

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(підпис)

“ ____ ” _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за
освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»
на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ**
РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ»

Виконавець:

/підпис/

Науковий керівник:

/підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ РЕАБІЛІТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ.....	
1.1. Характеристика бізнес-ідеї відкриття реабілітаційного центру для професійних спортсменів.....	6
1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності в Україні.....	13
1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного бізнесу.....	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ.....	
2.1. Аналіз ринку реабілітаційних послуг в Україні.....	23
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу в сфері надання послуг з реабілітації.....	32
2.3. Формування витрат на відкриття реабілітаційного центру.....	41
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ.....	
	52

3.1. Прогнозування прибутку від функціонування реабілітаційного
центру.....52

3.2. Аналіз можливих ризиків та шляхи їхньої
мінімізації.....57

ВИСНОВКИ.....
.....64

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ
ДЖЕРЕЛ.....67

ВСТУП

Актуальність дослідження. У професійному спорті, де кожен день супроводжується інтенсивними тренуваннями та змаганнями, ризик травм високий. Адекватна реабілітація є ключовою для швидкого відновлення спортсмена та його повернення до повноцінного спортивного життя.

Перш за все, спеціалізовані реабілітаційні центри забезпечують спортсменам доступ до сучасних методів лікування та відновлення. Це включає фізіотерапевтичні процедури, масаж, гідротерапію, електротерапію, та індивідуально підібрані програми фізичних вправ, які сприяють швидкому одужанню. Використання передових технологій та обладнання, таких як кріотерапія або лазерна терапія, може значно скоротити час реабілітації та підвищити ефективність лікування.

Крім того, реабілітаційні центри відіграють важливу роль у профілактиці спортивних травм. Через комплексні оцінки фізичного стану спортсменів та розробку програм, спрямованих на зміцнення слабких м'язів і корекцію неправильних рухових звичок, можливо знизити ризик повторних травм. Це особливо важливо для України, де розвиток спорту є одним із пріоритетних напрямків та потребує системного підходу до здоров'я спортсменів.

Створення реабілітаційних центрів також сприятиме популяризації здорового способу життя серед населення. Це може стати місцем, де не тільки професійні спортсмени, але й аматори зможуть отримати кваліфіковану допомогу та поради з питань фізичного відновлення, правильного харчування, та управління фізичним навантаженням.

На додаток, інвестиції в створення та розвиток реабілітаційних центрів для спортсменів стануть потужним стимулом для розвитку внутрішнього ринку медичних та реабілітаційних послуг. Це сприятиме залученню

висококваліфікованих фахівців, розвитку наукових досліджень у сфері спортивної медицини та реабілітації, а також покращенню якості цих послуг.

Враховуючи все вищесказане, інвестиції в створення реабілітаційних центрів для спортсменів є важливим кроком у розвитку спортивної інфраструктури України. Вони не тільки підвищують ефективність підготовки українських спортсменів, але й сприятимуть популяризації здорового способу життя та підвищенню загального рівня здоров'я нації.

Проблематику діяльності та розвитку реабілітаційних центрів досліджували такі науковці, як: Снядовський Ю. О. [1], Захаревська Н. С. [1], Аблязізова З. Р. [2], Чурпій І. К. [3], Голод Н. Р. [3], Федірко А. М. [3], Мельник О. В. [3], Малашенкова В. О. [4], Духіна В. С. [4].

Метою кваліфікаційної роботи є визначення економічної ефективності та життєздатності ініціативи створення спеціалізованого центру, який надаватиме реабілітаційні послуги для спортсменів з урахуванням їх специфічних потреб.

Задля досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі **завдання**:

- охарактеризувати бізнес-ідею відкриття реабілітаційного центру для професійних спортсменів
- скласти умови здійснення підприємницької діяльності в Україні;
- обґрунтувати організаційно-правові форми та системи оподаткування новостворюваного бізнесу;
- зробити аналіз ринку реабілітаційних послуг в Україні;
- надати оцінку внутрішніх конкурентних переваг бізнесу в сфері надання послуг з реабілітації;
- сформулювати витрати на відкриття реабілітаційного центру;
- спрогнозувати прибуток від функціонування реабілітаційного центру;
- проаналізувати можливі ризики та шляхи їхньої мінімізації.

Об'єктом дослідження є процес економічного обґрунтування відкриття та експлуатації спеціалізованого реабілітаційного центру, який надає послуги

спортсменам для підвищення їх фізичного стану, відновлення після травм та підготовки до змагань.

Предметом дослідження є економічні, фінансові, технічні та соціальні аспекти створення та функціонування спеціалізованого реабілітаційного центру.

Методи досліджень. У кваліфікаційній роботі використано різні методи дослідження для глибокого аналізу та оцінки ефективності нового підприємства. Аналітичний метод допоміг у зборі та обробці інформації, статистичний та порівняльний аналіз оцінили ефективність підприємства, а економіко-статистичний аналіз дозволив дослідити ринкові сегменти. Результати були представлені за допомогою таблиць, графіків та маркетингового аналізу, що забезпечило наочність даних і сприяло формуванню обґрунтованих рекомендацій для розвитку підприємства.

Інформаційна основа дослідження включала Законодавчі документи та нормативні матеріали, роботи Верховної Ради України та уряду, офіційні відомості від національних статистичних установ, спеціалізовані директиви, інформація про ефективність роботи компаній у секторі реабілітаційних сервісів, висновки з маркетингових аналізів, наукові дослідження, статті у фахових виданнях та інформацію з мережі Інтернет.

РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ РЕАБІЛІТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї відкриття реабілітаційного центру для спортсменів

В Україні реабілітаційні центри є важливою частиною системи охорони здоров'я та соціального захисту, спрямованою на підтримку і відновлення осіб, що потребують допомоги після травм і захворювань. Адже реабілітація виступає невід'ємною складовою лікування, спрямованого на покращення якості життя пацієнтів. Цей процес допомагає знизити витрати на медичну допомогу, скорочуючи строки лікування та підвищуючи його ефективність. Успішна реабілітація дозволяє людям повернутися до активного способу життя, працювати та радіти повноцінному життю.

Реабілітація ставить своєю основною метою допомогу пацієнтам у поверненні до незалежності, відновленні фізичних та когнітивних функцій, а також адаптації до нових обмежень для максимізації їхнього загального благополуччя. Цей складний процес передбачає комплексний підхід, що використовує досвід різних медичних спеціалістів для розв'язання унікальних потреб і проблем кожного пацієнта.

Науково-методичні засади сучасної реабілітації базуються на досягненнях сучасної медицини та тісно пов'язані з розвитком технічних та маніпуляційних інновацій. Новітні технології, такі як реконструктивна та пластична хірургія, протезування внутрішніх органів, малоінвазивні хірургічні втручання та комп'ютерні обстеження, стали необхідними складовими реабілітаційного процесу.

Важливо враховувати, що реабілітаційний процес передбачає довгостроковий та індивідуалізований підхід з використанням профільних

команд. Мова йде про те, що команда медичних фахівців спільно працює над розробкою та впровадженням індивідуального плану реабілітації, який враховує фізичні, психологічні, соціальні та професійні потреби кожного пацієнта.

На етапі реабілітації важливу роль відіграють представники не лікарських спеціальностей, такі як фізичні терапевти, ерготерапевти, психологи та логопеди. Вони сприяють індивідуалізованому підходу до лікування, спрямованому на покращення фізичного і психічного стану пацієнта.

Неперервний розвиток і впровадження нових методів та підходів, які пропонують реабілітаційні центри, дозволяють забезпечувати більш ефективну та індивідуалізовану допомогу у відновленні фізичного, психічного та соціального благополуччя пацієнтів [1].

Згідно прийнятого визначення реабілітаційні центри – це установи, що надають комплексні послуги для відновлення здоров'я та працездатності осіб з обмеженими фізичними й психічними можливостями, які пережили травми та захворювання. Ці центри здійснюють медичну, фізичну, психологічну, професійну, соціальну, нейрореабілітацію тощо.

Медична реабілітація спрямована на відновлення фізіологічних показників та медичне лікування. Фізична реабілітація орієнтована на відновлення рухової активності та функціональності. Психологічна реабілітація допомагає впоратися з емоційними та психічними труднощами, що виникають у зв'язку з травмами чи захворюваннями.

Професійна реабілітація спрямована на відновлення професійних навичок та адаптацію до робочого середовища. Соціальна реабілітація сприяє інтеграції осіб з обмеженими можливостями у суспільство та покращенню їх соціального статусу.

Нейрореабілітація орієнтована на відновлення функцій нервової системи та поліпшення когнітивних можливостей. У сімейних центрах розв'язуються міжособистісні конфлікти та надається підтримка в розвитку комунікабельності.

Центри протистояння чоловічій агресії створені для жінок, які стикаються із фізичним насильством в сім'ї. Оздоровчі комплекси надають санаторно-курортні та реабілітаційні послуги після травм та захворювань, спеціалізуючись на конкретних виді травм, наприклад, опорно-рухового апарату.

Алко-наркологічні диспансери здійснюють лікування осіб із наркотичною та алкогольною залежністю на анонімній основі. Центри психологічної допомоги консультують та надають рекомендації у вирішенні різноманітних проблем, допомагають в ситуаціях конфліктів та стресу, а також виводять із депресії.

Крім вищезазначених видів реабілітації, важливо враховувати інноваційні методи та технології, що сприяють ефективнішому відновленню клієнтів реабілітаційних центрів. Використання віртуальної реальності, робототехніки та інших сучасних засобів може значно полегшити процес відновлення.

Також важливо враховувати індивідуальні потреби кожного клієнта та адаптувати програми реабілітації з урахуванням їхніх особистих цілей та можливостей. Групові заняття та психосоціальна підтримка можуть забезпечити сприятливий колективний ефект і підтримати пацієнтів на шляху до відновлення.

Крім того, важливо акцентувати увагу на попередженні можливих ускладнень та підтримці пацієнтів у їхньому повсякденному житті після закінчення програми реабілітації. Наприклад, розвиток партнерства із роботодавцями, громадськими організаціями та урядовими структурами може сприяти створенню відкритого та інклюзивного суспільства для людей з обмеженими можливостями [2].

Таким чином відкриття реабілітаційного центру представляє собою не лише соціально-значущий, але й потенційно ефективний бізнес-проект, а його реалізація має призвести до комерційного успіху. Однак задля його досягнення потрібно, в першу чергу визначитися зі спеціалізацією. В нашому випадку вирішено зупинитися на фізичній реабілітації.

Фізична реабілітація, або фізична терапія, використовує фізичні вправи та

природні фактори з лікувальною і профілактичною метою для відновлення здоров'я, фізичного стану та працездатності хворих. Цей аспект реабілітації спрямований на покращення функціональних можливостей організму та сприяє загальному підвищенню якості життя. Попит на фізичну реабілітацію, за різних умов, формують усі верстви населення України.

Фізкультурно-спортивна реабілітація визначається як система заходів, яка використовує фізичні вправи для відновлення здоров'я та спрямована на компенсацію та поліпшення функціональних можливостей організму. Це особливо актуально для людей з обмеженими можливостями, і термін «фізкультурно-спортивна реабілітація» часто використовується саме в їхньому випадку.

З функціональної точки зору сегмент реабілітаційних послуг об'єднує державні установи, приватні реабілітаційні центри, які можуть бути універсальними або спеціалізованими для різних груп населення (професійні спортсмени, ветерани, діти, люди з обмеженими можливостями), а також інструктори-реабілітологи, які працюють, в тому числі, з виїздом до дому пацієнта. Зазначений підхід забезпечує більш широкий доступ до реабілітаційних послуг і враховує індивідуальні потреби та побажання кожного клієнта, що, в кінцевому рахунку, призводить до максимальної персоналізації.

Перспективність ідеї створення центру фізичної реабілітації визначається рядом ключових факторів:

1. Стабільність запиту - постійний та стійкий попит на реабілітаційні послуги серед населення, що відкриває можливості для розвитку бізнесу.
2. Багатоформатність - можливість гнучкої адаптації до змін у потребах та вимогах клієнтів, що сприяє підтримці конкурентоспроможності.
3. Перспективи розширення - можливість поступового розширення центру, охоплення нових ринків та збільшення асортименту послуг.
4. Високі вартості реабілітації - урахування того, що кожна програма

реабілітації є витратною, сприяє формуванню стійкого джерела прибутку [3].

Незважаючи на переваги, відкриття реабілітаційного центру пов'язане з певними викликами:

1. Масштабні інвестиції - необхідні великі фінансові витрати на початковому етапі розвитку бізнесу.
2. Конкуренція зі сторони міських медичних закладів - існування безкоштовних реабілітаційних послуг (не торкаючись питання якості) створює певний конкурентний тиск.
3. Ризик недостатнього платоспроможного попиту - існує можливість, що частина цільової аудиторії може виявитися не готовою або не в змозі оплатити послуги реабілітації.
4. Складний процес отримання ліцензії та дозволів - велика кількість регуляторних обмежень, зокрема отримання ліцензії, є значущим бар'єром для входження в галузь.

Додаткові аспекти, які важливо врахувати при вивченні перспектив створення центру фізичної реабілітації можна побачити у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Аспекти створення центру фізичної реабілітації

№	Аспект	Опис
1.	Кадровий потенціал	Наявність кваліфікованих фахівців із фізичної терапії та інших суміжних галузей є критичною для успішної реалізації програм реабілітації. Здатність привертати та утримувати висококваліфікований персонал може впливати на якість надання послуг та репутацію центру.
2.	Технологічний напрямок	Використання сучасних технологій у програмах реабілітації може покращити їх ефективність та забезпечити конкурентні переваги. Інновації в області медичної техніки та програмного забезпечення можуть зробити центр більш привабливим для клієнтів.

3.	Партнерство та співпраця	Встановлення партнерства з лікарнями, клініками, страховими компаніями та іншими медичними установами може допомогти розширити базу клієнтів та зменшити конкурентний тиск.
4.	Маркетинг та брендування	Ретельно розроблена маркетингова стратегія та сильний бренд можуть допомогти привертати клієнтів та створювати позитивне сприйняття серед громадськості.
5.	Соціальна відповідальність	Активна участь у соціальних програмах та надання послуг для людей з обмеженими можливостями може покращити репутацію центру та сприяти його соціальній відповідальності.
6.	Обладнання та інфраструктура	Важливо мати сучасне обладнання та комфортну інфраструктуру для забезпечення якісної реабілітації та задоволення потреб клієнтів.

Джерело: розроблено за даними [4]

Реабілітаційний центр, який буде спеціалізуватися на наданні послуг фізичної реабілітації, може бути орієнтований на різні групи клієнтів. Наприклад, однією з ключових цільових аудиторій є ті, хто пережив операції чи фізичні травми. Це можуть бути люди різного віку та соціального статусу, які внаслідок травм потребують ефективного відновлення для повернення до активного способу життя.

Також доцільно спрямувати спеціалізацію новостворюваного реабілітаційного центру на спортсменів з різних видів спорту. Це обумовлено великою популярністю спорту, яка охоплює як аматорів, так і професіоналів. У місті Одеса активно функціонують аматорські спортивні ліги (футбол, баскетбол, теніс тощо), а також проводяться окремі турніри для різних груп населення, включаючи ветеранів, IT фахівців та представників шоу-бізнесу. В процесі подібних заходів є високий ризик отримання учасниками травм, характерних для різних видів спорту.

Основні види травм, які передбачають реабілітацію – це переломи, вивихи, розтягнення і удари. Відповідно до локалізації, травми можна розділити на певні види, кожен яких притаманний певним видам спорту.

Травми стопи. Бігуни та лижники страждають розтягуванням сухожиль. Переломи плеснових кісток – одна з поширених патологій. Як правило, її отримують, якщо на ногу падає важкий предмет.

Травми голови. Це черепно-мозкові травми та удари. Вони характерні для боксерів, гонщиків, борців і всіх, хто займається бойовими мистецтвами.

Травми ліктьових суглобів. Ця область страждає у всіх, хто активно рухає руками. Тенісисти, гольфісти часто отримують запалення ліктьового суглоба.

Травми плеча. Штовхачі ядра і бодібілдері схильні до високого ризику вивихів плеча, розтягування м'язів і навіть переломів.

Травми щиколоток. Поширена проблема серед футболістів, волейболістів і баскетболістів. На командних матчах постійно відбувається травмування.

Травми кистей. Вивихи та розтягнення пензля притаманні гребців і гравцям в баскетбол. А у гірськолижників і боксерів спостерігається пошкодження пальців і розрив зв'язок.

Травми хребта. Найнебезпечніші пошкодження. Найчастіше вони зустрічаються у гімнастів, стрибунів у воду, мотогоонщиків.

Спортивні травми поділяють за ступенем тяжкості і характеру пошкодження. Залежно від стану спортсмена, розрізняють травми:

- легкі, потрібна медична допомога, але вона не впливає на спортивну діяльність і якість життя;
- середньої тяжкості, спортсмену потрібна допомога, яка обмежує його діяльність;
- важкі, необхідно тривале лікування, спортсмен пропускає тренування і змагання.

Саме дві останні групи травм передбачають потребу в реабілітації, адже вимагають комплексного відновлення, яке включає фізіотерапію, лікування та тренування з метою повернення спортсменів до попереднього рівня фізичної активності.

Не має сенсу робити акцент саме на професійних спортсменах, які, зазнаючи травми під час виконання, потребують висококваліфікованої реабілітації. Дійсно, Україна має обмежену кількість реабілітаційних центрів у Києві, які володіють необхідним рівнем фахівців, обладнанням та протоколами для ефективної роботи з професіоналами спортивного світу. Але професійні спортсмени, зазвичай, прагнуть відновлюватися після травм закордоном [5].

На думку фахівців місце для розташування реабілітаційного центру найкраще обирати в безпосередній близькості від медичних установ, таких як поліклініки або медичні стаціонари. Це може бути окрема будівля або поверх у лікарні, що сприяє зручній координації з медичним персоналом та швидкому наданню медичної допомоги в разі потреби. З іншого боку важливо враховувати медичні особливості реабілітації спортсменів, що включають проведення тренувань на піску в прибережній зоні. Це дозволяє надати специфічний підхід до програми відновлення та забезпечити оптимальні умови для відновлення фізичної форми спортсменів [6].

У плані маркетингу та просування реабілітаційного центру важливо використовувати різноманітні рекламні інструменти. Зовнішня реклама, така як яскрава вивіска та білборди, розміщені поблизу, також може привертати увагу потенційних клієнтів. Ефективне використання Інтернет-ресурсів, таких як соціальні мережі, форуми та власний сайт, допомагає створити віртуальний простір для інформації та консультацій.

Немаловажну роль відіграють традиційні ЗМІ, такі як радіо та телебачення, які дозволяють охопити аудиторію на різних платформах. Також слід враховувати можливості телеграм-каналів для спілкування з цільовою

аудиторією.

Необхідно пам'ятати, що позитивна репутація в сфері реабілітації є ключовим фактором для довгострокового успіху. Реальні результати та відгуки клієнтів мають важливе значення і сприяють побудові довіри. Тому важливо вдосконалювати програми відновлення, щоб досягати конкретних та помітних результатів, що будуть підтверджені високою якістю наданих послуг.

Основним чинником потенційної ефективності бізнес-ідеї є індивідуальний підхід до кожного пацієнта, враховуючи його унікальні потреби та характеристики травми. До цього слід додати використання сучасних методів та обладнання, а також спеціалізованих фахівців, забезпечить ефективну реабілітацію та максимальне відновлення фізичної форми гравців. Такий реабілітаційний центр може стати важливим інноваційним кроком у сфері спортивної медицини, допомагаючи спортсменам не лише відновлювати фізичну форму, але й удосконалювати свої навички та забезпечувати тривалий та успішний кар'єрний розвиток.

1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності в Україні

Відповідно до пункту 1 статті 42 Господарського кодексу України, підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, яку здійснюють суб'єкти господарювання (підприємці) на власний ризик з метою досягнення економічних та соціальних результатів та отримання прибутку.

З метою здійснення підприємницької діяльності в Україні, важливо враховувати ряд умов та вимог, які сприятимуть ефективній роботі та допоможуть досягти успіху на цьому специфічному ринку послуг [7].

По-перше, необхідно отримати всі необхідні ліцензії та дозволи для надання медичних послуг, зокрема в сфері реабілітації. Це може включати

ліцензію на медичну практику, дозволи на роботу з медичним обладнанням, сертифікати на приміщення тощо.

Реабілітаційний центр повинен відповідати високим стандартам якості послуг. Це стосується не тільки кваліфікації персоналу, але й обладнання, методів лікування, гігієнічних норм та інших аспектів. Важливо регулярно проходити сертифікацію та акредитацію відповідних установ, щоб забезпечити найвищий рівень надання послуг у сфері реабілітації.

Паралельно із цим, ефективне управління ресурсами та фінансами також є ключовим аспектом успішної підприємницької діяльності в цій галузі. Надійна система обліку, контролю за витратами та планування фінансових ресурсів допоможе забезпечити стійкість та зростання підприємства в умовах конкуренції.

Крім того, ефективна маркетингова стратегія та вивчення потреб цільової аудиторії дозволять привертати клієнтів та розвивати попит на надані послуги. Також слід враховувати регулятивні зміни в галузі реабілітаційної медицини та швидко адаптуватися до нових вимог та стандартів.

Загалом, створення та управління реабілітаційним центром вимагає комплексного підходу та врахування різноманітних аспектів для досягнення стабільності та успіху в цій сфері підприємництва.

Створення реабілітаційного центру – важливий крок у покращенні якості життя пацієнтів та забезпеченні їхнього повноцінного відновлення. Для створення центру використовується наприклад велика будівля чи приміщення з можливістю зонування на такі блоки:

1. медичний блок;
2. реабілітаційна ділянка;
3. діагностичний кабінет;
4. кімнати профільних фахівців;
5. вестибюль;
6. санвузол;

7. гардеробна.

Успішна робота центру вимагає великої будівлі з можливістю зонування на декілька ключових блоків. Передусім, потрібен медичний блок, обладнаний сучасними технологіями та обладунком для надання комплексної медичної допомоги. Реабілітаційна ділянка повинна включати спеціалізовані зони для фізіотерапії, тренувань та ігрових методик.

Для точної діагностики та визначення оптимального плану лікування необхідний діагностичний кабінет з високоточним обладнанням. Кожен профільний фахівець повинен мати власне приміщення, обладнане з урахуванням його специфічних потреб.

Вестибюль грає ключову роль у створенні комфортного та зручного простору для пацієнтів та фахівців. Санвузол та гардеробна забезпечать необхідний рівень гігієни та порядку.

Невід'ємною частиною успішної роботи реабілітаційного центру є постійне навчання та професійний розвиток фахівців. Це допоможе забезпечити найвищий стандарт медичної допомоги та ефективно впроваджувати нові методи лікування. Такий підхід гарантує високий рівень обслуговування та задоволення потреб у покращенні здоров'я пацієнтів [8].

Оскільки створення ідеального медичного центру з отриманням ліцензії та наявністю кваліфікованого спортивного лікаря може виявитися досить витратним завданням, багато реабілітаційних закладів в Україні віддають перевагу гнучкому підходу, схожому на концепцію фітнес-хабу. В цьому випадку, спеціалізовані послуги з фізичної реабілітації, які потребують медичного контролю, можуть надаватися через партнерство з медичними фахівцями на підставі відповідних актів виконаних робіт. Такий підхід спрощує вимоги до приміщень і персоналу, роблячи його більш доступним для запуску реабілітаційного центру.

Додатково, такий підхід дозволяє застосовувати більш прості та економічні матеріали для внутрішнього оздоблення, такі як дезінфікований кахель, забезпечуючи високий стандарт безпеки та гігієни.

Реабілітаційний центр, спеціалізуючись на фізичній культурі та спорті, може розглядати комерційну діяльність в різних сегментах, відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності 2010 року (КВЕД-2010). Це відкриває можливість для розвитку різноманітних напрямків, таких як організація спортивних заходів, тренування та консультації, що можуть принести прибуток і покращити фінансову стійкість центру.

Одним із можливих напрямків розгляду для класифікації діяльності вашого центру є включення його в Клас 96.04 «Діяльність із забезпечення фізичного комфорту». Цей клас охоплює різноманітні послуги, такі як турецькі лазні, сауни, парові бани, солярії, салони для зменшення ваги тіла та схуднення, а також масажні салони. Включення в цей клас може відобразити акцент на фізичному та емоційному благополуччі клієнтів через різноманітні підходи до підтримки їхнього комфорту та релаксації [9].

Також, ви можете розглядати включення в Клас 86.90 «Інша діяльність у сфері охорони здоров'я». Цей клас охоплює різноманітні види діяльності, пов'язані з охороною здоров'я, які не здійснюються в лікарнях чи за участі лікарів чи стоматологів. Сюди входить медсестринська практика, акушерів, фізіотерапевтів та інших парамедичних працівників, які можуть здійснювати різноманітні види терапій, такі як оптиметрія, гідротерапія, лікувальний масаж, трудотерапія, логопедія, хіроподія, гомеопатія, мануальна терапія, голковколювання та інші [10].

Якщо у вашому центрі працюють кваліфіковані медсестри чи фізіотерапевти, надаючи спеціалізовані послуги з реабілітації, код 86.22 «Практика медсестер та акушерок» може бути відповідним. Цей код відображає

високий рівень кваліфікації медичних працівників і підкреслює спеціалізованість в області реабілітації [11].

Крім того, якщо ваш реабілітаційний центр має статус лікарняного закладу та надає відповідні медичні послуги, ви можете розглядати включення в Клас 86.10 «Діяльність лікарняних закладів» [12].

Важливо зауважити, що така діяльність може здійснюватися в різних установах, таких як клініки, фірми, школи, будинки для осіб похилого віку та інші організації, не пов'язані безпосередньо з лікарнями, але обладнані власними консультаційними центрами для прийому пацієнтів.

Для успішного створення та реєстрації реабілітаційного центру, необхідно виконати ряд важливих етапів та представити відповідні документи.

1. Створення статуту підприємства - розроблення та реєстрація статуту, який визначатиме правовий статус та цільову спрямованість реабілітаційного центру.
2. Отримання ліцензії на медичну практику - звернення до Міністерства охорони здоров'я для отримання ліцензії, яка підтверджує право центру надавати медичні послуги.
3. Отримання санітарно-епідеміологічного висновку - проведення необхідних санітарно-гігієнічних оцінок та одержання висновку, який засвідчить відповідність приміщення центру санітарним нормам і правилам.
4. Дозвіл від державної служби України з питань праці - оформлення дозволу на діяльність відповідно до норм безпеки праці та укладення трудових договорів із забезпеченням безпеки праці.
5. Сертифікація медичного обладнання - отримання сертифікатів якості на використовуване медичне обладнання, що підтверджує його відповідність стандартам та безпековим вимогам.

6. Укладення договорів з медичним персоналом - завершення трудових договорів із лікарями та іншим медичним персоналом, в яких вказуються їх кваліфікація та права та обов'язки.
7. Розробка внутрішніх нормативів - створення правил внутрішнього трудового розпорядку та інших нормативних документів, які регламентують діяльність реабілітаційного центру [13].

Ці етапи та документи є ключовими для успішного запуску та легалізації реабілітаційного центру, дозволяючи забезпечити високий стандарт надання послуг та безпеку для пацієнтів та персоналу.

Закон України «Про реабілітацію у сфері охорони здоров'я» № 1053-IX від 03 грудня 2020 року становить основу для регулювання діяльності реабілітаційних центрів. Цей закон визначає ключові аспекти у сфері реабілітації, зокрема біопсихосоціальну модель, мультидисциплінарні реабілітаційні команди та індивідуальні реабілітаційні плани. Він також регламентує початок реабілітації, надання психологічної підтримки та застосування методів доказової медицини у цій сфері [14].

Мультидисциплінарні реабілітаційні команди, утворені відповідно до цього закону, мають за мету забезпечити комплексний підхід до реабілітації. Це означає співпрацю медичних фахівців, психологів, соціальних працівників та інших спеціалістів для розробки та реалізації індивідуальних планів реабілітації для кожного клієнта. Щоб забезпечити ефективність та якість послуг, закон передбачає використання методів доказової медицини у сфері реабілітації. Це включає в себе використання науково обґрунтованих методик та технологій, спрямованих на оптимізацію процесу реабілітації та досягнення максимальних результатів.

1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного бізнесу

Організаційно-правова форма господарювання є ключовим елементом в системі підприємницького права, який визначає правовий статус підприємства, а також особливості його створення, функціонування, управління і припинення діяльності. Ця форма обрана засновниками (учасниками) підприємства на етапі його реєстрації і визначає ряд важливих аспектів, включаючи права та обов'язки учасників, порядок прийняття рішень, розподіл прибутку та відповідальність по зобов'язаннях.

Важливість вибору організаційно-правової форми господарювання полягає у її впливі на операційну гнучкість, податкове навантаження, здатність приваблювати інвестиції та розширювати бізнес. Основні форми, що існують у більшості юрисдикцій, включають індивідуальне підприємництво, повне та командитне товариство, акціонерне товариство (відкрите та закрите), товариство з обмеженою та додатковою відповідальністю [15].

Вибір конкретної організаційно-правової форми господарювання впливає на податковий режим, з яким стикається підприємство. Деякі форми можуть пропонувати податкові пільги або, навпаки, підвищене податкове навантаження в залежності від законодавства країни реєстрації підприємства.

Організаційно-правова форма господарювання також впливає на можливості залучення фінансування. Компанії з обмеженою відповідальністю та акціонерні товариства мають більше можливостей для залучення інвестицій, ніж індивідуальні підприємці або товариства, що діють на основі особистих зв'язків між партнерами [16].

У контексті українського законодавства, фізична особа-підприємець (ФОП) є індивідуальним підприємцем, який має право здійснювати підприємницьку діяльність після проходження обов'язкової державної реєстрації. Така реєстрація надає фізичній особі статус суб'єкта господарювання без надання їй статусу юридичної особи. Важливим аспектом є те, що фізична особа-

підприємець несе необмежену відповідальність за своїми зобов'язаннями, що означає, що у разі виникнення боргів або інших фінансових зобов'язань, до відшкодування може бути залучено особисте майно підприємця [17].

Приватне підприємство, у свою чергу, є формою організації бізнесу, що заснована на приватній власності. Таке підприємство може бути створене однією або декількома фізичними особами, включаючи іноземців та осіб без громадянства, або юридичною особою, що діє як суб'єкт господарювання. Приватні підприємства характеризуються наявністю відокремленого майна, самостійного балансу, банківських рахунків та інших атрибутів юридичної особи, включно з печаткою з власним найменуванням та ідентифікаційним кодом. Вони діють на основі статуту, що є основним установчим документом, регулюючим діяльність підприємства.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та товариство з додатковою відповідальністю є популярними формами юридичних осіб в Україні. Обидві форми передбачають створення статутного фонду, поділеного на частки, пропорційно вкладам учасників. Відмінності між ТОВ та товариством з додатковою відповідальністю полягають у межах відповідальності їх учасників: у ТОВ відповідальність обмежується майном товариства, тоді як у товариства з додатковою відповідальністю учасники можуть нести додаткову

Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ) являє собою особливий тип юридичної особи, що займається господарською діяльністю на території України. Основна відмінність цього типу товариства полягає в особливому порядку відповідальності його учасників за зобов'язаннями компанії. Статутний фонд ТДВ формується з внесків його учасників і поділяється на частки, розмір яких визначається в установчих документах. Ці частки визначають розмір прав і обов'язків кожного з учасників у товаристві. Особливість відповідальності учасників ТДВ полягає в тому, що вони несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства спочатку своїми внесками до статутного фонду. У

разі, якщо цих коштів недостатньо для покриття зобов'язань товариства, учасники додатково відповідають своїм майном у розмірі, пропорційному до їхніх внесків у статутний фонд, але не більше ніж встановлено в установчих документах граничний розмір відповідальності [18].

При створенні реабілітаційного центру, ключовими аспектами є вибір оптимальної організаційно-правової форми підприємницької діяльності та розробка ефективної системи оподаткування. Це важливий етап, що вимагає ретельного аналізу та обґрунтування кожного рішення.

Початково, слід визначити, яка організаційно-правова форма найбільш відповідає меті та завданням реабілітаційного центру. Часто для подібних установ обирають форму неприбуткової організації (фонду, асоціації тощо), оскільки вона відображає соціально-спрямовану діяльність та може користуватися певними податковими пільгами. При цьому важливо врахувати, що деякі види допомоги чи грантів можуть бути доступні лише для неприбуткових організацій.

У контексті системи оподаткування важливо звернути увагу на питання ефективності та придатності податкових ставок для конкретного бізнесу. Зокрема, реабілітаційні центри можуть користуватися певними податковими пільгами, які сприяють їх соціально-спрямованій діяльності. Ретельне вивчення податкових норм та можливостей забезпечить максимальну вигоду для реабілітаційного центру і забезпечить його фінансову стійкість.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) в Україні може обрати одну з двох систем оподаткування: загальну або спрощену. Вибір системи оподаткування впливає на розмір податків, які підприємство має сплачувати державі.

Під час використання загальної системи оподаткування, ТОВ підлягають сплаті податку на прибуток та податку на додану вартість (ПДВ). Податок на прибуток становить 18% від чистого прибутку компанії. Цей податок сплачується

на основі фінансового результату компанії після оподаткування за певний період. ПДВ встановлено на рівні 20% і стягується з вартості товарів, робіт і послуг, які продаються або використовуються в комерційних цілях у межах країни. ПДВ має бути сплачений також при імпорті товарів [19].

Спрощена система оподаткування передбачає менші податкові навантаження і спрощену звітність. Вона поділяється на два варіанти залежно від того, чи є компанія платником ПДВ [20].

Щодо платників ПДВ єдиний податок від доходу становить 3% від загального доходу компанії. Цей режим передбачає, що компанія сплачує фіксований відсоток від свого доходу, не враховуючи витрати. ПДВ зберігається на рівні 20%, як і у загальній системі оподаткування.

Для не платника ПДВ єдиний податок від доходу збільшується до 5% від доходу. Такі компанії не сплачують ПДВ, що робить їхню продукцію або послуги більш конкурентоспроможними на внутрішньому ринку, але водночас обмежує можливості здійснення експортних операцій, оскільки вони не можуть відшкодовувати ПДВ при закупівлі товарів або послуг, які будуть використовуватися у виробничому процесі.

Вибір між загальною та спрощеною системою оподаткування залежить від багатьох факторів, включаючи обсяг доходів, структуру витрат, а також від галузевих особливостей діяльності компанії. Кожна компанія повинна оцінити свої фінансові та операційні особливості, щоб обрати найбільш вигідний режим оподаткування.

Необхідно також врахувати довгострокові перспективи та можливості розвитку центру при виборі організаційно-правової форми та системи оподаткування. Вірно обрані рішення на цьому етапі створення бізнесу забезпечать його стійкість та успішний розвиток у майбутньому.

Висновки за розділом 1:

1. При реалізації бізнес-ідеї щодо відкриття реабілітаційного центру доцільно приділяти увагу такій клієнтській групі як спортсмени. Вони потребують кваліфікованої реабілітації. Ключові аспекти цієї бізнес-ідеї включають індивідуальний підхід, використання сучасних методів та спеціалізованих фахівців. Центр також може надавати послуги попередньої профілактики травм та психічної підтримки для повноцінної реабілітації та готовності спортсменів повернутися до тренувань.
2. Закон України «Про реабілітацію у сфері охорони здоров'я» № 1053-IX від 03 грудня 2020 року визначає ключові аспекти реабілітації, зокрема біопсихосоціальну модель, мультидисциплінарні реабілітаційні команди та індивідуальні реабілітаційні плани. Забезпечення доступності, якості та ефективності реабілітаційної допомоги для всіх верств населення є ключовою вимога в наявній нормативно-правовій базі.
3. Обрана організаційна форма підприємства для реабілітаційного центру для спортсменів - Товариство з обмеженою відповідальністю. Для фінансової оптимізації вирішено скористатися спрощеною системою оподаткування. Це означає сплату єдиного податку (3 група). Згідно з цією системою, для неплательників ПДВ ставка єдиного податку становить 5% від доходу. Зазначені організаційна форма і система оподаткування обрано з урахуванням специфіки діяльності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ

2.1. Аналіз ринку реабілітаційних послуг в Україні

Навіть на тлі військової агресії з боку росії ринок реабілітаційних послуг в Україні зазнає значного зростання та трансформації, відзначаючись як збільшенням попиту на такі послуги, так і розширенням їхнього спектру. Передові технології, зміни в законодавстві та підвищена увага до питань здоров'я у сукупності створюють нові можливості та виклики для вказаного ринку. У свою чергу зростання свідомості суспільства щодо важливості та доступності реабілітаційних заходів, підвищений інтерес до здорового способу життя та покращення якості життя також сприяють його розвитку.

Однак, на фоні загального позитивного тренду, існують й певні виклики, які стоять перед ринком реабілітаційних послуг, такі як висока вартість послуг, нерівномірний доступ до них у різних регіонах країни, нестача кадрів високого професійного рівня, а також необхідність вдосконалення нормативно-правової бази та галузевих стандартів [21].

Щодо загальносвітових тенденцій на ринку реабілітації, особливо для спортсменів і травм, пов'язаних зі спортом, свідчать про те, що цей сектор є стійким і зростаючим. Очікується, що світовий ринок медичних реабілітаційних послуг, який включає послуги при спортивних травмах, буде розширюватися зі середньорічним темпом зростання (CAGR) 6,1% у період з 2022 по 2030 рік. Фізична терапія, що займає найбільшу частку ринку (понад 35% у 2021 році), відіграє вирішальну роль у лікуванні різних станів, включаючи спортивні травми, а також зростає попит на когнітивну терапію.

Ринок спортивної медицини, тісно пов'язаний з реабілітацією спортсменів, за прогнозами, зростатиме на 8,2% в середньорічному обчисленні з 2024 по 2030

рік. Це зростання стимулюється технологічними досягненнями, такими як натільні пристрої для покращення продуктивності та запобігання травмам, а також збільшенням кількості занять спортом, що призводить до підвищення рівня спортивного травматизму. Сегменти колінного суглоба, гомілковостопного суглоба і стопи на цьому ринку особливо виділяються своєю великою часткою і швидким зростанням через поширеність травм в цих областях.

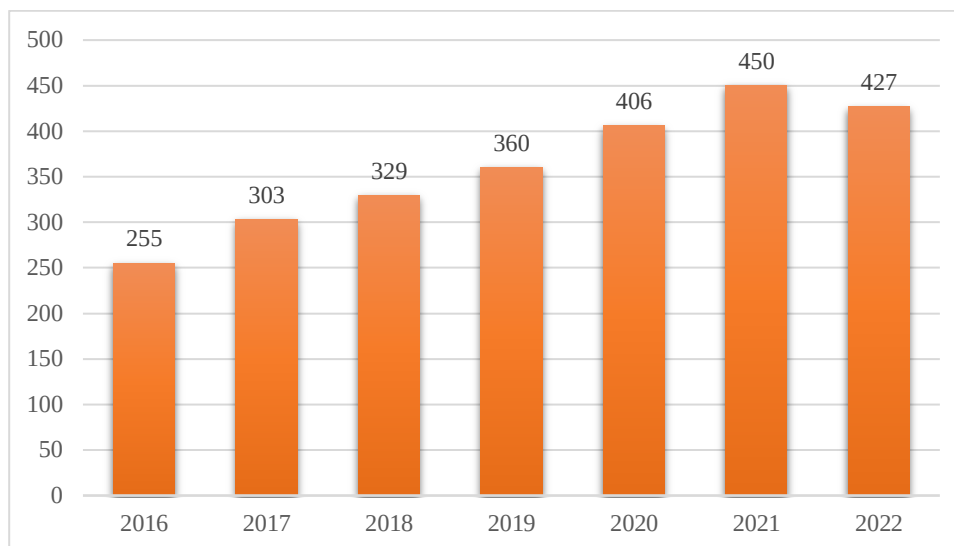
Амбулаторні реабілітаційні центри продемонстрували значне зростання: у 2021 році ринок оцінювався в 79,8 млрд доларів США, а в період з 2022 по 2030 рік очікується середньорічний темп приросту на рівні 7,09%. Сегмент фізичної терапії домінує на цьому ринку завдяки зростаючій участі у спорті та фізичній активності. Амбулаторна модель надається перевагу через її економічну ефективність та зручність, що додатково стимулюється впровадженням телемедицини після пандемії COVID-19.

За кількісними показниками в останні кілька років ринок реабілітаційних послуг в Україні проходить через період активного становлення та розвитку, відзначаючись як зростанням обсягів, так і покращенням якості послуг. Зокрема, вже починаючи з 2016 року, спостерігається стійка та позитивна динаміка, яка виявляється у збільшенні обсягів ринку з кожним наступним роком.

За аналізований період обсяг ринку збільшився на приблизно 231 мільйон гривень [22], що відповідає збільшенню в 2,5 рази порівняно з початковими показниками. Це свідчить про значний інтерес до реабілітаційних послуг українського населення та зростаючу потребу в них. І навіть з урахуванням того, що в 2022 році обсяг ринку зменшився на 23 млн. грн., всі розуміють, що це війна внесла свої корективи (рис. 2.1).

Наявний позитивний тренд свідчить про поступове вдосконалення системи реабілітації в Україні, а також про зростаючу усвідомленість громадськості щодо важливості та доступності таких послуг. Зростання обсягів ринку також може бути пов'язане з розвитком технологій у цій сфері, покращенням кваліфікації

фахівців та загальним підвищенням рівня медичної та соціальної допомоги в країні. Більш того, незважаючи на те, що офіційних даних щодо обсягу ринку реабілітаційних послуг за 2023 р. ще немає, фахівці стверджують, що цей показник є більшим ніж у 2022 році, за рахунок реабілітації ветеранів.



Таблиця 2.1 Ринок реабілітаційних послуг в Україні, млн. грн

Джерело: складено за даними [22]

Крім безпосередньо зростання ринку у вартісному значенні в Україні спостерігається зростання як кількості установ, що здійснюють фізичну реабілітацію, так і приватних медичних закладів, які надають реабілітаційні послуги в межах Програми медичних гарантій. Однак, визначення того, які саме послуги можна віднести до реабілітаційних, може бути дещо умовним, оскільки відсутнє чітке регулювання в цьому плані.

За останні роки спостерігається певне збільшення кількості суб'єктів, що надають послуги з фізичної реабілітації і піку цей показник досяг у 2020 році (рис. 2.2). Слід зауважити, що враховуються тільки офіційно зареєстровані заклади, а значна кількість приватних реабілітологів та фізіотерапевтів все ще працює «у тіні».

Паралельно зі зростанням кількості суб'єктів які надають послуги з фізичної реабілітації динамічно зростає й кількість приватних медичних закладів, які отримують кошти від Національної служби здоров'я України за надані реабілітаційні медичні послуги. Адже згідно з Програмою медичних гарантій, заклади, які здійснюють реабілітацію, отримують фінансування. Наприклад, за реабілітацію одного пацієнта у стаціонарі заклад отримує 33 607 грн, за реабілітацію у стаціонарі за одним напрямом - 19 769 грн, та за амбулаторну реабілітацію - 10 820 грн

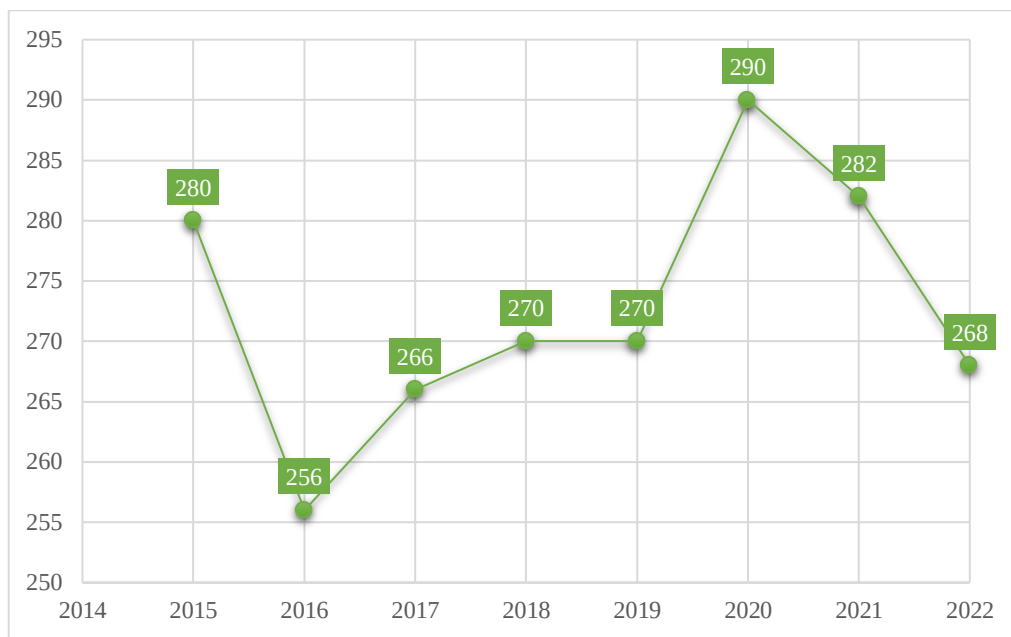


Рис. 2.2 Динаміка кількості суб'єктів які надають послуги з фізичної реабілітації, од

Джерело: складено за даними [22]

Наразі в Україні існує велика кількість установ, що надають послуги фізичної реабілітації, включаючи приватні заклади. Проте, більшість з них спеціалізуються лише на певних аспектах реабілітації, що обмежує можливості отримати комплексну допомогу. Розподіл таких установ також нерівномірний, зокрема, більше центрів реабілітації зосереджені в містах з великою кількістю

населення та обласних центрах, що створює проблеми доступності для мешканців інших регіонів [23].

Потреби у реабілітаційних послугах значно зростають через наслідки війни. На початок 2023 року Україні необхідно близько 7800 ліжок для надання реабілітаційної допомоги військовим та цивільним громадянам. Частину ліжок планується забезпечити у кластерних лікарнях по всій країні, а також у спеціалізованих реабілітаційних закладах національного рівня та центрах, створених Міністерством оборони.

Ситуація у нішевих сегментах, наприклад, у спортивній реабілітації, залишається складною. Світові стандарти у цій сфері значно змінилися за останні двадцять років, але українська медична практика ще не адаптувалася до цих змін. Бракує індивідуального підходу та використання сучасних методик. Виняток становлять лише сегменти професійних спортсменів у популярних видах спорту, де застосовуються більш сучасні методи реабілітації.

З географічної точки зору, ринок фізичної реабілітації та спортивно-медичних послуг в Україні характеризується нерівномірним розподілом операторів. Ця нерівномірність спостерігається як на рівні всієї країни, так і на рівні окремих міст. Зазвичай, центри фізичної реабілітації та спортивні напрями відзначаються більшою активністю в містах з великою кількістю населення та обласних центрах (рис. 2.3). Це може бути пов'язано з наявністю більшого попиту та забезпеченням відповідної інфраструктури.

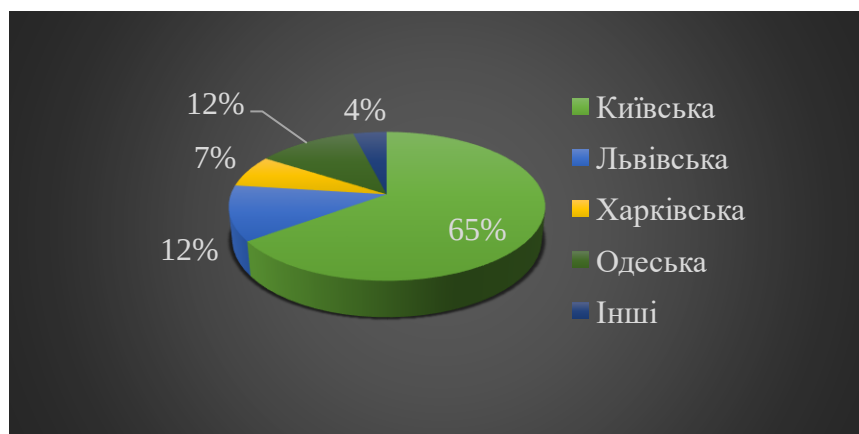


Рис. 2.3 Географічне розміщення суб'єктів надання реабілітаційних послуг

Джерело: складено за даними [24]

Наприклад, фітнес-клуби у останні роки стали активно розвивати спортивно-медичні послуги, включаючи класичну лікувальну фізичну культуру та спеціалізовану реабілітацію після травм. Це свідчить про розширення їхнього функціоналу та адаптацію до потреб клієнтів. Щодо Одеси активізація фітнес-клубів, як суб'єкта з надання реабілітаційних послуг, пов'язана ще й з тим, що з метою звільнення від мобілізації, тренерів оформлюють як реабілітологів і бронюють на цій підставі в контексті роботи по реабілітації ветеранів.

Ще одним фактором, який впливає на територіальне розміщення, є нахил до курортних зон. Люди все частіше шукають можливості поєднання відпочинку з фізичним відновленням організму. Такі курортні зони можуть привертати як місцевих мешканців, так і туристів, що створює певні переваги для розвитку спортивно-медичного бізнесу у таких регіонах.

У регіонах насиченість ринку залежить від фінансової забезпеченості населення та зовнішніх чинників, таких як реабілітація військових. Реабілітаційні центри для спортсменів українських міст, на відміну від світової практики, часто розташовані поблизу великих спортивних об'єктів. Українські фахівці з реабілітації переважно працюють на себе або у фрілансі, що спричиняє нестачу кваліфікованих спеціалістів, особливо в регіонах. Тим не менше, в Україні розвивається власна традиція реабілітаційних послуг та навчальних закладів, хоча дефіцит кваліфікованих кадрів залишається значним.

З точки зору потреб та клієнтських запитів на ринку реабілітаційних послуг значна частина клієнтів складається з осіб з хронічними захворюваннями, які становлять приблизно 40% усіх відвідувачів. Ці люди потребують постійного підтримуючого впливу та професійної медичної допомоги для покращення свого стану і якості життя.

Крім того, значну частину клієнтів реабілітаційних закладів складають особи з посттравматичним синдромом, які займають друге місце за кількістю відвідувань. Для них реабілітаційні послуги є важливим етапом у поверненні до повноцінного життя після травматичних подій.

Третю за популярністю групу складають особи, які потребують профілактичних заходів. Це можуть бути люди з ризиковими факторами для розвитку різних захворювань або ті, хто хоче попередити можливі проблеми зі здоров'ям шляхом систематичних медичних обстежень та консультацій. Ця група, доречі, найменше пов'язана саме із спортом.

З іншого боку професійні спортсмени виступають як найбільш платоспроможна категорія клієнтів. Дійсно, вони звертаються до реабілітаційних центрів для оптимізації фізичної підготовки, відновлення після травм та підтримки загального здоров'я. Однак багато з них користуються медичними послугами в рамках своїх спортивних баз, тобто з точки зору новостворюваного закладу долучити їх до клієнтської бази буде дуже складно.

І, нарешті, інваліди становлять меншу частину відвідувачів. Ця група часто стикається з фінансовими обмеженнями, що обмежує їх доступ до реабілітаційних послуг. Однак, в межах використання інклюзивного підходу, реабілітаційним закладам необхідно розглядати можливості забезпечення доступу до цих послуг для всіх верств населення (рис 2.4).

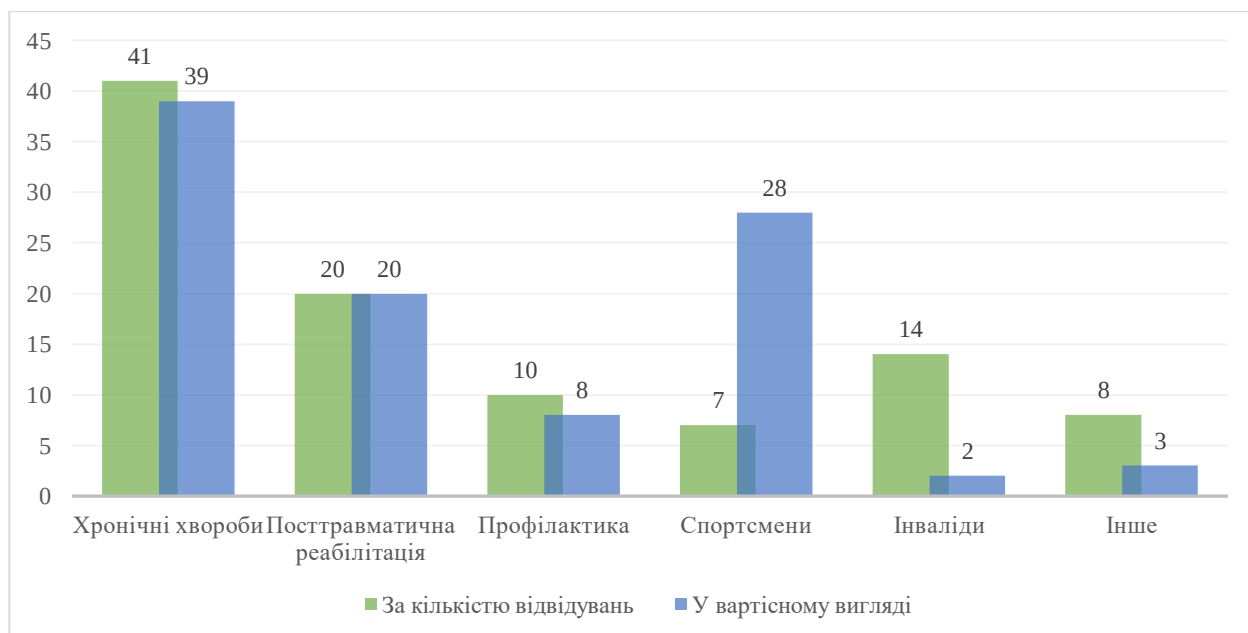


Рис. 2.4 Клієнтська структура ринку реабілітаційних послуг, %

Джерело: складено за даними [24]

Дані з рис. 2.4 є дещо умовними, адже, наприклад, пацієнти, які стикаються з травмами хребта, можуть мати не лише одну, а кілька проблем, що включають порушення координації рухів, функціонування серцево-судинної системи, дихального апарату, а також проблеми з шлунково-кишковим трактом та іншими. В цьому сенсі їх одночасно можна відносити до декількох клієнтських груп. Отже, для них важливо отримати реабілітаційну допомогу, яка не обмежується тільки лікуванням травми хребта, а враховує їхні загальні функціональні потреби, які відповідають міжнародній класифікації функціонування.

Основаючись на специфіці аудиторії та стратегії ціноутворення, ринок реабілітаційних послуг можна умовно поділити на кілька сегментів: елітний, бізнесовий та економічний. Крім того, важливим сегментом є інші реабілітаційні заклади, такі як ті, що діють у складі Міністерства оборони і спеціалізуються на наданні послуг військовослужбовцям та учасникам бойових дій (рис 2.5). Хоча, з іншого боку, реабілітація військових починаючи з 2023 р. відбувається майже в усіх медичних та спортивних закладах.

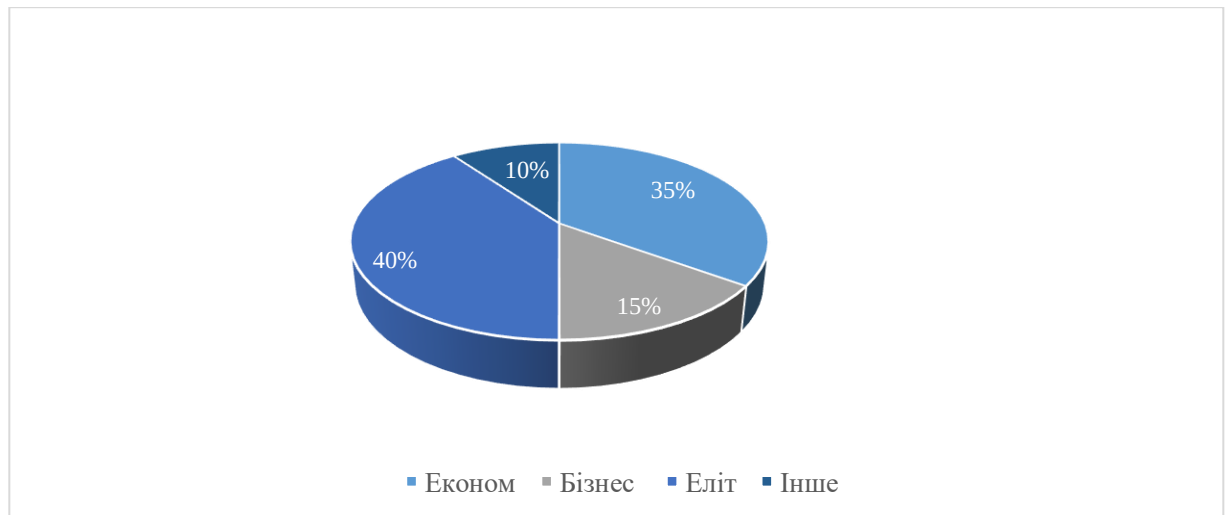


Рис. 2.5 Цінова структура ринку реабілітаційних послуг, %

Джерело: складено за даними [22]

Економ сегмент ринку складають приватні реабілітологи, які працюють на дому та в спортивних або фітнес закладах. Середня ціна послуг таких фахівців становить 400-500 грн за годину. У цьому сегменті діють фізіотерапевти, травматологи та інші спеціалісти. Бізнес-сегмент пропонує додаткові сервіси, такі як проживання та харчування, зокрема для середнього класу. Еліт-сегмент включає медичні центри та фітнес клуби преміум-класу з високими цінами. Розвиток ринку реабілітаційних послуг очікується завдяки прогресу в медицині та впровадженню нових технологій.

В ціновому сенсі проблеми ринку включають високу собівартість послуг, що призводить до високих цін для споживачів, але не завжди гарантує високу якість. Точніше сказати взагалі кореляція між ціною та якістю не завжди відчувається. Низька ефективність та якість надання послуг також гальмують розвиток ринку. Через це багато клієнтів віддають перевагу реабілітації за кордоном. Проте, прогрес у медицині передбачає стабільне зростання технологічної оснащеності центрів реабілітації, включаючи використання сучасних інформаційних та комп'ютерних технологій для відновлення пацієнтів.

Щоб підвищити ефективність та якість послуг, можна розглянути наступні підходи.

1. Стандартизація процесів – встановлення стандартів та протоколів надання послуг може допомогти у підвищенні якості та ефективності. Це означає розробку конкретних програм реабілітації для різних видів травм та захворювань і впровадження їх у практику.
2. Підвищення кваліфікації персоналу – інвестування у навчання та підвищення кваліфікації медичного персоналу допоможе забезпечити високий рівень професійної компетентності та надійність надання послуг.
3. Впровадження новітніх технологій – використання сучасних технологій у реабілітаційних центрах може покращити результати терапії та зробити процес більш ефективним. Наприклад, використання віртуальної реальності для відновлення рухів після травм чи операцій.
4. Зниження собівартості – шляхом оптимізації внутрішніх процесів, впровадження ефективного управління та зменшення витрат на обладнання можна знизити собівартість послуг, що відповідно знизить ціни для клієнтів.
5. Посилення контролю якості – впровадження систем контролю якості, аудитів та звітності дозволить вчасно виявляти та виправляти недоліки у наданні послуг, що підвищить довіру клієнтів та зменшить втрати.

Таким чином ринок реабілітаційних послуг, особливо у «спортивному» сегменті, перебуває на траєкторії зростання, що підтримується технологічними інноваціями, підвищенням обізнаності про важливість фізичної активності та поширеністю спортивних травм. Ці фактори в сукупності сприяють зростанню попиту на реабілітаційні послуги. Однак вказане зростання може й спровокувати

збільшення конкуренції та, одночасно, вибору заходів, закладів та методик для клієнтів, а також до покращення загального стану здоров'я, фізичного стану та спортивної підготовки населення.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу в сфері надання послуг з реабілітації

Конкурентна перевага в сучасному бізнес-середовищі є ключовим фактором успіху для будь-якого підприємства. Ця перевага визначається як ефективне використання усіх доступних ресурсів, що перебувають у володінні компанії. Її виявом є зазначення переваги перед конкурентами у різних сферах діяльності, таких як економічна, технічна та організаційна.

Для визначення конкурентних переваг новостворюваного закладу важливо зрозуміти, що основними конкурентами у цьому сегменті є комплексні реабілітаційні центри, локальні спеціалізовані реабілітаційні заклади, приватні реабілітологи, реабілітаційний напрям у фітнес-клубах та реабілітаційні кабінети в медичних закладах.

Таким чином конкурентна перевага в цьому сегменті може виявитися через розробку унікальних програм реабілітації, інноваційні методи та підходи до лікування, забезпечення високої якості обслуговування або навіть розробку ефективних систем управління потоками пацієнтів. Важливою складовою конкурентної переваги може стати також встановлення партнерських відносин з іншими медичними установами або створення програм з постійного навчання та підтримки клієнтів [25].

Для професійних спортсменів та людей, які активно займаються спортом на аматорському рівні реабілітаційний центр виступає ключовою частиною процесу відновлення після травм та оптимізації фізичної форми. Основні

функціонально-лікувальні аспекти конкурентних переваг подібного центру включають:

1. Професійна оцінка стану здоров'я – перед початком реабілітаційного процесу спортсмен проходить детальну медичну оцінку, щоб визначити ступінь травми та визначити найкращий підхід до лікування.
2. Індивідуальний план реабілітації – розробка персоналізованого плану, який враховує специфіку травми, цілі спортсмена, його фізичний стан та вид спорту.
3. Фізіотерапія – застосування різних методів фізіотерапії, таких як масаж, електротерапія, ультразвукова терапія, для зменшення болю, запалення та прискорення процесу загоєння.
4. Кінезіотерапія – використання спеціалізованих вправ для відновлення рухливості, сили, гнучкості та загальної фізичної форми, враховуючи потреби спортсмена.
5. Спортивна психологія – психологічна підтримка та стратегії подолання стресу та тривоги, пов'язані з процесом відновлення та поверненням до змагань.
6. Профілактика подальших травм – навчання технікам та стратегіям для зниження ризику повторних травм, включаючи правильну техніку виконання вправ, використання захисного спорядження та адаптацію тренувального процесу.
7. Нутріціологія та дієтологія – консультації з нутріціологом для розробки індивідуального харчувального плану, який сприяє процесу відновлення, підтримці оптимальної маси тіла та загального здоров'я.
8. Використання інноваційних технологій – застосування новітніх технологій, таких як віртуальна реальність, для імітації спортивних ситуацій, лазерна терапія для зменшення болю та запалення, та технології відстеження для моніторингу прогресу відновлення.

Задля подальшого аналізу конкурентів новостворюваного закладу доцільно виокремити та конкретизувати основні підприємства, що є лідерами у вказаному сегменті.

Медичний центр Odrex пропонує широкий спектр послуг у сфері фізіотерапії та реабілітації. Він спеціалізується на відновленні після інсультів, травм, хірургічних втручань та лікуванні хронічних захворювань. Центр пропонує понад 25 видів фізіотерапевтичних процедур, включаючи електротерапію, магнітотерапію, ультразвукову терапію та інші, забезпечуючи комплексний підхід до медичної реабілітації з допомогою досвідченої команди спеціалістів та сучасного обладнання [26].

Медичний центр «Джерело Лайф» у Одесі пропонує комплексні послуги з фізичної реабілітації, зокрема нейрореабілітацію, терапію мови та мовлення, ерготерапію, амбулаторне лікування, патронажну службу, реабілітацію вдома, цілодобовий догляд, прокат медичного обладнання. Заклад оснащений сучасним обладнанням та пропонує індивідуальні програми реабілітації. Команда центру складається з висококласних фахівців, які використовують новітні європейські протоколи у своїй роботі. Послуги націлені на відновлення рухових навичок та поліпшення функцій організму після травм або хвороб. Медичний центр розташований на вулиці Абрикосова, ½ [27].

Медичний Реабілітаційний Центр «Одеський» - це лікувально-профілактичний заклад, який знаходиться в Одесі та пропонує послуги лікування, реабілітації та відпочинку. Розташований він у мальовничій парковій зоні, поруч із знаменитими пляжами Ланжерон та Отрада, а також історичним районом міста, що створює чудові умови не лише для лікування, а й для приємного відпочинку. Центр пропонує комплексне лікування та реабілітацію для пацієнтів з різноманітними захворюваннями, включаючи хвороби системи кровообігу, нервової системи, кістково-м'язової системи та сполучної тканини, а також хвороби сечостатевої системи. Для гостей передбачено 4-разове лікувальне

харчування, що відповідає їхнім дієтам та стану здоров'я. Умови проживання в Центрі включають комфортабельні номери на 1-3 особи різного рівня комфортності, а також забезпечення доступності для осіб з інвалідністю, включно з наявністю ліфтів і пандусів. Для гостей також організовуються екскурсії Одесою та областю, що додає відпочинку культурної насиченості. Центр постійно працює над удосконаленням своїх послуг, плануючи реконструкцію та відбудову спальних корпусів та лікувальних відділень, аби забезпечити найвищий рівень медичного обслуговування та комфорту для своїх пацієнтів [28].

Центр реабілітації хребта та суглобів «Аксіс» є передовим медичним закладом, спеціалізованим на діагностиці, лікуванні та реабілітації проблем з хребтом та суглобами. Основна мета центру – відновлення та покращення функціонального стану пацієнтів, які страждають на захворювання та травми опорно-рухової системи, за допомогою індивідуально підібраних програм реабілітації. «Аксіс» використовує інтегрований підхід у лікуванні, комбінуючи традиційні методики з сучасними технологіями фізіотерапії, мануальної терапії, кінезіотерапії та іншими ефективними методами. Цей підхід дозволяє досягти максимальної ефективності в лікуванні, мінімізуючи потребу в хірургічному втручанні. Команда «Аксіс» складається з висококваліфікованих фахівців: вертебрологів, ортопедів, неврологів, фізіотерапевтів та реабілітологів, які працюють разом, щоб забезпечити кожному пацієнту найбільш ефективний план лікування. Центр оснащений передовим обладнанням для діагностики та лікування, що включає МРТ, УЗД, рентген та спеціалізоване реабілітаційне обладнання. Таке оснащення дозволяє точно діагностувати захворювання та контролювати процес лікування на кожному його етапі. Центр «Аксіс» також активно займається науковою діяльністю, розробляючи нові методики лікування та реабілітації захворювань хребта та суглобів [29].

«Експерт Хелс» є спеціалізованим реабілітаційним центром в Одесі, який пропонує цілодобову реабілітацію після інсульту та інших неврологічних порушень. Центр об'єднує професійну реабілітацію з цілодобовим доглядом у стаціонарі, використовуючи індивідуальні програми реабілітації, засновані на Міжнародних та Європейських протоколах. Він надає широкий спектр послуг, включаючи медичну реабілітацію, лікувальні процедури, консультації мультидисциплінарної команди лікарів, а також лабораторні та діагностичні дослідження [30].

Послуги центра складають:

- повноцінне медичне відновлення після перенесених інсультів, черепно-мозкових травм, хірургічних втручань у області спинного мозку, а також серйозних соматичних патологій;
- надання круглодобового медичного догляду та супроводу, постійний догляд за пацієнтом 24 години на добу
- консультування з боку лікарів із різних спеціалізацій, що працюють в команді.
- застосування терапевтичних процедур та лікарської підтримки
- вправи лікувальної фізкультури, фізіотерапевтичні заходи, використання спеціалізованих тренажерів.
- проведення лікувального масажу та кінезитерапії. Виконання лабораторних і діагностичних обстежень.
- проживання в одно- або двомісних кімнатах.
- 3-5 харчування, з урахуванням потреб у спеціальному харчуванні згідно з дієтичними вимогами.

Конкурентоспроможність послуги реабілітації в умовах сучасного ринку вимагає від провайдерів не лише високої якості послуг, але й ефективної цінової політики. У цьому контексті, для клієнтів стають особливо привабливими ті пропозиції, які забезпечують оптимальне співвідношення між ціною і якістю

отримуваних послуг. Висока якість реабілітаційних послуг включає в себе не тільки кваліфікацію персоналу і використання передових технологій та обладнання, але й ефективне обслуговування, яке включає ввічливість, швидкість реагування на запити клієнтів і здатність надавати кваліфіковані консультації.

Важливим аспектом у конкурентоспроможності реабілітаційних послуг є також цінова політика. Взагалі послуга з реабілітації в сегменті професійних спортсменів найчастіше носить індивідуальний характер, тому мова про якусь фіксовану ціну мова не йде. Процес відновлення у кожного свій, як за часом так і за необхідними процедурами. Виключеннями є профілактика та класичні заняття з ЛФК (однак, ця напрями не є вагомими в структурі послуг реабілітаційного центру. Отже на ринку м. Одеса існує велика різноманітність форматів надання реабілітаційних послуг, спостерігається тенденція продажу окремих занять замість абонементів або комплексних програм. Це може свідчити про недостатню увагу до потреб клієнтів, які можуть бути зацікавлені в більш інтегрованих та результативних формах реабілітації.

Така ситуація відкриває можливості для інновацій та вдосконалення послуг. Зокрема, впровадження комплексних програм реабілітації, що включають індивідуальний підхід до кожного клієнта, моніторинг прогресу та адаптацію програм відповідно до досягнутих результатів, може стати вагомим конкурентним перевагою. Крім того, розробка гнучких цінових пропозицій, що дозволяють клієнтам вибирати найбільш вигідні для них пакети послуг, зможе залучити більшу кількість клієнтів і підвищити загальну конкурентоспроможність на ринку.

Детальний аналіз конкурентів, складання результатів опитувань та відгуків дозволили використати метод аналізу конкуренції, такий як багатокутник конкурентоспроможності.

Багатокутник конкурентоспроможності — це графічний інструмент, що використовується для візуалізації та аналізу конкурентоспроможності компанії,

продукту чи ринку. Це ефективний спосіб порівняння сильних та слабких сторін суб'єкта з його конкурентами або вимогами ринку. Багатокутник формується на основі декількох ключових показників або критеріїв, які є важливими для успіху в даній галузі чи сфері діяльності.

Аналізуючи багатокутник конкурентоспроможності, можна ідентифікувати ключові сфери, де потрібно покращення, визначити сильні сторони, які слід підкреслити в маркетингових і стратегічних ініціативах, а також зрозуміти загальне становище компанії у порівнянні з конкурентами. Цей інструмент є надзвичайно корисним для стратегічного планування, дозволяючи компаніям адаптуватися та розвиватися в умовах постійно змінюваного ринкового середовища [31].

Багатокутник конкурентоспроможності проєкту реабілітаційного центру «Revive» зображено на рисунку 2.6.



Рис. 2.6 Багатокутник конкурентоспроможності реабілітаційного центру «Revive»

Джерело: складено автором

З багатокутника конкурентоспроможності реабілітаційного центру «Revive» можна зробити висновок, що центр має загалом конкурентоспроможні показники порівняно з іншими медичними центрами у напрямі реабілітації. Ціна послуг у центрі «Revive» знаходиться на середньому рівні (6), що робить його

доступним для широкого кола клієнтів, не втрачаючи при цьому в якості. Рівень обслуговування та якість сервісу (7 і 7 відповідно) вказують на високу стандартизацію послуг та клієнтоорієнтованість. Місце розташування центру оцінено досить високо (8), що може свідчити про зручність доступу до центру для клієнтів. Додаткові послуги, що надаються центром, також мають високу оцінку (7), підкреслюючи зосередженість центру на наданні комплексного догляду та покращенні досвіду клієнтів. Щодо реклами, то показник (7) свідчить про ефективне просування центру та його послуг серед потенційної аудиторії.

PESTLE-аналіз є невід'ємним інструментом стратегічного планування, який дозволяє проектним менеджерам оцінювати вплив зовнішніх факторів на проект. Цей аналіз включає в себе політичні, економічні, соціокультурні, технологічні, екологічні та правові аспекти, які можуть вплинути на успіх або провал проекту. Виконання PESTLE-аналізу дозволяє передбачати зовнішні загрози, адаптуватися до змінних умов і використовувати зовнішні можливості для підвищення шансів на успіх проекту. Такий аналіз є важливим для розробки ефективних стратегій та мінімізації ризиків, що забезпечує глибше розуміння ринкового середовища та більшу впевненість у прийнятті стратегічних рішень.

В таблиці 2.1 складено PESTLE-аналіз для реабілітаційного центру в Одесі.

Таблиця 2.1

PESTLE-аналіз ринку реабілітаційних послуг

Категорія	Фактори	Вплив на ринок
Політичні	Державна підтримка	можливість отримання фінансування та пільг,
	Міське законодавство	суворі вимоги до землекористування
	Політична стабільність	ризик зміни політичного курсу, що може вплинути на проект, наслідок воєнних дій
Економічні	Економічна стабільність	нестабільне економічне положення може впливати на інвестиції
	Збільшення інфляції	висока інфляція може збільшувати вартість будівництва та експлуатації центру.

Продовження таблиці 2.1

	Доступ до фінансових ресурсів	можливість отримання кредитів та інших фінансових ресурсів за прийнятними умовами.
Соціокультурні	Зниження показників демографії	спадуюча потреба у реабілітаційних послугах
	Соціальні норми	підвищення свідомості про здоров'я, зниження стигми
Технологічні	Доступність технологій	впровадження новітніх технологій у сфері покращує ефективність надання послуг
	Кібербезпека	потреба у забезпеченні захисту даних
Екологічні	Енергозбереження	можливість зниження операційних витрат
Юридичні	Ліцензування	необхідність отримання багатьох ліцензій
	Законодавчі вимоги	дотримання певних юридичних норм
	Договірні зобов'язання	правильно структуровані угоди знижують ризики

Джерело: складено автором

Реабілітаційний ринок в Одесі має потенціал для розвитку, враховуючи демографічні тенденції та збільшення обізнаності населення про здоровий спосіб життя. Важливо звернути увагу на строге дотримання правових норм, інновації у технологічному сегменті, та економічну доступність послуг для широкого кола населення. Виклики, пов'язані з економічними коливаннями та потребою в висококваліфікованих кадрах, вимагають уваги з боку управління та стратегічного планування.

Враховуючи усі фактори, можна стверджувати, що реабілітаційний центр «Revive» має добре збалансовану стратегію на ринку реабілітаційних послуг, що дозволяє йому займати міцні позиції серед конкурентів. Центр вирізняється з-поміж інших завдяки своєму місцезорозташуванню та якісному набору додаткових послуг, що, без сумніву, є ключовими чинниками його успіху на ринку.

Для підсумкової узагальнюючої оцінки сильних та слабких сторін, новостворюваного реабілітаційного центру, а також пошуку можливостей і виявлення загроз, необхідно скористатися методом SWOT-аналізу. SWOT-аналіз є стратегічним інструментом, який допомагає організаціям визначити свої Сили (Strengths) – це внутрішні ресурси та здібності, які дозволяють компанії досягати

своїх цілей. Слабкості (Weaknesses) – це внутрішні недоліки, які можуть стримувати досягнення цілей. Можливості (Opportunities) – це зовнішні фактори, які компанія може використати для свого розвитку та досягнення переваг. Загрози (Threats) – Це зовнішні виклики, які можуть нашкодити компанії або її планам. Цей аналіз є ключовим для стратегічного планування, оскільки він надає всебічне розуміння внутрішнього та зовнішнього середовища компанії [32].

SWOT-аналіз проєкту створення реабілітаційного центру «Revive», який представлений в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз реабілітаційного центру «Revive»

STRENGTHS	WEAKNESS
1. Висока якість послуг; 2. Сучасні протоколи; 3. Вдале місце розташування; 4. Професійні реабілітологи; 5. Власна ринкова ніша; 6. Гнучкі ціни.	1. Занадто вузька спеціалізація; 2. Відсутність відомості центру в спортивному світі; 3. Відсутність дорогого обладнання; 4. Відсутність умов для проживання.
OPPORTUNITIES	THREATS
1. Створення мережі реабілітаційних центрів; 2. Залучення нових клієнтів; 3. Співробітництво зі спортивними федераціями; 4. Функціонування у форматі реабілітаційного пансіонату; 5. Освоєння послуг дитячої реабілітації.	1. Поява нових переваг у конкурентів; 2. Посилення тенденції щодо реабілітації закордоном; 3. Зміни у законодавстві, зокрема щодо ліцензування послуг; 4. Форс-мажор.

Джерело: складено автором

Враховуючи SWOT-аналіз для проєкту створення реабілітаційного центру «Revive», можна зробити висновок, що центр має значний потенціал для розвитку та успіху на ринку реабілітаційних послуг. Серед сильних сторін виділяються висока якість послуг, використання сучасних протоколів лікування, професіоналізм реабілітологів, вдале місцерозташування, наявність власної ринкової ніші та гнучка цінова політика. Ці аспекти створюють міцну основу для задоволення потреб клієнтів та вирізняють «Revive» на тлі конкурентів.

Водночас проєкт має декілька слабких сторін, зокрема вузьку спеціалізацію, відсутність відомості центру у спортивному світі, брак дорогого обладнання та умов для проживання. Ці недоліки можуть обмежувати залучення нових клієнтів та розширення спектру послуг.

Проте, існує широкий спектр можливостей для розвитку, таких як створення мережі реабілітаційних центрів, співробітництво зі спортивними федераціями, функціонування у форматі реабілітаційного пансіонату, та розширення послуг, спрямованих на дитячу реабілітацію. Ці напрямки можуть сприяти залученню ширшого кола клієнтів та підвищенню конкурентоспроможності «Reviiive».

З іншого боку, існують загрози, такі як поява нових переваг у конкурентів, посилення тенденцій щодо реабілітації закордоном, зміни у законодавстві, та ризик форс-мажорних обставин, які вимагають постійного моніторингу змін у зовнішньому середовищі та гнучкості стратегічного планування.

Отже, при поточному стані ринку у новостворюваного реабілітаційного центру з'явитися певні переваги та перспективи розвитку насамперед за рахунок кваліфікації реабілітологів, використання сучасних протоколів, а також сполучення «ціна/якість» послуг.

2.3. Формування витрат на відкриття реабілітаційного центру

Інвестиційні витрати включають у себе всі витрати, які пов'язані з реалізацією бізнес-проєктів на стартовому етапі. Вони можуть мати різні види і склад, залежно від особливостей конкретного проєкту. У загальному розумінні, інвестиційні витрати складаються з основних та чистих оборотних капіталів.

Основні капітальні витрати включають витрати на створення необхідної інфраструктури та основних фондів. Це може охоплювати придбання

обладнання, машин або навіть розробку програмного забезпечення, що необхідне для проєкту.

Чистий оборотний капітал включає витрати, пов'язані з підтримкою стабільності виробництва, такі як оплата заробітної плати, купівля сировини та матеріалів, витрати на утилізацію виробничих відходів і т. д. Ці витрати допомагають забезпечити неперервність виробництва та збут продукції.

Витрати можна також класифікувати за їхнім характером:

1. Прямі витрати - це ті, що безпосередньо пов'язані з реалізацією інвестиційних проєктів. Це можуть бути витрати на придбання та введення в дію обладнання, транспортування, встановлення продукції або сировини.
2. Непрямі витрати - це ті, що пов'язані зі створенням сприятливих умов для організації виробництва. Наприклад, це може бути оплата послуг юристів, бухгалтерів, консультантів, або навіть витрати на навчання персоналу.
3. Неявні витрати - це витрати, пов'язані з надміром виробничих ресурсів, які не приносять доходу. Наприклад, це може бути витрати на зберігання запасів або витрати на обслуговування нерентабельних активів.
4. Не відшкодовуванні витрати - це ті, що не були враховані в інвестиційному проєкті і, отже, не можуть бути компенсовані. Наприклад, це може бути витрати на розробку бізнес-плану або проведення маркетингових досліджень, які не були передбачені у початкових розрахунках [33].

Розуміння різних типів витрат допомагає компаніям краще керувати своїми інвестиційними ресурсами та ефективно планувати свої проєкти.

Перш за все, важливо зазначити, що вибір приміщення для реабілітаційного центру є одним із ключових кроків у відкритті такого бізнесу. Успішність проєкту значно залежить від правильної локації та обраної концепції закладу. Інвестиційні витрати в цей етап можуть значно вплинути на подальший успіх.

Оптимальний розмір приміщення варіює від міні-формату з площею близько 100 квадратних метрів до великих універсальних центрів із басейном. Завдання

полягає у забезпеченні всіх необхідних умов для проведення реабілітаційних процедур. Основні вимоги до приміщення включають наявність водопровідних комунікацій, каналізації, опалення та витяжки.

Проте, розташування центру має вирішальне значення. Для пересічних громадян та спортсменів-аматорів зручно мати можливість реабілітації поруч з домом. У той же час, для професійних спортсменів відстань не є перешкодою, якщо центр надає необхідні послуги та умови. Це особливо важливо для професіоналів, які потребують реабілітації після серйозних травм, таких як розрив хрестоподібних зв'язок або травма ахілла. Важливо забезпечити їм умови для безпечної та ефективної реабілітації, включаючи відповідні тренажери та обладнання.

Таким чином, розглядаючи всі аспекти, вибір інвестицій у приміщення для реабілітаційного центру вимагає збалансованого підходу, де враховуються потреби різних категорій клієнтів та місце їхнього проживання чи тренувань.

Враховуючи ці фактори, взяли до уваги місце на вулиці Єкатериненській, де знаходиться раніше забудоване, але зараз не використовуване приміщення, яке можна відновити та адаптувати під потреби реабілітаційного центру загальної площею 200 метрів. Це місце має кілька переваг.

По-перше, воно знаходиться у доступності до головних транспортних артерій міста, що робить його зручним для всіх категорій користувачів. В цьому районі також знаходяться школи, дитячі садки та інші соціальні установи, що робить його ідеальним місцем для забезпечення доступності реабілітаційних послуг для різних груп населення.

По-друге, поруч з цим місцем є можливість використання спортивних залів для проведення фізичних занять і вправ, що сприятиме ефективності та результативності процесу реабілітації.

Враховуючи всі ці фактори, вибір місця розташування реабілітаційного центру в цьому районі Одеси є стратегічно обґрунтованим та вигідним для різних категорій користувачів.

Обладнання для реабілітаційного центру можна розділити на декілька значущих категорій: спеціальне реабілітаційне обладнання, тренажери та кардіообладнання. Кожна з цих категорій відіграє важливу роль у забезпеченні повноцінного процесу реабілітації пацієнтів.

1. Спеціальне реабілітаційне обладнання - ця категорія включає в себе різноманітні засоби, спрямовані на відновлення функцій конкретних частин тіла або вирішення специфічних проблем здоров'я. До цього обладнання можуть відноситися електростимулятори, реабілітаційні ліжка, апарати для магнітотерапії тощо.
2. Тренажери - тренажери є необхідним елементом для відновлення м'язової сили та рухливості пацієнтів. Вони включають в себе різні типи обладнання, такі як ручні та електричні велотренажери, бігові доріжки, степери, мультистанції тощо.
3. Кардіообладнання - кардіообладнання допомагає підтримувати або покращувати серцево-судинну систему пацієнтів. Сюди входять велотренажери, бігові доріжки, еліптичні тренажери та інші апарати, спрямовані на підвищення кардіоваскулярної витривалості [34].

Структура та витрати на придбання обладнання можуть варіюватися залежно від конкретних потреб реабілітаційного центру, кількості пацієнтів та їхніх потреб, а також фінансових можливостей центру. Прийняття рішення про обладнання вимагає ретельного аналізу потреб і ресурсів центру для забезпечення ефективної реабілітації пацієнтів.

У таблиці 2.3 наведено приклад необхідного обладнання

Таблиця 2.3

Прилад обладнання для відкриття реабілітаційного центру

№	Категорія	Тип обладнання	Кількість	Призначення
1	Спеціальне реабілітаційне обладнання	Електростимулятори	5	Відновлення м'язової функції, поліпшення кровообігу
		Реабілітаційні ліжка	10	Забезпечення комфорту та підтримки для пацієнтів під час відновлення
		Апарати для магнітотерапії	3	Лікування запальних процесів, болів у м'язах і суглобах
2	Тренажери	Ручні та електричні велотренажери	8	Відновлення м'язової сили та витривалості, підвищення рухливості
		Бігові доріжки	5	Підтримка серцево-судинної системи, відновлення координації
		Степери	4	Відновлення роботи ніг та підвищення загальної витривалості
		Мультистанції	2	Комплексне тренування різних м'язових груп

Продовження таблиці 2.3

3	Кардіообладнання	Велотренажери	5	Покращення функції серцево-судинної системи, відновлення після кардіологічних захворювань
		Еліптичні тренажери	4	Зниження навантаження на суглоби під час тренувань, підтримка серцево-судинної системи

Джерело: розроблено автором

Таблиця представляє приклад обладнання для відкриття реабілітаційного центру. В першій категорії, спеціальне реабілітаційне обладнання, входять електростимулятори у кількості 5 штук для відновлення м'язової функції та поліпшення кровообігу, реабілітаційні ліжка, 10 штук, для забезпечення комфорту та підтримки для пацієнтів під час відновлення, а також апарати для

магнітотерапії, 3 штуки, для лікування запальних процесів та болів у м'язах і суглобах.

Друга категорія, тренажери, включає ручні та електричні велотренажери, 8 штук, для відновлення м'язової сили та витривалості, бігові доріжки, 5 штук, для підтримки серцево-судинної системи, степери, 4 штуки, для відновлення роботи ніг та підвищення загальної витривалості, та мультистанції, 2 штуки, для комплексного тренування різних м'язових груп. Третя категорія, кардіологічне обладнання, охоплює велотренажери, 5 штук, для покращення функції серцево-судинної системи та відновлення після кардіологічних захворювань, та еліптичні тренажери, 4 штуки, для зниження навантаження на суглоби під час тренувань та підтримки серцево-судинної системи. Все обладнання коштує від 10 до 20 тисяч за одиницю і не нараховує амортизацію.

Перелік стартових витрат можна побачити у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Розрахунок інвестиційних витрат

Найменування	Сума, тис. грн	Частка, %
Придбання обладнання та доставка	800	48,93
Монтаж та налаштування	200	12,23

Продовження таблиці 2.4

Оренда на 2 місяці до відкриття	100	6,12
Ремонт приміщення	400	24,46
Маркетингові витрати	80	4,89
Реєстрація	5	0,31
Інші та непередбачені витрати	50	3,06
Загалом	1635	100

Джерело: розроблено автором

Сума початкових інвестицій 1 635 тис. грн. Джерелами фінансування є кошти автора ідеї (635 тис. грн) та банківський кредит (1 000 тис грн). Кредит

буде оформлений у «РАЙФАЙЗЕН БАНК» [35] зі ставкою 25% на рік. Вартість обслуговування та покриття кредиту можна знайти на рисунку 2.7.

Дата	Тіло кредиту	Відсотки	Платежі	Залишок боргу
квіт., 2024	74 210,87₴	20 833,33₴	95 044,20₴	925 789,13₴
трав., 2024	75 756,93₴	19 287,27₴	95 044,20₴	850 032,20₴
черв., 2024	77 335,20₴	17 709,00₴	95 044,20₴	772 697,00₴
лип., 2024	78 946,35₴	16 097,85₴	95 044,20₴	693 750,65₴
серп., 2024	80 591,06₴	14 453,14₴	95 044,20₴	613 159,59₴
вер., 2024	82 270,05₴	12 774,16₴	95 044,20₴	530 889,54₴
жовт., 2024	83 984,00₴	11 060,20₴	95 044,20₴	446 905,54₴
лист., 2024	85 733,67₴	9 310,53₴	95 044,20₴	361 171,87₴
груд., 2024	87 519,79₴	7 524,41₴	95 044,20₴	273 652,08₴
січ., 2025	89 343,12₴	5 701,08₴	95 044,20₴	184 308,96₴
бер., 2025	91 204,43₴	3 839,77₴	95 044,20₴	93 104,53₴
бер., 2025	93 104,53₴	1 939,68₴	95 044,20₴	0,00₴

Рис. 2.7. Розрахунок погашення кредиту

Джерело [36]

Аналізуючи надані інвестиційні витрати, ми можемо зробити декілька ключових висновків. По-перше, загальна сума інвестицій складає 1635 тисяч гривень, що свідчить про значний фінансовий обсяг проєкту. Найбільшу частину витрат становить придбання обладнання (800 тис. грн), що підкреслює технологічну складову інвестиції. Ремонт приміщення також є значним пунктом витрат (400 тис. грн), що вказує на необхідність адаптації і підготовки простору під специфічні потреби проєкту.

Монтаж та налаштування обладнання та інфраструктури коштуватимуть 200 тис. грн, що є критичним для забезпечення правильної роботи придбаного

обладнання. Це також відображає важливість технічної підготовки та кваліфікації персоналу, задіяного в процесі.

Витрати на оренду, маркетинг, реєстрацію проєкту, а також інші та непередбачені витрати (відповідно 100, 80, 5 та 50 тис. грн) хоч і менші порівняно з основними статтями витрат, проте є важливими для забезпечення безперебійної роботи та просування проєкту на ринку. У сукупності, ці дані відображають комплексний підхід до інвестування в проєкт, де кожен аспект, від технічного оснащення до маркетингу, відіграє важливу роль у загальному успіху. Зрозуміло, що успішна реалізація проєкту вимагатиме не лише великих початкових інвестицій, але й уважного управління цими ресурсами на кожному етапі розвитку.

В таблиці 2.5 розраховано витрати на персонал на місяць.

Таблиця 2.5

Витрати на персонал у розрахунку на місяць

Найменування	К-сть	Зарплата, тис. грн	ЄСВ, тис. грн	Загалом витрати, тис. грн з ЄСВ
Директор	1	25	5.5	30.5
Лікар-терапевт	2	20	4.4	48.8
Психолог	2	20	4.4	48.8
Фізіотерапевт	3	20	4.4	73.2
Масажист	3	15	3.3	54.9
Інструктор з фізичного виховання	3	20	4.4	73.2
Адміністративний персонал	2	15	3.3	36.6
Прибиральниця	2	15	3.3	36.6
Охорона	2	15	3.3	36.6
Загалом	20	-	-	439.2

Джерело: складено автором

Аналізуючи наведену таблицю витрат на персонал за місяць, можна побачити, що загальні витрати складають 439.2 тис. грн з урахуванням Єдиного соціального внеску (ЄСВ). В структурі витрат виділяється керівний склад,

зокрема директор, чия місячна зарплата з ЄСВ становить 30.5 тис. грн, що є значною одиничною сумою порівняно з іншими посадами. Медичний персонал, включаючи лікарів-терапевтів, психологів, фізіотерапевтів, масажистів та інструкторів з фізичного виховання, формує основу витрат, демонструючи важливість цієї категорії працівників для діяльності установи. Кожна з цих спеціальностей має значний вплив на загальну суму витрат, з особливою увагою до фізіотерапевтів та інструкторів з фізичного виховання, витрати на яких ідентичні і складають 73.2 тис. грн кожна категорія.

Адміністративний персонал, прибиральниці та охорона також мають суттєву частку у витратах, кожна група з яких коштує 36.6 тис. грн, що підкреслює необхідність цих служб для забезпечення ефективної роботи установи.

Травми при занятті спортом часто обтяжуються психологічним станом. Адже, спортсмени не можуть без руху. Для професіоналів травма загрожує такими наслідками: неможливість участі в змаганнях, пропуск тренувань, велика конкуренція, втрата колишніх навичок. У важких ситуаціях людині забороняють займатися спортом. Тому, етап відновлення повинен включати підтримку психологічного здоров'я, а в штаті реабілітаційного центру мають бути психологи..

Отже, з урахуванням різноманітності спеціалізацій та відповідних витрат на заробітну плату та ЄСВ, можна зробити висновок про баланс між необхідністю кваліфікованого медичного персоналу для надання якісних послуг та адміністративного та допоміжного персоналу для підтримки їхньої діяльності.

Структура середньомісячних постійних витрат реабілітаційного центру є достатньо стабільною і наведена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Середньомісячні постійні витрати

Найменування	Сума, тис. грн.	Часто, %
Орендна плата	50	7.75

Зарплата персоналу з нарахуваннями	439,2	68.07%
------------------------------------	-------	--------

Продовження таблиці 2.6

Реклама	40	6.20%
Комунальні витрати	20	3.10%
Інші витрати	10	1.55%
Погашення кредиту	95	14.72%
Загалом	645,2	100

Джерело: складено автором

Середньомісячні постійні витрати складають 645,2 тисяч гривень, де основну частину становить зарплата персоналу з нарахуваннями – 439.2 тисяч гривень, що підкреслює значну вагу витрат на оплату праці в структурі загальних витрат. Орендна плата за приміщення також є значним видатком, сягаючи 50 тисяч гривень, що свідчить про необхідність витрат на забезпечення робочого простору. Витрати на рекламу становлять 40 тисяч гривень, відображаючи інвестиції компанії у просування та залучення клієнтів. Комунальні витрати 20 тисяч гривень. Інші витрати, які включають різноманітні адміністративні та господарські витрати, складають 10 тисяч гривень. Та погашення кредиту у розмірі 95 тис. грн у місяць.

Розрахунок комунальних витрати можемо побачити у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Розрахунок витрат за комунальні послуги

Статті витрат	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	3 000	36 000
Електроенергія	12 000	144 000
Опалення	6 000	72 000
Зв'язок та Інтернет	200	2 400
Вивіз сміття	800	9 600
Усього:	20 000	240 000

Джерело: складено автором

По-перше, серед усіх вказаних послуг, найбільшу частку витрат займає електроенергія – це 60% від загальної суми річних витрат та 60% від місячних витрат.

По-друге, на опалення припадає 30% річних та місячних витрат, що також є значною частиною загального бюджету на комунальні послуги.

Водопостачання, хоч і є необхідним сервісом, становить лише 15% від загальних витрат, що є досить мало в порівнянні з витратами на електроенергію та опалення. Вивіз сміття та послуги зв'язку та інтернету займають мінімальну частку у загальній структурі витрат – разом менше ніж 5%.

Такі дані підкреслюють не тільки значення належного планування бюджету для покриття комунальних витрат, але й можливу потребу в оптимізації та пошуку альтернативних рішень для зменшення витрат, особливо по найбільш важливих статтях, таких як електроенергія та опалення. Така оптимізація може включати встановлення енергоефективного обладнання, утеплення приміщень, використання альтернативних джерел енергії, та перегляд тарифів із постачальниками послуг.

Загальна картина витрат вказує на те, що значна частина ресурсів компанії спрямовується на підтримку її діяльності через витрати на персонал, оренду, рекламу та інші потреби, що є ключовими для забезпечення стабільної роботи та розвитку бізнесу.

Висновки за розділом 2:

1. Ринок реабілітаційних послуг в Україні знаходиться в стані активного росту та розвитку, спричиненого підвищеною увагою до здорового способу життя та доступності реабілітаційних заходів. Починаючи з 2016 року ринок демонструє стабільне зростання, збільшившись приблизно в 2,5 рази або на 231 мільйон гривень. Це зростання обумовлене збільшенням попиту на реабілітаційні послуги, впровадженням передових технологій,

покращенням кваліфікації спеціалістів та загальним поліпшенням медичної та соціальної допомоги. Проте, ринок стикається з викликами, такими як висока вартість послуг та нерівномірний доступ до них в різних регіонах, вимагаючи удосконалення нормативної бази та стандартів. Розуміння цих динамік є ключовим для подальшого розвитку ринку.

2. Реабілітаційний центр «Reviive» має потенціал для розвитку завдяки високій якості послуг, професіоналізму реабілітологів, сучасним протоколам лікування та гнучкій ціновій політиці. Однак, існують слабкі сторони, як-от вузька спеціалізація та обмежені умови проживання. Можливості для розвитку включають розширення мережі, співпрацю зі спортивними організаціями та дитячу реабілітацію. Загрози охоплюють конкуренцію, закордонну реабілітацію та законодавчі зміни. Стратегічне планування та моніторинг зовнішнього середовища є ключовими для подолання викликів і використання переваг центру «Reviive».
3. Аналізуючи інвестиційні витрати, зазначимо, що загальна сума складає 1635 тис. грн, з основними витратами на обладнання (800 тис. грн) та ремонт (400 тис. грн), що підкреслює технологічний аспект і необхідність адаптації приміщення. Встановлення обладнання обійдеться у 200 тис. грн, а менші витрати на оренду, маркетинг, реєстрацію та інше становлять 235 тис. грн, важливі для функціонування проєкту. Загальні місячні витрати на персонал досягають 645,2 тис. грн, з виділенням керівництва і медперсоналу як основних статей витрат, демонструючи важливість кваліфікованого медичного та адміністративного персоналу. Адміністративний персонал і обслуговуючий персонал також мають суттєву частку у витратах. Середньомісячні постійні витрати становлять 549.2 тис. грн, з основною вагою витрат на зарплату (439.2 тис. грн), оренду (50 тис. грн) та рекламу (40 тис. грн), підкреслюючи значення цих витрат у загальній структурі.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ РЕАБІЛІТАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ

3.1. Прогнозування прибутку від функціонування реабілітаційного центру

Прогнозування прибутку від функціонування реабілітаційного центру вимагає детального аналізу різноманітних факторів, які можуть впливати на його доходи та витрати. Спочатку, важливо визначити потенційну кількість клієнтів, базуючись на розмірі цільової аудиторії у відповідній географічній зоні та на дослідженнях потреб спільноти. Далі слід розглянути рівень конкуренції в регіоні та унікальні пропозиції, які може надати ваш центр для залучення клієнтів.

Окрім цього, потрібно скласти детальний план доходів, який включатиме різні джерела, наприклад, прямі платежі від клієнтів, страхові виплати, державне фінансування чи приватні донати. Важливо також точно оцінити всі можливі витрати, які включають оренду приміщень, закупівлю обладнання, заробітну плату персоналу, витрати на маркетинг та інші операційні витрати.

Головний чинник, що має забезпечити стабільний потік доходів є те, що реабілітаційний центр «Revive» надає комплексний підхід до відновлення, що дозволяє спортсменам не тільки швидше повертатися до змагальної діяльності, але й підвищувати їх загальний фізичний стан, покращувати психологічну стійкість та знижувати ризик майбутніх травм.

Щодо клієнтських груп, основний фокус буде все ж таки на аматорах. Як вже зазначалося вище робота з професійними спортсменами (особливо високого класу) є доволі складною, адже більшість з них все ж таки воліє відновлюватися після травм за кордоном. Але, з іншого боку, по-перше, не у всіх спортсменів зараз є можливість для виїзду, а, по-друге, клієнти-професіонали є важелем для збільшення обсягу послуг, що надаються реабілітаційним центром. Адже,

інформація, що в твоєму центрі відновлювався хтось зі спортивних зірок (враховуючи, що мова йде навіть не про столицю, а про Одесу), є потужним маркетинговим інструментом і позитивно впливає як на інших професіоналів, так і на аматорів.

Доходи новоствореного центру можна побачити у таблиці 3.1.

Таблиці 3.1

Формування доходів реабілітаційного центру «Revive» за місяць

Послуга	Приклад змісту	Кількість за місяць, шт	Ціна, грн	Дохід, тис. грн
Одноразове відвідування	Одноразовий сеанс фізіотерапії або масажу	500	300	150
Абонемент на серію сеансів	Абонемент на місяць для відвідування групових занять з фізіотерапії, масажу або спеціальних тренувань	200	2000	400
Преміум-абонемент	Індивідуальний план реабілітації з повним доступом до всіх послуг та персональним тренером	50	5000	250
Всього				800

Джерело: розроблено автором

На основі наведеної таблиці можна зробити висновок, що реабілітаційний центр має три основні джерела доходу: одноразові відвідування, абонементи на серію сеансів, та преміум-абонементи.

Найбільший дохід генерується за допомогою абонементів на серію сеансів, які приносять 400 тис. грн. на місяць, що свідчить про великий інтерес до групових занять з фізіотерапії, масажу чи спеціальних тренувань. Преміум-абонементи, хоч і коштують значно дорожче, забезпечують дохід у 250 тис. грн., що є дещо менше за дохід від абонементів на серію сеансів, але все ще значний, враховуючи індивідуальний підхід та повний доступ до всіх послуг центру.

Одноразові відвідування принесуть 150 тис. грн., що є найменшим доходом серед трьох категорій, але важливим для залучення нових клієнтів та їхнього ознайомлення з послугами центру. В цілому, центр демонструє різноманітність у формуванні доходів, забезпечуючи стабільні фінансові результати через широкий спектр послуг.

Грошовий потік центру можна проаналізувати у таблиці 3.2. Враховуючи стартові витрати у розмірі 1635 тис. грн та постійні операційні витрати у розмірі 7742,4 тис. грн за рік та доходи 9600 тис. грн за рік.

Таблиця 3.2

Доходи, витрати та прибуток тис. грн

Показник, тис. грн	Роки функціонування				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Стартові витрати	1 635	0	0	0	0
Доходи	9 600	9 600	9 600	9 600	9 600
Єдиний податок (5%)	480	480	480	480	480
Постійні витрати	7742,4	7742,4	7742,4	7742,4	7742,4
Валові витрати	8222,4	8222,4	8222,4	8222,4	8222,4
Прибуток	1377,6	1377,6	1377,6	1377,6	1377,6
Накопичений прибуток	-257,4	1120,2	2497,8	3875,4	5253

Джерело: складено автором

У даній таблиці відображено фінансові показники підприємства протягом перших п'яти років його функціонування, включаючи доходи, витрати та прибуток, виражені у тисячах гривень. Стартові витрати на перший рік склали 1635 тис. грн і більше не виникали в наступні роки. Річний дохід стабільно становив 9600 тис. грн.

З доходів щорічно відраховувалося 480 тис. грн як єдиний податок, що становить 5% від загальної суми доходів. Постійні витрати залишалися незмінними на рівні 7742,4 тис. грн щороку, що в сумі з податком утворювало валові витрати 8222,4 тис. грн щорічно. Таким чином, чистий прибуток підприємства також був стабільним і складав 1377,6 тис. грн щороку.

Аналіз накопиченого прибутку показує, що в перший рік підприємство зазнало збитків на суму 257,4 тис. грн через стартові витрати, але вже у другий рік вийшло на прибуток 1120,2 тис. грн. З кожним роком накопичений прибуток зростає, досягаючи 5253 тис. грн на кінець п'ятого року. Це демонструє фінансову стійкість та ефективність діяльності підприємства, а також його здатність генерувати стабільний прибуток після покриття початкових інвестицій та операційних витрат.

Різноманітні фінансові показники використовуються для аналізу інвестицій та проєктів, дозволяючи інвесторам та управлінцям оцінити їхні потенційні ризики та доходність. Серед найбільш поширених:

1. Чиста теперішня вартість (NPV) - показує різницю між сьогодишньою вартістю майбутніх грошових потоків, що вироблятиме проєкт, та вартістю інвестицій на сьогодні. Проєкт вважається фінансово вигідним, якщо NPV є позитивним, оскільки це означає, що проєкт пропонує доходність, вищу за вартість вкладених коштів [38].
2. Внутрішня норма прибутковості (IRR) - це ставка дисконтування, за якої NPV проєкту стає нульовим. Проєкт можна розглядати як привабливий для інвестицій, якщо його IRR вище за вартість капіталу [39].
3. Період окупності вказує на час, потрібний для того, щоб інвестиція повернула свої початкові витрати через грошові потоки. Коротший період окупності знижує ризик для інвестора, показуючи швидше повернення вкладених коштів [40].
4. Індекс прибутковості (PI) - це відношення поточної вартості майбутніх грошових потоків до первісної вартості інвестицій. Проєкт вважається вигідним, якщо його PI перевищує 1, означаючи, що майбутні доходи перевищують інвестиційні витрати. PI допомагає порівняти ефективність різних інвестицій, оскільки він показує відносну вигоду кожного проєкту [41].

Ці показники є ключовими у прийнятті обґрунтованих інвестиційних рішень, хоча вони також мають свої обмеження і повинні використовуватись разом з іншими аналітичними інструментами та експертною оцінкою.

Всі розрахунки ефективності проєкту представлені в таблиці 3.3. При обрахунку ставки дисконтування враховувались ризики, інфляційні очікування та можливості для інвестування капіталу в альтернативні проєкти. Аналіз ефективності проєкту проводився з урахуванням його тривалості в 60 місяців та застосуванням гривні як основної валюти для розрахунків.

Аналіз інтегральних показників ефективності ідальні реабілітаційного центру, розроблений автором, вказує на значний потенціал інвестиційної привабливості проєкту. Життєвий цикл ідальні складає 60 місяців, що забезпечує достатній часовий проміжок для реалізації проєкту та отримання планованих результатів. Висока ставка дисконтування у 30% вказує на високий рівень ризику, але, незважаючи на це, період окупності проєкту становить всього 11 місяців, що є досить коротким терміном. Цей показник підкріплюється дисконтованим періодом окупності у 13 місяців, що також свідчить про швидке повернення інвестицій.

У даній таблиці представлені інтегральні показники ефективності ідальні реабілітаційного центру «Revive» протягом п'яти років. Стартовий капітал, що було інвестовано в перший рік, складав 1,635 мільйона гривень, з подальшими роками без додаткових інвестицій.

Таблиця 3.3

Інтегральні показники ефективності ідальні реабілітаційного центру «Revive»

Показники	За роками				
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1. Стартовий капітал (початкові інвестиції)	1 635	0	0	0	0
2. Грошовий потік	-257,4	1120,2	2497,8	3875,4	5253
3. Ставка дисконтування	30	30	30	30	30

4. Чиста поточна вартість	-575	240	867	1 349	1 720
5. Внутрішня норма прибутковості	0.6	1.1	1.5	1.8	2
6. Індекс прибутковості	-	43	66	75	80
7. Термін окупності (місяців)	13	-	-	-	-

Джерело: складено автором

Початковий рік був збитковим з грошовим потоком -257,4 тисяч гривень, однак вже з другого року їдальня стала генерувати значний позитивний грошовий потік, що зростав з кожним роком, досягнувши 5253 тисяч гривень у п'ятий рік.

Ставка дисконтування для всіх років склала 30%, що свідчить про високу волатильність та ризик інвестиційного проекту. Чиста поточна вартість (NPV) відображає зростання від -575 тисяч гривень у перший рік до 1720 тисяч гривень у п'ятий рік, підтверджуючи загальне зростання вартості інвестицій. Внутрішня норма прибутковості (IRR) зростає з 0,6 у перший рік до 2 у п'ятий рік, що показує збільшення ефективності інвестицій з часом.

Індекс прибутковості, що є показником співвідношення вхідних і вихідних коштів, збільшився від 43 у другий рік до 80 у п'ятий рік, демонструючи збільшення прибутковості інвестицій з кожним роком. Термін окупності проекту склав 13 місяців, що є досить швидким результатом для проектів подібного масштабу.

Загалом, аналіз показників ефективності їдальні реабілітаційного центру «Revive» свідчить про успішність інвестиційного проекту, з поступовим збільшенням прибутковості та вартості інвестицій, що робить його привабливим для подальших інвестицій та розширення діяльності.

3.2. Аналіз можливих ризиків та шляхи їхньої мінімізації

Аналіз можливих ризиків та їх мінімізація є важливою складовою успішного ведення бізнесу. Визначення та управління ризиками дозволяє підприємствам передбачити потенційні проблеми та розробити стратегії для їх уникнення або зменшення їх впливу.

На першому етапі важливо виявити всі можливі ризики, з якими може зіткнутися бізнес. Це можуть бути фінансові ризики, пов'язані з нестабільністю ринку, змінами валютних курсів або інфляцією. Технологічні ризики виникають через швидкий розвиток технологій та потребу в постійному оновленні обладнання та програмного забезпечення. Операційні ризики пов'язані з внутрішніми процесами компанії, такими як виробництво, логістика та управління персоналом. Юридичні ризики включають в себе можливість судових позовів або змін у законодавстві. Екологічні ризики можуть виникнути через забруднення навколишнього середовища або катастрофи. Репутаційні ризики з'являються, коли діяльність компанії негативно впливає на її імідж серед споживачів.

Для мінімізації ризиків бізнес повинен розробити комплексний підхід, який включає ретельний аналіз потенційних загроз і розробку стратегій реагування. Одним з ключових елементів є створення системи раннього попередження, яка дозволить виявляти можливі проблеми на ранніх етапах. Важливо також мати чіткий план дій на випадок різних кризових ситуацій, що дозволить оперативно реагувати та мінімізувати збитки. Іншим аспектом є диверсифікація, яка допомагає зменшити залежність від одного джерела доходу або одного ринку, тим самим знижуючи фінансові ризики. Важливу роль відіграє і страхування, що може покрити потенційні збитки від різноманітних ризиків. Нарешті, постійне навчання та розвиток персоналу допоможе підвищити гнучкість та адаптивність бізнесу до змін у зовнішньому середовищі [42].

Моніторинг і контроль ризиків є вирішальними компонентами в процесі управління ризиками в бізнесі. Ці процеси забезпечують не тільки виявлення та

оцінку ризиків на початкових етапах, але й надають змогу відстежувати ефективність запроваджених заходів щодо їх мінімізації або усунення.

Моніторинг ризиків полягає в систематичному спостереженні за зовнішнім та внутрішнім середовищем компанії з метою виявлення нових ризиків та оцінки змін у рівні вже ідентифікованих ризиків. Це включає аналіз трендів ринку, моніторинг законодавчих змін, оцінку технологічних нововведень та відстеження фінансових показників. Ефективний моніторинг вимагає встановлення ключових показників ризику (KPIs), які дозволяють кількісно оцінювати рівень ризиків і виявляти тенденції їх зміни.

Контроль ризиків є процесом перевірки ефективності заходів управління ризиками та вжиття корективних дій у випадку необхідності. Це включає періодичну оцінку існуючих процедур управління ризиками, політик і контрольних заходів на предмет їх актуальності та ефективності. Контроль дозволяє виявляти прогалини в системі управління ризиками та здійснювати їх корекцію, а також адаптувати стратегію управління ризиками до змін у бізнес-середовищі.

Інтеграція моніторингу і контролю в загальну систему управління ризиками передбачає регулярні звіти про стан ризиків та ефективність заходів їх мінімізації. Це забезпечує керівництву компанії актуальну інформацію для прийняття обґрунтованих рішень.

Залучення всіх рівнів управління та співробітників до процесу моніторингу і контролю, а також створення культури відповідальності за управління ризиками сприяє побудові ефективної системи мінімізації ризиків. Навчання та постійне підвищення обізнаності персоналу щодо ризиків і методів їх управління зміцнюють цю систему, роблячи бізнес більш стійким до потенційних загроз.

Реабілітаційний центр для спортсменів виконує критично важливу роль, допомагаючи атлетам відновлюватися після травм і повертатися до повноцінних тренувань та змагань. Однак, управління таким центром супроводжується

різноманітними ризиками, які можуть впливати як на спортсменів, так і на сам центр. Ефективне керування цими ризиками вимагає розробки комплексного плану, що включає в себе ідентифікацію потенційних загроз, оцінку їх впливу та розробку стратегій їх мінімізації або усунення.

Перш за все, важливо враховувати ризики, пов'язані з фізичним станом спортсменів. Це означає не тільки надання якісної медичної допомоги під час реабілітації, але й створення умов для запобігання травмам. Освітні програми щодо правильного виконання вправ, використання обладнання та загальної фізичної підготовки можуть відіграти ключову роль у зменшенні цього ризику.

Іншим важливим аспектом є захист конфіденційної інформації спортсменів. У цифрову еру дані про здоров'я можуть стати мішенню для кібератак. Тому, захист інформаційних систем та даних через сучасні технології шифрування та регулярні перевірки безпеки є критично важливим для забезпечення конфіденційності [42].

Також не можна ігнорувати ризики, пов'язані з самим обладнанням. Неналежне обслуговування або застаріле обладнання може не тільки знизити ефективність реабілітації, але й становити безпосередню загрозу для здоров'я. Регулярні перевірки та оновлення обладнання, а також навчання персоналу правильному використанню та обслуговуванню, є обов'язковими.

Окрім того, управління ризиками також означає готовність до непередбачених ситуацій, таких як природні катастрофи чи пандемії. Розробка планів евакуації, запасних планів для продовження роботи центру в умовах обмеження та стратегій забезпечення безперервності діяльності може значно зменшити потенційні втрати від таких подій.

В кінцевому підсумку, ключ до мінімізації ризиків у реабілітаційному центрі для спортсменів полягає у створенні культури безпеки, де кожен член команди відчуває особисту відповідальність за дотримання високих стандартів догляду та безпеки. Це означає не тільки впровадження вищезгаданих заходів, але

й постійне навчання, оцінку та адаптацію до нових викликів та стандартів у галузі здоров'я та безпеки.

Загалом аналізу ризиків центру складено в таблиці 3.4

Аналіз ризиків для реабілітаційного центру для спортсменів в Україні в умовах війни виявляє низку потенційних загроз, які можуть вплинути на його роботу. Основними ризиками є можливість пошкодження або знищення об'єкта через обстріли, відсутність доступу до електроенергії, логістичні проблеми, збільшення цін на обладнання та матеріали, неможливість доступу персоналу до робочого місця, психологічний тиск на спортсменів і персонал, а також інформаційні атаки.

Таблиця 3.4

Аналіз ризиків реабілітаційного центру «Revive»

№	Ризик	Потенційні наслідки	Стратегії мінімізації	Стратегії реагування
1	Пошкодження або знищення об'єкта через обстріли	Переривання надання послуг, збитки	Вибір локації подалі від зони бойових дій, страхування об'єкта	Розробка плану евакуації, відновлення за допомогою страхових виплат
2	Відсутність доступу до електроенергії	Припинення роботи обладнання, зниження якості послуг	Встановлення генераторів, акумуляторів	Використання автономних джерел живлення
3	Логістичні проблеми через перекриті дороги	Затримки в доставці обладнання та матеріалів	Запас матеріалів на випадок перебоїв, диверсифікація постачальників	Використання альтернативних маршрутів доставки
4	Збільшення цін на обладнання та матеріали	Зростання витрат, зменшення прибутковості	Довгострокові контракти на поставки за фіксованими цінами	Пошук альтернативних постачальників

Продовження таблиці 3.4

5	Неможливість доступу персоналу до робочого місця	Зниження якості та обсягів послуг	Розробка гнучких графіків роботи, дистанційна робота там, де це можливо	Залучення тимчасових працівників
6	Психологічний тиск на спортсменів і персонал	Зниження продуктивності, погіршення стану здоров'я	Надання психологічної підтримки, тренінги зі стресостійкості	Втручання психологів, організація рекреаційних заходів
7	Інформаційні атаки	Поширення неправдивої інформації, зниження репутації	Встановлення надійних каналів комунікації, моніторинг інформаційного простору	Активна робота зі ЗМІ, корекція неправдивої інформації

Джерело: розроблено автором

Для мінімізації цих ризиків рекомендується застосування стратегій, таких як вибір безпечних локацій, страхування майна, встановлення автономних джерел живлення, запас матеріалів, довгострокові контракти на поставки, гнучкі графіки роботи та дистанційна робота, а також надання психологічної підтримки співробітникам і спортсменам.

Реагування на кожен ризик вимагає специфічних дій, включаючи розробку планів евакуації, використання альтернативних маршрутів доставки, залучення тимчасових працівників, активну роботу зі ЗМІ для корекції неправдивої інформації. Ефективне управління ризиками дозволить центру продовжувати надавати якісні послуги навіть у складних умовах, забезпечуючи безпеку та підтримку спортсменів та персоналу.

Забезпечення безпеки та підтримка спортсменів та персоналу в умовах війни в Україні є не тільки важливим для фізичного відновлення атлетів, але й для збереження їхнього ментального здоров'я та мотивації. Психологічна стійкість, вирощена через програми підтримки та розвитку стресостійкості, є критичним компонентом в забезпеченні неперервності роботи центру та

відновленні спортсменів. Ці програми дозволяють не лише мінімізувати негативний вплив стресу, але й сприяють підвищенню продуктивності персоналу, який працює в умовах підвищеної невизначеності.

Адаптація до постійно змінних умов вимагає від керівництва реабілітаційного центру не тільки оперативного реагування на поточні виклики, але й прогнозування майбутніх ризиків, що може включати регулярний перегляд та оновлення планів мінімізації ризиків та стратегій реагування. Такий підхід забезпечує гнучкість та готовність центру до швидкого адаптування у разі зміни зовнішніх умов, що є ключовим для збереження його життєздатності та ефективності в непростий час.

Особлива увага до створення безпечного та підтримуючого середовища в центрі не лише допомагає зменшити вплив негативних факторів, але й сприяє згуртуванню колективу, формуючи міцну спільноту, яка разом може подолати будь-які труднощі. Врахування цих аспектів у стратегії реабілітаційного центру дозволить не тільки відновлювати спортсменів після травм, але й сприяти розвитку їхньої особистості та професійному зростанню в складних умовах, laying міцний фундамент для їх майбутніх досягнень.

Висновки за розділом 3:

1. Стартовий капітал 1,635 млн грн було інвестовано в перший рік, що привело до збитків у 257,4 тис. грн. Однак, з другого року їдальня почала приносити стабільний прибуток, що зростав до 5253 тис. грн до кінця п'ятого року. Ставка дисконтування встановлена на рівні 30%, відображаючи високий ризик проекту. Чиста поточна вартість (NPV) зросла від -575 тис. грн у перший рік до 1720 тис. грн у п'ятий рік, а внутрішня норма прибутковості (IRR) збільшилася з 0.6 до 2, показуючи зростання ефективності інвестицій. Індекс прибутковості підвищився з 43 до 80, а термін окупності проекту склав 13 місяців, що є показником

швидкої віддачі вкладень. Загальний аналіз підтверджує фінансову стійкість і успішність проекту, що робить його привабливим для інвесторів та подальшого розширення діяльності.

2. Аналіз ризиків для реабілітаційного центру для спортсменів в Україні в умовах війни вказує на загрози, такі як обстріли, відсутність електроенергії, логістичні проблеми, зростання цін, доступ персоналу, психологічний тиск, та інформаційні атаки. Мінімізація ризиків включає вибір безпечних місць, страхування, автономне живлення, запас матеріалів, гнучкі графіки, дистанційну роботу та психологічну підтримку. Важливо адаптуватися до змін, прогнозувати ризики та зберігати гнучкість. Створення безпечного середовища та психологічна підтримка зміцнюють спільноту, допомагають відновленню та розвитку спортсменів, забезпечуючи їх ментальне здоров'я та мотивацію.

ВИСНОВКИ

1. При реалізації бізнес-ідеї щодо відкриття реабілітаційного центру доцільно приділяти увагу такій клієнтській групі як спортсмени. Вони потребують кваліфікованої реабілітації. Ключові аспекти цієї бізнес-ідеї включають індивідуальний підхід, використання сучасних методів та спеціалізованих фахівців. Центр також може надавати послуги попередньої профілактики травм та психічної підтримки для повноцінної реабілітації та готовності спортсменів повернутися до тренувань.
2. Закон України «Про реабілітацію у сфері охорони здоров'я» № 1053-IX від 03 грудня 2020 року визначає ключові аспекти реабілітації, зокрема біопсихосоціальну модель, мультидисциплінарні реабілітаційні команди та індивідуальні реабілітаційні плани. Забезпечення доступності, якості та ефективності реабілітаційної допомоги для всіх верств населення є ключовою вимога в наявній нормативно-правовій базі.
3. Обрана організаційна форма підприємства для реабілітаційного центру для спортсменів - Товариство з обмеженою відповідальністю. Для фінансової оптимізації вирішено скористатися спрощеною системою оподаткування. Це означає сплату єдиного податку (3 група). Згідно з цією системою, для неплательників ПДВ ставка єдиного податку становить 5% від доходу. Зазначені організаційна форма і система оподаткування обрано з урахуванням специфіки діяльності.
4. Ринок реабілітаційних послуг в Україні знаходиться в стані активного росту та розвитку, спричиненого підвищеною увагою до здорового способу життя та доступності реабілітаційних заходів. Починаючи з 2016 року ринок демонструє стабільне зростання, збільшившись приблизно в 2,5 рази або на 231 мільйон гривень. Це зростання обумовлене збільшенням попиту на реабілітаційні послуги, впровадженням передових технологій,

покращенням кваліфікації спеціалістів та загальним поліпшенням медичної та соціальної допомоги. Проте, ринок стикається з викликами, такими як висока вартість послуг та нерівномірний доступ до них в різних регіонах, вимагаючи удосконалення нормативної бази та стандартів. Розуміння цих динамік є ключовим для подальшого розвитку ринку.

5. Реабілітаційний центр «Reviive» має потенціал для розвитку завдяки високій якості послуг, професіоналізму реабілітологів, сучасним протоколам лікування та гнучкій ціновій політиці. Однак, існують слабкі сторони, як-от вузька спеціалізація та обмежені умови проживання. Можливості для розвитку включають розширення мережі, співпрацю зі спортивними організаціями та дитячу реабілітацію. Загрози охоплюють конкуренцію, закордонну реабілітацію та законодавчі зміни. Стратегічне планування та моніторинг зовнішнього середовища є ключовими для подолання викликів і використання переваг центру «Reviive».
6. Аналізуючи інвестиційні витрати, зазначимо, що загальна сума складає 1635 тис. грн, з основними витратами на обладнання (800 тис. грн) та ремонт (400 тис. грн), що підкреслює технологічний аспект і необхідність адаптації приміщення. Встановлення обладнання обійдеться у 200 тис. грн, а менші витрати на оренду, маркетинг, реєстрацію та інше становлять 235 тис. грн, важливі для функціонування проєкту. Загальні місячні витрати на персонал досягають 645,2 тис. грн, з виділенням керівництва і медперсоналу як основних статей витрат, демонструючи важливість кваліфікованого медичного та адміністративного персоналу. Адміністративний персонал і обслуговуючий персонал також мають суттєву частку у витратах. Середньомісячні постійні витрати становлять 549.2 тис. грн, з основною вагою витрат на зарплату (439.2 тис. грн), оренду (50 тис. грн) та рекламу (40 тис. грн), підкреслюючи значення цих витрат у загальній структурі.

7. Стартовий капітал 1,635 млн грн було інвестовано в перший рік, що привело до збитків у 257,4 тис. грн. Однак, з другого року їдальня почала приносити стабільний прибуток, що зростав до 5253 тис. грн до кінця п'ятого року. Ставка дисконтування встановлена на рівні 30%, відображаючи високий ризик проекту. Чиста поточна вартість (NPV) зросла від -575 тис. грн у перший рік до 1720 тис. грн у п'ятий рік, а внутрішня норма прибутковості (IRR) збільшилася з 0.6 до 2, показуючи зростання ефективності інвестицій. Індекс прибутковості підвищився з 43 до 80, а термін окупності проекту склав 13 місяців, що є показником швидкої віддачі вкладень. Загальний аналіз підтверджує фінансову стійкість і успішність проекту, що робить його привабливим для інвесторів та подальшого розширення діяльності.
8. Аналіз ризиків для реабілітаційного центру для спортсменів в Україні в умовах війни вказує на загрози, такі як обстріли, відсутність електроенергії, логістичні проблеми, зростання цін, доступ персоналу, психологічний тиск, та інформаційні атаки. Мінімізація ризиків включає вибір безпечних місць, страхування, автономне живлення, запас матеріалів, гнучкі графіки, дистанційну роботу та психологічну підтримку. Важливо адаптуватися до змін, прогнозувати ризики та зберігати гнучкість. Створення безпечного середовища та психологічна підтримка зміцнюють спільноту, допомагають відновленню та розвитку спортсменів, забезпечуючи їх ментальне здоров'я та мотивацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Снядовський Ю. О., Захаревська Н. С. Особливості функціонального планувальних рішень реабілітаційних центрів для військових. Архітектура будівель та споруд. С. 185-197.
2. Аблязізова З. Особливості проектування дитячих реабілітаційних центрів. *Transfer of Innovative Technologies*, 2020. Вип 3 №1. С. 20-22.
3. Чурпій І. К., Голод Н. Р., Федірко А. М., Мельник О. В. Реабілітаційний потенціал санаторно-курортного комплексу Моршин-курорт. *Scientific and practical journal*, 2019. № 1 (9). С. 161 -167.
4. Малашенкова В. О., Духіна В. С. Зона відпочинку та рекреації в реабілітаційних центрах створення середовища для відновлення. *Дизайн архітектурного середовища*, 2024. С. 333-341.
5. Реабілітаційний центр як бізнес-проект, 2023. URL: <https://drukarnia.com.ua/articles/reabilitaciinii-centr-yak-biznes-proekt-TofcX>
6. Як відкрити центр психологічної реабілітації в Україні? <https://pravdop.com/ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/kak-otkrit-centr-psiologicheskoy-reabilitacii-v-ukraine-07-2022-136/>
7. Господарський кодекс України від 22.02.2024 № 3587-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
8. Як відкрити реабілітаційний центр: кроки та рекомендації. URL: <https://mist.home.cx.ua/ukraincyam/yak-vidkriti-reabilitaciyniy-centr-kroki-ta-rekomendacii.html>
9. КВЕД-2010: Клас 96.04 Діяльність із забезпечення фізичного комфорту/ URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/96/KVED10_96_04.html
10. Клас 86.90 : Інша діяльність у сфері охорони здоров'я <https://kved.com.ua/kved/86.90/>

11. Клас 86.22 Спеціалізована медична практика URL:
<https://opendatabot.ua/c/kved/Q/86.22>
12. Група 86.1 Діяльність лікарняних закладів. URL:
<https://buhgalter911.com/uk/spravochniki/kved/907/>
13. Ліцензія для приватного реабілітаційного центру в Україні. URL:
<https://pravdop.com.ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/licenziya-dlya-chastnogo-reabilitacionnogo-centra-v-ukraine-05-2022-143/>
14. Про реабілітацію у сфері охорони здоров'я : Закон України від 03 грудня 2020 року № 1053-IX. Дата оновлення : 09.08.2023 р. URL:
<https://ips.ligazakon.net/document/t201053?an=1> (дата звернення 15.02.2024)
15. Жосан Г., Хірса І. Особливості підприємницької діяльності в умовах воєнного стану в Україні. *Таврійський науковий вісник*. Серія: Економіка, 2022. (14), 26-31.
16. Дерев'янко Б. В. Формування основ організаційно-правової форми господарювання: українські та світові традиції, 2019. С. 13-16.
17. Фізична особа-підприємець: хто такий ФОП насправді, 2021. URL:
<https://youcontrol.com.ua/topics/fizychna-osoba-pidpriyemets/>
18. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 20.09.2019 № 132-IX. Дата оновлення : 08.03.2024. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>
19. Задорожна О. В. Оптимальна система оподаткування суб'єктів господарювання. Участь молоді у розбудові агропромислового комплексу України : матеріали студентської наук.-теорет. конф., 22-24 березня 2023 р., Миколаїв / за ред. В.С. Шибаніна та ін. ; Обліково-фінансовий факультет. Миколаїв : МНАУ, 2023. С. 115-118.
20. Касперович Ю. Спрощена система з особливостями оподаткування на період воєнного стану в Україні. *Економіка підприємства: теорія та практика*, 2022. С. 108-112.

- 21.Горошко В.І. Діджиталізація ринку послуг реабілітації, ерготерапії та занять спортом / В.І. Горошко, О.В. Гордієнко // Клінічна та профілактична медицина. – 2021. – № 1 (15). – С. 73-82.
- 22.Аналіз ринку приватних медичних центрів України, 2023. URL: <https://proconsulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-chastnyh-medicinskih-centrov-v-ukraine-2023-god>
- 23.Реабілітаційні клініки та лабораторії: як розвиватиметься ринок приватних медзакладів в Україні, 2023. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-health/3794824-reabilitacijni-kliniki-ta-laboratorii-ak-rozvivatimetsa-rinok-privatnih-medzakladiv-v-ukraini.html>
- 24.Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
- 25.Стратегії розвитку суб'єктів підприємництва в сучасному бізнес-середовищі. Економічні науки. Регіональна економіка, 2023. № 20(79). С. 137-145.
- 26.Медичний центр Odrex. URL: <https://odrex.ua/ua/>
- 27.Медичний центр «Джерело Лайф». URL: <https://www.dжерело.life/>
- 28.Медичний Реабілітаційний Центр «Одеський». URL: <https://odesskiy.com.ua/>
- 29.Центр реабілітації хребта та суглобів «Аксіс». URL: <https://axis.od.ua/>
- 30.«Expert Health». URL: <https://expert-health.com.ua/ru/>
- 31.Сита Є. М. Дослідження існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/98.pdf
- 32.Що таке SWOT-аналіз організації? URL: <https://www.aofei.org.ua/post/swot>
- 33.Оцінка витрат на відкриття бізнесу. Пошук джерел фінансування. URL: <https://www.buh24.com.ua/otsinka-vitrat-na-vidkrittia-biznesu-poshuk-dzherel-finansuvannya/>
- 34.Курій Н. М. Облік, контроль та аналіз діяльності бюджетних установ Тернопіль: ТНТУ, 2023. 93 с.
- 35.АТ «Райффайзен Банк». URL: <https://raiffeisen.ua/>
- 36.Кредитний калькулятор. URL: <https://financer.com.ua/kalkulyatory/pogashennya/>

- 37.Аналіз ринку клінік із реабілітації після інсульту в Україні. URL:
<https://www.impulse-consulting.com.ua/analiz-rynku-klinik-z-reabilitatsiyi-pislya-insul%CA%B9tu-v-ukrayini/>
- 38.Серединська В. М. Аналіз капітальних інвестицій підприємства. Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія», 27 грудня 2019 року, м. Тернопіль, 2019. С. 195-197
- 39.Кармазін В. Оцінка ефективності інвестиційного проєкту. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Київ, 2023. 87 с.
- 40.Період окупності проєкту (Payback Period - PBP). URL:
<https://studentbooks.com.ua/content/view/1308/42/1/3/>
- 41.Дворак Я. С. Оцінка інвестиційної привабливості стартап проєкту в умовах невизначеності. *International Electronic Scientific Journal "Science Online"*. URL:
<https://nauka-online.com/wp-content/uploads/2021/04/Dvorak.pdf>
- 42.Ризики проєкту: аналіз, оцінка та стратегії управління. URL:
<https://skillsetter.io/blog/risk-management-ua>
- 43.Реабілітаційні центри: лікування чи катування? URL6
https://zn.ua/ukr/social_secutity/reabilitatsijni-tsentri-likuvannja-chi-katuvannja.html