603> (Дата звернення : 15.03.2024)

25. Перепельченко А. О. Реєстрація ФОП. Переваги ФОП та основні недоліки. *Prikhodko & Partners* : веб-сайт. URL: <https://prikhodko.com.ua/my-i-zmi/my-i-zmi/stattya/reestraciya-fop-perevagi-fop-ta-osnovni-nedoliki/> (Дата звернення : 15.03.2024)

26. ФОП або ТОВ. Що вибрати?. *GCC* : веб-сайт. 20.11.2023. URL : <https://gc.ua/uk/fop-abo-tov-shho-vibrati/> (Дата звернення : 15.03.2024)

27. Howarth Josh. How Many Gamers Are There? (New 2024 Statistics). *Exploding Topics* : веб-сайт. 29.01.2024. URL : <https://explodingtopics.com/blog/number-of-gamers> (Дата звернення : 10.02.2024)

28. Gamer Demographics from 2024: No Longer a Men-Only Club. *PlayToday* : веб-сайт. 09.02.2024.

29. Що таке VR? Поняття віртуальної реальності. *Adobe* : веб-сайт. URL : <https://www.adobe.com/ua/products/substance3d/discover/what-is-vr.html> (Дата звернення : 15.01.2024)

30. Дуляба Н. І. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22. С. 241.

31. Що таке КВЕД та як обрати КВЕД для ФОП. *Uhy-Prostir* : веб-сайт. URL : <https://www.uhy-prostir.com/blog/navishho-potriben-kved/#:~:text=На%20законодавчому%20рівні%20не%20встановлено,має%20буди%20основним%20видом%20діяльності>. (Дата звернення : 20.03.2024)

32. КВЕД-2010: Клас 93.29. *Держстат України* : веб-сайт. URL : https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/93/KVED10_93_29.html (Дата звернення : 20.03.2024)

33. КВЕД-2010: Клас 61.10. *Держстат України* : веб-сайт. URL : https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/61/KVED10_61_10.html (Дата звернення : 20.03.2024)

34. КВЕД-2010: Клас 61.20. *Держстат України* : веб-сайт. URL : https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/61/KVED10_61_20.html (Дата звернення : 20.03.2024)

35. Доброва Н.В. Основи бізнесу: навч. пос. Одеса: ОНЕУ, 2018. 21-22 с. URL : <https://studfile.net/preview/7577590/> (Дата звернення : 3.01.2024)

36. Конституція України : від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР : станом на 1 січ. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

37. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV : станом на 8 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

38. Цивільний кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV : станом на 27 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

39. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 1 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

40. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.03.2003 р. № 755-IV : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення: 14.05.2024).

41. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI : станом на 3 верес. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

42. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

43. Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 р. № 2694-XII : станом на 1 жовт. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

44. Кодекс законів про працю України : Кодекс України від 10.12.1971 р. № 322-VIII : станом на 24 груд. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

45. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

46. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР : станом на 16 жовт. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-вр#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

47. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII : станом на 31 груд. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

48. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII : станом на 10 жовт. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

49. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України від 19.10.2000 р. № 2063-III : станом на 19 квіт. 2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2063-14#Text> (дата звернення: 14.03.2024).

C1		fx =IRR(B2:B6)				
	A	B	C	D	E	F
1	Період	Грошові п	107%			
2	0	-830000				
3	1	674902				
4	2	1217599				
5	3	1316867				
6	4	1252942				
7						
8						



