

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри  
Андрейченко А.В.

---

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 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 ТРЕНАЖЕРНОЇ ЗАЛИ»**

**Виконавець:**  
студентка ФЕУП  
Жовновата Ірина Сергіївна

---

**Науковий керівник:**  
к.е.н, доцент  
Карпов Володимир Анатолійович

---

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                                                      | <b>3</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ СПОРТУ.....</b>                                             | <b>6</b>  |
| 1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері спорту.....                                                           | 6         |
| 1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні.....                                                         | 10        |
| 1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу..... | 15        |
| <b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТУ.....</b>                                                                   | <b>24</b> |
| 2.1. Аналіз ринку послуг у сфері фітнес-індустрії в м. Одеса.....                                                                      | 24        |
| 2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу.....                                                                               | 32        |
| 2.3. Формування витрат на започаткування бізнесу.....                                                                                  | 38        |
| <b>РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ТРЕНАЖЕРНОЇ ЗАЛИ.....</b>                                                  | <b>51</b> |
| 3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту.....                                                             | 51        |
| 3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....                                                            | 60        |
| <b>ВИСНОВКИ.....</b>                                                                                                                   | <b>67</b> |
| <b>Список використаних джерел.....</b>                                                                                                 | <b>70</b> |
| <b>Додатки .....</b>                                                                                                                   | <b>74</b> |

## ВСТУП

*Актуальність теми кваліфікаційної роботи.* На сьогоднішній день бажання фізичного вдосконалення та ведення здорового способу життя набуває все більшої популярності. У свою чергу, це призводить до сприятливих умов для створення бізнесу у сфері спорту. Послуги, що надаються на цьому ринку, потребують забезпечення кращої якості обслуговування. У останні роки в Україні заклади фітнес-індустрії набувають популярності та утворюють сприятливу ситуацію на ринку для новостворюваного бізнесу у цій сфері. Спорт та фізична активність є гарним способом для підтримки здоров'я та емоційного стану, що є важливим аспектом в умовах війни.

Відкриття тренажерної зали у Одесі є актуальним, тому що місто має велику чисельність населення, через це існує великий попит та зацікавленість у фітнес-центрах. Варто також враховувати, що ринок надання спортивних послуг у Одесі має високу конкуренцію, тому дуже важливим при веденні цього бізнесу є висока якість надання послуг, постійний аналіз потреб та вдалий вибір приміщення.

Отже, відкриття тренажерної зали в Одесі є актуальним і має великий потенціал, через зацікавленість населення у фітнес-центрах. Також, новостворюваний бізнес, окрім підтримки фізичного здоров'я, має важливе економічне значення для розвитку країни, особливо у сьогоднішній час.

Питання створення та організації власного бізнесу, обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності, системи оподаткування, розрахунок та аналіз економічних показників, аналіз та запобігання ризиків у власних методичних роботах розглядали науковці та методисти, такі як: Карпов В.А. [41], Сментина Н.В. [1], Доброва Н.В. [6], Горбаченко С.А. [41], Захарченко Н.В. [42] та інші. Було проведено дослідження функціонування бізнесу у сфері фітнес-індустрії.

**Мета кваліфікаційної роботи** - дослідити теоретичні та практичні аспекти проєкту тренажерної зали у м. Одеса.

**Для досягнення мети роботи були поставлені наступні завдання:**

- зробити загальну характеристику бізнес-ідеї створення тренажерної зали;
- визначити загальні умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні;
- обґрунтувати організаційно-правову форму та визначити систему оподаткування при відкритті тренажерної зали в Україні;
- здійснити аналіз ринку послуг у сфері фітнес-індустрії в м. Одеса;
- здійснити оцінку внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного бізнесу;
- сформулювати витрати на започаткування новостворюваного бізнесу;
- здійснити розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту;
- провести аналіз можливих ризиків під час реалізації проєкту та запланувати заходи щодо їх мінімізації.

**Об'єкт дослідження** - процес економічного обґрунтування доцільності створення тренажерної зали в м. Одеса.

**Предмет дослідження** - проєкт створення тренажерної зали в м. Одеса.

**Методи дослідження.** Під час дослідження у роботі використовувались методи експертної оцінки, а саме дослідження фахівців при створенні та веденні бізнесу та статистичний аналіз ринку, порівняння існуючих підприємств для аналізу конкурентного середовища на ринку, для виявлення сильних та слабких сторін новоствореного підприємства на ринку використовувався SWOT-аналіз. Для кращого розуміння даних, створено таблиці, рисунки та діаграми, які виконані за допомогою вбудованих функцій у «Word». Зроблено прогнозування прибутку, застосовано коефіцієнтний метод для розрахунку економічної ефективності проєкту та комп'ютерні програми для оцінки та прорахунку грошових потоків.

**Інформаційна база дослідження.** Методичні та наукові роботи вітчизняних вчених, монографічні видання, підручники та наукові видання співробітників Одеського національного економічного університету, наукові статті, законодавство України та нормативні акти, статистична інформація від Державної служби статистики України, дослідження ринку у сфері спортивних послуг, а також джерела з різноманітних інтернет-магазинів.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (44 найменувань). Загальний обсяг роботи складає 76 сторінок. Основний зміст викладено на 67 сторінках. Робота містить 15 таблиць, 7 рисунків та 6 формул.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ У СФЕРІ СПОРТУ**

### **1.1. Характеристика бізнес-ідеї створення власної справи у сфері спорту**

Спортивний бізнес завжди буде актуальним. Люди все більше звикають піклуватися про своє тіло і готові бути у пошуку якісних послуг, персональних тренерів та професійного обладнання. Також, важливим мотиваційним фактором є психологічне задоволення, адже наразі дуже велика кількість людей через війну проживає у стресі і найлегшим способом запобігання хворобам, пов'язаних зі стресом, є саме спортивні навантаження. Сфера спортивно-оздоровчих послуг останнім часом швидко розвивається і відкриває великі перспективи. У м. Одеса існує великий попит на здоровий спосіб життя та фізичну активність.

Ідея новоствореного бізнесу полягає у відкритті тренажерної зали «Place of Harmony», яка окрім звичайних абонементів та послуг буде включати абонементи для військових, що дозволить їм вільно користуватися спортивним залом без втрати коштів та обмежень по часу.

Основою професійної діяльності підприємця є наявна бізнес-ідея, яка є важливим і основним елементом успіху для підприємця.

«Бізнес-ідея - це конкретне цілісне знання про доцільність та можливість займатися певним видом підприємницької діяльності, а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів та засобів її досягнення» [1, с. 169].

Відкрити власний тренажерний зал - це завжди вигідно, якщо детально описати свою бізнес-ідею та застосувати до неї бізнес-план. Реалізувати бізнес-ідею без бізнес-плану не є доцільним, адже це може призвести до певних труднощів і ризиків.

Бізнес-план - це стратегічний інструмент управління, який дає змогу аналізувати, контролювати та оцінювати успішність діяльності.

«Наявність обґрунтованого бізнес-плану сприяє залученню капіталу, визначенню планів на майбутнє, ретельному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проєкту. Його впровадження дасть можливість значно підвищити ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність і скоротити витрати» [2, с. 201].

У сучасній практиці бізнес-план виконує п'ять функцій. Для кращого розуміння виділимо їх у табл. 1.1

Таблиця 1.1

## Функції бізнес-плану

| Функція                             | Опис                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Розробка стратегії бізнесу          | Надає можливість розробки стратегії бізнесу для періоду створення підприємства та при виробленні нових напрямків діяльності.                                                                      |
| Планування                          | Дозволяє оцінити можливості розвитку нового напрямку діяльності та контролювати процеси всередині фірми.                                                                                          |
| Залучення грошових коштів           | Допомагає залучати грошові кошти у вигляді позик і кредитів, що є необхідним для здійснення значних проєктів, але у сучасних умовах часто вимагає складного процесу отримання кредитних ресурсів. |
| Залучення потенційних партнерів     | Дозволяє залучити потенційних партнерів, які мають бажання вкласти у виробництво власний капітал або наявну у них технологію. Вирішення цього питання можливе лише за наявності бізнес-плану.     |
| Підвищення мотивації співробітників | Шляхом залучення всіх співробітників у процес складання бізнес-плану сприяє поліпшенню їх інформованості про майбутні дії та створенню мотивації досягнення цілей.                                |

*Джерело:* складено автором

З табл.1.1 можна побачити, що бізнес-план є важливим інструментом, у даному випадку для створення нового бізнесу, а саме тренажерної зали, оскільки він допомагає уточнити цілі і стратегії, оцінити фінансову ефективність, залучити інвесторів та забезпечити ефективне управління ресурсами і ризиками. Його розробка є ключовим етапом у плануванні та реалізації успішного бізнесу в сфері фітнесу та спорту.

«На сьогоднішній день спостерігається тенденція до підвищення зацікавленості широкого кола людей до занять різними видами фізичних вправ, як в Україні, так і у світі. Одним з найпопулярніших видів фізичної активності є фітнес. В Україні перші фітнес-центри почали з'являтися лише після здобуття нею статусу незалежної держави» [3, с. 11].

Власне, спочатку важливо визначити що собою являє спортивний клуб та що він дозволить підприємцю. Спортивний клуб - це спільнота людей, що мають інтерес до занять спортом. Фітнес-центр - це спеціальний заклад, який включає надання різноманітних послуг для здоров'я та загального фізичного розвитку. Він може включати в себе тренажерний зал з різними видами обладнання різноманітні групові заняття, а також додаткові послуги, такі як: масаж, сауна, басейн тощо. Фітнес-центри дозволяють клієнтам займатися фізичною активністю умовах під наглядом кваліфікованих тренерів та із застосуванням спеціального обладнання.

На початку 2000-х в Україні існувала маленька кількість тренажерних залів, а всі, що функціонували, належали до преміум-сегменту. Зараз ситуація на ринку послуг у сфері фітнес-індустрії має зовсім інший вигляд. Заклади фітнес-індустрії набувають все більшої популярності.

Сьогодні такі послуги є доступними практично для будь-якої людини. По-перше, всі прагнуть залишатися у формі якомога довше, адже спорт і регулярні фізичні навантаження мають великий вплив на здоров'я людини. По-друге, споживачі завжди будуть шукати спортивні зали, що знаходяться ближче до їх будинку, або обирати за власними потребами та наявністю різних послуг.

Заклади фітнес-індустрії сьогодні набувають все більшої популярності. Це пов'язано з бажанням людей бути здоровими.

З цього можна зробити висновок, що відкриття власного бізнесу у сфері спорту, безумовно, має потенціал і цю бізнес-ідею варто спробувати.

Наступним кроком розглянемо, які послуги можуть надаватися у тренажерних залах або спортивних клубах.

- організація тренувального процесу. Кожен вид спорту потребує своїх умов, забезпечення, має власну періодичність та фази підготовки.
- організація та проведення змагань. Клуби можуть брати участь у місцевих, регіональних або національних змаганнях, надаючи спортсменам можливість змагатися з іншими командами чи окремими особами.
- використання власного приміщення. Клуби можуть надавати приміщення в оренду для проведення заходів, змагань тощо.
- організація розважальних заходів. Спосіб об'єднати членів клубу шляхом організації розважальних чи неформальних заходів (спільні пікніки, участь у різних спортивних заходах).
- організація навчань для членів клубу. Може бути у формі семінарів чи практикумів з тем, пов'язаних зі спортом чи особистим розвитком.

Новий тренажерний зал можна зробити прибутковим навіть серед великої кількості конкурентів. Для занять спортом зазвичай вибирають тренажерний зал або поряд із будинком, або неподалік роботи. Як правило, на одній території можна знайти відразу кілька спортивних комплексів, але наявність онлайн-додатку буде однією з конкурентних переваг. CRM-система для автоматизує процеси роботи з клієнтською базою, маркетингові дослідження, клубні картки, програми лояльності та загалом покращить якість обслуговування клієнтів.

Тренажерна зала «Place of Harmony» міститиме зону зі спортивними тренажерами, зону для вільних вправ, на якій також будуть проводитись функціональні тренування.

З послуг споживач придбати персональне тренування або функціональне тренування.

Оскільки для військових важливо мати можливість тренуватися в будь-який час, для них будуть розроблені безкоштовні абонементи. Вони дозволять військовим не втрачати кошти під час можливого від'їзду. Загалом, створення таких абонементів підвищить соціальну відповідальність та громадську підтримку до бізнес-моделі тренажерної зали.

Також, у тренажерному залі будуть надаватися послуги реабілітолога, який займається профілактикою та лікуванням порушень роботи опорно-рухового апарату, адже такі види тренувань є дуже актуальними для військових.

Новий тренажерний зал можна зробити прибутковим навіть серед великої кількості конкурентів. Для занять спортом зазвичай вибирають тренажерний зал або поряд із будинком, або неподалік роботи. CRM-система допоможе автоматизувати процеси роботи з клієнтською базою, маркетингові дослідження, клубні картки, програми лояльності та загалом покращить якість обслуговування клієнтів.

Загальна вартість проєкту для початку функціонування складає 1614980 грн., що за курсом 39.5 грн. за 1 доллар США складе 40885 доларів. Надалі кількість наданих послуг буде збільшуватися. Підприємство окупиться через 15 місяців роботи.

Місце розташування тренажерної зали - мікрорайон Аркадія, м. Одеса.

## **1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні**

«Досвід і сучасні тенденції розвитку економіки у світі та в Україні доводять, що без ініціативних, ділових людей, без розвитку різних форм підприємницької діяльності прогрес неможливий. Підприємницька діяльність - особливий вид господарської діяльності людей» [4, с. 6].

Підприємництво у сфері спорту представляє собою динамічну та різноманітну галузь, яка поєднує в собі елементи фізичної активності, розваги, здорового способу життя та бізнесу. Ця сфера не лише сприяє збереженню та підтримці здоров'я населення, а й має значний економічний вплив, створюючи робочі місця, приваблюючи інвестиції та генеруючи прибуток.

Однією з основних галузей підприємництва у сфері спорту є фітнес та здоров'я. Спортивні клуби, фітнес-центри, студії йоги та інші заклади, що пропонують послуги з фізичної активності, є популярними серед споживачів, оскільки люди все більше цінують здоровий спосіб життя. Підприємства цього сектора пропонують різноманітні програми тренувань, інноваційні підходи до фітнесу та індивідуальний підхід до клієнтів.

Фітнес індустрія є однією з галузей світової економіки, що швидко розвиваються. За даними Global Wellness Institute, обсяг світового ринку фітнесу в 2020 році склав 117 мільярдів доларів США, що свідчить про великий попит на послуги цієї галузі [5].

В цілому, підприємництво у сфері спорту відіграє важливу роль у суспільному та економічному розвитку, сприяючи збереженню здоров'я, розвагам та створюючи нові можливості для бізнесу та розвитку галузі. Зростання інтересу до активного способу життя, розвиток технологій та зміни у споживчому попиті продовжують стимулювати інновації та розвиток у цій сфері.

Підприємницькою діяльністю переважно займаються люди, які схильні до ризику та не бояться брати на себе відповідальність.

Успішне підприємництво вимагає від підприємця широкого спектру знань та навичок. Це включає розуміння ринку, уміння управляти фінансами, здатність аналізувати потреби споживачів та бізнес-партнерів, ефективну маркетингову стратегію, навички керування персоналом, розробку бізнес-планів та стратегій.

Один з головних аспектів підприємництва - це ризик. Підприємець завжди пов'язаний з ризиком втрати інвестицій та можливих невдач. Він має готовність взяти на себе цей ризик та приймати відповідальні рішення для досягнення поставлених цілей.

У підсумку, підприємництво відображає собою не лише бажання створити власний бізнес, а й вимагає від підприємця глибоких знань, творчого мислення та готовності до ризику. Відправлення в нестійке підприємницьке море вимагає відваги, наукового підґрунтя та вміння виходити з складних ситуацій.

Реалізацію підприємницького проєкту наведено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Реалізація підприємницького проєкту

*Джерело:* складено автором за даними [6, с. 129]

На рис.1.1 представлено структуру для реалізації підприємницької діяльності. Вона включає три напрямлення: визначення шляхів і потенційних джерел залучення фінансових коштів для реалізації проєкту; презентація бізнес-плану та переговори з потенційними інвесторами та кредиторами; реєстрація підприємницького проєкту.

У фітнес-індустрії можна виділити кілька різновидів послуг, які відповідають на різноманітні потреби клієнтів. Основними сервісами, які пропонує фітнес-індустрія, є тренажерні зали, персональні тренери, групові заняття, активності на відкритому повітрі та інші форми активності.

Тренажерні зали є ключовими установами фітнес-індустрії. Вони мають різноманітне обладнання для виконання фізичних вправ та надають різні додаткові сервіси, такі як масаж, сауна та басейн.

Персональні тренери є важливим елементом фітнес-індустрії, які надають індивідуальні програми тренувань та дієти для досягнення поставлених цілей.

Фітнес-індустрія також включає спеціалізовані заклади, такі як студії йоги, боксу, танців та інших напрямків, які надають клієнтам можливість займатися спортом в конкретній області під керівництвом спеціалізованих тренерів.

В сучасному ринку фітнес-індустрії з'являється все більше інноваційних технологій, які полегшують тренування та роблять їх більш доступними для користувачів. Наприклад, це можуть бути мобільні додатки, які допомагають відстежувати результати тренувань, планувати індивідуальну програму тренувань та спілкуватися з тренером онлайн.

Уряд України регулює санітарні норми для відкриття тренажерних залів через Міністерство охорони здоров'я. Згідно з чинними санітарними нормами, тренажерна зала повинна включати наявність системи вентиляції, доступ до чистої води, можливість провітрювання приміщення та дезінфекції обладнання [7].

Для отримання дозволу на відкриття тренажерного залу необхідно подати заявку до Міністерства охорони здоров'я України та пройти перевірку на відповідність санітарним і гігієнічним вимогам. У разі порушення санітарних норм, уряд України має право закрити тренажерний зал до усунення виявлених порушень [8].

Для забезпечення безпеки клієнтів та персоналу тренажерного залу необхідно дотримуватися санітарних та інших вимог.

Це включає регулярну очистку та дезінфекцію обладнання та поверхонь, забезпечення достатнього простору для занять та дотримання соціальної дистанції між клієнтами, заборона збору більше ніж обмеженої кількості людей в одному приміщенні, а також заборона спільного використання рушників, напоїв та іншого оснащення [9].

Дотримання вимог до працівників тренажерного залу є дуже важливим, оскільки вони сприяють забезпеченню безпеки клієнтів і зменшенню ризику виникнення травм. Крім того, відповідальне ставлення працівників до своєї роботи та дотримання вимог сприяє поліпшенню якості обслуговування, задоволенню клієнтів та збільшенню їх лояльності до тренажерного залу. Також це допомагає уникнути можливих претензій та правових питань, що можуть виникнути через недбале ставлення до вимог до працівників. Отже, дотримання вимог є ключовим чинником успіху тренажерного залу.

Наказ "Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні" прийняли у 2014 році. В ньому встановлено вимоги щодо забезпечення пожежної безпеки в усіх будівлях, у тому числі у спортивних закладах, а саме тренажерних залів [10].

Отже, щодо дотримання вимог правил пожежної безпеки у тренажерній залі в Україні, можна навести такі пункти:

Обов'язково має бути встановлене пожежне сповіщення та пожежна сигналізація, які мають бути в справному стані і перевірятись щоденно. Також необхідно мати план евакуації, який повинен бути доступний для всіх відвідувачів тренажерної залі.

В тренажерній залі необхідно встановити протипожежні вогнегасники, кількість яких повинна відповідати нормам, встановленим законодавством. Вогнегасники повинні перевірятись щороку на збереження справності. Необхідно забезпечити вільний доступ до вогнегасників та пожежних гідрантів, а також забезпечити відповідну інструктажів відвідувачів тренажерної залі щодо їх використання.

У тренажерній залі необхідно встановити систему оповіщення та автоматичного вимкнення електроенергії у разі виникнення пожежі. Важливо, щоб система працювала належним чином та була перевірена на справність. Заборонено курити в будь-яких приміщеннях тренажерної залі та поруч з будівлею. Важливо дотримуватись правил пожежної безпеки при роботі з електрообладнанням та газовими приладами.

Регулярно проводити перевірки технічного стану електрообладнання, розеток та електропроводки в тренажерній залі. Заборонено використовувати пошкоджені електроприлади та кабелі.

Забезпечити наявність інструкцій щодо використання та зберігання пожежних засобів, а також правил поведінки під час пожежі. Ці інструкції мають бути доступні для всіх відвідувачів.

Необхідно забезпечити відповідне вентилявання та освітлення у тренажерній залі, а також забезпечити наявність пожежних дверей та щільність їх ущільнювачів.

Забезпечити регулярну організацію навчань та тренувань щодо евакуації та використання пожежних засобів для працівників тренажерної залі та відвідувачів.

Загалом, вимоги щодо дотримання правил пожежної безпеки у тренажерній залі в Україні мають на меті забезпечити безпеку людей та майна в разі пожежі. Відповідальність за дотримання цих правил лежить на керівництві тренажерної залі та її працівниках, а також на відвідувачах, які повинні дотримуватись правил поведінки у разі пожежі та навчатись використовувати пожежні засоби.

Після того, як будуть дотримані усі, контрольовані законом вимоги, новостворюваний бізнес може розпочинати своє функціонування.

### **1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу**

Вимоги до підприємця-початківця обумовлюються труднощами та складністю процесу створення та ефективного функціонування власного бізнесу. Ці вимоги включають у себе такі аспекти, як здатність адекватно оцінювати прибутковість та перспективність ідеї, готовність до прийняття певного ризику.

Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в рамках певної організаційно-правової форми.

«Організаційно-правова форма передбачає класифікацію підприємств залежно від форм власності. Організаційна форма і вид визначають суб'єкт, який має право привласнювати результати діяльності підприємства» [11, с. 238].

При підході до вибору організаційно-правової форми, підприємець встановлює необхідний рівень і обсяг потенційних прав та обов'язків, що можуть виникнути в залежності від характеру та специфіки майбутньої підприємницької діяльності, співробітників, а також відповідно до чинного законодавства. Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новоствореного бізнесу є важливим етапом, який може визначити подальший успіх та стабільність компанії.

Таким чином, вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новоствореного бізнесу є стратегічним рішенням, яке впливає на всі аспекти його функціонування. Правильно обрана структура допомагає забезпечити ефективне управління, максимізувати прибуток та зменшити ризики, що сприяє стабільному та успішному розвитку бізнесу в майбутньому.

Підприємство є незалежним суб'єктом економіки, який створюється компетентним органом державної влади, органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами з метою задоволення суспільних та особистих потреб.

Фізична особа-підприємець може бути громадянином України, іноземцем або особою без громадянства, що веде підприємницьку діяльність. Громадянин стає суб'єктом господарювання під час здійснення підприємницької діяльності після його державної реєстрації як підприємця без статусу юридичної особи. Фізична особа-підприємець несе відповідальність за свої зобов'язання своїм майном, яке може бути взяте на стягнення відповідно до законодавства.

Юридична особа може бути підприємством, організацією або установою, яка має єдиний і самостійний набір прав та обов'язків. Крім того, юридична особа може бути створена шляхом об'єднання осіб або майна.

Найбільш простою формою ведення бізнесу є провадження підприємницької діяльності фізичною особою без створення юридичних осіб. Більшість компаній у нашій країні розпочинають свою діяльність саме як фізична особа-підприємець, де засновник (власник) виконує всі функції самотійно.

Фізична особа-підприємець (ФОП) - єдиний варіант ведення бізнесу без створення юридичної особи і найбільш проста схема як щодо вимог до реєстрації та здійснення діяльності, так і контролю з боку держави [12].

Сучасна сфера фізичної культури і спорту - це велика розгалужена індустрія, яка потребує постійного інноваційного підходу до її розвитку і удосконалення. Сьогодні фітнес-клуб, як суб'єкт підприємництва у сфері спорту, для всіх може набувати різноманітних організаційно-правових форм, що визначається національним законодавством. Вибір організаційно-правової форми залежить від підприємця.

Таким чином, організаційно-правова форма підприємства визначається широким спектром факторів та вимагає уважного аналізу та виважених рішень.

Організаційно-правові форми, що можуть бути використані в Україні для спортивної зали, наведені у табл. 1.2

Таблиця 1.2

## Організаційно-правові форми для функціонування тренажерної зали

| Організаційно-правова форма                   | Опис                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                             | 2                                                                                                                              |
| Фізична особа-підприємець (ФОП)               | Якщо ви ведете індивідуальну тренерську діяльність з невеликим колом осіб                                                      |
| Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) | Якщо ваш вид спорту достатньо популярний для створення повноцінного бізнесу та отримання прибутку, ви можете зареєструвати ТОВ |

Продовження табл. 1.2

| 1                           | 2                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Громадська організація (ГО) | Ця форма дозволяє реалізувати сутність спортивного клубу як добровільного об'єднання осіб задля задоволення спільних інтересів займаючись різноманітними видами спорту та руховою активністю. |

*Джерело:* складено автором за даними [13]

Висновок: у кожної з цих організаційно-правових форм є свої переваги та недоліки, тому вибір конкретної форми залежить від різних факторів, таких як: масштаби бізнесу, цілі та обсяги діяльності, а також плани на майбутнє. Однак незалежно від обраної форми, важливо зазначити, що успішна реалізація спортивного проєкту в Україні потребує ретельного планування, ефективного управління та уважного врахування всіх правових аспектів.

Система оподаткування є важливим складовим фактором для функціонування економіки країни. Правильно підібрана система оподаткування для бізнесу може значно зменшити податкові витрати вашої компанії та сприяти збереженню прибутку.

«Регулювання відносин в сфері оподаткування здійснюється на основі Податкового кодексу України та низки інших законодавчих і нормативних актів» [14, с. 10].

Система оподаткування в Україні має два режими: спрощену та загальну. Режим спрощеної системи оподаткування застосовується для підприємств, що мають невеликий обсяг виробництва та обігу, тобто є малими підприємствами.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - це особливий механізм справляння податків і зборів, при якому окремі податки і збори замінюються на сплату єдиного податку (ЄП) та ведеться спрощений облік та звітність [15].

Перша група спрощеної системи оподаткування складається з підприємців, які не займаються найманою працею та надають побутові послуги населенню або займаються роздрібною торгівлею на ринках. Обсяг доходів цих підприємців не повинен перевищувати 167 мінімальних заробітних плат [16].

Друга група спрощеної системи оподаткування єдиного податку включає підприємців, які займаються торгівлею, виробництвом, наданням побутових послуг населенню та управлінням кафе та ресторанів. Крім того, ці підприємці можуть мати не більше 10 найманих працівників. Обсяг доходів цих підприємців не повинен перевищувати 834 мінімальних заробітних плат [16].

Всі інші підприємці належать до третьої групи єдиного податку [16].

У порівнянні із спрощеною системою, перевага загальної полягає у тому, що оподаткування здійснюється на основі прибутку, а не доходу, дозволена будь-яка діяльність згідно з КВЕД (крім заборонених законом), не існує обмежень на кількість працівників та обсяг доходу.

Під час реєстрації форми підприємництва також необхідно зазначити КВЕД. КВЕД - це класифікатор видів економічної діяльності з кодами, встановленими для різних видів бізнесу. Діяльність підприємства буде реалізовуватися у рамках таких КВЕД 2010. Клас 93.13: діяльність фітнес-центрів. Цей клас включає: діяльність клубів фітнесу, бодибілдінгу та тренажерних залів [17].

Проаналізувавши інформацію про вибір організаційно-правової форми а також систему оподаткування, для створення тренажерної зали «Place of Harmony» краще обрати форму ФОП. Новостворюваний бізнес буде відноситися до другої групи спрощеної системи оподаткування, тому що повний обсяг доходу протягом одного року не перевищить 834 розміри мінімальної зарплати.

Взагалі, перехід з однієї системи оподаткування на іншу може відбуватися у обох напрямках. З урахуванням наведених відмінностей можна зробити висновок, що обидві системи мають свої переваги та недоліки, але при створенні нового бізнесу, а саме тренажерної зали, вигідніше приєднатися до "єдиників".

Однак цей режим має свої обмеження, оскільки малому бізнесу накладені певні обмеження на максимальний обсяг доходів та кількість працівників. Наразі, створення тренажерної зали в Україні передбачає двадцять етапів, що зазначені нижче [18]:

#### 1. Державна реєстрація ФОП.

Необхідні документи [18]:

- документ, що посвідчує особу, яка надає документи;
- заява про державну реєстрацію ФОП;
- заява про добровільне реєстрування як платника податку на додану вартість (за бажанням);
- заява про вибір ФОП спрощеної системи оподаткування (за бажанням);

Документи, що отримують [18]:

- виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб або ФОП;
- опис державного реєстратора про дату та час отримання необхідних документів та кодом доступу (для ФОП);

#### 2. Дотримання вимог щодо порядку відкриття банківського рахунку фізичної особи-підприємця.

Необхідні документи [18]:

- документ, що посвідчує особу, яка подає документи;
- реєстраційний номер облікової картки платника податків;
- заява про відкриття поточного рахунку фізичної особи-підприємця;
- картка зі зразками підписів;

Отримані документи [18]:

- договір банківського рахунку фізичної особи-підприємця.

#### 3. Реєстрація платником єдиного податку.

Необхідні документи [18]:

- заява про застосування спрощеної системи оподаткування;

Отримані документи [18]:

- витяг з Реєстру платників єдиного податку (за бажанням);

4. Дотримання вимог щодо обов'язкового приймання спеціальних платіжних засобів для здійснення розрахунків.

5. Дотримання обов'язкових вимог до набуття у власність або оренду приміщення.

6. Дотримання вимог щодо правил пожежної безпеки у центрі здоров'я та спорту.

7. Дотримання обов'язкових вимог до укладання договору про надання послуг з централізованого водопостачання і водовідведення.

Отримані документи [18]:

- договір про надання послуг з централізованого водопостачання і водовідведення;

8. Дотримання обов'язкових вимог до укладання договору про надання послуг з централізованого теплопостачання.

Отримані документи [18]:

- договір про надання послуг з централізованого опалення та постачання гарячої води;

9. Дотримання обов'язкових вимог до укладання договору про надання послуг з вивезення побутових відходів.

Отримані документи [18]:

- договір про надання послуг з вивезення побутових відходів;

10. Укладання договору про постачання електричної енергії.

Отримані документи [18]:

- договір про надання послуг з розподілу електричної енергії;

11. Дотримання санітарних та інших вимог до приміщення центру.

12. Дотримання вимог до працівників.

13. Подання до базового центру зайнятості незалежно від місцезнаходження роботодавця інформацію про попит на робочу силу (вакансії).

14. Дотримання обов'язкових вимог щодо оформлення трудових відносин з працівниками (для фізичної особи-підприємця).

Необхідні документи [18]:

- трудовий договір з найманим працівником;

15. Повідомлення органів державної фіскальної служби в день укладення трудового договору (в день видачі наказу) про прийняття працівника (працівників) на роботу.

Необхідні документи [18]:

- повідомлення про прийняття працівника на роботу;

16. Дотримання вимог до правил охорони праці на підприємстві.

17. Укладання договору суб'єкта господарювання з центром сервісного обслуговування (ЦСО) про технічне обслуговування реєстратора розрахункових операцій (РРО).

18. Персоналізація, введення в експлуатацію та опломбування реєстратора розрахункових операцій (РРО).

19. Видача реєстраційного посвідчення на реєстратор розрахункових операцій (РРО).

20. Видача дозволу на розміщення зовнішньої реклами на будівлі (крім даху) у межах населеного пункту.

Необхідні документи [18]:

- заява на видачу дозволу на розміщення зовнішньої реклами;
- фотокартка або комп'ютерний макет місця (розміром не менш як 6 x 9 сантиметрів);
- ескіз рекламного засобу з конструктивним рішенням;
- витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань;
- топогеодезичні матеріали з нанесенням місця розташування рекламного засобу (для стаціонарних рекламних засобів);
- технічна документація, яка підтверджує надійність та безпечність рекламного засобу.

## Висновки до розділу 1.

1. Ідея новостворюваного бізнесу полягає у відкритті тренажерної зали «Place of Harmony» з абонементом для військових, яка дозволить їм вільно користуватися спортивним залом без втрати коштів та обмежень по часу. Тренажерна зала «Place of Harmony» міститиме кардіо-тренажери, обладнання для функціональних тренувань та різноманітні тренажери, що дозволяють працювати з різними групами м'язів. Також приміщення включатиме зону для вільних вправ та проведення функціональних тренувань з кваліфікованими тренерами.

2. Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в рамках певної організаційно-правової форми, тому для «Place of Harmony» було обрано форму ФОП. Новостворюваний бізнес буде відноситися до другої групи спрощеної системи оподаткування, тому що обсяг доходу протягом року не перевищить 834 розміри мінімальної зарплати.

3. Діяльність підприємства буде реалізовуватися у рамках таких КВЕД 2010 [17]:

Клас 93.13: діяльність фітнес-центрів. Цей клас включає: діяльність клубів фітнесу та бодибілдінгу. Також діяльність підприємства буде реалізовуватися лише за одним класом КВЕД.

4. Тренажерний зал повинен бути впорядкований відповідно до вимог санітарії, протипожежної безпеки та захисту праці. Необхідно отримати відповідні документи від компетентних органів, що підтверджують відповідність приміщення всім стандартам.

5. Реалізація проєкту створення тренажерної зали в Україні включає двадцять етапів.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ПРОЄКТУ**

### **2.1. Аналіз ринку послуг у сфері фітнесу в м. Одеса**

Фітнес-індустрія стрімко розвивається у всьому світі, що спричиняє зростання конкуренції на ринку фітнес-послуг і спонукає фітнес-центри та клуби не тільки слідкувати за останніми тенденціями, але й намагатися їх передбачити та швидко впровадити.

Формування здорового способу життя серед населення та організація змістовного дозвілля є важливою складовою досягнення сталого розвитку країни й регіонів. Фізичне виховання та масовий спорт відіграють ключову роль у цьому процесі, оскільки сприяють формуванню гуманістичних цінностей, забезпечують всебічний гармонійний розвиток людини. У період відновлення після війни, реструктуризація України має охоплювати як виробничу, так і невиробничу сфери економіки. Розвиток спортивно-оздоровчої сфери та ринку спортивно-оздоровчих послуг може сприяти швидшому відновленню фізичного та морального стану населення та принести додатковий економічний ефект. Це вимагає глибокого аналізу тенденцій розвитку ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні перед війною та визначення перспектив сталого розвитку після її закінчення.

Щоб бізнес був конкурентоспроможним, варто проаналізувати ринок у місті, де він знаходитиметься. Успіх підприємства залежить від правильного місця розташування, ефективного управління та маркетингових заходів.

«Пропозицію спортивно-оздоровчих послуг здійснюють тренери, клубні та інші фізкультурно-спортивні організації, спортивно-оздоровчі центри, між якими ведеться жорстка конкурентна боротьба» [19].

Для аналізу ринку послуг у сфері фітнес-індустрії також важливо проаналізувати загальну ситуацію на ринку в Україні.

На початок 2020 року в Україні функціонувало близько 1,7 тис. об'єктів фітнес-індустрії, більшість яких відповідають параметрам фітнес-клубу. Структуру видів діяльності за кількістю суб'єктів господарювання у 2020 р. представлено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Структура видів діяльності за кількістю суб'єктів господарювання

*Джерело:* складено автором за даними [19]

З рис 2.1. видно, що найбільший відсоток становить діяльність фітнес-центрів ( 40%); інша діяльність у сфері спорту (25%); діяльність спортивних клубів (23%); функціонування спортивних споруд (12%).

У спортивно-оздоровчій галузі виділяють комерційні і некомерційні організації. Комерційні успішно функціонують у сфері професійного спорту, наданні платних спортивно-оздоровчих послуг, організації спортивних заходів. В основному це професійні та аматорські комерційні спортивні клуби та оздоровчі центри, спортивно-оздоровчі організації платні спортивні секції тощо.

Мережеві фітнес-центри становлять в Україні великий відсоток від їх загальної кількості залів. З кожним роком, поодинокі клуби також активно відкриваються і зрівноважують картину.

Щодо якості наданих послуг, то за оцінками експертів у більшості клубів добре представлені тренажерні зали та групові заняття, однак кількість басейнів не покриває споживчих запитів.

Звісно, як і будь яка столиця, Київ є на першому місці за наявністю спортивних залів та фітнес-центрів. Однак інші великі міста України мають великий перелік таких комплексів. Фітнес також активно розвивається у Харкові, Дніпрі, Одесі, Львові та Запоріжжі. Відсоток та кількість закладів можна побачити на рис. 2.2.

|             |                     |
|-------------|---------------------|
| 1. Київ     | 6. Запоріжжя        |
| • 407 (26%) | • 62 (4%)           |
| 2. Харків   | 7. Івано-Франківськ |
| • 171 (11%) | • 41 (3%)           |
| 3. Одеса    | 8. Вінниця          |
| • 105 (7%)  | • 39 (2%)           |
| 4. Дніпро   | 9. Херсон           |
| • 92 (6%)   | • 39 (2%)           |
| 5. Львів    | 10. Кривий ріг      |
| • 84 (5%)   | • 39 (2%)           |

Рис. 2.2. Питома вага за кількістю спортивних об'єктів у містах України

Джерело: [20]

Рис. 2.2 показує, що Одеса займає 3 місце за кількістю спортивних об'єктів та налічує 105 фітнес-клубів (7%). Дана статистика дає можливість побачити ситуацію на ринку послуг в м. Одеса. У великих містах ринок доволі конкурентний і деякі невеликі клуби цю конкуренцію не витримують. У маленьких містах такої конкуренції поки що немає. Співвідношення фітнес-клубів по Україні виглядає так : 56 % - фітнес-клуби, 10 % - фітнес-студії, 9 % - клуби бойових мистецтв та пілатес-студії, 7 % - жіночі фітнес-клуби, по 3 % - йога-студії та студії танців, 2 % -басейни.

Для повного аналізу доцільно буде привести статистику мережових та немережових клубів. В Україні існують мережеві та немережеві спортивні об'єкти. Загалом, мережеві складають 41%, інші 59% за немережевими об'єктами. Для більш конкретної статистики на рис. 2.3. показано мережі, що наявні у самому м. Одеса.

|                     |
|---------------------|
| 1.SMILE             |
| • 12 клубів         |
| 2. FIT CURVES       |
| • 6 клубів          |
| 3. Вертикаль        |
| • 5 клубів          |
| 4. UPGRADE          |
| • 5 клубів          |
| 5. STREKOZA FITNESS |
| • 3 клуби           |

Рис. 2.3. Лідери мережових спортивних об'єктів у м. Одеса

*Джерело: складено автором*

З рис. 2.3 бачимо, що найбільшу кількість тренажерних залів має мережа «SMILE» - 12 клубів. Як і у будь-якому бізнесі, на ринку надання спортивних послуг у Одесі існують заклади, які є вже брендом і працюють на місцевому ринку протягом багатьох років. Спортивним клубом з найвищою виручкою є «Synergy Fitness».

Розуміння обсягу ринку спортивних послуг у Одесі є так само важливим, як і визначення кількості споживачів у місті. Це можна зробити, порівнявши ці дані з містами подібного розміру. Інформація про кількість споживачів у найбільших містах України представлена на рис. 2.4.

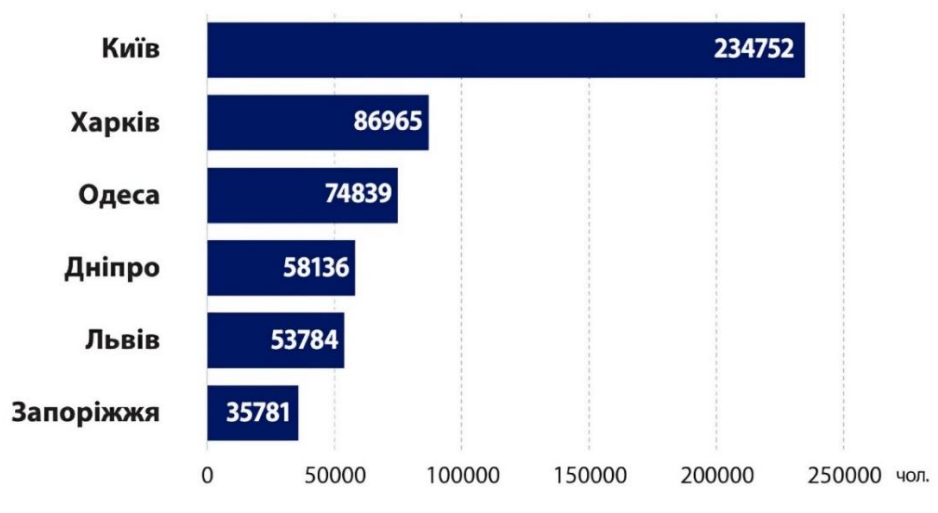


Рис. 2.4. Кількість споживачів у найбільших містах України

*Джерело:* [20, с. 17]

З даних на рис. 2.4 видно, що Одеса має значну кількість споживачів спортивних послуг порівняно з іншими найбільшими містами України. Кількість споживачів спортивних послуг у Одесі менше лише ніж у Києві та Харкові. Цей показник прямо залежить від населення міста. Оскільки населення Одеси є значним, можна зробити висновок, що ринок спортивних послуг у місті є об'ємним.

Аналіз ринку спорту в м. Одеса показує, що місто має високий рівень конкуренції. Тут працює більше десяти великих фітнес-об'єктів, які пропонують різноманітні послуги для клієнтів.

Через наявність великої берегової зони та місць для занять спортом на вулиці, споживачі можуть обирати тренажерні зали, які включають тренування на відкритому повітрі. Одеса має досить високий попит на фітнес-послуги, та групові заняття. Крім того, на ринку присутні спеціалізовані фітнес-центри, які пропонують послуги з кросфіту, боксу, бойових мистецтв та інших видів спорту.

Отже, як було раніше згадано, тренажерний зал буде розташований в мікрорайоні Аркадія. Населення цього мікрорайону становить близько 280 тисяч осіб за даними статистики на 2022 рік [21].

Оскільки тренажерний зал «Place of Harmony» знаходитиметься у мікрорайоні Аркадія у м. Одеса, важливо проаналізувати концентрацію спортивних об'єктів саме в цьому районі. Конкуренти для новоствореного бізнесу представлені на рис. 2.5.

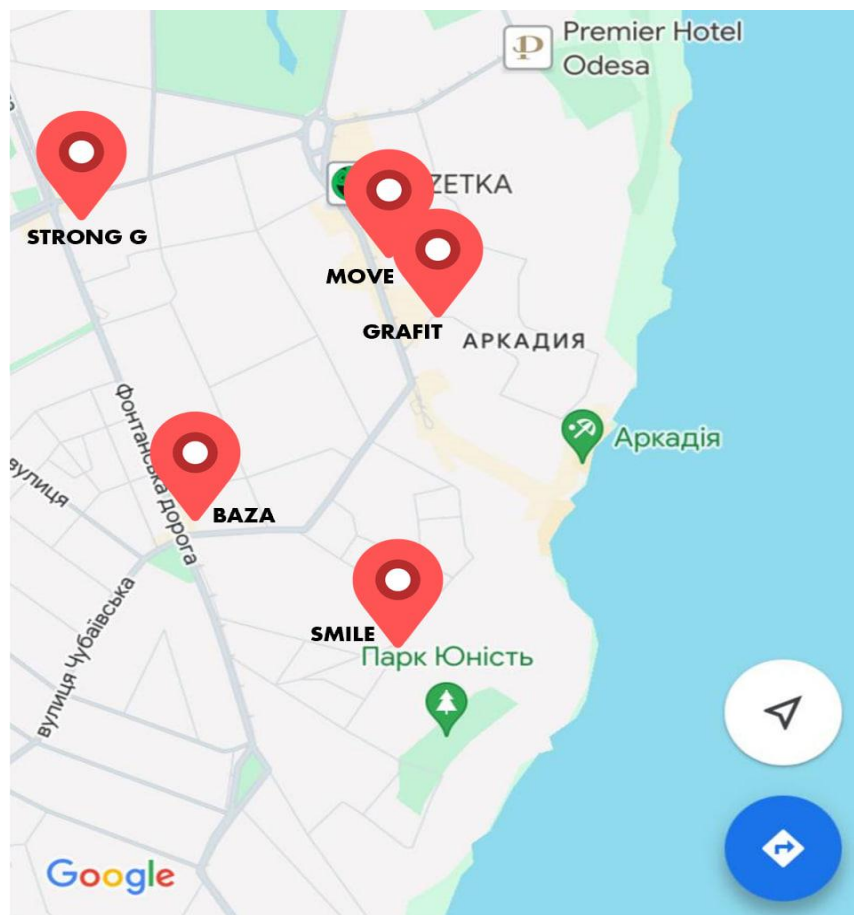


Рис. 2.5. Конкуренти для новостворюваного бізнесу

*Джерело:* складено автором

На рис. 2.5 позначено спортивні зали, що є конкурентами для бізнесу і розташовані у цьому мікрорайоні. Так як новостворюваний бізнес не буде мати SPA-послуг та басейну, при проведенні аналізу конкурентів, великі спортивні зали не враховувались. Виділені конкуренти є мережевими фітнес-клубами та приблизно схожі за послугами з новостворюваним бізнесом. Це такі фітнес-клуби, як: «MOVE», «STRONG G», «GRAFIT», «BAZA», «SMILE».

Проаналізуємо переваги та недоліки конкурентів.

Тренажерний зал «MOVE», що знаходиться за адресою вул. Генуезька, 5.

Переваги фітнес-клубу «MOVE»:

- наявність функціональних тренувань та великий вибір групових тренувань;
- можливість тренувань на відкритій площадці, що знаходиться на Трасі здоров'я;
- велике і світле приміщення.

Недоліки фітнес-клубу «MOVE»:

- висока ціна абонементів;
- велика кількість відвідувачів, через популярність цього залу;
- відсутність персональних тренерів.

Тренажерний зал «GRAFIT», що знаходиться за адресою вул. Генуезька, 5.

Переваги фітнес-клубу «GRAFIT»:

- доступна ціна абонементів та персональних тренувань;
- наявність фітнес-бару;
- можливість разового відвідування фітнес-клубу.

Недоліки фітнес-клубу «GRAFIT»:

- невелике приміщення;
- відсутність функціональних тренувань;
- велика кількість відвідувачів для невеликого приміщення.

Тренажерний зал «SMILE», що знаходиться за адресою вул. Каманіна, 16а/2.

Переваги фітнес-клубу «SMILE»:

- популярність через наявність мережі фітнес-клубів;
- наявність кваліфікованих тренерів;
- доступна ціна абонементів та персональних тренувань.

Недоліки фітнес-клубу «SMILE»:

- невелике приміщення;
- відсутність функціональних та групових тренувань;
- велика кількість відвідувачів для невеликого приміщення.

Тренажерний зал «STRONG G», що знаходиться за адресою вул. Черняхівського, 6.

Переваги фітнес-клубу «STRONG G»:

- великий вибір тренажерного обладнання;
- велике і світле приміщення;
- наявність групових тренувань.

Недоліки фітнес-клубу «STRONG G»:

- відсутність функціональних тренувань;
- невелике приміщення;
- висока вартість абонементів.

Тренажерний зал «BAZA», що знаходиться за адресою вул. Фонтанська дорога, 69/2.

Переваги фітнес-клубу "BAZA":

- послуги масажиста;
- наявність кваліфікованих тренерів;
- доступна ціна абонементів та персональних тренувань.

Недоліки фітнес-клубу "BAZA":

- невелике приміщення;
- незручне розташування на високому поверсі;
- застаріле спортивне обладнання через великий час існування спортивного клубу.

Виходячи з аналізу конкурентів, можна зробити висновок, що кожен з цих фітнес-клубів може мати свої переваги та недоліки. Вибір клієнта буде зроблений на основі власних потреб, зручного розкладу та фінансових можливостей.

Шляхом вивчення конкурентів можна з'ясувати, які товари та послуги пропонуються, які стратегії маркетингу та продажів використовуються, та які тенденції притаманні даній галузі. Це допомагає підприємству зробити обґрунтовані рішення щодо планування своєї діяльності та розвитку.

## 2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг бізнесу

В оцінці внутрішніх конкурентних переваг бізнесу лежить суть стратегічного мислення та планування. Цей розділ є ключовим елементом аналізу, оскільки надає можливість усвідомлення сильних сторін та слабкостей. внутрішньої структури компанії.

«Насиченість ринку аналогічними товарами та послугами, конкурентна боротьба між підприємствами за споживача та обмежені ресурси зумовила необхідність формування систем управління конкурентоспроможністю. Для підвищення ефективності та оптимізації управління конкурентоспроможністю постає необхідність виокремлення тих її елементів, вплив на які дасть максимальний ефект» [22].

Визначимо план реалізації послуг тренажерної зали «Place of Harmony» у табл. 2.1

Таблиця 2.1

План реалізації послуг тренажерного залу «Place of Harmony»

| № | Вид послуги                 | Ціна<br>одиниці<br>послуги | Обсяг продажу в<br>місяць |        | Обсяг продажу в рік |         |
|---|-----------------------------|----------------------------|---------------------------|--------|---------------------|---------|
| 1 | 2                           | 3                          | 4                         | 5      | 6                   | 7       |
| 1 | Абонемент на<br>місяць      | 1500                       | 200                       | 300000 | 2400                | 3600000 |
| 2 | Персональне<br>тренування   | 500                        | 70                        | 35000  | 840                 | 420000  |
| 3 | Функціональне<br>тренування | 250                        | 155                       | 38750  | 1860                | 465000  |

Продовження табл. 2.1

| 1      | 2                        | 3   | 4   | 5      | 6    | 7       |
|--------|--------------------------|-----|-----|--------|------|---------|
| 4      | Послуги<br>реабілітолога | 600 | 50  | 30000  | 600  | 360000  |
| 5      | Продаж<br>напоїв з бару  | 25  | 150 | 3750   | 1800 | 45000   |
| Усього | -                        | -   | 625 | 407500 | 7500 | 4890000 |

*Джерело: розраховано автором*

У табл. 2.1 можна побачити, що тренажерний «Place of Harmony» буде приносити виручку в розмірі 407500 грн щомісяця та 4890000 грн щорічно. Дані є середньостатистичними, оскільки виручка з наступними роками буде збільшуватися, асортимент послуг буде розширюватися. Також, під час свят, тренажерний зал може запроваджувати знижки на абонементи, робити акції для постійних клієнтів та знижки для залучення нових клієнтів.

Приміщення новостворюваного бізнесу знаходиться поруч з парком «Юність». Парк має територію, де можливе проведення функціональних тренувань. Як було зазначено раніше, в подальшу функціонуванні проєкту, можливе розширення послуг і розташування додаткової спортивної зони від тренажерної зали «Place of Harmony» у парковій зоні.

Розвиток підприємства неможливий у неконкурентній середі.

Конкуренція - основний чинник, що знижує обсяг продажу. Але конкуренція спонукає організацію стати краще – представити клієнту більш якісне обслуговування і сервіс, нижчі ціни, ширший спектр послуг.

«SWOT - аналіз може допомогти вам проаналізувати свій бізнес зі стратегічної точки зору. Це допоможе вам визначити, як використати свої можливості, використовуючи свої сильні сторони та як уникнути загроз та усунути слабкі сторони» [23].

SWOT-аналіз для новостворюваного проєкту представлено у табл. 2.2

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз тренажерної зали «Place of Harmony» :

| Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- персональні та функціональні тренування;</li> <li>- розташування поруч з великим житловим комплексом;</li> <li>- тренування на вулиці;</li> <li>- функціональні тренування;</li> <li>- абонементи для військових;</li> <li>- послуги реабілітолога.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- високий рівень конкуренції на ринку спортивних залів;</li> <li>- відсутність страхування для клієнтів;</li> <li>- наявність конкурентів у житловому комплексі, що знаходиться поруч з новостворюваним бізнесом;</li> <li>- наявність спортивних комплексів з басейном та SPA-послугами.</li> </ul> |
| Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Погрози                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- розширення асортименту послуг та партнерства;</li> <li>- створення мережі тренажерних залів;</li> <li>- залучення нових клієнтів за допомогою соціальних мереж.</li> </ul>                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- економічні кризи;</li> <li>- закриття тренажерної зали через війну;</li> <li>- підвищення конкуренції та збільшення кількості спортивних залів в Одесі;</li> <li>- зміна попиту та переваг клієнтів.</li> </ul>                                                                                    |

*Джерело:* складено автором

У табл. 2.2 визначено сильні та слабкі сторони, конкурентну перевагу тренажерної зали «Place of Harmony» та враховано можливі погрози при реалізації бізнесу. Щоб підвищити конкурентоспроможність тренажерної зали, потрібно не лише привертати більше споживачів, але й намагатися зберігати вже існуючу клієнтську базу. Спілкування з клієнтами та врахування їхніх потреб може стимулювати лояльність. Наприклад, ввести ввідне заняття з персональним тренером або періодичне застосовувати знижки на придбання блоку з тренувань.

Розвиток підприємства неможливий у неконкурентній середі.

Конкуренція - основний чинник, що знижує обсяг продажу. Але конкуренція спонукає організацію стати краще – представити клієнту більш якісне обслуговування і сервіс, нижчі ціни, ширший спектр послуг.

Новостворюваний бізнес належить до сфери надання послуг, тому визначення цільової аудиторії буде важливим етапом, адже успіх буде залежати від попиту. Особливість фітнес-центру полягає у створенні додаткових абонементів для військових, але відвідувачами будуть люди різного віку та статі. Характеристика груп споживачів наведена нижче.

Любителі фітнесу знають, як працюють тренажерні зали, тому їх найважче вразити. Вони завжди на крок попереду останніх фітнес-тенденцій, і як власник тренажерного залу ви зобов'язані йти в ногу з тим, що вони знають. Щоб утримувати цього клієнта, потрібно бути в курсі останніх фітнес-тенденцій та забезпечувати додаткові зручності в тренажерному залі. Фітнес-тренери повинні мати підвищення кваліфікації та застосовувати нові методи проведення функціональних тренувань.

Новачки у тренажерному залі не мають великого досвіду у спортивних залах та порівнянь. Початківцям зазвичай важко поводитися з тренажерним обладнанням спортзалу і такий клієнт найбільше потребує вашої допомоги та зосередженості. Тому одним з гарних конкурентних переваг є введення першого безкоштовного тренування з фітнес-інструктором, який допоможе у вивченні спортивної території та правильному поводженню з тренажером.

Люди похилого віку, особливо ті, які вийшли на пенсію, все ще є основним цільовим ринком для тренажерних залів. Вони також займають не маленький відсоток у розподілі відвідувачів за віком. У них є багато часу, і враховуючи тенденцію до покращення здоров'я, вони є потенційно великою групою для маркетингу. Цей тип відвідувачів тренажерного залу має час для вправ протягом дня, тому можна пропонувати групові заняття, які будуть мати допустимі фізичні навантаження.

Все частіше підприємці залучають блогерів у свої бізнеси, особливо якщо це сфера послуг. Блогери чудово можуть додатково прорекламувати спортивний зал і скористатися його послугами. Соціальні мережі є гарним залученням клієнтів. Фітнес-блогери можуть стати амбасадорами бренду вашого бізнесу, і підприємець отримає користь від цього типу маркетингу. Одним із ключових переваг такого співробітництва є те, що блогери вже мають велику та вірну аудиторію, яка довіряє їхнім рекомендаціям.

Люди з навантаженим графіком часто шукають способи ефективно використовувати свій обмежений час для фізичних тренувань у спортзалі. Ця категорія може включати бізнесменів, робітників зі змінним графіком, батьків з малими дітьми та інших зайнятих людей. Для цієї категорії людей важливо надавати можливість купувати ранковий або вечірній абонементи. А також зробити графік роботи спортивної зали не коротким, або починати працювати раніше або довше у будні дні.

Споживачі, що люблять групові тренування. Ця категорія людей в спортзалі складається з тих, хто вибирає групові тренування як свій спосіб фізичної активності та досягнення фітнес-цілей. Вони можуть мати різні мотивації та цілі, але для них важливо, щоб спортивна зала мала хоча б якийсь напрям з групових тренувань. Функціональні тренування з кваліфікованими тренерами будуть найкращим варіантом.

Військові не мають можливості регулярно відвідувати спортивний зал через постійні переїзди, зміну місця розташування або інтенсивний графік служби, представляють особливу категорію клієнтів. Ці люди часто шукають спортивні заклади, які надають гнучкі умови для вільного відвідування без втрати коштів. Військові будуть мати можливість вільно користуватися спортзалом у будь-який зручний для них час. Також можливість замороження або переривання абонементу без втрати коштів буде зручним варіантом у випадках, коли вони змушені відсутній на тривалий час через службові обов'язки.

Якщо аналізувати споживачів за віковою категорією, до найбільших активних відвідувачів можна віднести вікову групу 21-40 років. Це можна пов'язати з фінансовою можливістю відвідувати тренажерний зал. Їхня питома вага становить приблизно 60%. Також на сьогоднішній день формується споживач більш старшої вікової групи, а саме 40-50 років. Вони займають приблизно 20%. Ці дві вікові категорії визначаються як основні, що займають найбільший відсоток.

Подальший розвиток фітнес-індустрії в найближчі 10 років буде потребувати розробки спеціальних програм для людей віком за 50 років і старше. Ще одна категорія споживачів 14-20 років, що займають вже невеликий відсоток.

Щоб зробити точний висновок з наведеної інформації, можна зробити діаграму сегментації за віком. Вона зображена на рис. 2.6.



Рис. 2.6. Питома вага чотирьох основних вікових груп споживачів проєкту  
*Джерело: складено автором*

З даних рис. 2.6 видно, що більшу частку споживачів становлять люди віком 21-40 років (60%); вікова категорія 40-50 займає друге місце (20%); вікова категорія 14-20 років (12%); найменшу частку споживачів становить вікова категорія 50-80 років (8%).

Завдяки поділу споживачів на різні категорії по основним ознакам, можна отримати необхідну інформацію і визначити, що потребує споживач, який потрапляє під ту чи іншу категорію.

Споживчі інтереси, для людей особливо зараз на першому місці потенційні клієнти не за хочуть віддавати велику купу грошей за погану послугу. На першому місці по критерію вибору для споживачів є вартість абонементу і вже потім доступність тренажерної зали, якість обладнання та кваліфікація тренерів.

Зазвичай, у споживачів послуг у фітнес-індустрії, на першому місці при виборі фітнес-клубу, знаходиться вартість послуг. Менш вагомим споживачі вважають асортимент послуг. Існує і така категорія людей, які обирають спортивний зал через бажання займатись з певним тренером, тому для власника спортивної зали, дуже важливою є перевірка кваліфікації найманих працівників та своєчасне її підвищення.

### **2.3. Формування витрат на започаткування бізнесу**

Перед кожним підприємцем стоїть завдання ретельного розрахунку витрат на започаткування бізнесу, оскільки правильно оцінені витрати не лише допомагають уникнути непередбачених фінансових проблем, а й забезпечують стабільну основу для подальшого розвитку компанії. Відразу відкрити великий комплекс не лише вимагає значних витрат, а й складного плану реалізації. Ефективніше розпочати з невеликої тренажерної зали. Поступово, з розвитком бізнесу, можна розширювати асортимент послуг.

Стартовий капітал - це фінансові ресурси, які підприємцям потрібні для оплати різноманітних або всіх витрат, пов'язаних з відкриттям нового бізнесу. Він включає у себе витрати на перший платіж за оренду, оренду офісних просторів, отримання відповідних дозволів та ліцензій, проведення ринкових досліджень і тестувань, виробництво товарів, маркетинг та інші витрати, що стосуються запуску підприємства [24].

Першочерговими та витратами, що потребують ретельного підходу можна визначити як:

1. Оренда або придбання приміщення.
2. Закупівля спортивного обладнання.

Відкриваючи справу, пов'язану, в першу чергу, зі здоров'ям людей та спортом, потрібно приділити особливу увагу підбору приміщення. У тренажерному залі обов'язково має бути ефективна вентиляційна система, яка забезпечить клієнтам достатній обсяг свіжого повітря навіть під час максимального завантаження клубу. Більшість клієнтів, як правило, не приділяють особливої уваги деталям та наявності дорогого ремонту. Насамперед, їх цікавить, наскільки комфортна роздягальня і наявність достатньої кількості душових. Щоб залучити велику кількість відвідувачів, зовсім не обов'язково орендувати площі в центрі міста.

Люди люблять ходити в зал, який розташований поряд з будинком або по дорозі з роботи. Також, наявність великих житлових комплексів поруч може привести багато клієнтів. Важливо забезпечити гарну вентиляцію в приміщеннях, а також оснастити зали кондиціонерами, щоб відвідувачі почували себе комфортно в теплу пору року. Позначимо вимоги до приміщення цього спортивного об'єкта. Висота приміщення повинна бути не менше ніж 3, 5 – 4 метри. За нормативами на одну одиницю обладнання треба 6 квадратних метрів площі, на одного клієнта потрібно 5.

Важливо, щоб приміщення знаходилося у гарному санітарному стані. Стіни краще пофарбувати в світлі тони, на підлоги укласти спеціальне покриття для спортзалів, гумові килимки. Вимоги з освітлення мають бути 150 – 200 лк, вологість не більше 60 відсотків. Температурний режим в приміщенні з тренажерами треба забезпечити 16 – 18 градусів, в інших – 20 – 22.

В обов'язковому порядку повинно бути гаряче водопостачання, каналізація і якісна вентиляція.

Якщо говорити за спортивне обладнання, то воно буде відігравати велику роль. Багато хто вважає, що ефективність оснащення тренажерного залу безпосередньо залежить від вартості обладнання. Звісно, дорогий тренажер не обов'язково функціональний, але саме на цим витратах необхідно приділити особливу увагу. Дуже важливим фактором, на який потрібно звернути увагу при виборі спортивного обладнання є те, що більшість тренажерів досить важкі, тому необхідно звернути увагу на перекриття в будівлі. Воно має бути досить міцним, щоб витримати навантаження. У випадку, якщо тренажерний зал буде знаходитись на другому поверсі, не виключені скарги сусідів, тому варто віддати перевагу приміщенням, що знаходяться на першому поверсі.

Для підбиття підсумку по першочерговим витратам, у табл. 2.3 наведено статті витрат на відкриття бізнесу та джерела фінансування.

Таблиця 2.3

## Загальна сума необхідного капіталу та джерела фінансування

| №      | Статті витрат (елементи стартового капіталу) | Сума, грн | Питома вага, % |
|--------|----------------------------------------------|-----------|----------------|
| 1      | 2                                            | 3         | 4              |
| 1      | Реєстрація підприємства                      | 1500      | 0,09           |
| 2      | Орендна плата за приміщення                  | 51880     | 3,22           |
| 3      | Витрати на ремонт приміщення                 | 75500     | 4,67           |
| 4      | Вартість проведення комунікацій              | 2200      | 0,14           |
| 5      | Витрати на спортивне обладнання та інвентар  | 1455000   | 90,09          |
| 6      | Витрати на рекламу та маркетинг              | 11600     | 0,72           |
| 7      | Страховання бізнесу                          | 9200      | 0,57           |
| 8      | Інші витрати                                 | 8100      | 0,50           |
| УСЬОГО |                                              | 1614980   | 100            |

Продовження табл. 2.3

| ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ |                         |         |       |
|----------------------|-------------------------|---------|-------|
| 1                    | Власні засоби           | 800000  | 66,66 |
| 2                    | Кредит від банку «Пумб» | 400000  | 33,34 |
| УСЬОГО               |                         | 1200000 | 100   |

*Джерело:* розраховано автором

З даних, що наведені у табл. 2.3, можна зробити висновок, що загальна вартість створення тренажерного залу «Place of Harmony» становитиме 1614980 грн. Отже, розглянемо детально складові стартового капіталу, які вказані в табл. 2.3.

Компанія "Бухгалтерський Світ" допоможе зареєструвати ФОП отримати всі потрібні дозволи і звершити реєстрацією у системі платників єдиного податку. Витрати складуть 1500 грн [25].

Придбання власного приміщення передбачує великі витрати, тому для новоствореного бізнесу доцільно орендувати приміщення для тренажерного залу. приміщення розташоване за адресою вулиця Каманіна, 20 у Приморському районі міста Одеса, мікрорайон Аркадія. Це нове приміщення, що знаходиться на першому поверсі в новому ЖК на Каманіна – ЖК «Простір на Морському». Приміщення має два санвузли, кімнату з душевими кабінами, велику кімнату, яку можна застосувати для роздягальних, зону для рецепції, систему кондиціонування повітря та всі необхідні системи безпеки. Площа всього приміщення складає 300 м². Також має окремий запасний вихід у разі можливості пожежі. Для підбору відповідного місця допоміг сервіс «DimRia» [26].

Приміщення знаходиться поруч з великим житловим комплексом, який містить платну парковку. Місячна орендна плата за приміщення становить 51880 грн. Орендна плата за перший місяць в розмірі 51880 грн вже включена до загальної суми стартових витрат.

Приміщення для тренажерної зали включає:

- вестибюль— 20 кв. м.;
- тренажерний зал – 90 кв. м.;
- зал для занять групи – 90 кв. м.;
- санвузол та душова кімната – 50 кв.м.;
- кімната для відпочинку для тренерів – 30 кв.м.;
- жіноча роздягальня- 30 кв.м.;
- чоловіча роздягальня – 30 кв. м;
- підсобне приміщення для інвентаря – 10 кв. м.

Насамперед, для створення інтер'єру тренажерної зали буде замовлено послуги у компанії «Топ-фітнес Україна». дизайну приміщення, який включатиме в себе елементи, такі як картини для стін, внутрішні та зовнішні вивіски з написом "Place of Harmony". Загальні витрати на ремонт приміщення складає 75500 грн [27].

Приміщення нове, тому не потребує великих витрат на ремонт. Всі комунікаційні системи проведені, окрім інтернету. Для проведення інтернету використано компанію "TENET" , яка встановить інтернет за ціною 2500 грн. До цієї вартості входить оплата за перший місяць [28].

Для функціонування тренажерної зали необхідно закупити спеціалізоване обладнання, яке допоможе забезпечити всі необхідні послуги для клієнтів. Детальніше вартість необхідного обладнання розглянуто у Додатку А.

Закупівля більшої частини спортивного обладнання відбудеться в інтернет-магазині «Sportdream» [29]:

- тренажер для тяги вертикального блоку (1 од.);
- тренажер для зведення перед грудьми (1 од.);
- тренажер для біцепсу (1 од.);
- лава Скотта (1 од.);
- лава для преса (1 од.);
- тренажер для преса (1 од.);
- тренажер для жиму платформи ногами (1 од.);

- тренажер для зведення/розведення ніг сидячи (1 од.);
- тренажер згинання ноги стоячи (1 од.);
- гравітрон (1 од.);
- кроссовер (1 од.);
- бігова доріжка (3 од.);
- велотренажер (1 од.);

У інтернет-магазині «TRX-training» планується придбати таке спортивне обладнання [30]:

- тренувальні петлі-TRX (15 од.);
- канат для функціонального тренінгу (5 од.);

У інтернет-магазині «Sport-Market» придбаємо:

- рукоятки для тренажерів (5 од.);
- набори вагових гантель (20 од.);
- скакалка (10 од.);
- пояс для тренувань (10 од.);
- килимки (30 од.);
- набір еластичних еспандерів (5 од.);
- колесо для пресу (3 од.).

У інтернет-магазині Wodshop буде замовлено спортивне покриття [31].

У інтернет-магазині «Rozetka» буде закуплено обладнання для душової kabіни та сунвузлу [32].

У інтернет-магазині «Епіцентр» будуть закуплені меблі для облаштування рецепції та роздягальні, а також ваги [33].

В інтернет-магазині «Brain» додатково будуть закуплені [34]:

- ноутбук «Apple MacBook Air M2 A2681 Space Grey (MLXW3UA/A)»;
- акустична система «Logitech»;
- портативна колонка «Bose».

Системи безпеки та протипожежного захисту вже встановлено в будівлі, тому додаткові інвестиції не вимагаються.

Компанія "ТАС" забезпечить повне страхування бізнесу. Договір для тренажерного залу «Place of Harmony» коштуватиме 9200 грн [35].

Для функціонування такого проєкту, як тренажерна зала, страхування є дуже важливим, адже бізнес напряду пов'язаний зі здоров'ям клієнтів. Зламаний тренажер або низькокваліфікований тренер може привести до травм або пошкоджень, тому страхування для позитивно вплине на репутацію фітнес-клубу.

З Додатку А можна зробити висновок, що загальна сума, необхідна для придбання спеціалізованого обладнання становить 1 145 500 грн.

Для проєкту створення тренажерної зали, передбачено дві статті фінансування:

- 800000 грн у якості власного внеску, питома вага яких 66,66%.

- кредит від банку «Пумб» на суму 400000 грн на 1 рік під 20,4% річних.

Питома вага кредитних коштів 33,34%.

Тоді загальна сума відсотків за увесь період експлуатації становить 81600 грн. Даний обсяг розраховано за формулою 2.1 [36]:

$$C_{\text{п}} = C_1 - (C_1 * (1 + \text{вс})^{(t * n)}) \quad (2.1)$$

де  $C_{\text{п}}$  – сума проценту до сплати, грн;

$C_1$  – сума кредиту, грн;

вс – відсоткова ставка, %;

t – кількість років;

n – кількість періодів сплати відсотків.

Таким чином, фінанси для проєкту відкриття тренажерної зали «Place of Harmony» забезпечуватиметься за рахунок власних та кредитних коштів.

Ефективне управління витратами є головним аспектом успішної підприємницької діяльності. Витрати поділяються на дві основні категорії: загальні і змінні.

Розуміння різниці між ними і їхній ефективний контроль допомагає виробити стратегію фінансового управління, що допоможе максимізувати прибуток та оптимізувати витрати.

Постійні витрати пов'язані з підтриманням основної діяльності підприємства, а саме: оренда приміщення, зарплата персоналу та оплата комунальних послуг.

Витрати, які залежать від обсягу виробництва або рівня продажів, можна віднести до категорії змінних витрат. Змінні витрати для новоствореного проєкту «Place of Harmony» не існують.

Тренажерний зал буде функціонувати 7 днів на тиждень без вихідних:

- понеділок-п'ятниця з 08:00 до 21:00;
- субота-неділя з 09:00 до 21:00.

У табл. 2.4 наведено штатний розклад тренажерного залу «Place of Harmony».

Таблиця 2.4

Штатний розклад тренажерного залу «Place of Harmony»

| Посада              | Кількість штатних одиниць | Заробітна плата за місяць, грн | Заробітна плата за місяць з ЄСВ, грн | Фонд заробітної плати за рік, грн |
|---------------------|---------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| Директор            | 1                         | 20000                          | 24400                                | 240000                            |
| Адміністратор       | 2                         | 10000                          | 24400                                | 240000                            |
| Спортивний менеджер | 2                         | 10000                          | 24400                                | 240000                            |
| Тренер              | 5                         | 26000                          | 158600                               | 1903200                           |
| Реабілітолог        | 1                         | 28000                          | 34160                                | 409920                            |
| Тех.персонал        | 2                         | 9000                           | 21960                                | 263520                            |
| Разом               | 13                        | 103000                         | 287920                               | 16872000                          |

*Джерело:* розраховано автором

У табл. 2.4 прораховано, що для функціонування тренажерної зали залучено 13 співробітників, що будуть працювати позмінно. Витрати на заробітну плату з урахуванням єдиного соціального внеску становлять 287920 грн на місяць, а загальний фонд заробітної плати на рік становитиме 1687200 грн. Також, всі працівники зобов'язані щомісяця сплачувати 1,5% військового збору та 18% ПДФО зі своєї заробітної плати.

У наступному пункті загальних витрат залу розглянемо комунальні послуги. Витрати включають у себе водопостачання та водовідведення, електроенергію та вивіз сміття. При розрахунку витрат використовувались ціни, що актуальні на офіційному порталі Міністерства фінансів України [37].

Згідно з даними міністерства фінансів України ціна на водопостачання за 1 м<sup>3</sup> в одеській області складає 17,916 грн а за водовідведення 17,244 грн, що разом становить 35,160 грн. У табл. 2.5 розглянемо витрати на комунальні послуги.

Таблиця 2.5

## Витрати на комунальні послуги тренажерного залу «Place of Harmony»

| Найменування послуги             | Середня вартість за місяць, грн | Вартість за рік, грн |
|----------------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Водопостачання та водовідведення | 4570                            | 54840                |
| Електроенергія                   | 22330                           | 267960               |
| Вивіз сміття                     | 155                             | 1860                 |
| Усього                           | 27055                           | 324660               |

*Джерело:* розраховано автором

З табл. 2.5 можна зробити висновок, що витрати на комунальні послуги становлять 27055 грн на місяць або 324660 грн на рік.

Наступним кроком розглянемо витрати на маркетингові потреби. Підприємство планує виділяти кошти на таргетовану рекламу у Facebook та Instagram. Послуги замовлені у компанії «Elit-Web» [38].

Розрахунок витрат на рекламу можна розглянути у табл. 2.6

Таблиця 2.6

Маркетингові витрати для тренажерної зали «Place of Harmony»

| Вид реклами                       | Вартість/міс, тис. грн | Вартість/рік, тис. грн |
|-----------------------------------|------------------------|------------------------|
| Таргетована реклама в «Instagram» | 5500                   | 66000                  |
| Таргетована реклама в «Facebook»  | 5500                   | 66000                  |
| CRM-система                       | 600                    | 6000                   |
| Всього                            | 11600                  | 139200                 |

*Джерело: розраховано автором*

З табл. 2.6 бачимо, що маркетингові витрати становлять 11600 грн на місяць або 139200 грн на рік.

Також, для фітнес-центрів важливим є не лише залучення клієнтів, а також утримання, тому кошти також будуть виділятися на CRM-систему, що допоможе автоматизувати процес роботи з клієнтською базою та загалом покращить якість обслуговування клієнтів. Для цього буде використовуватися додаток для автоматизації та онлайн-запису «Easyweek» [39].

Оптимізація SEO для локального пошуку дасть змогу вашому фітнес-центру з'явитися в результатах пошуку при запиті місцевих користувачів. Локальний пошук відіграє важливу роль для фітнес-центрів, оскільки багато людей шукають найближчі спортивні зали або тренажерні зали у своєму районі. Оптимізація SEO для локального пошуку допоможе вам з'явитися в результатах пошуку під час запиту пов'язаних послуг у вашому місті або районі. Підключення системи SEO буде відкладено на період подальшого розвитку підприємства.

В наступній статті про загальні витрати говориться про єдиний податок. Новостворюваний бізнес належить до другої групи спрощеного оподаткування, тому єдиний податок становитиме 20% від мінімальної заробітної плати. На момент розробки проєкту мінімальна заробітна плата складає 8000 грн, тому тренажерний зал "Place of Harmony" повинен сплатити єдиний податок у розмірі 1600 грн на місяць.

Останній пункт загальних витрат тренажерного залу включає інші витрати, які містять:

- оплата інтернет-послуг від "TENET" (350 грн щомісяця) [28];
- оплата послуг бухгалтерського обліку від компанії "Accountor Group" (2000 грн щомісяця) [40];
- оплата послуг з обслуговування касового апарату компанії "Accountor Group" (150 грн щомісяця) [40];
- оптова закупівля води для клієнтів ( 3700 грн щомісяця);
- витрати на технічний інвентар для персоналу (1500 грн щомісяця);
- витрати на канцелярію (400 грн щомісяця).

Таким чином, після обґрунтування кожної статті витрат на експлуатацію новостворюваного тренажерного залу "Place of Harmony", можна скласти таблицю загальних витрат підприємства. Загальну інформацію про ці витрати можна знайти у табл. 2.7

Таблиця 2.7

Зведені загальні витрати на функціонування створюваного тренажерного залу «Place of Harmony»

| № | Стаття витрат         | Витрати на місяць, грн | Витрати на рік, грн |
|---|-----------------------|------------------------|---------------------|
| 1 | 2                     | 3                      | 4                   |
| 1 | Оренда приміщення     | 51800                  | 569800              |
| 2 | Заробітна плата з ЄСВ | 58560                  | 702720              |
| 3 | Комунальні послуги    | 26650                  | 319800              |

Продовження табл. 2.7

| 1      | 2                  | 3      | 4       |
|--------|--------------------|--------|---------|
| 4      | Витрати на рекламу | 11600  | 139200  |
| 5      | Єдиний податок     | 1600   | 19200   |
| 6      | Інші витрати       | 8100   | 97200   |
| Усього |                    | 158310 | 1879920 |

*Джерело:* складено автором

Згідно з даними табл. 2.7, можна зробити висновок, що загальні витрати на утримання нового тренажерного залу складають 158310 грн на місяць та 1899720 грн на рік. Важливо зазначити, що оренда приміщення на перший рік складає на 51880 грн менше, тобто 569800 грн, оскільки ця витрата була врахована у стартових витратах. Однак, на кожний наступний рік, вартість оренди приміщення буде складати 621600 грн на рік. Також у табл. 2.7 вказано статтю витрат на заробітну плату, яка враховує єдиний соціальний внесок, та складає 58560 грн на місяць або 702720 грн на рік. Витрати на комунальні послуги, зазначені складають 26650 грн на місяць або 319800 грн на рік. Витрати на рекламу в місяць становлять 11600 грн або 139200 грн на рік. Єдиний податок на місяць має розмір 1600 грн або 19200 грн у сумі на рік. Інші витрати – 8100 грн на місяць або 97200 грн на рік.

## Висновки до розділу 2.

1. Відкриття новостворюваного тренажерного залу «Place of Harmony» планується у мікрорайоні Аркадія у м. Одеса, за адресою: вул. Каманіна, 20. Це нове приміщення, що знаходиться на першому поверсі в новому ЖК на Каманіна – ЖК «Простір на Морському». Приміщення має два санвузли, кімнату з душевими кабінами, велику кімнату, яку можна застосувати для роздягальних, зону для рецепції, систему кондиціонування повітря та всі необхідні системи безпеки. Площа всього приміщення складає 300 м<sup>2</sup>.

2. Категорія споживачів поділяється на 7 груп: любителі фітнесу, новачки у спортзалі; пенсіонери; фітнес-блогери; споживачі, що залежні від графіку роботи; споживачі, що люблять групові тренування; військові. Вікова категорія споживачів поділена на 4 групи.

3. У мікрорайоні Аркадія визначено 5 головних конкурентів для новостворюваного бізнесу. Це такі тренажерні зали, як: «MOVE», «STRONG G», «GRAFIT», «BAZA», «SMILE». Також проаналізовано сильні та слабкі сторони конкурентів.

4. SWOT-аналіз у табл. 2.2 показує такі переваги новостворюваного бізнесу: персональні та функціональні тренування; послуги реабілітолога; розташування поруч з великим ЖК; абонементи для військових. Основними перспективами бізнесу є: розширення асортименту послуг, створенні мережі тренажерних залів, створення особистої території у парковій зоні поруч для проведення занять на вулиці.

5. Сума стартового капіталу для відкриття тренажерного залу "Place of Harmony" становить 1800000 грн. Фінансування проекту включає дві статті: власні кошти у розмірі 800 000 грн та кредитні кошти у розмірі 400 000 грн від банку «Пумб» під 20,4% річних.

6. Щомісячні витрати становлять 158310 грн, а щорічні витрати – 1899720 грн. Витрати за перший рік діяльності тренажерного залу будуть дорівнювати 1616752 грн, оскільки деякі витрати першого місяцю роботи включено до стартових. Найбільші частки загальних витрат має оплата праці, що становить 42,2% від загальних витрат, та оренда приміщення, що становить 33,9% від загальних витрат.

## РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ТРЕНАЖЕРНОЇ ЗАЛИ

### 3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту

«Нові ідеї, що відбираються для реалізації, повинні бути обґрунтовані економічно. Цей вибір здійснюється на базі порівняльного аналізу декількох можливих для реалізації ідей. Перед проведенням такого аналізу варто оцінити достатність умов і наявність технічних можливостей для реалізації ідей. Вже на цьому етапі деякі ідеї можуть бути відкинуті. Основним критерієм порівняння ідей є їхня економічна ефективність» [1, с. 173].

Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту є невід'ємною частиною процесу прийняття рішень у сфері бізнесу. Проведення розрахунків економічної ефективності допомагає з'ясувати, наскільки вигідним буде вкладення коштів у певний проєкт. Розглянемо їх у табл. 3.1

Таблиця 3.1

Розрахунок прибутку та балансу за роками функціонування тренажерного залу «Place of Harmony»

| № | Показники              | За роками, грн |         |          |          |          |          |
|---|------------------------|----------------|---------|----------|----------|----------|----------|
|   |                        | 6-12 2024      | 2025    | 2026     | 2027     | 2028     | 2029     |
|   |                        |                |         |          |          |          |          |
| 1 | Виручка від реалізації | 407500         | 815000  | 1508770  | 1508770  | 1407550  | 1259980  |
| 2 | Загальні витрати       | 1220530        | 2441060 | 24410660 | 24410660 | 24410660 | 24410660 |
| 3 | Інші надходження       | -              | -       | -        | -        | -        | -        |
| 4 | Податки                | 135960         | 271920  | 271920   | 271920   | 271920   | 271920   |

Продовження табл. 3.1

| 1 | 2                         | 3       | 4     | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---------------------------|---------|-------|---|---|---|---|
| 5 | Стартові витрати          | 1614980 | -     | - | - | - | - |
| 6 | Займи                     | 400000  | -     | - | - | - | - |
| 7 | Виплати у погашенні позик | -       | 81600 | - | - | - | - |

*Джерело: розраховано автором*

Слід проаналізувати всі показники, наведені у даних табл. 3.1 та вказати методику їх обчислення.

1. Для розрахунку виручки від реалізації необхідно перемножити обсяг продажу послуг на їх вартість. Для прикладу, можна розрахувати виручку від реалізації послуг за перший період. Для цього слід використати дані з табл. 2.1:

$1500 \text{ грн} * 200 \text{ од.} + 500 \text{ грн} * 70 \text{ од.} + 250 \text{ грн} * 155 \text{ од.} + 600 * 50 + 25 * 150$   
 $= 407500 \text{ грн}$  – виручка від реалізації за перший період. Таким чином розраховується цей показник і за кожні наступні періоди.

2. Загальні витрати включають витрати на оренду приміщення, комунальні послуги, рекламу, заробітну плату персоналу, єдиний податок та інші витрати. Для прикладу, ми можемо розрахувати загальні витрати за перший період, використовуючи інформацію з табл. 2.3 та табл. 2.7:

$6 \text{ місяців} * (103000 \text{ грн} + 51800 \text{ грн} + 27055 \text{ грн} + 11600 \text{ грн} + 8100 \text{ грн}) +$   
 $7 \text{ місяців} * 1600 \text{ грн} = 1220530 \text{ грн}$  – загальні витрати за перший період. На 6 місяців множимо тому, що у першому періоді підприємство реалізує послуги протягом 6 місяців та 1 місяць займає підготовчий період.

Серед усіх показників, єдиний податок множиться на 7 місяців, а не на 6, бо єдиний податок сплачується після реєстрації підприємства, а не після початку реалізації послуг. Це стосується також оплати оренди за приміщення, але через те, що орендну плату за перший місяць ми врахували у витратах на започаткування, мі цю вартість множимо на 6 місяців, замість 7 місяців.

3. Інших надходжень не існує

4. Податки. Витрати на Єдиний соціальний внесок з заробітної плати включаються сюди. Новостворований бізнес відноситься до другої групи спрощеної системи, тому цей податок розраховується як 22% від фонду заробітної плати за відповідний період [18], що вже зазначений в табл. 3.1. Розрахуємо витрати на податки за перший період, використовуючи дані з табл. 2.4:

$103000 \text{ грн} * 6 \text{ місяців} * 0,22 = 135960 \text{ грн}$  – податкові витрати за перший період.

5. У табл. 2.3 було розраховано витрати на початок діяльності закладу. Для відкриття тренажерного залу "Place of Harmony" потрібно буде витратити 1614980грн.

6. Розрахунки по кредитах - результат від отримання, повернення кредитів та сплати відсотків. У 1 періоді отримання кредиту відбудеться сумою 850000 грн. Було отримано кредит від «Пумб» під 20,4% на один рік. Тіло кредиту та відсотки будуть сплачені одноразовим платежем у другому періоді. Відсотки складуть 81600 грн.

7. Для розрахунку чистого прибутку необхідно відняти від виручки від реалізації та інших надходжень загальні витрати, податки та стартові витрати. У першому періоді також додатково враховуються стартові витрати, а у другому періоді - витрати на погашення кредиту.

Чистий прибуток за перший період розраховується наступним чином:

$$NP = (R - B) - (E + T + S) \quad (3.1)$$

де R - дохід від продажу послуг;

B - стан рахунку на початок періоду;

E - сума витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом та продажу товарів або послуг;

T - обов'язкові платежі до бюджету;

S - витрати на стартове відкриття підприємства.

$(407500 \text{ грн}) - (1220530 \text{ грн} + 135960 \text{ грн} + 1614980 \text{ грн}) = (-)2563970 \text{ грн}$  – чистий прибуток за перший період.

Наступним кроком, у табл. 3.1, розглянемо грошовий потік проєкту.

Грошовий потік підприємства - це сукупність фінансових операцій, які здійснює підприємство, включаючи отримання платежів від клієнтів за продукцію або послуги, зарплати, податки, витрати на обладнання та інші витрати, отримання кредитів та інвестицій тощо, протягом певного періоду часу. Грошовий потік обчислюється як чистий прибуток плюс амортизаційні витрати, яких не існує для новостворюваного бізнесу.

У табл. 3.2 представлені грошові потоки тренажерного залу "Place of Harmony".

Таблиця 3.2

Грошові потоки за періодами функціонування тренажерного залу «Place of Harmony»

| За роками, (грн) |        |        |         |         |          |
|------------------|--------|--------|---------|---------|----------|
| 6-12 2024        | 2025   | 2026   | 2027    | 2028    | 1-5 2029 |
| (-)2563970       | 739880 | 787558 | 1298748 | 1319337 | 842793   |

*Джерело: розраховано автором*

Як можна зазначити з даних табл. 3.2, грошовий потік стає позитивним вже на другий рік.

Грошовий потік підприємства є важливим критерієм оцінки фінансової стабільності та рентабельності підприємства. Він дозволяє встановити, які грошові кошти споживаються на операції підприємства та які грошові потоки принесуть прибуток. Аналіз грошових потоків забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо фінансової стратегії та планування інвестицій.

«Для прийняття рішень щодо інвестування того чи іншого проєкту необхідною передумовою є оцінка його економічної ефективності. Така оцінка є необхідною як для керівництва підприємства, яке здійснюватиме інвестиційний проєкт (для формування ефективного інвестиційного портфеля), так і для представлення її зовнішньому інвестору з метою довести йому доцільність вкладання коштів в окремий проєкт» [41, с. 100].

Питання економічної ефективності в умовах аналізу підприємницьких проєктів розглядаються в різних масштабах та на різних стадіях планування. Від того, наскільки об'єктивно й всебічно проведена оцінка ефективності проєкту, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання, додатково генерований потік прибутку підприємства в майбутньому.

У якості основного вимірювача прибутковості проєкту, скоригованого з урахуванням тимчасового чинника, фахівці з проєктного аналізу використовують показник чистого приведенного прибутку (net present value, NPV). Цей показник характеризує загальний абсолютний результат інвестиційної діяльності, її кінцевий ефект. Під NPV розуміють різницю дисконтованих на один період показників прибутку  $B(t)$  і витрат  $C(t)$ . Якщо прибутки і витрати подані у вигляді потоку надходжень, то NPV дорівнює сучасній величині цього потоку. Величина NPV є основою для визначення інших вимірювачів ефективності.

Розрахунок NPV представлено у формулі 3.2 [41]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^n} \quad (3.2)$$

де  $B(t)$  - прибуток на певний період, грн;

$R(t)$  - розмір учасника потоку платежів;

$n$  - період;

$V$  - дисконтний множник по ставці  $i$  (ставці порівняння).

NPV є значущим показником ефективності проєкту, оскільки він дає комплексну оцінку фінансових та часових аспектів проєкту і забезпечує можливість порівняння різних проєктів з відмінними часовими горизонтами, обсягами витрат та доходів.

Якщо NPV дорівнює нулю, це означає, що проєкт не має економічної прибутковості, а якщо NPV більше нуля - проєкт є економічно вигідним. Відповідно, якщо NPV менше нуля, то проєкт буде збитковим.

Вибір ставки відсотка при підрахунку  $NPV$ ,  $B/Cratio$  і  $PI$  значно впливає на підсумковий результат розрахунку, а отже, і на його інтерпретацію. Дуже цікавим є значення відсоткової ставки  $q$  за якої  $NPV = 0$ . У цій точці  $q^*$  сумарний дисконтований потік витрат дорівнює сумарному дисконтованому потокові вигід. Можна стверджувати, що ця точка має конкретний економічний зміст дисконтованої «точки беззбитковості» і називається внутрішньою нормою рентабельності або внутрішньою нормою прибутковості. Вона позначається англійською аббревіатурою  $IRR$ . Цей критерій дозволяє інвестору даного проєкту оцінити доцільність вкладення коштів. Щоб обчислити  $IRR$  використовують формулу 3.3 [41]:

$$IRR = A + \frac{a(B - A)}{(a - b)} \quad (3.3)$$

де  $A$  - величина ставки дисконту, при якій  $NPV$  позитивна;

$B$  - величина ставки дисконту, при якій  $NPV$  негативна;

$a$  - величина позитивної  $NPV$ , при величині ставки дисконту  $A$ ;

$b$  - величина негативної  $NPV$ , при величині ставки дисконту  $B$ .

Точний розрахунок  $IRR$  можна зробити тільки за допомогою комп'ютера, проте можливий наближений розрахунок  $IRR$  поетапним наближенням до точки, у котрої  $NPV=0$ .

Індекс прибутковості (*profitability index*, PI) показує відносну прибутковість проєкту або дисконтовану вартість грошових надходжень від проєкту в розрахунку на одиницю вкладень. Тобто індекс прибутковості – це метод, що порівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями.

Дослідники проєктів використовують різноманітні підходи до його числення. Одні – розраховують *PI* розподілом чистих приведених надходжень від проєкту на вартість початкових інвестицій. Щоб обчислити *PI* використовують формулу 3.4 [41]:

$$PI = NPV / Co \quad (3.4)$$

де *NPV* - чиста приведена цінність проєкту;

*Co* - початкові витрати.

У цьому випадку критерій ухвалення рішення аналогічний рішення, заснованому на *NPV*, тобто  $PI > 0$ .

Чим більше значення цього показника, тим вищий рівень віддачі від інвестованого капіталу.

Якщо  $PI > 1$ , то проєкт є ефективним і його можна рекомендувати до реалізації. Якщо  $PI < 1$ , то від проєкту потрібно відмовитися, оскільки він є збитковим для інвестора.

У випадку, коли  $PI = 1$  проєкт забезпечує тільки відшкодування вкладеного капіталу.

Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим витратам на її виробництво та реалізацію.

В свою чергу, під терміном окупності розуміється очікуваний період відшкодування початкових вкладень із чистих надходжень. Таким чином, обчислюється той період часу, за який надходження від оперативної діяльності підприємства (*net cash inflows*) покривають витрати на інвестиції.

Цей метод простий для розрахунків, тому він іноді використовується як дуже грубий метод оцінки ризику інвестування.

Якщо проєктні прибутки розподілені рівномірно за роками, то термін окупності розраховується за такою формулою 3.5 [41]:

$$T = C_0 / r, \quad (3.5)$$

де  $T$  - термін окупності проєкту;

$C_0$  - розмір початкових інвестицій;

$R$  - щорічний чистий прибуток.

Якщо індекс прибутковості (PI) більше одиниці, то проєкт вважається фінансово ефективним, оскільки очікувані прибутки перевищують витрати на інвестування. Зворотно, якщо PI менше одиниці, то проєкт є не вигідним, оскільки витрати перевищують очікувані прибутки. Якщо PI дорівнює одиниці, то витрати та прибутки збалансовані. PI може бути корисним для оцінки проєктів з різними обсягами витрат та доходів, які мають різні часові горизонти. Проте, варто пам'ятати, що PI має свої обмеження, зокрема залежність від дисконтної ставки та відсутність урахування ризику.

Індекс прибутковості (PI) є корисним інструментом для оцінки внутрішньої окупності проєкту. Для отримання більш повної карти внутрішньої окупності проєкту, можна використовувати інші методи, наприклад, термін окупності (T). Термін окупності відображає час, необхідний для того, щоб прибуток від проєкту перевищив початкові витрати на нього.

Цей метод може бути корисним при оцінці проєктів зі значним ризиком, оскільки він дозволяє зосередитись на швидкому поверненні початкових інвестицій та зменшенні ризику. Термін окупності можна також використовувати як додатковий показник для оцінки проєктів, які вже були проаналізовані за допомогою інших методів, таких як PI.

Якщо термін окупності проєкту є коротким, то це може зробити його привабливим для інвесторів, оскільки вони швидко отримають повернення своїх інвестицій. Термін окупності є лише одним із показників оцінки проєкту, тому його важливо розглядати разом з іншими методами, такими як індекс прибутковості (PI), для отримання загальної картини проєкту.

Після визначення усіх показників, можемо їх позначити у табл. 3.3:

Таблиця 3.3

Результати розрахунку показників ефективності проєкту тренажерної зали

| Показники                         | Значення |
|-----------------------------------|----------|
| Початкові інвестиції, грн         | 1200000  |
| Грошовий потік, грн               | 4502290  |
| Ставка дисконтування, %           | 24       |
| Чиста теперішня вартість, грн     | 2995580  |
| Внутрішня норма прибутковості, %  | 733      |
| Індекс прибутковості (коефіцієнт) | 4.22     |
| Термін окупності                  | 15       |
| Термін окупності (дисконтований)  | 16       |

*Джерело:* розраховано автором

З даних, наведених у табл. 3.3, бачимо, що проєкт стає прибутковим у другий період його роботи. Відповідно до таблиці 2.3, початкові вкладення становлять 1614980 грн. Загальний грошовий потік протягом усього періоду дії проєкту, розрахований на основі даних таблиці 3.2, досягає 4502290 грн, що є позитивним показником.

Дисконтна ставка встановлена на рівні 24%. Обчислений показник чистої теперішньої вартості дорівнює 2995580 грн, що вказує на те, що надходження переважають над витратами, і це також позитивний аспект.

Проект є вигідним, оскільки внутрішня норма прибутку за весь час дії проекту становить 733%, що є вищим за кредитну відсоткову ставку.

Індекс прибутковості дорівнює 4.22, що свідчить про отримання тренажерним залом 4.22 грн дисконтованих надходжень на кожну одиницю інвестованих коштів. Цей показник перевищує одиницю, що дає змогу рекомендувати проект для впровадження.

Термін окупності проекту становить 15 місяців, а дисконтований термін – 16 місяців.

### **3.2. Аналіз можливих ризиків реалізації проекту та заходи щодо їх мінімізації**

Підприємницький ризик - це об'єктивно-суб'єктивна економічна категорія, яка має імовірнісний характер і характеризує невизначеність кінцевого результату діяльності, внаслідок можливого впливу на нього низки об'єктивних або суб'єктивних факторів, які не враховуються при його плануванні.

Підприємницькі ризики зазвичай поділяються на кілька категорій: припустимі, неминучі, надмірні та неприпустимі. Важливо враховувати, що результати можуть значно коливатися.

Рівень ризику прямо залежить від можливих збитків у випадку невдачі. Зменшення збитків дозволяє приймати більше ризику, тоді як великі збитки можуть зробити певний ризик неприпустимим.

«Реалізація проекту здебільшого відбувається в умовах невизначеності й ризику, і це викликає необхідність виявляти й ідентифікувати ризики, проводити аналіз і оцінку їх, вибирати методи управління, розробляти й вживати заходи для зниження цих ризиків, контролювати й оцінювати результати впроваджуваних заходів» [42, с. 281].

Аналіз ризиків є невід'ємною складовою підприємницької діяльності і відіграє ключову роль у прийнятті обґрунтованих рішень та забезпеченні успішності бізнесу.

Оскільки підприємництво завжди пов'язане з ризиками, аналіз ризиків дозволяє підприємцям ідентифікувати, оцінити та управляти цими небезпеками з метою зменшення їх впливу на бізнес. Ризики можуть виникнути через зміни в економічному середовищі, конкуренцію на ринку, непередбачувані події або недоліки в управлінні.

Ризики можна поділити за декількома основними класифікаціями. Розглянемо їх у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

## Класифікаційна ознака ризиків

| Класифікаційна ознака       | Види ризиків                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| За джерелом виникнення      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ризик, пов'язаний із господарською діяльністю.</li> <li>- ризик, пов'язаний з особою підприємця.</li> <li>- ризик, пов'язаний з нестачею інформації про стан зовнішнього середовища.</li> </ul> |
| За розмірами допустимих     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- допустимий ризик.</li> <li>- критичний ризик.</li> <li>- катастрофічний ризик.</li> </ul>                                                                                                       |
| За можливістю прогнозування | <ul style="list-style-type: none"> <li>- прогнозовані ризики.</li> <li>- ризики, що частково не прогножуються.</li> <li>- непередбачувані ризики.</li> </ul>                                                                             |

*Джерело:* складено автором за даними [42]

«Управління ризиками є досить динамічним напрямом в сфері менеджменту. Поняття ризику і ставлення до ризику змінювалися в різних країнах в залежності від рівня економічного розвитку чи стадії бізнесу. Але ризик – це не тільки наслідки невірно прийнятих рішень, а в більш широкому розумінні результати ризику з'являються або у вигляді фінансових втрат або у неможливості отримання очікуваного доходу» [43].

Існує 4 поширених стратегій запобігання ризиків.

Уникнення ризиків - стратегія полягає в уникненні дій, які можуть викликати ризик або у відмові від операцій, що можуть призвести до негативних наслідків.

1. Прийняття ризиків – стратегія передбачає відсутність заходів реагування на такий ризик, тобто жодних дій до нього не застосовується.

2. Зменшення ризиків - стратегія включає в себе прийняття заходів для зменшення ймовірності виникнення ризиків або зниження їх впливу.

3. Передача ризиків – стратегія передбачає передачу ризику іншим сторонам у вигляді угод або договорів.

4. Уникнення ризиків - стратегія полягає в уникненні дій, які можуть викликати ризик або у відмові від операцій, що можуть призвести до негативних наслідків.

Подальша розробка стратегій для зниження ризиків дозволяє попередньо спланувати дії у випадку виникнення проблем.

Ефективна розробка та впровадження заходів з мінімізації ризиків сприяє зниженню ймовірності негативного впливу на проєкт та його результати. Крім того, це також сприяє ефективному використанню ресурсів та підвищує довіру зацікавлених сторін до проєкту.

Завдяки ризику можна визначити, як ймовірність виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом. Це допомагає підприємствам оцінити потенційні загрози і можливості, розробляти стратегії управління ризиками та приймати обґрунтовані рішення для забезпечення стійкості та успішності.

Як і для будь-якого бізнесу, існують певні ризики, що можуть виникнути при відкритті тренажерної зали. У табл. 3.5 наведено ключові ризики з великою імовірністю появи та рівень впливу ризику на бізнес.

Таблиця 3.5

## Оцінка і вплив ризиків

| Опис                                       | Оцінка імовірності | Оцінка впливу | Інтегральна оцінка |
|--------------------------------------------|--------------------|---------------|--------------------|
| Травмування клієнтів                       | 7                  | 9             | 63                 |
| Некваліфікований персонал                  | 5                  | 9             | 45                 |
| Невдало обрана локація                     | 5                  | 9             | 45                 |
| Невідповідна якість обладнання             | 6                  | 8             | 48                 |
| Нестача кадрів                             | 6                  | 9             | 54                 |
| Нестача клієнтів                           | 7                  | 9             | 63                 |
| Зміна попиту через появу нових конкурентів | 6                  | 9             | 54                 |

*Джерело:* складено автором

Після аналізу даних з табл. 3.5, можна побачити, що основними ризиками для відкриття тренажерного залу є нестача клієнтів, невідповідна якість обладнання, травмування клієнтів, нестача кадрів, та зміна попиту через появу нових конкурентів. Ці ризики найсильніше впливають на успіх бізнесу.

Ризики, такі як некваліфікований персонал та невдало обрана локація, мають високий вплив на проєкт, але низьку імовірність через можливість їх запобігання. Інші ризикові фактори, менш критичні, але також можуть призвести до серйозних наслідків для функціонування тренажерного залу.

У табл. 3.6 обрано стратегії та дії для запобігання ризиків.

Таблиця 3.6

Дії для запобігання ризиків діяльності тренажерної зали «Place of Harmony»

| Опис                                       | Стратегія | Дії                                                                                  |
|--------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Травмування клієнтів                       | Зниження  | Системна перевірка спортивного обладнання                                            |
| Некваліфікований персонал                  | Передача  | Забезпечити систему навчання та підвищення кваліфікації                              |
| Невдало обрана локація                     | Зниження  | Проведення додаткового аналізу бізнес-плану                                          |
| Невідповідна якість обладнання             | Передача  | Внутрішнє тестування                                                                 |
| Нестача кадрів                             | Передача  | Розробка плану для залучення нового персоналу, розробити систему мотивації персоналу |
| Нестача клієнтів                           | Зниження  | Вдосконалення послуг за потребами ринку                                              |
| Зміна попиту через появу нових конкурентів | Зниження  | Аналіз послуг конкурентів                                                            |

*Джерело:* складено автором

У табл. 3.6 показано, які стратегії можна використати для запобігання появи найбільш впливових ризиків при діяльності тренажерної зали та опис самої дії. Для виділених ризиків обрано стратегію зниження та передачі. Взагалі, використання таких стратегій є важливими для будь-якої сфери діяльності, оскільки вони спрямовані на зменшення можливості виникнення негативних подій та максимізацію шансів на успіх.

«Наявність підвищеного ризику, який невід'ємно супроводжує прийняття й реалізацію господарських рішень за умов ринкових відносин, підвищення ризику у міру зростання очікуваного прибутку, та виникнення ризику невикористаних можливостей за відмови від ризикових рішень зумовлюють необхідність розробки й реалізації заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку підприємства та досить прибуткової його діяльності у сполученні з помірним рівнем ризику» [44, с. 160].

### Висновки до 3-го розділу.

1. Планований прибуток від реалізації послуг тренажерного залу "Place of Harmony" за перший період роботи становитиме (-)520866 грн. До другого періоду грошовий потік матиме негативне значення. У другому періоді він досягне 451882 грн. Прибуток збільшуватиметься щорічно і досягне максимуму у 2026-2028 роках, що пов'язано з обмеженнями площі тренажерного залу. Загальний грошовий потік протягом всього часу роботи компанії складатиме 4502290 грн.

2. Проєкт створення тренажерної зали є доцільним, оскільки його показники ефективності відповідають нормам. За весь час існування проєкту очікується чиста теперішня вартість у розмірі 2995580 грн, що вказує на перевагу прибутку над початковими вкладеннями. Термін окупності проєкту становить 15 місяців, а дисконтований термін окупності - 16 місяців. Загальна внутрішня норма рентабельності проєкту становить 733%, що свідчить про його прибутковість та стабільність. Показник рентабельності дорівнює 4.22. Це означає, що на кожную вкладену гривню у роботу тренажерної зали "Place of Harmony" отримується 4.22 грн дисконтованих доходів.

3. Основними ризиками для відкриття тренажерної зали визначено: травмування клієнтів, некваліфікований персонал, невдало обрана локація, невідповідна якість обладнання, нестача кадрів, нестача клієнтів, зміна попиту через появу конкурентів.

Ризики, такі як некваліфікований персонал та невдало обрана локація, мають високий вплив на проєкт, але низьку імовірність через можливість їх запобігання. Інші ризикові фактори, менш критичні, але також можуть призвести до серйозних наслідків для функціонування тренажерної зали «Place of Harmony». Для запобігання ризиків діяльності тренажерної зали обрано стратегії зниження та передачі. Також для цих стратегій застосовано певні дії.

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретичні та практичні аспекти створення проєкту тренажерної зали у м. Одеса.

1. Ідея новоствореного бізнесу полягає у відкритті тренажерної зали «Place of Harmony», яка окрім звичайних абонементів та послуг буде включати абонементи для військових, що дозволить їм вільно користуватися спортивним залом без втрати коштів та обмежень по часу.

2. Підприємницькою діяльністю переважно займаються люди, які схильні до ризику та не бояться брати на себе відповідальність. Успішне підприємництво вимагає від підприємця широкого спектру знань та навичок. Тому реалізація успішної підприємницької діяльності включає:

- визначення шляхів і потенційних джерел залучення фінансових коштів для реалізації проєкту;
- презентація бізнес-плану та переговори з потенційними інвесторами та кредиторами;
- реєстрація підприємницького проєкту.

3. Діяльність підприємства буде реалізовуватися у рамках таких КВЕД 2010. Клас 93.13: діяльність фітнес-центрів [17]. Діяльність підприємства буде реалізовуватися лише за одним класом КВЕД.

Після визначення можливих організаційно-правових форм для тренажерної зали та порівняння систем оподаткування, для створення тренажерної зали «Place of Harmony» обрано форму ФОП. Новостворюваний бізнес буде відноситися до другої групи спрощеної системи оподаткування, тому що повний обсяг доходу від реалізації протягом одного року не перевищить 834 розміри мінімальної зарплати.

4. Аналіз ринку спорту в м. Одеса показує, що місто має високий рівень конкуренції. Тут існує більше десяти великих фітнес-об'єктів, які пропонують різноманітні послуги для клієнтів. Місто займає 3 місце за кількістю спортивних об'єктів та налічує 105 фітнес-клубів (7%) [20].

Оскільки тренажерний зал «Place of Harmony» знаходитиметься у мікрорайоні Аркадія, визначено таких конкурентів: «MOVE», «STRONG G», «GRAFIT», «BAZA», «SMILE». Також проаналізовано сильні та слабкі сторони конкурентів.

5. Зроблено SWOT-аналіз для новостворюваного бізнесу, який допоміг визначити сильні та слабкі сторони та конкурентну перевагу тренажерної зали «Place of Harmony». Перевагами тренажерної зали «Place of Harmony» є: персональні та функціональні тренування, розташування поруч з великим житловим комплексом, тренування на вулиці, функціональні тренування, абонементи для військових, послуги реабілітолога.

Також проаналізовано сильні та слабкі сторони конкурентів. Щоб підвищити конкурентоспроможність тренажерної зали, потрібно не лише привертати більше споживачів, але й намагатися зберігати вже існуючу клієнтську базу.

6. Розрахунки необхідних витрат для започаткування бізнесу показали, що необхідна сума становить 1614980 грн. Проєкт містить дві статті фінансування:

- 800000 грн у якості власного внеску, питома вага яких 66,66%.
- 400000 грн у якості кредиту від банку «Пумб» на 1 рік під 20,4% річних.

Питома вага кредитних коштів 33,34%.

Щомісячні витрати становитимуть 158310 грн, а щорічні витрати – 1899720 грн.

7. Після розрахунку та аналізу показників ефективності, можна визначити, що реалізація проєкту створення тренажерного є доцільною, оскільки його показники ефективності відповідають нормам. Загальний грошовий потік протягом усього періоду дії проєкту, досягає 4502290 грн, що є позитивним показником.

Дисконтна ставка встановлена на рівні 24%. Обчислений показник чистої теперішньої вартості становить 2995580 грн, що вказує на те, що надходження переважають над витратами, і це також позитивний аспект.

Внутрішня норма прибутку за весь час дії проєкту становить 733%, що вище за кредитну процентну ставку. Індекс прибутковості дорівнює 4.22. Це свідчить про отримання тренажерним залом 4.22 грн дискontованих надходжень на кожную одиницю інвестованих коштів. Цей показник перевищує одиницю, що дає змогу рекомендувати проєкт для впровадження. Термін окупності проєкту становить 15 місяців, а дискontований термін - 16 місяців.

8. Основними ризиками для відкриття тренажерного залу визначено: нестача клієнтів, невідповідна якість обладнання, травмування клієнтів, нестача кадрів, та зміна попиту через появу нових конкурентів.

Ці ризики найсильніше впливають на успіх бізнесу. Ризики, такі як некваліфікований персонал та невдало обрана локація, мають високий вплив на проєкт, але низьку імовірність через можливість їх запобігання. Інші ризикові фактори, менш критичні, але також можуть призвести до серйозних наслідків для функціонування тренажерного залу. Для виділених ризиків обрано стратегію зниження та передачі.

Використано методичні та наукові роботи вітчизняних вчених, монографічні видання, підручники та наукові видання співробітників Одеського Національного Економічного Університету, наукові статті, законодавство України та нормативні акти, статистична інформація від Державної служби статистики України, дослідження ринку у сфері спортивних послуг, а також джерела з різноманітних інтернет-магазинів.

### Список використаних джерел

1. Основи бізнесу: навч. посіб. Доброва Н.В., Каражия Е.А., Репушевська О.Ю., Сментина Н.В., Фіалковська А.А., Янковий В.О. Харків: ДІСА ПЛЮС, 2021. 169 с.
2. Пекна Г. Б., Білокур Г. В. Бізнес-планування та його роль в сучасних умовах розвитку України. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2018. Вип. 49. С. 197–202.
3. Воробйова А. В. Світові та національні фітнес-тренди 2019. *Спортивна наука і здоров'я людини*. 2019. № 1 (1). С. 10–17.
4. Карпюк Г. І. Основи підприємництва: навч. посіб. для здобувачів професійної освіти. Київ, 2021. 108 с.
5. Global Wellness Institute. URL: <https://globalwellnessinstitute.org/press-room/press-releases/2021-gwi-research-report/> (дата звернення: 10.04.2024)
6. Доброва Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навч. посіб. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.
7. Міністерство Охорони Здоров'я України. URL: <https://moz.gov.ua/> (дата звернення: 10.04.2024)
8. StartBusinessChallenge. URL: [https://sbc.regulation.gov.ua/startup/id73/city-17551/result/hash-09d6d2#s\\_2](https://sbc.regulation.gov.ua/startup/id73/city-17551/result/hash-09d6d2#s_2) (дата звернення: 10.04.2024)
9. Про фізичну культуру і спорт : Закон України від 24.12.1993 № 3809-XII. Дата оновлення: 27.07.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12#Text> (дата звернення: 10.04.2024)
10. Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні: Наказ Міністерства внутрішніх справ України від 19.10.2004 № 126. Дата оновлення: 01.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0252-15#n14> (дата звернення: 10.04.2024)

11. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб. (за загальною редакцією д.е.н. Н. В. Сментини). Київ: ФОП Гуляєва В. М., 2019. 320 с.
12. Особливості ФОП як організаційно-правової форми. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/situation-doc/SX170060> (дата звернення: 13.04.2024)
13. «Дія.Бізнес»: веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/sport-industry> (дата звернення: 13.04.2024)
14. Гречко А. В. Податкова система: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 119 с.
15. Державна податкова служба України: веб-сайт. URL: <https://kyivobl.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-406892.html> (дата звернення: 20.04.2024)
16. Податковий кодекс : Закон України від 02.12.2010 №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 16.04.2024)
17. Коди видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010. URL: [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10\\_i.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html) (дата звернення: 15.04.2024)
18. «Дія.Бізнес»: веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 20.04.2024)
19. Цимбалюк І. О., Антонюк Д. А., Цимбалюк С. М., Бортнік С. М. Маркетингове дослідження ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні та її регіонах. *Наукові праці ДоНТУ*. №1(25), 2022. С. 48-60.
20. Дослідження «FitnessConnectUa». URL: <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf> (дата звернення: 01.04.2024)
21. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.04.2024)

22. Кривешко О. В. Оцінка вагомості конкурентних переваг. *Ефективна економіка*. 2020. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7656> (дата звернення: 20.04.2024).
23. «Дія.Бізнес»: веб-сайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/marketing/so-take-swot-analiz> (дата звернення: 20.04.2024)
24. Стартовий капітал. URL: <https://ua.nesrakonk.ru/startup-capital/> (дата звернення: 20.04.2024).
25. «Бухгалтерський Світ»: веб-сайт. URL: <https://buhsvit.com.ua/reestraciya-fop/> (дата звернення: 20.04.2024)
26. «DimRia»: веб-сайт. URL: <https://dom.ria.com/uk/> (дата звернення: 20.04.2024).
27. «Топ-фітнес Україна»: веб-сайт. URL: <https://topfitness.ua/about-company/> (дата звернення: 21.04.2024)
28. «TENET»: веб-сайт. URL: <https://www.tenet.ua/> (дата звернення: 24.04.2024)
29. Інтернет-магазин «Sport Dream». URL: <https://sportdream.com.ua/> (дата звернення: 24.04.2024)
30. Інтернет-магазин «TRX-training». URL: <https://trxtraining.com.ua/> (дата звернення: 24.04.2024)
31. Інтернет-магазин «Wodshop». URL: <https://wodshop.com.ua/uk/sportyvni-pokryttia> (дата звернення: 24.04.2024)
32. Інтернет-магазин «Rozetka». URL: <https://rozetka.com.ua/> (дата звернення: 25.04.2024)
33. Інтернет-магазин «Епіцентр». URL: <https://epicentrk.ua/> (дата звернення: 25.04.2024)
34. Інтернет-магазин «Brain». URL: <https://brain.com.ua/ukr/> (дата звернення: 25.04.2024)

35. Страхова компанія «ТАС»: веб-сайт. URL: <https://sgtas.ua/for-business/> (дата звернення: 25.04.2024)
36. «FinanceUa»: веб-сайт. URL: <https://finance.ua/credits/kak-poschitat-procenty-po-kreditu> (дата звернення: 26.04.2024)
37. Міністерство фінансів України: веб-сайт. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення: 26.04.2024)
38. Агентство «Elit-Web»: веб-сайт. URL: <https://elit-web.ua/blog/targetirovannaya-reklama> (дата звернення: 26.04.2024)
39. Програма онлайн-запису «Easyweek»: веб-сайт. URL: <https://easyweek.com.ua/> (дата звернення: 26.04.2024)
40. Аудиторсько-консалтингова компанія «Account Group»: веб-сайт. URL: <https://www.accountor.com/uk/ukraine> (дата звернення: 26.04.2024)
41. Карпов В. А., Басюркіна Н. Й., Горбаченко С. А., Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Проектний аналіз: навч. посіб. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.
42. Захарченко Н. В. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2022. 197 с.
43. Артёмова А. Ю. Процедурні аспекти стратегії управління ризиками. *Економіка та суспільство*. 2022 №31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/683/656>
44. Ковшун Н. Е., Левун О. І. Аналіз та реалізація проектів: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2022. 350 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Вартість необхідного устаткування для початку реалізації бізнесу

| Найменування устаткування             | Кількість, од | Вартість одиниці, грн | Загальна вартість, грн |
|---------------------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|
| 1                                     | 2             | 3                     | 4                      |
| Тренажер для тяги вертикального блоку | 1             | 45000                 | 45000                  |
| Тренажер для рук                      | 1             | 32000                 | 32000                  |
| Тренажер для біцепсу                  | 1             | 54000                 | 54000                  |
| Лава Скотта                           | 1             | 48000                 | 48000                  |
| Лава для преса                        | 1             | 5000                  | 5000                   |
| Тренажер для преса                    | 1             |                       |                        |
| Тренажер для жиму                     | 1             | 15000                 | 15000                  |
| Тренажер для жиму                     | 1             | 16000                 | 16000                  |
| Тренажер згинання ноги стоячи         | 1             | 45000                 | 45000                  |
| Гравітрон                             | 1             | 33000                 | 33000                  |
| Кроссовер                             | 1             | 55000                 | 55000                  |
| Бігова доріжка                        | 3             | 70000                 | 210000                 |
| Велотренажер                          | 1             | 60000                 | 60000                  |
| Тренувальні петлі-TRX                 | 15            | 1000                  | 15000                  |
| Канат TRX                             | 5             | 3000                  | 15000                  |
| Рукоятки для тренажерів               | 5             | 1000                  | 5000                   |
| Набори вагових гантель                | 20            | 250                   | 5000                   |
| Скакалка                              | 10            |                       |                        |
| Пояс для тренувань                    | 10            | 300                   | 3000                   |
| Килимки                               | 30            | 500                   | 15000                  |
| Набір еспандерів                      | 5             | 500                   | 2500                   |
| Колесо для пресу                      | 3             | 1000                  | 3000                   |
| Покриття                              | -             | -                     | 10000                  |
| Душове обладнання                     | 2             | 4000                  | 8000                   |

## Продовження Додатку А

| 1                           | 2  | 3     | 4         |
|-----------------------------|----|-------|-----------|
| Набори вагових гантель      | 20 | 250   | 5000      |
| Скакалка                    | 10 |       |           |
| Пояс для тренувань          | 10 | 300   | 3000      |
| Килимки                     | 30 | 500   | 15000     |
| Набір еспандерів            | 5  | 500   | 2500      |
| Колесо для пресу            | 3  | 1000  | 3000      |
| Покриття                    | -  | -     | 10000     |
| Душове обладнання           | 2  | 4000  | 8000      |
| Диван                       | 1  | 30000 | 30000     |
| Дворівнева шафа роздягальні | 10 | 8000  | 80000     |
| Скамійки                    | 4  | 5000  | 20000     |
| Шафа для бару               | 1  | 15000 | 15000     |
| Стіл для рецепції           | 1  | 20000 | 20000     |
| Ваги                        | 2  | 500   | 1000      |
| Ноутбук «Apple MacBook»     | 1  | 50000 | 50000     |
| Акустична система           | 1  | 8000  | 8000      |
| Портативна колонка          | 3  | 800   | 2400      |
| Усього                      | -  | -     | 1 145 500 |