

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(підпис)

«_____» _____ 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:

студент ФЕУП

Рогуті Владислав Ігорович_____

Науковий керівник:

к.е.н., старший викладач

Подмазко Олексій Михайлович_____

ОДЕСА – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ ПОСЛУГ	6
1.1 Сутність та види послуг.....	6
1.2 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері спортивно-оздоровчих послуг.....	11
1.3 Організаційно-правові умови створення та функціонування тренажерного залу в Україні.....	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛУ.....	22
2.1 Аналіз ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні.....	22
2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг майбутнього бізнесу.....	29
2.3 Аналіз стартових та поточних витрат на створення тренажерного залу.....	40
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛУ.....	53
3.1 Розрахунок та аналіз показників ефективності проєкту відкриття тренажерного залу.....	53
3.2 Аналіз ризиків та шляхи їх мінімізації.....	59
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
ДОДАТОК А.....	76

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Зацікавленість у здоровому способі життя стає важливим фактором не лише для індивідів, але й для підприємств та урядових структур, що сприяє популяризації спортивних заходів та послуг.

Створення тренажерної залі має прямий вплив на здоров'я та благополуччя населення. Вона не лише надає можливість займатися фізичними вправами, а й створює соціальну платформу для спілкування та обміну досвідом між різними верствами населення. Крім того, у контексті зростання усвідомленості про здоровий спосіб життя, тренажерні зали стають привабливим бізнес-проектом.

Дослідження економічного обґрунтування проекту створення тренажерної залі є актуальним у зв'язку з постійною зростаючою зацікавленістю громадськості у здоровому способі життя, а також у контексті сприятливих умов для розвитку спортивної індустрії в Україні. Аналізом проблем пов'язаних з ринком спортивно-оздоровчих послуг займалися такі дослідники: Цимбалюк І. О. [7], Антонюк Д. А. [7], Бортнік С. М. [7], Романенко С. [14], Цимбалюк С. М. [15], Леонова Ю. О. [19], Бондар А. С. [19], Кічук Н. [20].

Україна, подібно до багатьох інших країн, переживає збільшення популярності спортивних занять та фітнесу серед населення. За останні роки спостерігається зростання попиту на спортивно-оздоровчі послуги, включаючи тренажерні зали, що створює сприятливе середовище для успішного розвитку бізнесу у цій сфері.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері спортивно-оздоровчих послуг.

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

- дослідити теоретичних аспектів поняття послуг та їх видів;

- надати характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері спортивно-оздоровчих послуг;
- обґрунтувати організаційно-правові умови створення та функціонування тренажерного зали;
- проаналізувати ринок спортивно-оздоровчих послуг в Україні;
- надати оцінку внутрішніх конкурентних переваг майбутнього бізнесу;
- зробити аналіз інвестиційних та операційних витрат на створення тренажерної зали;
- розрахувати аналіз показників ефективності проєкту;
- проаналізувати ризики та шляхи їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення тренажерної зали на ринку фітнес-послуг міста Одеси.

Предмет дослідження – бізнес проєктування започаткування власної справи у сфері спортивно-оздоровчих послуг.

Методи досліджень. У рамках кваліфікаційної роботи застосовано такі загальнонаукові методи як аналогія, системний аналіз та формалізація, що допоможуть порівняти проєкт із подібними ініціативами, аналізувати його складові та використовувати чітко визначені метрики для оцінки. Економіко-математичні методи, зокрема факторний і системно-структурний аналіз, використовуються для ідентифікації важливих факторів успіху та аналізу структури проєкту. Для статистичного аналізу важливе місце займають методи економіко-статистичного аналізу, включаючи табличний, графічний аналіз, а також групування та класифікацію для детального дослідження ринкових сегментів і моделювання можливих сценаріїв розвитку проєкту. Маркетингові: SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз. Для обробки й аналізу інформації використовувалася програма - Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження складається з наукових статей, монографій та інших праць, статистичних даних, зокрема, про ринок спортивно-оздоровчих послуг в Україні, результатів соціологічних опитувань та досліджень щодо споживчої поведінки в цій сфері, а також фінансових даних

про інвестиції та операційні витрати на створення та функціонування тренажерної зали з відкритого доступу в мережі Інтернет та ін.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (47 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 17 таблиць та 14 рисунків та 1 додаток.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ ПОСЛУГ

1.1 Сутність та види послуг

Сучасні тренди у розвитку споживчої поведінки характеризуються зростанням життєвого рівня населення, його зростаючою вимогливістю (зокрема, в контексті індивідуалізації та унікалізації продуктів і послуг), а також зміною пріоритетів у виборі товарів і послуг. Однією з ключових особливостей цих трендів є відчутне зростання значення сфери послуг у комплексі потреб сучасної людини. Така тенденція зумовлена низкою факторів, які взаємопов'язані.

Передусім, високий рівень розвитку матеріального виробництва дозволяє забезпечити населення необхідними товарами відповідно до їх змінюваних потреб, що одночасно призводить до зменшення кількості людей, які зайняті в цій сфері. Це, в свою чергу, сприяє збільшенню уваги до розвитку і споживання різноманітних послуг.

Другим чинником є еволюція уявлень про якість життя та її рівень, що охоплює зміни в таких аспектах, як охорона здоров'я, харчування, житлові умови, побутові товари, включно з одягом і взуттям, культурне збагачення, умови праці та відпочинку, соціальне забезпечення, та побутове обслуговування.

Також розвиток послуг як економічної категорії та виду підприємницької діяльності пов'язаний з еволюцією виробничих відносин і обміном праці. Не дивлячись на наявність різноманітних підходів до визначення сфери послуг у економічній літературі, загальноприйняте визначення терміна «послуга» все ще відсутнє. Це пов'язано з безпосередньою залежністю сутності послуг від існуючих суспільних відносин і можливістю розгляду послуг з різних точок зору: як економічної категорії, виду діяльності, сфери діяльності, а також грошового потоку [1, с. 206].

Існують різні підходи до визначення послуги за різними аспектами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Підходи до визначення терміну «послуги»

№	Підходи	Опис
1.	Змістовна і сутнісна характеристика	Послуга розглядається як нематеріальний актив, що має цінність через невідчутні дії. Це процес, в якому взаємодіють споживач і постачальник, і він має особливу споживчу вартість. Послуга включає в себе певну працю, сукупність робіт та результати діяльності.
2.	Спрямованість (деталізація, конкретизація)	Послуга розглядається як користь для клієнта, вигода, задоволення потреби через надання благ. Вона сприяє визначенню переваг для споживача і сприяє зміні стану особи.
3.	Взаємовідносини учасників сторін (постачальник і споживач послуг)	Послуга розглядається як результат взаємодії між постачальником і споживачем послуг.
4.	У конкретний час і у конкретному місці	Послуга надається у певний момент часу і на певному місці.

Джерело: складено за даними [2]

У загальноприйнятому і найбільш відомому тлумаченні, послуга розглядається як значуща економічна одиниця. Термін «послуга» було введено до вжитку Ж.Б. Сеєм у його творі «*Graite d'Economic Politique*» наприкінці 1803 року. На рубежі XIX століття, французький економіст Фредерік Бастіа дійшов висновку, що прогрес суспільства полягає у взаємних послугах, які надаються людьми одне одному. Він вбачав у послугах діяльність, спрямовану на задоволення потреб людей, яка, будучи спожитою, перетворюється на споживчу цінність, і в такому вигляді починає виступати як товар [2].

В. Крижановський дослідив послуги як вид діяльності, що відповідає на людські потреби без матеріального втілення. Він зазначає, що наслідки роботи у сфері послуг можуть мати довготриваліший вплив, ніж виробництво

матеріальних товарів, особливо в таких областях, як наука, освіта та культура [3, с. 7].

Загалом, всі ці визначення підкреслюють, що послуга є важливою економічною категорією, яка не має матеріальної природи і відіграє значну роль в сучасних ринкових відносинах.

Поняття «послуги» Крижановського вважається більш актуальним. Це пояснюється тим, що він акцентує увагу на нематеріальному характері послуг і на тому, що послуги задовольняють людські потреби, створюючи додану вартість, яка не завжди має фізичну форму. Це особливо важливо в контексті зростання значення сфери послуг у глобальній економіці, де освітні, культурні та інформаційні послуги займають все більше місце.

До недавнього часу, сфера послуг включала наступні сегменти (рис. 1.1).

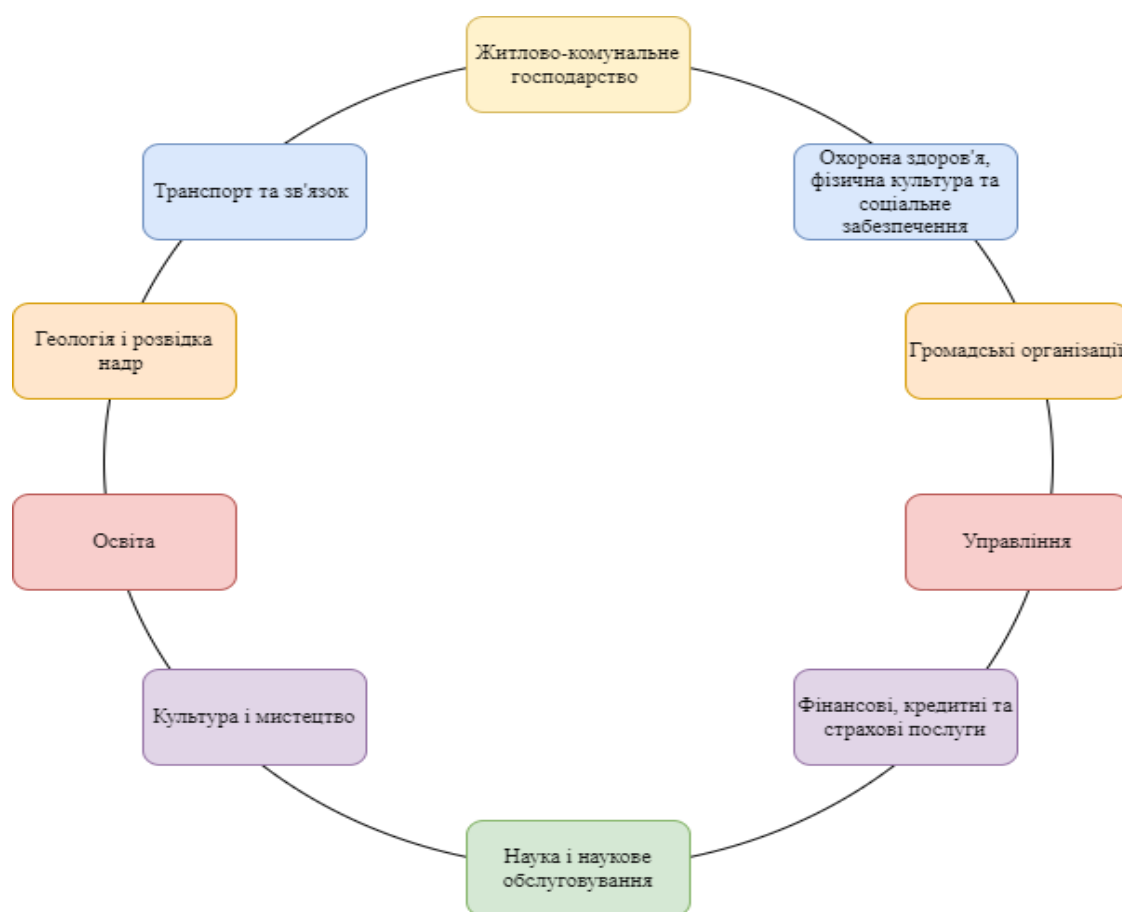


Рис. 1.1. Сегменти сфери послуг

Джерело: складено автором

Така систематизація є ключовою з кількох причин:

1. Вона дозволяє ідентифікувати ключові аспекти послуг, що відокремлюють одну послугу від іншої, та визначає потребу в спеціалізації.
2. Вона сприяє аналізу, наскільки ці ключові аспекти спільні для різних груп послуг.
3. Вона покращує розуміння концепції послуг як економічної категорії.

У глобальному масштабі до основних сегментів послуг належать транспортування, страхування, банківські та інші фінансові діяльності, будівництво та інженерні проекти, комунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, надання робочої сили, дистрибуція кінофільмів та телепрограм, маркетинг, облік, освітні програми, управлінське консультування, юридичні, технічні та інші спеціалізовані послуги.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) класифікує послуги на категорії (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація послуг за ОЕСР

№	Вид послуг	Характеристика
1.	Дистрибутивні послуги	Послуги пов'язані з розповсюдженням товарів і інформації або переміщенням осіб. Деякі з них можуть бути безпосередньо споживаними (індивідуально або по групам), але більшість виконують функції посередництва у постачанні товарів споживачам (наприклад, роздрібна торгівля).
2.	Індивідуальні	Послуги забезпечують задоволення особистих потреб клієнтів, включаючи проживання в готелях, харчування в ресторанах, різноманітні розважальні та відпочинкові послуги, а також послуги салонів краси та інших подібних установ.
3.	Виробничі послуги	Охоплюють широкий спектр діяльностей, пов'язаних із матеріальним виробництвом та наданням підтримки різним суб'єктам економіки, в тому числі домогосподарствам. До цієї категорії належать фінансові послуги, роботи у сфері нерухомості, здача в оренду обладнання, консультаційні послуги в інформаційній технології, послуги з технічного нагляду, рекламні послуги та інші аналогічні види діяльності.
4.	Суспільні послуги	Послуги, які не є товарними і які забезпечують задоволення соціальних та особистісних потреб громадян. Сюди входять діяльність у сфері державного управління та соціального захисту, медичне обслуговування та соціальна підтримка, освітні та культурні послуги, серед іншого.

Джерело: складено за даними [4]

В Україні визначення галузей сфери послуг може відрізнятися від цієї класифікації. Деякі послуги можуть бути включені до матеріального виробництва, інші - до нематеріального виробництва, а деякі види послуг можуть бути відсутні на українському ринку або не мати офіційного статусу (наприклад, операції з нерухомістю, валютою, репетиторство тощо). В Україні сфера послуг охоплює достатньо широкий спектр діяльності підприємств та організацій, що створюють нематеріальні блага.

Зазначені блага можуть бути використані як у процесі виробництва матеріальних товарів, так і задовольняти особисті чи колективні потреби споживачів. Відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності [5], до сектору послуг відносяться діяльності з галузей G – Q, включаючи «Торгівлю оптом та в роздріб, у тому числі з транспортними засобами, а також ремонтні послуги», «Готельний та ресторанний бізнес», «Транспортування», «Фінансові операції», «Угоди з нерухомістю, оренду та юридичні послуги для підприємств», «Адміністративні послуги», «Освітні послуги», «Медичне обслуговування та соціальна підтримка», «Комунальні, суспільні та індивідуальні послуги», «Побутові послуги».

На міжнародному рівні послуги класифікуються на ринкові та неринкові. Ринкові послуги виробляються з метою заробітку та реалізуються за цінами, які формуються на ринку. До цієї категорії належать оптова та роздрібна торгівля, сфера гостинності, транспорт та зв'язок, фінансові послуги та діяльності, пов'язані з обігом нерухомості, серед іншого (включає секції G-K КВЕД).

Неринкові послуги, надавані державою чи неприбутковими організаціями, характеризуються ціноутворенням, що не підпадає під дію ринкових законів. Такі послуги здебільшого фінансуються за рахунок державного бюджету та спрямовані на задоволення особистих потреб громадян та потреб суспільства в цілому. До них відносяться адміністративні послуги, освіта, охорона здоров'я, культура та інше (покриває секції L-Q КВЕД) [6].

1.2 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері спортивно - оздоровчих послуг

Спортивно-рекреаційна послуга - це один із напрямків фізичної культури та спорту, націленого на зміцнення та поліпшення здоров'я людини. Цей напрям включає в себе застосування різноманітних спортивних дисциплін з метою залучення індивідів до принципів спортивного життя та розвитку умінь вести активний та здоровий образ існування.

Для підлітків і молоді спорт важливий не лише з точки зору фізичного здоров'я, але й як спосіб самореалізації, розвитку вольових якостей та підвищення самооцінки. Він також дозволяє їм відірватися від батьківського тиску і розширювати соціальний круг спілкування. У віці від 31 до 39 років спорт і здоров'я стають ключовими факторами для реалізації життєвих стратегій, таких як кар'єра і якість життя. У цій віковій групі часто важливими мотиваційними факторами стають можливість спілкуватися з цікавими людьми і встановлення корисних ділових контактів. У старших вікових групах здоров'я стає головною цінністю, і фізична культура стає засобом його підтримки. Хоча можливості для організованих занять можуть зменшуватися, самостійні та сімейні види фізичної активності набувають важливого значення [7, с. 49].

Господарський кодекс країни визначає процес підприємництва як впровадження самостійної, систематичної, ініціативної, а також на власний ризик господарської діяльності, яку здійснюють суб'єкти господарювання (підприємці) для досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутків. Для того щоб підприємницька діяльність набула ознак ефективності та стабільності, в країні має бути створено певний комплекс умов у всіх сферах суспільного життя, а сам в таких сферах, як економіка, правове адміністрування, політика тощо [8, с. 230].

Підприємництво у галузі спорту та фізичного виховання представляє собою ініціативну, незалежну діяльність, що здійснюється фізичними або юридичними особами на власний ризик і під особисту відповідальність. Ця

діяльність має на меті систематичне отримання прибутку через використання власності, виконання робіт та надання послуг у сфері фізичного розвитку та оздоровлення громадян та спортсменів на комерційній основі.

Серед суб'єктів спортивно-оздоровчих послуг тренажерні зали є одним з важливих сегментів. Тренажерна зала - це спеціально обладнане приміщення, призначене для фізичних вправ та тренувань з використанням різноманітних тренажерів і спортивного обладнання. У таких залах можуть бути різні види тренажерів, такі як бігові доріжки, велотренажери, гантелі, гребні тренажери, тренажери для силового тренування і багато іншого. Тренажерні зали пропонують можливість клієнтам займатися фізичною активністю та підтримувати своє здоров'я, що робить їх дуже популярними серед тих, хто прагне покращити свою фізичну форму та здоров'я.

До переваг вказаної ідеї слід віднести пункти (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Переваги бізнес-ідеї створення тренажерного залу

Переваги	Опис
Високий попит	Стиль здорового життя стає все більш популярним завдяки підтримці засобів масової інформації та активній промоції в соцмережах, що веде до збільшення уваги до фітнес-центрів. Суспільна увага до здоров'я також сприяє зростанню попиту.
Постійні клієнти	В умовах жорсткої конкуренції, надання високоякісних послуг, наявність досвідченої команди та передових тренажерів дозволяють залучити і утримати клієнтів. Комфорт та видимі результати спонукають їх залишатися вірними.
Висока прибутковість	Розробка ефективної маркетингової стратегії та робота з професійною командою можуть швидко призвести до окупності бізнесу і забезпечити високу дохідність. Клієнти готові інвестувати в якість сервісу і поліпшення свого фізичного стану.

Джерело: складено за даними [9]

Проте слід враховувати, що ініціатива має певні слабкі сторони:

1. Необхідність значних інвестицій - для створення тренажерної зали потрібно орендувати просторе приміщення, провести ремонтні роботи, впорядкувати відповідно до санітарних стандартів та придбати вартісне обладнання. Для успішного запуску проекту важливо мати в наявності повний набір обладнання з самого початку. Започаткувати такий бізнес з мінімальними витратами буде складно.

2. Високий рівень конкуренції - через великий попит на спортивні послуги, численні підприємці інвестують у спортивну сферу, тому розраховувати на відсутність конкурентів нераціонально. Однак, розробка ефективної маркетингової стратегії, зосередження уваги на цільовій аудиторії та надання якісних послуг допоможуть обійти конкурентів і завоювати частку ринку.

Незважаючи на різну функціональну спрямованість, з точки зору організації процесу надання послуг більшість закладів фітнес-індустрії в Одесі є однотипними. Обов'язково присутній спільний зал для силових тренувань, кардіо зона, зал для групових тренувань з фітнесу, де можуть проводитися й інші заняття, від карате до східних танців. Тобто скрізь територія закладів - це єдиний спільний простір для занять.

Але є клієнти яким вказана ситуація не дуже подобається. По-перше, ті хто активно займається і не хоче чекати у черзі щоб зробити необхідну вправу (в першу чергу люди, які інтенсивно тренуються і їм важливо підтримувати темп і мінімізувати паузи між підходами). По-друге, ті хто соромиться власного зовнішнього вигляду. По-третє, ті, хто виконує вправи з тренером на аутсорсингу. Це дуже популярна зараз тема: коли тренер контролює ваші вправи та навантаження за допомогою відеозв'язку. Відтак, основою привабливості новостворюваного закладу для клієнтів є можливість тренуватися на самоті і зосередитися виключно на процесі тренування, а не на зовнішніх чинниках.

Цінова політика залежить від початкових вкладень і формату бізнесу. Вибір цільової аудиторії та розташування допоможе коректно встановити

вартість послуг. Щодо розміщення тренажерної зали, ідеальним буде оренда приміщення в центральній частині міста або на головних вулицях віддалених районів з великою прохідністю потенційних клієнтів. Розміщення у великому торговому центрі також може бути вигідним, з огляду на велику кількість відвідувачів [9].

Створення тренажерного залу може бути дуже прибутковою справою, особливо з урахуванням великого попиту на такі заклади та різноманітності потенційних клієнтів, включаючи студентів і бізнесменів (рис. 1.2).

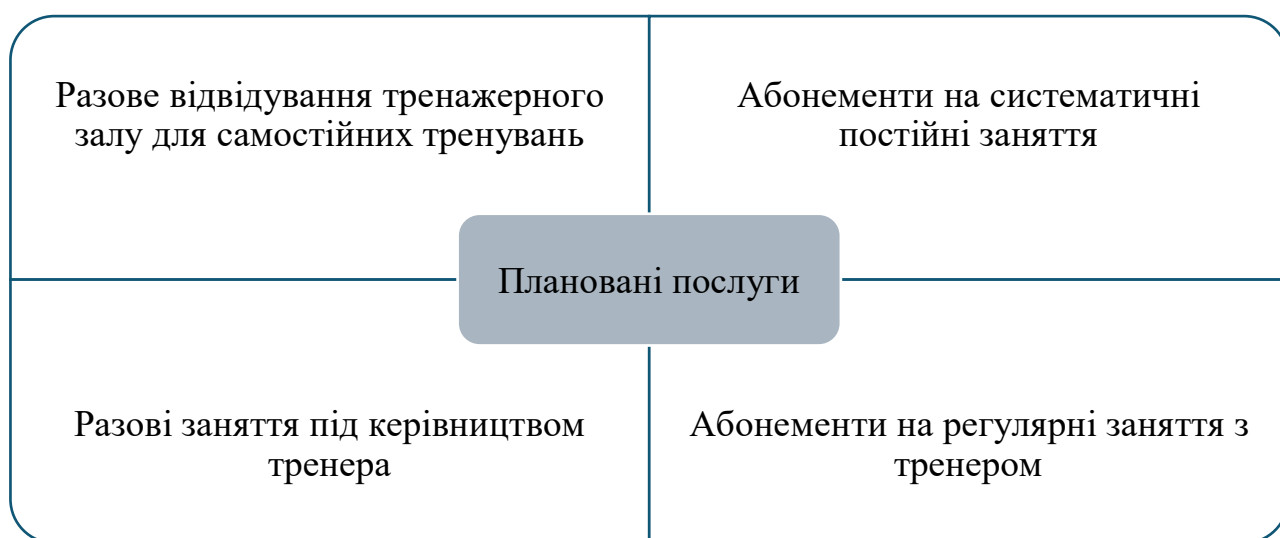


Рис. 1.2. Зміст запланованої номенклатури послуг

Джерело: складено автором

У майбутньому, при збільшенні площі та кількості постійних клієнтів, можна розглядати розширення асортименту послуг, включаючи групові заняття (можливо, навіть, танці чи йога), послуги масажу, солярій тощо.

1.3 Організаційно-правові умови створення та функціонування тренажерного залу в Україні

Управління та регулювання сфери спортивно-оздоровчих послуг мають базуватися на об'єктивності та неупередженості при здійсненні державного

нагляду. Для цього необхідно мати чіткі підстави, які законодавство передбачає для проведення державного контролю в цій сфері. Також важливість відкритості, прозорості, плановості та системності державного нагляду не можна недооцінювати. Принцип невтручання державних органів у статутну діяльність спортивно-оздоровчих закладів залишається важливим, за умови, що ця діяльність відповідає законодавству.

Для забезпечення безпеки та здоров'я відвідувачів, тренажерна зала повинна дотримуватися строгих санітарно-епідеміологічних та протипожежних стандартів. Санітарно-епідеміологічні умови включають регулярне прибирання та дезінфекцію обладнання та приміщень, особливо в місцях загального користування, таких як роздягальні та душові кімнати. Важливо забезпечити належну вентиляцію, щоб уникнути перенасичення повітря вуглекислим газом та забезпечити достатній обмін повітря.

Щодо протипожежних умов, необхідно оснастити залу вогнегасниками та системою автоматичного пожежогасіння. Важливо розробити чіткий план евакуації та позначити аварійні виходи, які повинні бути легко доступними та вільними від перешкод. Регулярні тренування персоналу з питань пожежної безпеки та проведення періодичних перевірок стану обладнання допомагають запобігати виникненню пожеж та забезпечують готовність до дій у надзвичайних ситуаціях.

У Класифікаторі видів економічної діяльності КВЕД-2010 відкриття тренажерного залу класифікується під секцією R «Культура, спорт, дозвілля та відпочинок», підрозділом 93:13 «Експлуатація фітнес-центрів». Цей розділ охоплює роботу клубів з фітнесу та бодібілдингу. Водночас, слід зауважити, що до цієї категорії не належать послуги кваліфікованих спортивних інструкторів, педагогів та тренерів [10].

Для новостворених підприємців існує можливість вибору додаткових кодів КВЕД, наприклад, 93.12 «Робота спортивних клубів», що включає діяльність клубів, котрі забезпечують участь їх членів у спортивних міркуваннях, а також 93.19 «Інші види спортивної діяльності», пов'язані з

організацією спортивних подій. Ці КВЕД-коди допомагають у класифікації підприємницької діяльності та регулюванні її відповідно до законодавства [11].

Українське суспільство переживає період соціально-економічних та культурних змін, і важливою залишається питання державної підтримки сфери фізичної культури і спорту. Ця підтримка визначається як важлива для покращення якості життя громадян, так і для формування здорового та активного способу життя в нашій країні.

Найсуттєвішим завданням при відкритті тренажерної зали є підбір правильної організаційно-правової форми, яка відповідає цілям і ресурсам майбутніх власників. Це може бути індивідуальне підприємство, Товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство або інша структура. Вибір впливатиме на оподаткування, правовий статус і відповідальність перед кредиторами і клієнтами.

У кінці кінців, важливо завжди залишати цільову аудиторію у центрі уваги. Розвивати бізнес так, щоб він відповідав їхнім потребам і бажанням, сприяючи популяризації здорового способу життя в Україні.

Найбільш значущими ознаками, що відрізняють різні організаційно-правові форми від інших, є наступні.

1. Кількість учасників - організації можуть бути створені як юридичні особи з одним учасником (наприклад, фізична особа-підприємець) або з багатьма учасниками, такими як акціонери, члени товариства або партнери.
2. Власність капіталу - організації можуть мати різні форми власності капіталу, такі як приватна власність, державна власність або комбінація обох.
3. Джерела майна - майно, яке використовується для господарської діяльності, може бути здобутим шляхом інвестицій, кредитів або інших джерел.
4. Межі майнової (матеріальної) відповідальності - різні організаційно-правові форми можуть мати різний рівень відповідальності своїх учасників за зобов'язаннями організації. Наприклад, в товариствах з обмеженою відповідальністю (ТОВ) учасники несуть відповідальність лише своїм майном.

5. Розподіл прибутку і збитків - різні організаційно-правові форми можуть мати власні правила щодо розподілу прибутку та розподілу збитків між учасниками.

6. Форма управління - організації можуть мати різні структури управління, такі як колегіальний орган (наприклад, загальні збори), директор, рада директорів і так далі.

Ці особливості є ключовими у виборі конкретної організаційно-правової форми для бізнесу, оскільки вони впливають на юридичні, фінансові та управлінські аспекти діяльності. Наприклад, вибір між заснуванням товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерного товариства буде базуватися на розгляді таких чинників, як бажаний рівень відповідальності учасників, потреба у залученні інвестицій, а також очікуваний механізм управління та розподілу прибутків [12, с. 192].

Законодавство кожної країни має свої нюанси щодо регулювання різних організаційно-правових форм. Це може включати специфічні вимоги до реєстрації, ведення обліку, податкового обкладення та інші аспекти, які необхідно враховувати при виборі відповідної форми організації бізнесу.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) є популярною організаційно-правовою формою для відкриття тренажерного залу. Згідно з ч.3 ст.80 ГК України, ТОВ має статутний капітал, розділений на частки, і учасники несуть відповідальність тільки своїм майном. Це дає більший ступінь захисту особистого майна учасників.

Загальні збори учасників, на яких приймаються важливі рішення є вищим органом управління ТОВ. Учасники можуть призначати своїх представників на цих зборах, і це може бути корисним для зручності управління.

Тривалість реєстрації ТОВ може займати 5-7 робочих днів, залежно від підготовки документів та реєстраційної процедури. Для платників єдиного податку додаткова реєстрація займе ще 5-7 робочих днів після реєстрації основної юридичної особи.

Створення ТОВ для відкриття тренажерного залу в Україні вимагає ретельного планування і врахування різних юридичних аспектів. Один з ключових моментів - це управління статутним капіталом і частками учасників. Учасники мають право продавати або передавати свої частки, але це часто вимагає згоди інших учасників ТОВ, згідно із статутом підприємства [13, с. 158].

Крім того, важливо правильно скласти установчі документи, включаючи статут і установчий договір. Ці документи визначають основні правила діяльності ТОВ, розподіл прибутків, порядок ухвалення рішень та інші ключові аспекти управління підприємством.

При відкритті спортивної зали важливо дотримуватися санітарно-епідеміологічних та протипожежних норм, щоб забезпечити безпеку та здоров'я відвідувачів. Санітарно-епідеміологічні умови передбачають забезпечення чистоти та гігієни у всіх зонах зали. Це означає регулярне прибирання приміщень, використання дезінфекційних засобів для обробки тренажерів та іншого обладнання. Важливо також забезпечити належну вентиляцію приміщення, щоб уникнути поширення бактерій та вірусів.

Крім того, необхідно дотримуватися протипожежних стандартів. Це включає наявність достатньої кількості вогнегасників, евакуаційних виходів та планів евакуації, які повинні бути чітко вказані та доступні для всіх відвідувачів. Важливо регулярно проводити перевірки всіх систем безпеки, включаючи пожежну сигналізацію та системи гасіння пожежі, а також організовувати навчання персоналу з питань дій у випадку пожежі.

Вибір системи оподаткування для тренажерної зали має бути заснований на аналізі переваг та недоліків кожної з доступних систем. В Україні загальна та спрощена системи оподаткування є основними варіантами для підприємців.

Загальна система оподаткування передбачає сплату податку на прибуток підприємств, ПДВ, а також інших податків та зборів відповідно до чинного законодавства. Головна перевага цієї системи полягає у можливості ведення діяльності без обмежень за обсягом доходів та видами діяльності. Крім того,

підприємство має право на відрахування ПДВ та інших податкових зобов'язань. Однак, ця система вимагає більш складного обліку та документообігу, що може бути обтяжливим для новостворених підприємств.

Спрощена система оподаткування пропонує сплату єдиного податку, який замінює податок на прибуток, ПДВ (за певних умов), а також інші податки. Така система є привабливою для малих підприємств, оскільки вона спрощує бухгалтерський облік та знижує податкове навантаження. Для тренажерної зали, яка не передбачає швидкого зростання доходів до великих масштабів, це може бути оптимальним рішенням. Проте слід врахувати, що на спрощеній системі є обмеження за обсягом доходів і кількістю працівників, а також заборони на певні види діяльності.

Статус платника ПДВ залежить від обсягу річного доходу. Якщо доходи тренажерної зали перевищуватимуть встановлений законом поріг (станом на 2024 рік це 1 мільйон гривень), то підприємство має стати платником ПДВ. Це може сприяти відрахуванню вхідного ПДВ, що є корисним при значних інвестиціях у обладнання та ремонт. Якщо доходи нижчі за цей поріг, можна обрати не бути платником ПДВ, що спростить облік та адміністративні.

При спрощеній системі оподаткування, підприємства можуть сплачувати податок за ставкою 5% від доходу, але це також накладає певні обмеження на види діяльності та обсяг доходів.

Згідно існуючої практики в сегменті надання спортивно-оздоровчих послуг, в тому числі послуг тренажерної зали, організаційна оптимізація відбувається наступним чином.

Для основних напрямів діяльності реєструється ТОВ, який працює на 3-й групі спрощеної системи. А тренери, які проводять індивідуальні заняття оформлюють на себе ФОП 1-ї групи. Це дозволяє обійти обмеження ТОВ щодо розміру доходів у 8 мільйонів на рік, та не переходити на загальну систему оподаткування.

Необхідності в отриманні додаткових дозволів та погоджень при відкритті тренажерної зали немає.

Висновки до першого розділу:

1. Послуга може бути розглянута як економічна одиниця, форма економічних зв'язків, незалежний об'єкт праці та джерело додаткових благ для споживачів, а також як вид діяльності, що відповідає на людські потреби без матеріального втілення. Дистрибутивні послуги спрямовані на розповсюдження товарів, інформації та переміщення осіб. Вони включають в себе діяльність посередників, таких як роздрібні торговці, які забезпечують перевезення товарів від виробника до кінцевого споживача. Індивідуальні послуги призначені для задоволення особистих потреб клієнтів і можуть включати різноманітні види послуг, такі як проживання в готелях, харчування в ресторанах, розважальні та відпочинкові послуги, а також послуги краси та інші подібні. Виробничі послуги охоплюють широкий спектр напрямів, пов'язаних з матеріальним виробництвом та підтримкою різних суб'єктів економіки. Вони можуть включати фінансові послуги, роботи у сфері нерухомості, консультаційні послуги в галузі інформаційних технологій та інші. Суспільні послуги спрямовані на задоволення соціальних та особистісних потреб громадян. Вони включають в себе діяльність у сфері державного управління та соціального захисту, медичне обслуговування, освіту, культурні послуги тощо.

2. Тренажерна зала може бути прибутковим бізнесом, з огляду на високий попит. Пропоновані послуги включають разові відвідування, абонементи, індивідуальні та групові заняття з тренером. Майбутнє розширення може включати групові класи та масаж. Важливо визначити оптимальне співвідношення ціни та якості, враховуючи цільову аудиторію та місце розташування. Оптимальні місця для розташування — центр міста, головні вулиці віддалених районів, або великі торгові центри.

3. Згідно Класифікатору видів економічної діяльності відкриття тренажерного залу класифікується під секцією R «Культура, спорт, дозвілля та відпочинок», підрозділом 93:13 «Експлуатація фітнес-центрів». Реєстрація нового закладу спортивно-оздоровчих послуг передбачає створення ТОВ. Крім

того тренери, які планують проводити індивідуальні заняття відкривають на себе ФОП. Це дозволяє обійти обмеження ТОВ щодо розміру доходів у 8 мільйонів на рік, та не переходити на загальну систему оподаткування. Щодо оподаткування, планується спрощена система оподаткування зі ставкою 5% від доходу. Необхідності в отриманні додаткових дозволів та реєстрацій, для цього бізнесу немає.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛУ

2.1 Аналіз ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні

Ринок спортивно-оздоровчих послуг представляє собою складну систему економічних взаємозв'язків між постачальниками та споживачами, характеризуючись здатністю надавачів послуг задовольняти потреби клієнтів з мінімальними додатковими витратами, забезпечуючи при цьому бажаний довгостроковий позитивний вплив (рис. 2.1)

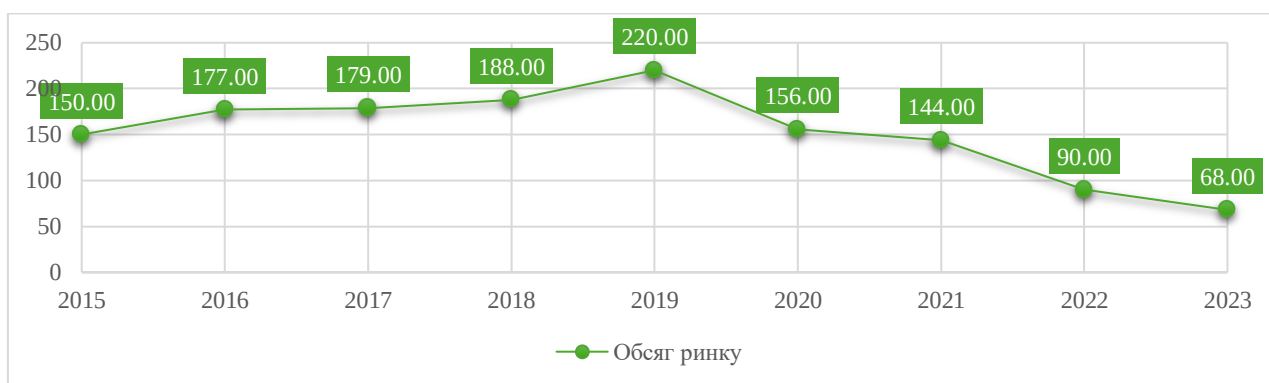


Рис. 2.1 Динаміка розвитку ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні на 2015-2023 рр., млн. дол.

Джерело: складено за даними [15, с. 32]

З даних рис. 2.1 можна побачити, що обсяг ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні в 2021 році становив лише 144,3 млн. доларів, що в 1,53 рази менше за докризові показники. При цьому потенційна ємність ринку на тлі відбудови країни після перемоги оцінюється на рівні 2 млрд. доларів. [15, с. 32]

Якщо аналізувати 2022-2023 роки, офіційних даних щодо обсягів ринку немає, відтак доводиться орієнтуватися виключно на експертні оцінки.

Після декількох років неперервного зростання, становище з відвідуваністю фітнес-центрів різко погіршилось під час карантинних заходів, спричинених обмеженням повітряного та залізничного сполучення з іноземними країнами, переходом підприємств та установ на дистанційний

режим роботи, закликами до населення уникати виходу з дому без нагальної потреби, а також обмеженням проведення публічних зібрань. Епідемія COVID-19 внесла суттєві корективи в звичний уклад життя, зробивши звичайні раніше активності, як-от відвідування басейну чи тренажерного залу, фактично недоступними.

У період воєнного стану економіка України зазнала кризи, що призвело до того, що підприємства почали максимально скорочувати витрати або припиняти свою діяльність взагалі, а ті, що продовжують працювати, здебільшого спрямовують зусилля на реалізацію короткострокових проєктів [16, с. 24].

Отож становище у сегменті спортивних послуг ще більше загострилось, досягнувши кризових показників. У 2022 році, з розгортанням воєнних дій, значна частина фітнес-клубів припинила своє існування, була знищена або опинилась на територіях, що зазнали окупації. Поки що не існує офіційних даних про масштаби скорочення ринку після початку військових дій, проте експерти вказують на втрати від 40 до 60 відсотків. [17, с. 58]

Варто відзначити, що інтерес до спортивних послуг в Україні продовжує бути значно нижчим від світових стандартів (для порівняння, у США 20% населення регулярно відвідують спортзали). За оцінками фахівців, понад 70% українців не залучені до відвідувань спортивних клубів або занять фітнесом [18].

Крім того, з початком карантину у сфері спорту та здоров'я відбулися значні зміни. Майже весь ринок спортивних послуг перемістився в онлайн, приймаючи два головних напрямки розвитку. Перший напрямок орієнтований на невеликі бізнес-проєкти (наприклад, студії стретчингу SMstretching, велотренажерні студії Zaryad тощо), які намагаються отримати прибуток, пропонуючи онлайн-тренування, марафони або курси. Другий напрямок більш зосереджений на маркетингу, де багато мережових клубів надають безкоштовний контент для залучення аудиторії та підвищення впізнаваності

бренду, переводячи персональні тренування в платний формат, як це зробило підприємство «Sport life», запустивши спеціалізований додаток.

Потреби професійних спортсменів визначають певні стандарти якості та комплектності спортивно-оздоровчих послуг, а також специфічні механізми просування допоміжних товарів і послуг, пов'язаних з цією галуззю. Спортивні тренери, клуби, центри та інші організації, що надають спортивні послуги, конкурують між собою за споживачів на ринку.

У сфері спорту і оздоровлення можна виділити як комерційні, так і некомерційні організації. Комерційні структури зазвичай зосереджені на професійному спорті та платних послугах з оздоровлення. Некомерційні організації зазвичай сприяють здоровому способу життя, зайнятості спортом та туризмом, не вимагаючи оплати за свої послуги. У комерційному сегменті домінують великі мережеві клуби які займають понад 47 % від загальної кількості закладів (рис. 2.2).

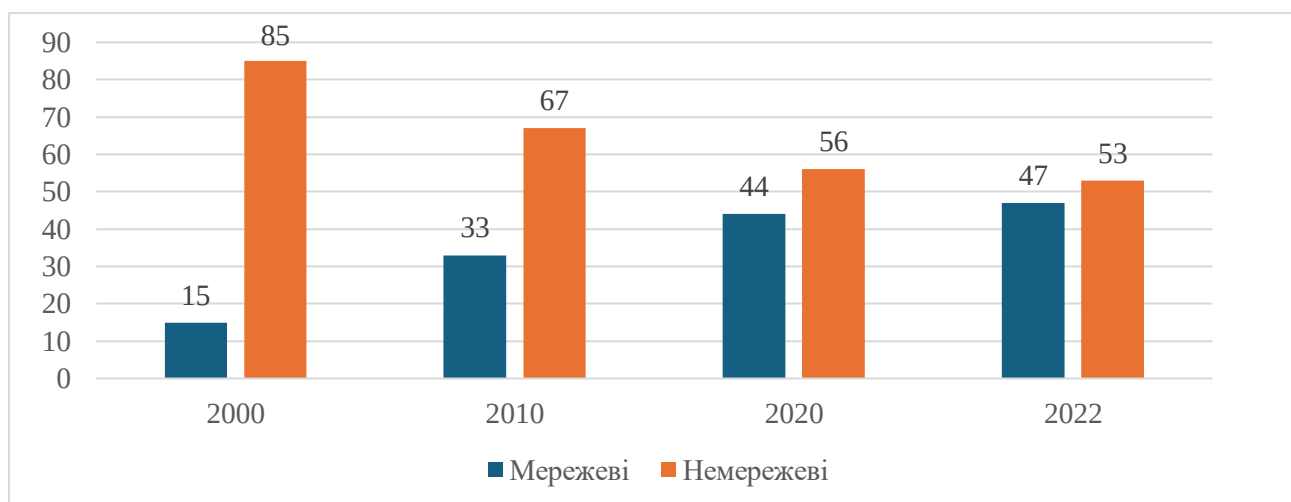


Рис. 2.2 Мережеві та немережеві заклади спортивно-рекреаційних послуг в Україні, %

Джерело: складено за даними [19, с. 192; 20, с. 70]

* дані за 2022 були розраховані методом екстраполяції

Зростання долі мережевих клубів порівняно з не мережевими в Україні можна пояснити кількома ключовими факторами. По-перше, мережеві клуби мають значні економічні переваги завдяки масштабу їхньої діяльності, що

дозволяє їм здійснювати більші інвестиції в маркетинг, обладнання та розробку інноваційних послуг. Це, в свою чергу, забезпечує вищий рівень задоволення клієнтів та привабливість для ширшого кола відвідувачів. По-друге, мережеві клуби можуть пропонувати своїм клієнтам додаткові послуги та вигоди, як-от універсальні абонементи, доступ до різних локацій у межах мережі, та ексклюзивні програми лояльності, що зробити їх більш привабливими порівняно з незалежними закладами [20, с. 70].

Головними місцями розміщення мережевих закладів є торгові центри та окремі приміщення з площею понад 1000 квадратних метрів. Для девелоперського бізнесу співпраця з мережевими операторами є вигідною. За умови укладення довгострокових договорів і мінімальних витрат на реконструкцію та адаптацію приміщень для оренди мережевим операторам, витрати на будівництво окупаються вже через 3-5 років. Середня площа закладу зазвичай залежить від населення міста: чим більше населення, тим більша середня площа [19, с. 190]. Найпопулярніші мережі включають «FitCurves», «SportLife», «Малібу» та «АтлетіКо» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Найбільші мережі закладів спортивно-оздоровчих послуг в Україні

Назва мережі	Кількість філіалів
FitCurves	182
SportLife	52
Малібу	21

Джерело: складено за даними [21, с. 60]

Малі місцеві спортивні заклади успішно конкурують з мережевими форматами, особливо в середніх за чисельністю містах України та обласних центрах. Часто це невеликі тренажерні зали, розташовані у підвальних приміщеннях житлових будинків або при готелях. В той же час, мережеві клуби можуть мати більшу рентабельність, досягаючи до 25% на рік, порівняно з самостійними клубами, які часто працюють на межі рентабельності [21, с. 60].

Деякі клуби в економічному сегменті можуть навіть зазнавати збитків і виходити з ринку.

Останнім часом спостерігається зростаюча популярність спеціалізованих клубів, які пропонують різноманітні послуги у сфері фітнесу та оздоровлення. Серед популярних трендів варто виділити програми для скидання зайвої ваги, функціональні тренування, індивідуальні заняття в невеликих групах, активності під відкритим небом, міофасціальне розслаблення для покращення еластичності та мобільності м'язів, циклічні тренування, кросфіт і спортивні змагання.

Що стосується географії розповсюдження цих послуг, то переважно вони зосереджені у великих містах, зокрема в столиці Києві та інших містах з населенням понад мільйон осіб. Однак, значна кількість клубів також функціонує у містечках, де проживає більше 100 тисяч людей, включаючи Чернігів, Житомир, Івано-Франківськ, Кривий Ріг, Миколаїв, Полтава, Суми, Тернопіль, Ужгород, Хмельницький та Черкаси. (рис. 2.3).

За даними експертів, українські невеликі студії різних напрямків стають все більш популярними. Більшість таких клубів розміщуються у столиці та великих обласних центрах. Проте розвиток ринку в регіонах обмежується декількома факторами, серед яких недостатність відповідних за технічними параметрами приміщень та недостатня популяризація здорового способу життя.

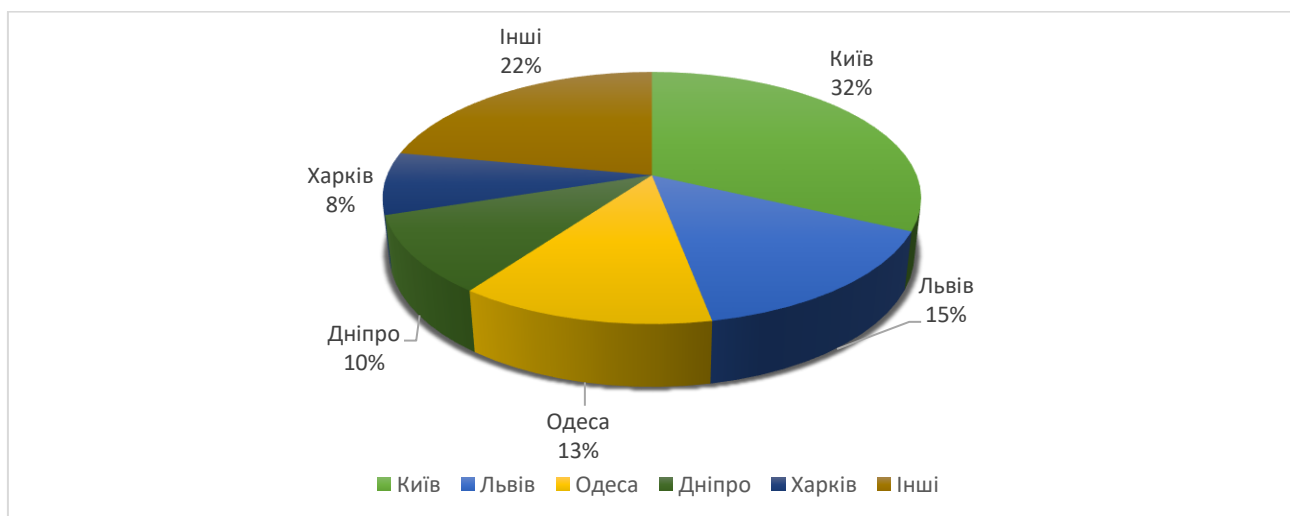


Рис. 2.3 Територіальна структура ринку спортивно-оздоровчих послуг
Джерело: складено за даними [21, с. 63]

За даними на 2021 рік, найвища частка постійного населення, яке займається спортом, зафіксована у Дніпропетровській області, де майже 5% жителів займаються фізичною культурою. Також серед областей з високим рівнем участі у фізкультурних заходах можна відзначити Херсонську, Чернігівську, Львівську, Київську, Одеську та Миколаївську області [21].

На ринку спортивно-оздоровчих послуг можна виділити кілька цінових сегментів, які різняться за вартістю та рівнем обслуговування (рис. 2.4).

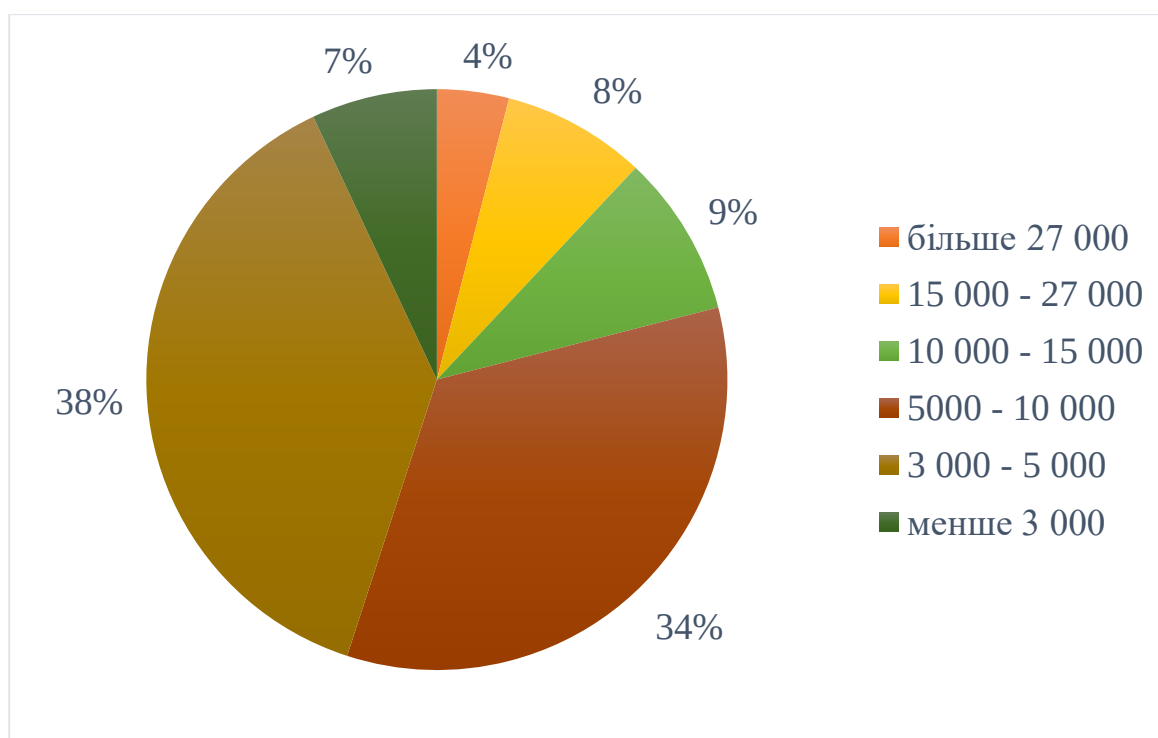


Рис. 2.4. Частка клубів у різних цінових сегментах на річний абонемент.

Джерело: складено за даними [22, с. 55]

Що стосується Одеси за середньорічною вартістю відвідування спортивно-оздоровчих закладів місто займає друге місце після Києва, що свідчить про розвиток більш дорогого сегменту [22, с. 56]. Серед мережевих закладів на перших місцях є «Спорт-лайф», «Стрекоза», «Вертикаль» та «Fit Curves». До «прихованих мереж» відноситься «Вища ліга», що складається з фітнес-клубів «Форма» та «Шторм».

Серед локальних гравців виділяються такі клуби:

1. California Fitness - мережа фітнес-клубів із широким спектром послуг.
2. Reebok CrossFit Odessa - фітнес-клуб з функціональним тренуванням у форматі CrossFit.
3. BlackBox Fitness - клуб, що пропонує різноманітні групові заняття з використанням обладнання та ваги власного тіла.
4. SportX - мережа фітнес-клубів із спортивними зали, груповими заняттями та особистими тренуваннями.

У місті Одеса ринок послуг, пов'язаних зі спортом та відновленням здоров'я, є досить різноманітним, пропонуючи як багатофункціональні центри, так і заклади з вузькою спеціалізацією, що орієнтовані на конкретні категорії клієнтів.

Так, клуб «Арк-спа» вважається місцем збору представників вищого бізнес-соціуму, в той час як «Горілла-Дум» здобув популярність серед атлетів високого класу. Паралельно, фітнес-центри, націлені на жіночу аудиторію, такі як «Fit Curves» і «Стронг Джейн», активно заявляють про себе на ринку, пропонуючи програми, розроблені спеціально для підтримки і покращення фізичної форми жінок.

Крім того, у сегменті спортивно-оздоровчих послуг постійно з'являються нові популярні напрями, такі як курси самооборони, спеціальні заняття для вагітних тощо.

Щодо подальшого розвитку можна зазначити, що після війни Україні потрібна реструктуризація не лише виробничої, а й невиробничої сфери економіки. Розвиток спортивно-оздоровчої сфери та ринку спортивно-оздоровчих послуг після перемоги допоможе швидше відновити фізичну та моральну шкоду, завдану агресором, та приносить додатковий економічний ефект.

У великих містах, таких як Одеса, переважатимуть мережеві заклади та нішеві фітнес-студії, що пропонують тренування в міні-групах за ціною персональних.

Також прогнозується зміна статусу тренера, багато з яких переходять на співпрацю з клубами на умовах оренди, відкриваючи власний ФОП.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг майбутнього бізнесу

Конкурентні переваги – це унікальні характеристики або властивості, які роблять підприємство, товар або послугу більш привабливими для споживачів порівняно з конкурентами на ринку. Це може бути результатом ефективного використання ресурсів, інновацій, високої якості продукції, низької собівартості, відомого бренду, великої ринкової частки або інших факторів.

Внутрішні конкурентні переваги - це ті фактори, які знаходяться в межах самого підприємства і сприяють його успіху на ринку. Вони можуть включати в себе ресурси, культуру підприємства, ефективність операцій, унікальні навички команди, технологічні переваги, патенти, авторські права, інтелектуальний капітал, цінову політику та інше. Дієвість тих чи інших конкурентних переваг залежить, переважно, від особливостей та характеристик споживачів товарів або послуг [23, с. 236].

З точки зору гендерної структури в Україні спортивно-оздоровчими послугами користуються майже рівномірно як жінки, так і чоловіки. Тренажерні зали, які переважно відвідуються чоловіками, також мають свою специфіку, що враховується при формуванні конкурентних переваг (рис. 2.5).

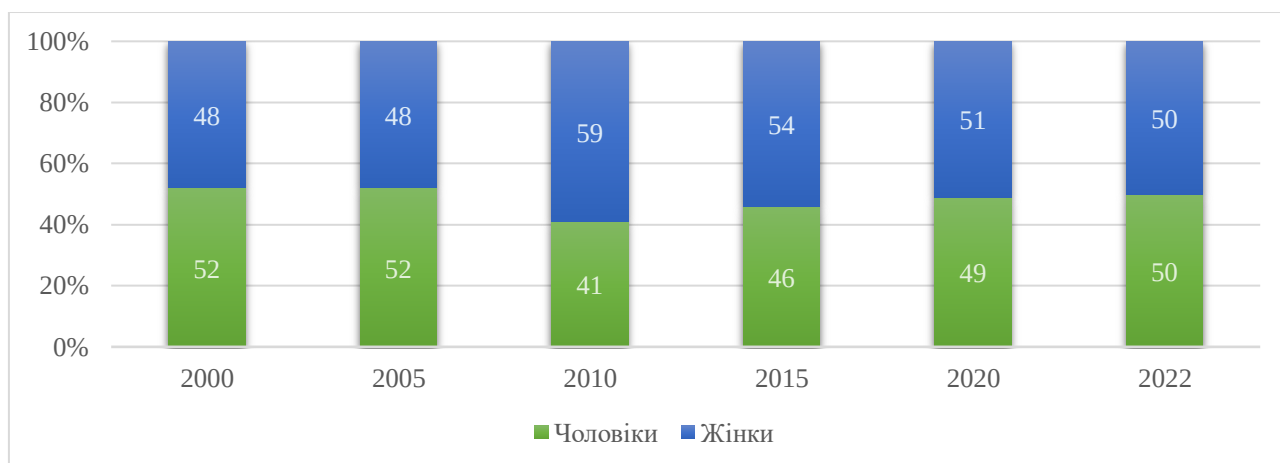


Рис. 2.5 Гендерна структура споживачів спортивно-оздоровчих послуг, %
Джерело: складено за даними [24]

Загалом співвідношення жінок та чоловіків прагне до рівномірного, тобто 50 на 50 , як за 2022 рік. В сегменті фітнес-клубів найбільш активними споживачами є особи у віці від 25 до 35 років, які мають стабільний дохід та усвідомили важливість здорового способу життя. Ця група активно користується послугами фітнес-клубів, оскільки більшість з них розвиває своє фізичне здоров'я та дбає про свою зовнішність [24].

Найменш активною групою є молодь віком до 18 років, оскільки більшість з них можуть бути залучені до інших видів активності або займатися спортом у школі чи університеті. Також варто відзначити, що особи старше 60 років менше зацікавлені у відвідуванні фітнес-клубів через фізичні обмеження або відсутність зацікавленості в активних фізичних вправах (рис. 2.6).

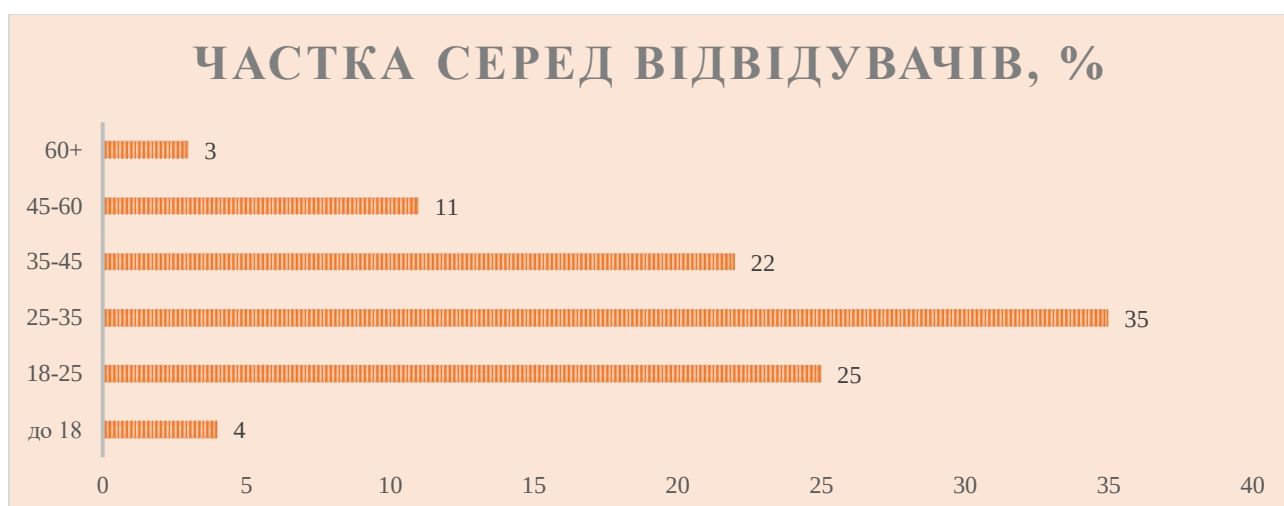


Рис. 2.6 Вікова структура споживачів спортивно-оздоровчих послуг
Джерело: складено за даними [25, с. 94]

Низька привабливість для молоді може бути пояснена зміною у їхніх спортивних уподобаннях. Замість відвідування фітнес-клубів, молодь зараз віддає перевагу активностям на відкритому повітрі, використанню мобільних додатків для здорового способу життя та екстремальним видам спорту. Однак, старша група населення залишається менше залученою до фізичних активностей, тому маркетологи шукають способи привернути їх увагу. Можливо, у майбутньому будуть розроблені спеціальні програми фітнесу для пенсіонерів та рухові активності.

За соціальним статусом, основними клієнтами спортивних закладів є менеджери середнього та нижчого рівня (30%) і кваліфіковані фахівці (30%). Робітники, технічний персонал і люди з творчих професій становлять менший відсоток відвідувачів, хоча ця структура може змінюватися [25, с. 95]

Згідно опитувань 2022 року, при виборі спортивного закладу українські споживачі звертають увагу на вартість абонементу, доступність, якість обладнання, професіоналізм тренерів, асортимент послуг і рівень обслуговування.

Дуже цікаво, що респонденти майже не згадували силу бренду. Загальна структура чинників може бути показана на рисунку 2.7.

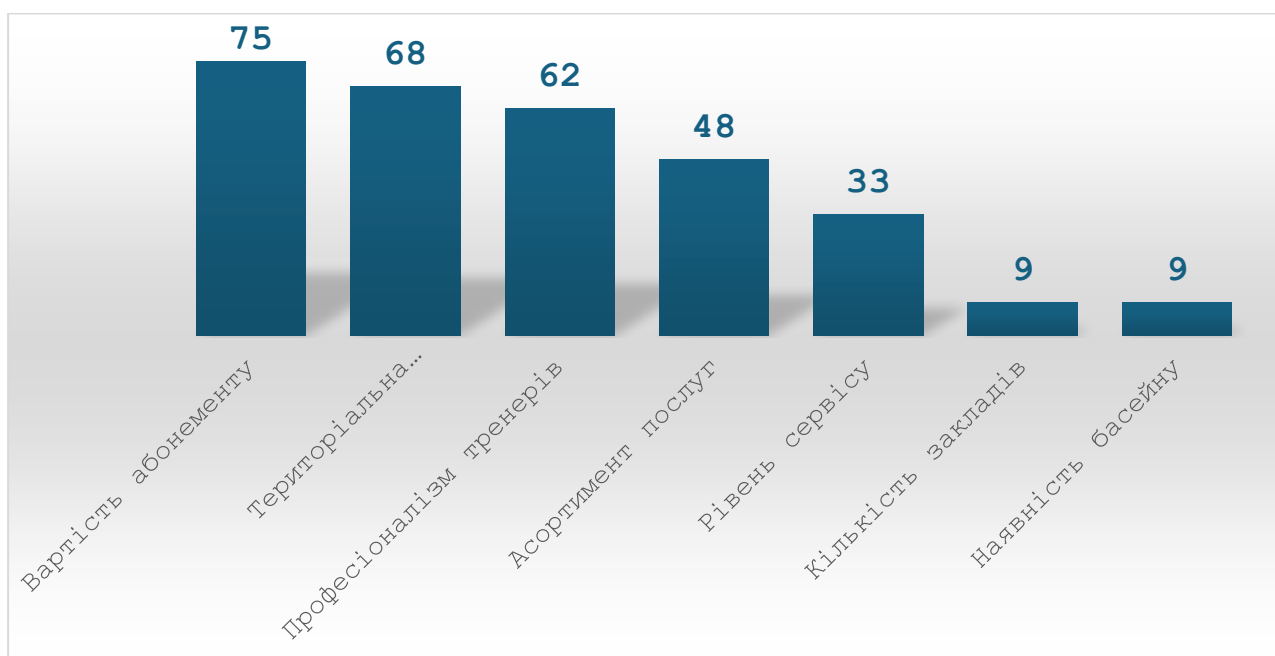


Рис. 2.7 Чинники, що формують конкурентоспроможність закладу спортивно-оздоровчих послуг на думку респондентів, %

Джерело: складено за даними [26, с. 167]

Основними чинниками для респондентів по-перше стали саме вартість абонементу, що складає 75%, потім територіальна доступність для кожного клієнта та професіоналізм та ефективність праці тренерів та працівників спорт-центрів.

Серед найпопулярніших послуг серед відвідувачів спортивних закладів першість посідає тренажерна зала з відвідуванням у 42,0% випадків. На другому місці знаходяться групові заняття з показником 20,3%. Попит на басейни становить 18,7%. Після фітнесу у сауну відвідують 14,3% клієнтів, а поради дієтолога користуються популярністю у 2,7% випадків [26, с. 168]

Для підтвердження цінової конкурентоспроможності нового закладу важливо аналізувати середню ціну річного абонементу на відвідування. Ціна послуг тренажерних залів залежить від таких факторів, як розташування, рівень конкуренції, обладнання, кваліфікація тренерів, наявність додаткових послуг і умови абонементів.

Середня вартість відвідування за весь рік зображено на рисунку 2.8.

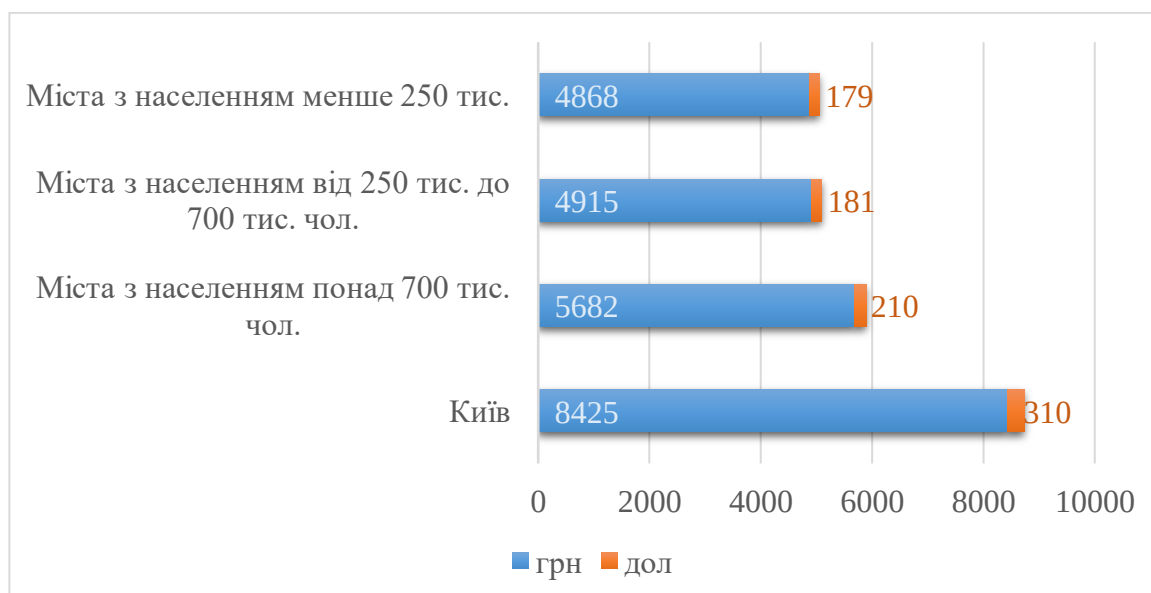


Рис. 2.8. Середня ціна річного відвідування, грн/дол.

Джерело: складено за даними [27]

На початку 2022 року середня ціна річного абонементу на відвідування спортивних закладів становила приблизно 6 тисяч гривень, проте 80% ринку попадає у діапазон цін від 4 до 10 тисяч гривень. [27]

З іншого боку, наведений показник не може бути повністю вважатися достовірним і слід розглядати його як орієнтир, оскільки у сегменті спортивно-оздоровчих послуг підприємці широко застосовують знижки та акції.

Аналіз конкурентів відіграє ключову роль у процесі відкриття тренажерного залу в центрі Одеси, оскільки він надає глибоке розуміння ринку, дозволяючи ідентифікувати існуючі пропозиції, послуги та цінові стратегії конкурентів. Такий аналіз допомагає визначити унікальну торгову пропозицію, що дозволить відрізнити ваш тренажерний зал серед інших, пропонуючи щось нове або вдосконалене, чого не мають конкуренти. Основні конкуренти проєкту створення тренажерного залу в центрі Одеси складають:

1. Мережа Yes Fitness
2. Фітнес-клуб «Смайл»
3. Тренажерний зал «Titan»
4. Фітнес клуб «Formula»
5. Фітнес клуб Strekoza fitness

Yes Fitness в Одесі пропонує унікальний реабілітаційно-профілактичний комплекс, який об'єднує детальний аналіз фізичного стану, професійне обслуговування лікарів, тренерів, та реабілітологів, забезпечуючи комфортні умови для тренувань і процедур. Основний принцип Yes Medical полягає у використанні постулатів доказової медицини для лікування та реабілітації. Пропонуються індивідуальні програми, що включають вправи без осьового навантаження на хребет і суглоби, а також кінезітерапію, лікувальну фізкультуру (ЛФК), кінезіотейпированіє для ефективної реабілітації, і спеціальні програми для дітей (KinesiKids) для оптимальної роботи та розвитку організму дитини.

Фітнес-клуб «Yes Fitness Premium» на вул. Вільямса пропонує широкий спектр послуг, включаючи тренажерний зал, масажний кабінет, а також різноманітні групові заняття такі як дитячий фітнес, саїклінг, реабілітацію, курси фітнес тренера, гімнастику, танці, степ аеробіку, стретчинг, Body Sculpt, фітнес, бокс, аеройога (Fly-йога), йогу, пілатес. Вартість занять варіюється в залежності від типу абонементу і часу відвідування, з можливістю вибору абонементів на 1, 3, 6 або 12 місяців, з різною вартістю для фітнес клубу і тренажерного залу [28].

Фітнес-клуб «Смайл» в Одесі пропонує різноманітні фітнес-програми, які включають силові та аеробні тренування, дозволяючи ефективно працювати над фігурою та здоров'ям. Програми, такі як Intensive Power, Step HOT, Body SCULPT, Crazy Body, Legs+ Fit ball, Stretching, і Табата, забезпечують повноцінну проробку різних груп м'язів і допомагають досягти різноманітних цілей від зниження ваги до покращення фізичної форми. Заняття проводяться в просторих залах, оснащених сучасним обладнанням, під керівництвом досвідчених тренерів. Клуб наголошує на доступності своїх послуг, пропонуючи гнучку систему цін та абонементів, а також знижки для студентів та школярів, підтримуючи молодіжне прагнення до спорту та здорового способу життя [29].

Тренажерний зал «Titan» в Одесі пропонує зручне та комфортне місце для тренувань з усіма необхідними тренажерами для базових вправ або роботи над окремими групами м'язів. У клубі присутній тренер для контролю за технікою безпеки та правильністю виконання вправ. Доступні індивідуальні тренування для новачків. Розташований за адресою проспект Миру, 20.

Фітнес клуб «Formula» - це оздоровчий преміум клуб, розташований в центрі Одеси, який пропонує своїм клієнтам комплексний підхід до покращення фізичної форми та зміцнення здоров'я. До послуг входять тренажерний зал, 25-метровий басейн для плавання, аквааеробіки та дитячих занять, понад 40 видів групових занять, 2 сквош-корти, студія йоги, зона CrossFit, дитяча кімната, фітнес-кафе, SPA: процедури тощо. Клуб оснащений сучасним обладнанням, має кваліфікований персонал і пропонує широкий спектр послуг [30].

Фітнес клуб «Strekoza fitness» в Одесі пропонує широкий спектр послуг і тренувань для любителів фітнесу. Strekoza fitness відомий своїм підходом до новинок у світі фітнесу, регулярно оновлюючи види групових занять і вводячи свіжі ідеї для своїх програм. Заклад мережі, що знаходиться на вулиці Базарній пропонує: Stretching; TRX; силові тренування; кардіо тренування; теніс і багато іншого. Цей клуб також славиться своєю першістю в Одесі як сучасний фітнес-

клуб, особливо звертаючи увагу на жіночу аудиторію з різноманіттям групових програм, комфортними роздягальнями, масажним кабінетом та солярієм. Освіта інструкторів у відкритому університеті Reebok забезпечує високу якість тренувань. Години роботи клубу досить гнучкі, що дозволяє відвідувачам займатися спортом майже в будь-який зручний час протягом тижня [31].

Серед спортивних та фітнес-центрів, які активізували власну діяльність з початком війни в Одесі можна відзначити хіба що «UnderAir fitness» на пляжі «Дельфин» - найбільший відкритий і закритий майданчик для функціонального тренінгу в Україні. Основні його напрями: зона боксу, TRX, тренажерний зал, кардіо-зона, реабілітація.

Для оцінки конкурентоспроможності використано такі показники, як ціна, якість, асортимент, впізнаваність (або ефективність реклами) та репутація. Для кожного з цих показників експертами була визначена певна вагомість. За кожним показником бали присвоювалися від 1 (найменший) до 3 (найвищий). Результати розрахунків наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Розрахунок інтегрального показника конкурентоздатності проєкту «Infinity»

Показники	Вагомість	Yes Fitness	Titan	Смайл	Formula	Strekoza	Infinity
Ціна	0,4	6	8	8	5	7	7
Якість	0,3	8	7	6	8	6	7
Асортимент	0,2	6	5	6	8	5	7
Реклама	0,05	8	6	8	7	5	7
Репутація	0,05	6	6	6	7	7	5

Джерело: складено автором

Задля детального аналізу був використаний інструмент багатокутник конкурентоспроможності Цей інструмент належить до візуальних експертних методів оцінки конкурентоспроможності і сприяє легкому виявленню сильних і слабких сторін проєкту, а також визначенню аспектів діяльності підприємства, які потребують покращення [32].

Багатокутник конкурентоспроможності проєкту створення тренажерного залу «Infinity» зображено на рисунку 2.9.

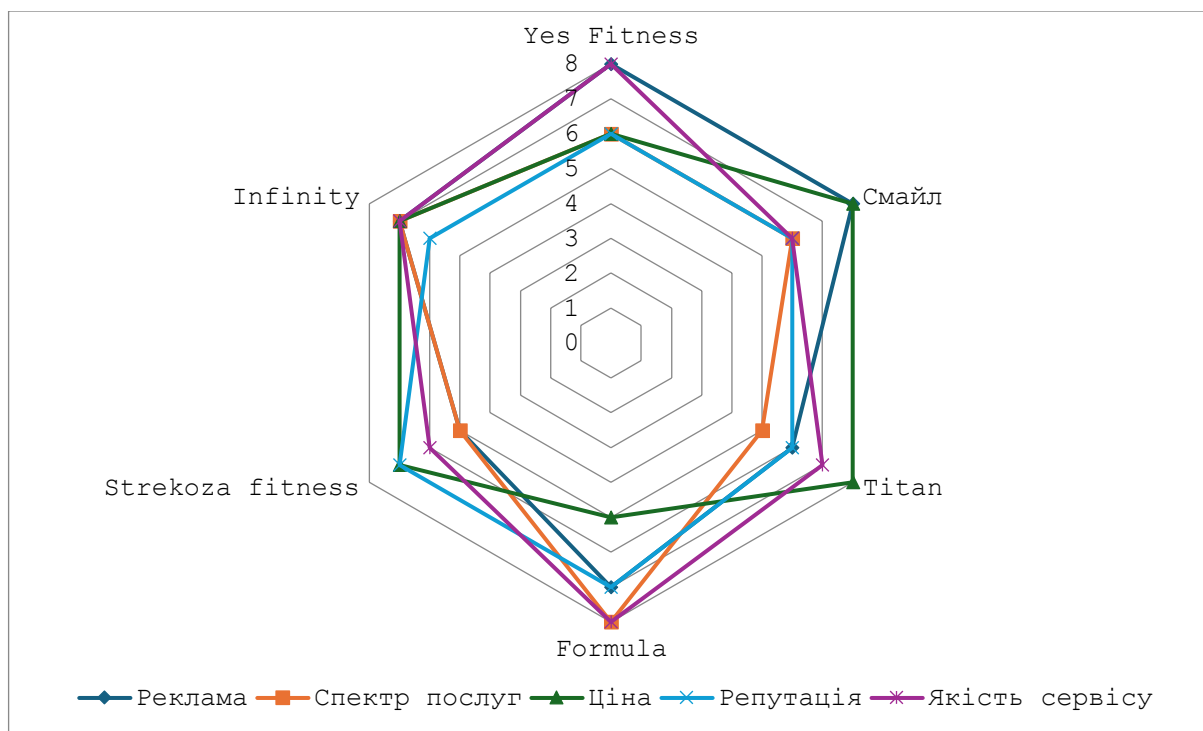


Рис. 2.9 Багатокутник конкурентоспроможності тренажерного залу «Infinity»

Джерело: складено автором

Тренажерний зал «Infinity» має загальний індекс конкурентоспроможності, який дорівнює 34 балам. Це значення є порівнянним з більшістю інших тренажерних залів, представлених в аналізі, за винятком «Strekoza fitness», який має найнижчий загальний індекс (30 балів), та «Formula», який має найвищий індекс (35 балів).

«Infinity» має високі бали у категоріях «Реклама», «Спектр послуг» та «Якість сервісу» (7 балів у кожній), що вказує на сильні сторони в цих областях.

Оцінки «Infinity» є вищими за «Strekoza fitness» у всіх категоріях, що підкреслює його перевагу над цим конкурентом. «Infinity» має середні оцінки в категоріях «Ціна» та «Репутація» (7 балів кожна), що свідчить про впевнене місце серед конкурентів та про можливість для подальших вдосконалення.

Для оцінки зовнішнього середовища та факторів впливу на бізнес, було розроблено PESTLE-аналіз (Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environmental). Він є важливим інструментом для стратегічного планування та здійснення всебічного оцінювання зовнішніх факторів, які можуть вплинути на проект створення бізнесу. Використання PESTLE аналізу дозволяє підприємцям та менеджерам зрозуміти не тільки поточні, але й потенційні виклики в бізнес-середовищі, а також ідентифікувати можливості для росту та розвитку. Детальний аналіз описано в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

PESTLE-аналіз індустрії спортивно - оздоровчих послуг

Категорія	Фактори	Вплив (Ризики та Можливості)
Політичні	Нестабільність влади через політичні конфлікти. Закони про зонування та санітарні норми. Міські програми зниження податків для нових спортивних проєктів	Збільшення вартості капіталу, ризик зупинки проєкту. Обмеження у виборі місцеположення та додаткові витрати на дозволи. Можливість зменшення початкових витрат.
Економічні	ВПП на душу населення в Одесі та економічний стан під час війни. Медіана заробітної плати в Одесі. Численні фітнес центри та тренажерні зали в Одесі	Необхідність конкурентоспроможних цін. Необхідність унікальної пропозиції та високої якості послуг
Соціальні	Зростання трендів здорового способу життя. Висока частка молоді в демографічному складі Одеси. Позитивне ставлення до фітнесу як частини сучасної культури	Збільшення попиту на фітнес послуги. Велика потенційна клієнтська база. Легкість в залученні клієнтів через культурні тенденції
Юридичні	Законодавство про працю України, включаючи мінімальну зарплату. Норми ЄС щодо здоров'я та безпеки в громадських місцях. Ризик судових позовів від клієнтів за травми	Вимоги до умов праці та виплат. Строгі вимоги до обладнання і тренувальних процесів. Необхідність страхування і впровадження правил безпеки
Екологічні	Ініціативи з енергоефективності та "зелені" технології. Вплив змін клімату на регіон	Зниження енергетичних витрат, поліпшення іміджу. Потреба в адаптації до кліматичних умов (наприклад, ефективна система кондиціонування)

Джерело: складено автором

Одеса, як значний економічний центр, може мати підвищену увагу місцевої влади до нових інвестицій, що може включати підтримку спортивних ініціатив через зниження податків або допомогу у ліцензуванні.

Зростання трендів здорового способу життя та фітнесу, особливо серед молоді в Одесі, може забезпечити стабільний попит на послуги нового залу.

Використання передових технологій у тренажерах та управлінні залом (наприклад, через мобільні додатки для бронювання та відстеження прогресу) може значно підвищити привабливість залу.

Дотримання юридичних вимог не тільки забезпечує відповідність до законів, але й захищає бізнес від потенційних ризиків, пов'язаних із судовими позовами або штрафами.

Впровадження "зелених" технологій та ініціатив, таких як використання енергоефективного обладнання і систем вентиляції, може не тільки скоротити витрати, але й залучити клієнтів, які цінують екологічну відповідальність.

Цей деталізований PESTLE-аналіз дозволить забезпечити глибше розуміння зовнішніх факторів, що впливають на успіх тренажерного залу в Одесі, та спланувати стратегічні кроки для мінімізації ризиків і використання потенційних можливостей.

Далі для оцінки доцільності реалізації проєкту створення тренажерного залу необхідно скласти таблицю SWOT-аналіз (табл. 2.3). Цей підхід дозволяє всебічно оцінити внутрішні сили та вразливі місця, а також зовнішні шанси та ризики для підприємства, проєкту або комерційної ініціативи. SWOT - це акронім, що формується з перших літер англійських слів, що означають Сили (Strengths), Води (Weaknesses), Перспективи (Opportunities) та Загрози (Threats) [33]. Використовуючи аналіз SWOT, підприємства можуть виявити свої основні переваги та недоліки, визначити зовнішні можливості для розвитку та впізнати потенційні небезпеки, щоб більш точно скласти свої стратегічні плани та приймати обдумані управлінські рішення.

Створення тренажерного залу в центрі міста Одеса відкриває значний потенціал, з огляду на збільшення уваги до здорового способу життя та

фітнесу. Таке розташування забезпечить велику доступність для широкого спектра потенційних клієнтів, включаючи працюючих професіоналів, студентів та туристів, що може сприяти створенню стійкої клієнтської бази.

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз проєкту тренажерного залу «Infinity»

Сильні сторони	Слабкі сторони
- Центральне розташування. - Сучасне обладнання - Кваліфіковані тренери з індивідуальним підходом до кожного клієнта - Наявність додаткових послуг	- Високі орендні ставки за розміщення у центрі міста. - Можливі обмеження з паркуванням для клієнтів. - Високі витрати на утримання та оновлення обладнання.
Можливості	Загрози
- Розширення послуг - Партнерство з місцевими підприємствами для пропозиції корпоративних абонементів. - Організація спеціалізованих тренувань - Створення онлайн-платформи для тренувань та консультацій.	- Зміни в економічному кліматі міста - Зростання конкуренції - Можливі обмеження через воєнний стан. - Зміни в законодавстві

Джерело: складено автором

Введення інноваційних тренувальних програм та послуг, таких як віртуальні тренування, інтеграція з мобільними додатками для відстеження прогресу, а також впровадження персональних тренувальних планів, може забезпечити проєкту конкурентну перевагу на ринку.

Додатково, розробка корпоративних велнес-програм для місцевих підприємств може відкрити нові джерела доходу та сприяти збільшенню відвідуваності. Інтеграція додаткових послуг, таких як спа, масаж, дієтологічні консультації, не лише збільшить привабливість тренажерного залу для ширшого кола клієнтів, але й зможе забезпечити додатковий дохід.

Партнерство зі спортивними брендами та брендами, пов'язаними зі здоровим харчуванням, може відкрити додаткові маркетингові та рекламні можливості, підвищуючи відомість тренажерного залу та сприяючи його

впізнаваності. Використання технологій для покращення клієнтського досвіду, зокрема через онлайн-бронювання та персоналізовані тренувальні додатки, може додатково зміцнити позиції тренажерного залу на ринку.

Що стосується нівелювання слабких сторін, в умовах угоди про оренду прописані причини за якими може змінюватися розмір орендної плати, а також можливість пролонгації угоди на тих самих умовах. Враховуючи спортивне спрямування закладу і неможливість створення додаткових паркомісць для автомобілів планується створити окрему зону для велопаркування і мотивувати клієнтів використовувати велосипеди замість автомобілів. Стабільність витрат на утримання обладнання також конкретизована у відповідній угоді з постачальником.

В контексті реагування на можливі загрози переважна з них пов'язана з війною, а, отже знаходиться поза межею впливу новостворюваного закладу. Лише в контексті загроз появи нових конкурентів можна реалізувати низку відповідних заходів спрямованих на підтримку лояльності клієнтів (у наступному параграфі затрати на лояльність конкретизуватимуться у блоці «реклама»).

2.3 Аналіз стартових та поточних витрат на створення тренажерного залу

Початкові витрати на створення тренажерного залу включають в себе придбання різноманітного обладнання, організацію інтер'єру та приміщення, отримання необхідних ліцензій та дозволів, а також маркетингові витрати для просування бізнесу. Додатково, до вказаних витрат можуть включатись оплата послуг архітекторів та дизайнерів для розробки плану приміщення та його облаштування відповідно до потреб клієнтів. Також можуть знадобитись витрати на ремонт або переобладнання приміщення для встановлення спеціалізованого обладнання та створення комфортних умов для відвідувачів. У свою чергу поточні витрати на експлуатацію тренажерного залу включають в

себе оплату оренди або кредиту за приміщення, комунальні послуги, оплату праці персоналу, обслуговування обладнання та маркетингові витрати на привертання нових клієнтів і збереження існуючих [34, с. 143].

В Одесі ще не склався ще єдиний формат які місця є найбільш перспективними для відкриття тренажерної зали. Одночасно панують як думки щодо основної зосередженості клієнтів в спальних районах, на кшталт селища Котовського та Таїрова, так і теза, що за будь-якими послугами (окрім тих, що відносяться до економ сегменту) одесити воліють звертатися або в центрі міста або біля моря. Відтак розташування тренажерного залу площею 200 метрів планується на вулиці Ришельєвській у центрі Одеси. Орендна плата складатиме 50 тис. грн місяць.

Вказане приміщення пропонує вражаючі можливості для створення привабливого та функціонального середовища для фізичних тренувань. Завдяки своїй площі у 200 квадратних метрів, приміщення забезпечує достатньо місця для розташування різноманітного обладнання та створення зон для різних видів тренувань. Це дозволяє створити комфортні умови для роботи для будь-якої категорії клієнтів.

Наявність електропостачання у 100 кВт забезпечує надійну роботу всього обладнання та освітлення у залі, що робить його ефективним та продуктивним.

Система вентиляції та витяжки є невід'ємною частиною приміщення, що забезпечує постійне виведення відпрацьованого повітря та забезпечує комфортні умови для тренувань.

Дизайн приміщення в стилі лофт надає йому сучасний та стильний вигляд. Використання елементів, таких як відкриті стелі, цегла, метал та дерево, створює унікальну та привабливу атмосферу. Красива фасадна група, включаючи великі вікна або скляні двері, створює враження сучасності та індивідуальності, а також привертає увагу потенційних клієнтів.

Раніше вважалося, що атмосфера для тренажерної зали є другорядним питанням, адже головне – це якісні тренажери і кваліфікований тренер. Однак однією з особливостей конкуренції серед закладів фітнес спрямованості в Одесі

є те, що переважна більшість з них відкрилася не більше ніж 10 років тому і майже скрізь відкриття супроводжувалося якісним ремонтом (особливо це стосується закладів в Приморському районі, на кшталт «ФітнесСтадіум»). Тобто з одного боку здебільшого клієнти кажуть, що не так вже й важливо скільки буде, наприклад, душових кімнат, але, з іншого, при цьому він впевнений що їх має бути достатня кількість та ще й відповідна якість.

Обране приміщення має всі необхідні складові для успішного тренажерного залу: велику площу, надійну електропостачання, ефективну систему вентиляції, стильний дизайн та привабливий фасад. Воно має потенціал стати популярним місцем для фізичних тренувань та залучати клієнтів завдяки своїм якісним інфраструктурним рішенням.

Плюсом такого розташування є також можливість привернення уваги туристів, які можуть бажати скористатися послугами тренажерного залу під час відпочинку у місті. Це відкриває нові можливості для розвитку бізнесу та привернення нових клієнтів.

Добір правильного обладнання не тільки забезпечить ефективність тренувань ваших клієнтів, але й стане запорукою успіху вашого бізнесу. Коли мова йде про придбання обладнання, в фітнес-індустрії завжди була дуже популярна схема: шукати подібні заклади які знаходяться на межі або в процесі закриття, і купувати їхнє обладнання за півціни. В умовах спочатку пандемії, а потім й війни розповсюдження вказаної схеми тільки посилилося. Зокрема багато закладів зачинилося в Харкові та Запоріжжі. Але в такому випадку власник бізнесу приймає на себе усі подальші ризики щодо якості та подальшого обслуговування обладнання.

Розглянемо ключові види обладнання для тренажерного залу, приклади фірм-виробників, орієнтовні ціни та важливі аспекти:

1. Кардіо обладнання:

– Бігові доріжки - незамінні для кардіо тренувань, бігові доріжки мають бути міцними та надійними. Фірми, як-от Life Fitness та Technogym,

пропонують моделі в ціновому діапазоні від 100 000 грн до 400 000 грн, залежно від функціоналу і технологій.

– Еліптичні тренажери - вони забезпечують меншу навантаження на суглоби і відмінно підходять для кардіо тренувань. Бренди, як Precor та NordicTrack, пропонують еліптичні тренажери за цінами від 60 000 грн до 200 000 грн.

2. Силове обладнання:

– Мультистанції - це універсальні тренажери, які дозволяють виконувати велику кількість вправ. підприємств, такі як Bowflex та Body-Solid, пропонують мультистанції за ціни від 40 000 грн до 120 000 грн.

– Штанги та гантелі - необхідні для силових тренувань, штанги та гантелі можна придбати від різних виробників, таких як Rogue Fitness та Eleiko, з цінами, що починаються від \$20 за пару гантелей і до 40 000 грн за професійний набір штанг.

3. Функціональне обладнання:

– Кросфіт станції - для тренувань на витривалість та силу, кросфіт станції від підприємств, як-от Rogue Fitness, пропонуються за ціни від 80 000 грн до 200 000 грн.

– М'ячі для фітнесу та батли ропи - ці аксесуари додають різноманітності до тренувань і коштують від 400 грн до 4 000 грн відповідно.

4. Інше обладнання:

– Мати для йоги та пілатесу - важливі для розминки та релаксації, ці мати коштують від 800 грн до 4 000 грн за штуку.

– Системи для контролю доступу та управління клієнтами - сучасні технології дозволяють ефективно управляти відвідуваннями та підписками. Рішення від MindBody та Glofox можуть коштувати від 4 000 грн до 8 000 грн щомісяця [35].

При виборі обладнання для тренажерного залу важливо звертати увагу на якість, довговічність, функціональність, а також на відгуки користувачів і репутацію виробника. Інвестування у високоякісне обладнання забезпечить

вашим клієнтам ефективні та безпечні тренування, а вашому бізнесу — стабільний дохід і високу конкурентоспроможність.

Витрати на обладнання можемо побачити у таблиці 2.4.

Витрати на обладнання для відкриття тренажерного залу складають 2 212 000 грн. Ці витрати розділені на різні типи обладнання, такі як бігові доріжки, еліптичні тренажери, мультистанції, штанги та гантелі, кросфіт станції, м'ячі для фітнесу, батли ропи, мати для йоги та пілатесу, і системи для контролю доступу та управління клієнтами.

Ці витрати не лише покривають покупку необхідного обладнання, але й відображають різноманітність устаткування для задоволення потреб різних клієнтів.

Таблиця 2.4

Витрати на обладнання для відкриття тренажерного залу «Infinity»

№	Обладнання	Кількість	Орієнтовна ціна за одиницю, грн	Орієнтовна загальна сума закупки, грн
1	Бігові доріжки	5	200 000	1 000 000
2	Еліптичні тренажери	4	120 000	480 000
3	Мультистанції	2	80 000	160 000
4	Штанги та гантелі	1 комплект	40 000	40 000
5	Кросфіт станції	2	140 000	280 000
6	М'ячі для фітнесу	10	20 000	200 000
7	Батли ропи	4	4 000	16 000
8	Мати для йоги та пілатесу	15	2 000	30 000
9	Системи для контролю доступу та управління клієнтами	1	6 000	6000
Всього:				2 212 000

Джерело: розроблено автором

Наприклад, наявність бігових доріжок і еліптичних тренажерів може привабити любителів кардіотренувань, тоді як кросфіт станції і штанги та гантелі відповідають потребам у заняттях силовим тренінгом.

Також одним з ключових елементів управління фінансами будь-якого проєкту є розрахунок амортизаційних відрахувань, оскільки він допомагає визначити справжню вартість активів протягом їх корисного життя. Розуміння амортизації важливе для ефективного планування витрат, податкового обліку та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

В таблиці 2.5 розраховано витрати на основні засоби та амортизаційні відрахування за місяць та за рік. Загальна сума амортизаційних відрахувань за місяць складає 44 950 грн, а за рік — 540 000 грн.

Вартість основних засобів та їх кількість варіюються, але термін служби для всіх категорій є однаковим і становить 4 роки.

Таблиці 2.5

Розрахунок амортизаційних відрахувань за місяць та за рік

Основні засоби	Вартість, грн	К-сть, од.	Термін служби, роки	Сума амортизаційних відрахувань за місяць, грн	Сума амортизаційних відрахувань за рік, грн
Бігові доріжки	1 000 000	5	4	20 830	250 000
Еліптичні тренажери	480 000	4	4	10 000	120 000
Мультистанції	160 000	2	4	3300	40 000
Штанги та гантелі	40 000	1 комплект	4	830	10 000
Кросфіт станції	280 000	2	4	5830	70 000
М'ячі для фітнесу	200 000	10	4	4160	50 000
Усього		-	-	44950	540 000

Джерело: складено автором

Аналіз даних показує, що найбільшу частку в амортизаційних відрахуваннях займають бігові доріжки, на які припадає 250 000 грн на рік, що складає приблизно 46% від загальної суми амортизації за рік. Найменше

амортизаційних відрахувань припадає на штанги та гантелі — 10 000 грн на рік, що становить менше 2% від річної суми амортизації.

Це підкреслює значення бігових доріжок як основного активу спортивного комплексу, водночас акцентуючи на різноманітності обладнання для забезпечення комплексного підходу до фізичної підготовки відвідувачів. Стратегічне планування амортизаційних відрахувань дозволяє ефективно управляти фінансовими ресурсами спортивного комплексу, забезпечуючи його стале оновлення та підтримку обладнання в належному стані.

Розрахунок загальних стартових витрат для відкриття тренажерного залу є критично важливим етапом, який впливає на всі аспекти бізнесу, від планування бюджету до стратегії виходу на ринок. Одними з основних витрат є ремонт приміщення, який планується для налаштування відповідних умов для тренажерного залу у стилі лофт, а також витрати на придбання меблів. Тренажерний зал буде облаштован стільцями, столами та кріслами. В роздягальнях будуть розташовані шафи для збереження одягу та особистих речей, і лави для комфортного сидіння.

Загальні стартові витрати бачимо у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Загальні стартові витрати для відкриття тренажерного залу «Infinity»

Найменування	Сума, тис. грн	Частка, %
Оренда приміщення на перший місяць	50	1,71
Ремонт приміщення	250	8,57
Меблі	200	6,86
Комп'ютери та музикальний центр	50	1,71
Обладнання	2 212	75,83
Реклама для запуску	100	3,42
Інші витрати	50	1,71
Реєстрація	5	0,17
Загалом	2 917	100
З них власних коштів:	1 917	65,72
З них кредитних коштів:	1 000	34,28

Джерело: розроблено автором

Загальні стартові витрати для відкриття тренажерного залу складають 2 917 тис. грн. Оренда приміщення на перший місяць становить 50 тис. грн, ремонт приміщення - 500 тис. грн, обладнання - 2 212 тис. грн, реклама для запуску - 100 тис. грн, інші витрати - 50 тис. грн, реєстрація - 5 тис. грн.

Щодо витрат на меблі, комп'ютери та музикальний центр, всі вони поодиноці не перевищують 20 тис. грн та не нараховують амортизацію.

З власних коштів витрачено 1 917 тис. грн, а з кредитних коштів - 1 000 тис. грн.

Загальні стартові витрати розподілені на різні складові, такі як оренда, ремонт, обладнання та реклама. Власні та кредитні кошти використовуються для фінансування цих витрат.

Кредит планується брати у «Приват Банку» під 25% річних (рис 2.10).

Місяць	Заборгованість за кредитом	Погашення кредиту	Відсотки за кредитом	Комісії	Виплати в місяць
1	1000000.00	74210.87	20833.33	0.00	95044.20
2	925789.13	75756.93	19287.27	0.00	95044.20
3	850032.20	77335.20	17709.00	0.00	95044.20
4	772697.00	78946.35	16097.85	0.00	95044.20
5	693750.65	80591.06	14453.14	0.00	95044.20
6	613159.59	82270.04	12774.16	0.00	95044.20
7	530889.55	83984.00	11060.20	0.00	95044.20
8	446905.55	85733.67	9310.53	0.00	95044.20
9	361171.88	87519.79	7524.41	0.00	95044.20
10	273652.09	89343.11	5701.09	0.00	95044.20
11	184308.98	91204.43	3839.77	0.00	95044.20
12	93104.55	93104.55	1939.68	0.00	95044.23
Разом		1000000.00	140530.43	0.00	1140530.43

Рис. 2.10. Схема виплат за кредитом

Джерело: розраховано за допомогою [36]

Виплати за кредитом будуть дорівнювати 95 тис. грн у місяць. Ставка 25% середня для українських банків на 2024 рік [36]

Відкриття тренажерного залу вимагає ретельного планування та відбору персоналу для ефективного та успішного функціонування.

1. Менеджер з тренажерного залу - керівник, який відповідає за загальне управління тренажерною залом, включаючи керування персоналом, маркетинг, фінанси та забезпечення клієнтського сервісу.

2. Тренери - досвідчені фахівці, які працюють з клієнтами для розробки індивідуальних тренувальних програм, надають поради щодо вправ та техніки, ведуть групові класи тощо.

3. Прибиральники - відповідають за підтримання чистоти та порядку в тренажерній залі, регулярно прибираючи та дезінфікуючи обладнання та приміщення.

4. Адміністратор/рецепція - особа, яка приймає клієнтів, записує їх на тренування, надає інформацію про послуги та розклад роботи, а також відповідає на телефонні дзвінки та електронні листи.

5. Технічний персонал - спеціалісти, які відповідають за обслуговування та ремонт тренажерного обладнання, забезпечуючи його безперебійну роботу.

Важливо скласти зручний та продуманий графік роботи персоналу, а також забезпечити їхню підготовку та навчання відповідно до вимог тренажерної залу.

В таблиці 2.7 розраховано витрати на персонал на місяць.

Таблиця 2.7

Оплата праці персоналу на місяць

Найменування	К-сть	Зарплата, тис. грн	ЄСВ, тис. грн	Загалом витрати на оплату праці, тис. грн
Менеджер/Бухгалтер	1	30	6,6	36,6
Тренери	8	160	35,2	195,2
Прибиральники	2	30	6,6	36,6
Адміністрація	2	40	8,8	48,8
Технічний персонал	1	20	4,4	24,4
Мануальний терапевт	2	40	8,8	48,8
Загалом				390,4

Джерело: складено автором

На основі наведеної таблиці можна відзначити, що загальні місячні витрати на оплату праці складають 390,4 тисячі гривень. Витрати розподіляються між різними категоріями працівників, де основну частину складають зарплати тренерів (195,2 тис. грн), а найменшу - технічного персоналу (24,4 тис. грн). Зазначені витрати на оплату праці критично важливі для підтримки ефективної роботи персоналу та забезпечення його мотивації.

Розрахунок витрат за комунальні послуги допомагають у формуванні реалістичного початкового бюджету, але й є ключовим для фінансового планування, встановлення місячних витрат і ціноутворення для клієнтів. Адекватний розрахунок витрат дозволяє уникнути фінансових невзгод, пов'язаних з несподіваними платіжками за комуналку, що особливо важливо на старті бізнесу.

В таблиці 2.8 надано результати розрахунок витрат за комунальні послуги за місяць та за рік.

Таблиця 2.8

Розрахунок витрат за комунальні послуги за місяць та за рік
функціонування

Статті витрат	Тариф, грн	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	40,6 за м3	4 000	48 000
Електроенергія	9,8 за кВт	12 500	150 000
Опалення	35 за м2	7 000	42 000 (пів року)
Зв'язок та Інтернет	250	250	3 000
Вивіз сміття	382 за м3	650	7 800
Усього:		20 900	250 800

Джерело: складено автором

За місяць загальні витрати складають 20 900 гривень, а за рік - 250 800 гривень. Найбільші щомісячні витрати припадають на електроенергію (9 000 грн), за нею слідує водопостачання (4 000 грн) та опалення (7 000 грн).

Таблиця відображає місячні та річні витрати за комунальні послуги, включаючи водопостачання, електроенергію, опалення, зв'язок та Інтернет, а

також вивіз сміття. Загальні витрати становлять 20 900 гривень за місяць (середньорічно) і 250 800 гривень за рік. Ці дані демонструють значні витрати, особливо на електроенергію і опалення, які є основними статтями витрат в загальному обсязі комунальних платежів.

Ці дані показують, що для ефективного бюджетування та можливого скорочення витрат, СПД може зосередити увагу на оптимізації споживання електроенергії та опалення, оскільки вони формують основну частку витрат. Розгляд можливостей для економії, наприклад, інвестування у енергоефективне обладнання або перегляд тарифних планів з постачальниками послуг, може допомогти знизити ці значні витрати.

Середньомісячні постійні витрати наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Середньомісячні постійні витрати для тренажерного залу «Infinity»

Найменування	Сума, тис. грн	Частка, %
Орендна плата	50	6,48
Зарплата персоналу з нарахуваннями	390,4	50,62
Обслуговування та ремонт обладнання	20	2,59
Реклама	100	12,97
Комунальні послуги	20,9	2,71
Амортизація	44,95	5,83
Інші витрати	50	6,48
Виплати за кредитом	95	12,32
Загалом	771,25	100

Джерело: складено автором

Аналізуючи середньомісячні постійні витрати тренажерного залу «Infinity», можна зробити декілька важливих висновків. Загальна сума постійних витрат становить 771,25 тис. грн на місяць. Найбільшу частку в структурі витрат займає зарплата персоналу з нарахуваннями — 390,4 тис. грн, що є майже половиною всіх витрат (50,6%). Це підкреслює велику роль персоналу в операційній діяльності зали та значимість інвестицій в кваліфікованих працівників.

Орендна плата також є значним витратним пунктом, складаючи 50 тис. грн (6,5% від загальних витрат), що вказує на високу вартість приміщення або його стратегічно важливе розташування.

Значні (100 тис. грн на місяць або 13% від загальної суми постійних витрат) витрати на рекламу можна пояснити наступним чином. По-перше, це свідчить про активні спроби новостворюваного закладу постійно намагатися залучати нових клієнтів, що є критично для успішного бізнесу в сфері спортивно-оздоровчих послуг. По-друге, за цією статтею мова йде не тільки про класичну рекламу (банери на вебсайтах, роздача флаєрів), а й менш стандартні інструменти: челенджі в соцмережах із розіграшам цінних призів, безкоштовні заняття із тренером для певних категорій клієнтів, подарунки з «фірмовою» символікою постійним клієнтам до дня народження тощо.

Витрати на обслуговування та ремонт обладнання та комунальні послуги, кожна з категорій яких складає близько 20 тис. грн, показують потребу в постійному утриманні обладнання в робочому стані та оплаті необхідних умов для функціонування зали. Амортизація обладнання та інших активів, в розмірі 44,95 тис. грн, також є важливою складовою витрат, що вказує на інвестиції в довгострокові активи та їх постійне оновлення.

Інші витрати та виплати за кредитами (50 тис. грн і 95 тис. грн відповідно) рефлектують додаткові фінансові зобов'язання зали, включаючи потенційні неочікувані витрати та кредитні виплати, що також мають значний вплив на загальний фінансовий стан підприємства.

Таким чином, головні зусилля управління зали «Infinity» мають бути спрямовані на оптимізацію витрат, особливо в частині персоналу та кредитних зобов'язань, а також на розширення клієнтської бази через маркетингові та рекламні активності. Враховуючи значні витрати на персонал, важливо також зосередитись на підвищенні продуктивності праці та ефективності роботи обладнання.

Висновки до другого розділу:

1. У місті Одеса ринок послуг, пов'язаних зі спортом та відновленням здоров'я, є досить різноманітним, пропонуючи як багатофункціональні центри, так і заклади з вузькою спеціалізацією, що орієнтовані на конкретні категорії клієнтів. Так, клуб «Арк-спа» вважається місцем збору представників вищого бізнес-соціуму, в той час як «Горілла-Дум» здобув популярність серед атлетів високого класу. Паралельно, фітнес-центри, націлені на жіночу аудиторію, такі як «Fit Curves» і «Стронг Джейн», активно заявляють про себе на ринку, пропонуючи програми, розроблені спеціально для підтримки і покращення фізичної форми жінок.

2. Створення тренажерного залу «Infinity» в центрі Одеси має великий потенціал завдяки збільшенню інтересу до фітнесу та здорового способу життя. Таке розташування забезпечить доступність для різних клієнтів, що може сприяти стабільній клієнтській базі. Інноваційні тренувальні програми, віртуальні тренування та корпоративні велнес-програми можуть привернути більше клієнтів та забезпечити додатковий дохід. Партнерство зі спортивними брендами та використання технологій для покращення клієнтського досвіду можуть підсилити конкурентну перевагу.

3. Витрати на обладнання для відкриття тренажерного залу «Infinity» складають 2 212 000 грн. Загальні стартові витрати складають 2 917 тис. грн, з власних коштів витрачено 1 917 тис. грн, а з кредитних - 1 000 тис. грн. Загальні витрати на оплату праці персоналу на місяць складають 73,2 тис. грн. Найбільшу частину цих витрат складають витрати на тренерів - 195,2 тис. грн, далі йдуть витрати на адміністрацію 48,8 тис. грн, технічний персонал - 24,4 тис. грн. Загальні постійні витрати складають 771,25 тис. грн на місяць і включають орендну плату, зарплату персоналу, обслуговування та ремонт обладнання, рекламу і інші витрати.

РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛУ

3.1 Розрахунок та аналіз показників ефективності проєкту відкриття тренажерного залу.

Одним з ключових аспектів є визначення потенційної кількості клієнтів, які відвідуватимуть зал, що може залежати від розташування, конкуренції на ринку, якості обладнання та послуг.

Крім того, необхідно урахувати витрати на оренду приміщення, оплату праці співробітників, обслуговування обладнання, маркетинг та рекламу. Важливо також врахувати сезонність відвідування тренажерного залу, а також можливі коливання в економіці, які можуть вплинути на споживчу активність.

Для точного прогнозування прибутку можуть використовуватися різноманітні методи, включаючи статистичні моделі, аналіз аналогічних підприємств, або експертні оцінки. Важливо також мати план розвитку бізнесу, який враховує можливості збільшення прибутку через розширення послуг, приваблення нових клієнтів або підвищення цін.

Прогнозування прибутку від функціонування тренажерного залу вимагає комплексного підходу і постійного моніторингу економічних та соціальних тенденцій для успішного управління бізнесом.

Для оцінки ефективності тренажерного залу також варто врахувати витрати на маркетинг та рекламу для привертання клієнтів, а також витрати на обслуговування та утримання обладнання. Крім того, слід аналізувати ефективність використання приміщення та обладнання, зокрема вимірювати кількість відвідувачів, тривалість їх перебування та використання послуг [37, с. 84].

На основі цих даних можна розрахувати такі показники ефективності, як прибутковість інвестицій, рентабельність, точка беззбитковості та інші, що

дозволить зробити обґрунтовані висновки щодо доцільності інвестування у тренажерну залу.

Основні користувачі тренажерних залів можуть бути різноманітними, але зазвичай вони входять у наступні категорії.

Фітнес-ентузіасти - люди, які регулярно відвідують тренажерний зал з метою покращення фізичної форми, збереження здоров'я та здійснення занять для підтримання форми.

Спортсмени - професійні або аматорські спортсмени, які використовують тренажерний зал для підготовки до змагань, підвищення спортивних результатів та покращення фізичних характеристик.

Люди, які ведуть активний спосіб життя - особи, які не обов'язково ставлять перед собою спортивні цілі, але прагнуть зберігати здоров'я та підтримувати активний спосіб життя.

Початківці - люди, які тільки починають займатися спортом або фітнесом і відвідують тренажерний зал для набуття навичок та покращення фізичного стану.

Люди, що шукають реабілітацію - особи, які відвідують зал для відновлення після травм або для полегшення симптомів хронічних захворювань.

Корпоративні клієнти - організації, які можуть укласти угоди з тренажерними залами для забезпечення співробітників можливістю зайнятися спортом після або перед робочим часом.

Розуміння потреб та очікувань цих різних груп користувачів допомагає тренажерним залам створювати адаптивні програми, обладнання та сервіси для задоволення різноманітних потреб своїх клієнтів.

З таблиці 3.1 видно, що головним джерелом доходу для фітнес-центру є абонементи.

Найпопулярнішими серед них є абонемент «Стандарт», який забезпечує лише доступ до тренажерного залу, проте приносить значну частину загального доходу завдяки великій кількості проданих.

Таблиця 3.1

Формування доходів за місяць

Вид абонементу (за місяць)	Послуги що входять	Продана кількість за місяць	Ціна за 1 тис. грн	Дохід, тис. грн
Абонемент «Стандарт»	Доступ до тренажерного залу	400	1	400
Абонемент «Преміум»	Доступ до тренажерного залу + персональний тренер	100	3	300
Курс «Фітнес-марафон»	Доступ до тренажерного залу + групові заняття	150	2	300
Індивідуальні тренування	Персональний тренер	100	2	200
Продаж додаткових послуг	Консультація мануального терапевта	50	1	50
Всього:				1250

Джерело: складено автором

Абонемент «Преміум» та курс «Фітнес-марафон» також принесли значну суму доходу, враховуючи їх вищу ціну і додаткові послуги. Навіть якщо їх кількість не така велика, як у «Стандарт», вони все ще значно впливають на загальний дохід.

Також варто зазначити, що продаж індивідуальних тренувань та додаткових послуг (консультацій мануального терапевта) доповнили дохід фітнес-центру, хоча й не в такому обсязі, як абонементи.

Поступове збільшення доходів є можливим при застосуванні комплексу маркетингу. В умовах війни, звісно, найбільш дієвий маркетинговий інструмент – це знижки. При чому креативність вже відходить на другий план, у людей просто зменшилася фінансова спроможність і є певні ліміти щодо витрат на спортивно-оздоровчі послуги. І платити по 1-1,5 тис. грн за одне індивідуальне заняття з тренером в Одесі може дуже небагато людей. Як і сплачувати 3-5 тис. грн за місячний абонемент. При цьому в поточних умовах люди краще

реагують саме на знижки на місячний абонемент, попит на річні абонементи впав дуже сильно, адже у людей зникла впевненість у завтрашньому дні.

Ця інформація дозволяє визначити основні грошові потоки, які будуть здійснюватися протягом наступних п'яти років для даного проекту, як розраховано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Доходи, витрати та прибуток тис. грн

Показник, тис. грн	Роки функціонування				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Стартові витрати	2 917	0	0	0	0
Доходи	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Єдиний податок (5%)	750	750	750	750	750
Постійні витрати	9 255	9 255	9 255	9 255	9 255
Загальні витрати	10 005	10 005	10 005	10 005	10 005
Прибуток	4 995	4 995	4 995	4 995	4 995
Накопичений прибуток	2 078	7 073	12 068	17 063	22 058

Джерело: складено автором

Розрахунки були проведені у програмі MS EXCEL 365 (додаток а).

З таблиці 3.2 видно, що бізнес-проект приносить стабільний дохід на протязі п'яти років функціонування, який складає 15 000 тис. грн. При цьому єдиний податок становить 5% від загальних доходів і зберігається на стабільному рівні - 750 тис. грн щороку.

За перший рік були значні стартові витрати у розмірі 2 917 тис. грн, проте з другого року вони знищуються. Постійні витрати також залишаються на постійному рівні від першого до п'ятого року, складаючи 9 255 тис. грн щороку.

Прибуток від проекту також залишається стабільним на протязі всього періоду функціонування, складаючи 4 995 тис. грн щороку. Накопичений прибуток зростає з кожним роком, досягаючи 22 058 тис. грн на п'ятому році.

Загалом, можна зробити висновок, що бізнес-проект є стабільним та прибутковим, здатним забезпечити постійний прибуток для власника протягом тривалого періоду часу.

Для оцінки ефективності інвестицій та проектів застосовуються різні фінансові критерії. Один з них - Чиста теперішня вартість (NPV), яка визначає різницю між поточною вартістю грошових потоків проекту та вартістю інвестованих коштів. Позитивне значення NPV свідчить про прибутковість проекту порівняно з вартістю капіталу, вкладеного в нього [38, с. 83]. Ще один критерій - Внутрішня норма прибутковості (IRR), вказує на ставку дисконтування, при якій NPV інвестиції дорівнює нулю; якщо IRR перевищує вартість капіталу, проект може вважатися привабливим для інвестицій [39, с. 110].

Період окупності визначає час, за який грошові потоки повертають початкові інвестиції. Чим коротший період окупності, тим швидше інвестиція повертає вкладені кошти, що зменшує ризик для інвестора. Індекс прибутковості (PI) обчислюється як відношення поточної вартості майбутніх грошових потоків до початкової вартості інвестицій. Якщо PI більше 1, проект вважається вигідним, оскільки очікувані грошові потоки перевищують витрати. PI менше 1 може вказувати на невикористовуваність проекту. PI є зручним інструментом для порівняння різних інвестиційних проектів. Ці фінансові критерії допомагають інвесторам та менеджерам оцінити потенційні ризики та прибутковість проектів, що дозволяє робити обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів. Важливо зазначити, що ці методи оцінки мають свої обмеження і повинні використовуватися разом з іншими аналітичними інструментами та кваліфікованим судженням [40, с. 254].

Аналізуючи показники економічної ефективності проекту створення тренажерного зала «Infinity» у таблиці 3.3, можна зробити кілька ключових висновків щодо його фінансової привабливості та потенціалу окупності.

Динаміка грошових потоків показує стійке зростання від 2078 тисяч гривень у перший рік до 22058 тис. грн на кінець 5-го року, що вказує на

збільшення доходів проєкту та його економічну ефективність. Термін окупності становить лише 6 місяців, що є дуже коротким періодом і свідчить про швидку окупність вкладених коштів.

Таблиця 3.3

Показники економічної ефективності проєкту створення тренажерного зала
«Infinity»

Показники	За роками				
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1. Стартовий капітал (початкові інвестиції у тис. грн)	2 917	0	0	0	0
2. Грошовий потік (тис. грн)	2 078	7 073	12 068	17 063	22 058
3. Ставка дисконтування	30	30	30	30	30
4. Чиста поточна вартість (тис. грн)	-	-	-	-	9 249
5. Внутрішня норма прибутковості	-	-	-	-	170
6. Індекс прибутковості	-	-	-	-	4,2
7. Термін окупності (місяців)	6	-	-	-	-

Джерело: складено автором

Розрахунки були проведені у програмі MS EXCEL 365 (додаток а).

Аналізуючи показники економічної ефективності проєкту створення тренажерного зала «Infinity», можна зробити кілька ключових висновків щодо його фінансової привабливості та потенціалу окупності.

Динаміка грошових потоків показує стійке зростання від 2078 тисяч гривень у перший рік до 22058 тис. грн на кінець 5-го року, що вказує на збільшення доходів проєкту та його економічну ефективність. Термін окупності становить лише 6 місяців, що є дуже коротким періодом і свідчить про швидку окупність вкладених коштів.

В контексті показників ефективності чиста поточна вартість проєкту має позитивне значення і складає 9 249 тис. грн. Внутрішня норма прибутковості (IRR) у 170% значно перевищує ставку дисконтування і свідчить про значний запас міцності проєкту. Значення індексу прибутковості 4,2 є достатньо

великим, навіть, для сфери послуг. Загалом, проєкт створення тренажерного зала «Infinity» є економічно ефективним з високим потенціалом дохідності та швидкою окупністю вкладених ресурсів.

3.2 Аналіз ризиків та шляхи їх мінімізації

Виконання будь-якого проєкту часто проходить під знаком непевності та потенційних загроз, що підкреслює важливість виявлення та розпізнавання потенційних загроз, аналізу та оцінки їх масштабів, вибору стратегій управління ними, розробки та застосування дій для мінімізації зазначених загроз, а також моніторингу та аналізу ефективності запроваджених стратегій.

Управління ризиками охоплює широкий спектр дій та методик для аналізу та зменшення впливу ризикових факторів, організованих у єдиний процес ідентифікації, оцінки, планування, відстеження та впровадження корективних заходів.

У контексті управління проєктами під ризиком розуміють можливість зазнання фірмою збитків або втрати частини ресурсів, неотримання очікуваних доходів або збільшення витрат під час реалізації проєкту. Проєктний менеджер звертає увагу не лише на потенційні негативні, але й на можливі позитивні наслідки. Таким чином, ризик у проєктному менеджменті включає як можливість збитків, так і можливість прибутку від невизначених обставин проєкту. Досвідчений менеджер проєкту аналізує ці обставини та їх потенційний вплив на проєкт, а також розглядає, чи є ці ризики внутрішніми або зовнішніми по відношенню до проєкту [41, с. 47].

Серед методів аналізу невизначеності вирізняються аналіз чутливості та аналіз рівня ризику як найбільш ефективні.

Ризик притаманний будь-якій діяльності, незалежно від наслідків. Деякі види діяльності сприймаються як більш ризиковані порівняно з іншими. Інвестори, наприклад, розуміють, що вкладення коштів несе ризик отримання меншого прибутку, або збитків, ніж очікувалося, що може бути вважено

відносно «ризикованим» вкладенням. З іншого боку, маючи більшу впевненість у результаті проекту, можна з меншою ймовірністю очікувати ризик або його відсутність.

Так, дії, результати яких можуть варіюватися в певних межах, вважаються ризикованими. Вищий рівень невизначеності дій збільшує ризик.

Існують два основних типи ризиків у контексті підготовки та виконання проекту: систематичний і несистематичний. Систематичний ризик пов'язаний з зовнішніми чинниками проекту, як-от економічні умови, політична нестабільність, податкова політика, які не підлягають контролю з боку команди проекту. Несистематичний ризик безпосередньо пов'язаний з проектом, включаючи виробничу рентабельність, терміни початку будівництва, вартість основних фондів, продуктивність, а також зовнішні чинники, що піддаються контролю або впливу в рамках проекту, як-то зарплати персоналу, ціни на продукцію, вартість сировини та урядові податки [42, с. 15].

Визначення проєктних ризиків у процесі створення тренажерного залу є ключовим етапом, що впливає на всі аспекти проєкту, від фінансування до відкриття та експлуатації. Цей процес дозволяє заздалегідь виявити можливі виклики, які можуть виникнути на шляху реалізації проєкту, та розробити ефективні стратегії для їх подолання або мінімізації. Завдяки ранньому виявленню ризиків, команда проєкту може запобігти перевитратам, затримкам у поставках обладнання або будівельних роботах, а також забезпечити відповідність проєкту всім необхідним стандартам якості та безпеки. Крім того, увага до потенційних ризиків сприяє збереженню репутації проєкту та залученню клієнтів, оскільки дозволяє підготувати міцну комунікаційну стратегію та врахувати відгуки та вподобання майбутніх відвідувачів. Особливу увагу приділяють ризикам, пов'язаним з безпекою та здоров'ям, адже забезпечення безпечного середовища є критично важливим для здоров'я та благополуччя відвідувачів та персоналу. Розгляд технологічних аспектів також необхідний, оскільки швидкий розвиток технологій може вплинути на актуальність та ефективність обраного обладнання та програмного

забезпечення. Тому включення аналізу технологічних ризиків допомагає забезпечити, що тренажерна зала буде оснащена останніми інноваціями, що сприяє залученню клієнтів та підтримці високого рівня задоволеності. Технічний ризик також дещо трансформувався в умовах війни. Адже навіть найнадійніші постачальники обладнання які стабільно забезпечували його обслуговування в нових умовах можуть зупинити виконання зобов'язань, посиляючись на форс-мажорні обставини. Відтак, задля його мінімізації, деякі власники бізнесу починають віддавати переваги, навіть, морально застарілим тренажерам, які, однак, можуть обслуговуватися власними зусиллями без залучення додаткових фахівців.

В умовах війни ще один важливий вид ризику – ризик міграції внаслідок вимушеного переміщення осіб, зумовленого збройною агресією росії. В такому разі мова йдеться про втрату людського капіталу [43, с. 582]. А, як вже зазначалося вище, фундаментом для комерційного успіху при відкритті тренажерної зали є саме постать тренерів. І ніяке висококласне обладнання не допоможе залучити клієнтів якщо буде втрачений людський ресурс. Визначення та управління проєктними ризиками є фундаментальним для успішного запуску та подальшої експлуатації тренажерного залу, дозволяючи не лише оптимізувати використання ресурсів, але й створити безпечне, ефективне та привабливе середовище для відвідувачів [44, с. 341]. Задля ефективного управління ризиками було здійснено їх повний аналіз (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Аналіз ризиків проєкту створення тренажерного залу «Infinity»

Вид ризиків	Характеристика	Ймов-сть	Впливу	Оцінка	Шляхи мінімізації
Фінансові ризики	Висока конкуренція в містах може призвести до необхідності зниження цін та збільшення маркетингових витрат.	6	6	36	створення унікальних пропозицій, які відрізняють тренажерний зал від конкурентів; введення знижок, абонементів на довгий термін, сімейних пакетів тощо.

Продовження таблиці 3.4

Політичні ризики	Нові регуляції можуть вимагати додаткових витрат на дотримання норм або навіть заборонити певні види діяльності.	3	5	15	регулярне оновлення юридичних знань та консультації з юридичними радниками; забезпечення страховим покриттям для мінімізації збитків від законодавчих змін.
Ринкові ризики	Зміни в трендах здоров'я та фітнесу можуть вплинути на попит на послуги тренажерного залу.	4	6	24	адаптація до змін у вподобаннях споживачів, включення популярних фітнес-програм; використання сучасних тренажерів та програм, які можуть привернути клієнтів.
Технологічні ризики	Технології швидко розвиваються, і обладнання може швидко стати застарілим. Потенційні кібератаки можуть вплинути на систему управління тренажерною залом.	3	6	18	інвестиції в останні моделі тренажерів для уникнення морального старіння; встановлення сучасних антивірусних рішень та регулярні перевірки безпеки систем.
Природні ризики	Землетруси, повені або інші стихійні лиха можуть пошкодити приміщення або обладнання. Спалахи захворювань можуть тимчасово зупинити роботу тренажерного залу або зменшити кількість відвідувачів.	7	4	28	придбання страховок, які покривають збитки від природних катастроф; розробка евакуаційних планів та підготовка співробітників до дій у випадку катастроф.

Джерело: складено автором

За допомогою розрахунку інтегральної оцінки впливу ризиків на проєкт, було складено діаграму, що показує різницю впливу та важливість реагування на певні види ризиків (рис. 3.1).

Найбільший вплив на проєкт мають фінансові ризики, що підкреслює важливість управління фінансами і потенційні економічні виклики. Природні ризики також мають значний вплив, що вказує на необхідність ретельного планування з урахуванням можливих природних катастроф або змін у природних умовах.

Ринкові та технологічні ризики представляють середній рівень загроз, оскільки зміни у ринкових умовах або технологічні недоліки можуть вплинути на успішність проєкту.

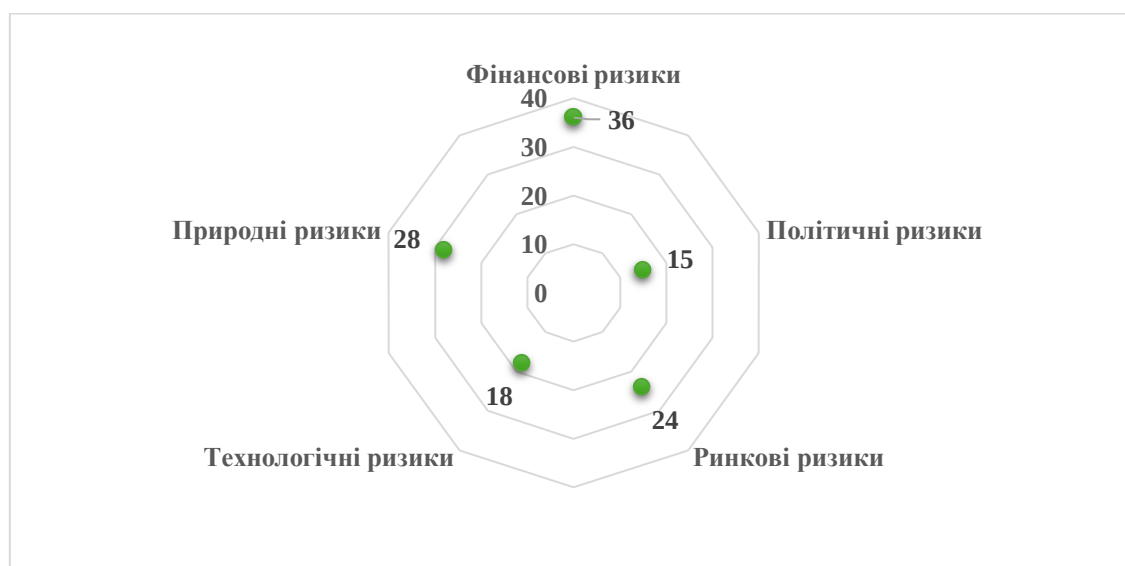


Рис. 3.1 Структура оцінки впливу зовнішнього середовища на проєкт створення тренажерного залу «Infinity»

Джерело: складено автором

Політичні ризики, хоч і важливі, мають менший ступінь впливу порівняно з іншими, але все ж важливо враховувати політичну стабільність. Загалом, інтегральна оцінка впливу ризиків вказує на необхідність комплексного підходу до управління ризиками у процесі розробки та впровадження проєкту.

Шляхи та напрями мінімізації ризиків є досить різноманітними, тому вкрай важливо розробити саме комплексний підхід, який об'єднує фінансове планування, правову підготовку, ринкові дослідження, аналіз політичного середовища, впровадження сучасних технологій, соціальну взаємодію та планування на випадок природних катастроф або епідемій.

Фінансову стійкість можна забезпечити шляхом введення додаткових послуг або програм лояльності. Для захисту від політичних ризиків важливо провести детальний аудит згідно з чинним законодавством, укласти страхування відповідальності та проводити регулярний моніторинг юридичних норм, рекомендацій та чинного законодавства. З метою мінімізації політичних ризиків важливо слідкувати за внутрішньою і зовнішньою політикою країни та мати план дій на випадок політичної нестабільності або конфліктів.

Використання сучасних технологій не лише дозволяє залишатися на передньому краї трендів у фітнес-індустрії, але й забезпечує захист від кібератак через впровадження надійних систем кібербезпеки. Можливе налагодження співпраці з відповідними агентствами [45, с. 37].

Соціальні аспекти, такі як взаємодія з місцевою громадою та участь у соціальних проєктах, підвищують репутацію та залучають нових клієнтів. Природні та епідеміологічні ризики можна мінімізувати через страхування, ретельне планування розташування та впровадження гнучких заходів реагування на надзвичайні ситуації.

Основою успіху в мінімізації ризиків є гнучкість і здатність адаптуватися до змін, які неминуче виникають в динамічному бізнес-середовищі. Постійний моніторинг зовнішнього середовища та готовність до швидких змін дозволять тренажерній залі ефективно реагувати на виклики та скористатися новими можливостями [46, с. 121]. В першу чергу це стосується маркетингу та менеджменту.

Щодо останнього слід зауважити, що в ринкових умовах бізнес-підприємств України все частіше впроваджують одразу кілька систем управління на відповідність вимогам міжнародних стандартів: ISO 9001:2015 «Системи управління якістю. Вимоги», ISO 14001:2015 «Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосовування», ISO 45001:2018 «Системи управління охороною здоров'я та безпекою праці. Вимоги та настанови щодо застосовування». Структура вимог вищезазначених стандартів ідентична, відмінність лише у тому, що вимоги ISO 9001:2015 спрямовані на

забезпечення управління якістю системи підприємства, ISO 14001:2015 – на управління екологічною безпекою довкілля, ISO 45001:2018 – на безпеку праці і охорону здоров'я [47, с. 350]

Якщо ж говорити про локальні особливості, під час воєнного стану створення тренажерного залу в Одесі несе в собі унікальний набір ризиків, що вимагає ретельного аналізу та планування. Перший та, можливо, найбільший ризик пов'язаний з безпекою. Воєнний стан може призвести до раптових змін у безпековому середовищі, включаючи ризик пошкодження або знищення об'єкту через обстріли або воєнні дії. Це вимагає від проєктної команди введення заходів безпеки та розробки плану евакуації.

Окремий елемент кадрового ризику, пов'язаний з тим, що тренерів-чоловіків можуть у будь-який час мобілізувати. Великі фітнес-мережі намагаються мінімізувати вказаний ризик наступним чином – бронюють тренерів як реабілітологів, які надають послуги, в тому числі, й ветеранам війни.

Ризик зниження попиту також необхідно врахувати. Воєнний стан та його наслідки можуть призвести до зменшення доходів населення та зміни їхніх пріоритетів у витратах, що, у свою чергу, вплине на готовність людей платити за абонемент у тренажерну залу.

Використання наступних методів може допомогти знизити потенційні загрози і забезпечити стабільність проєкту під час воєнного стану. Насамперед, важливо створити детальний план безпеки, що включає заходи для захисту об'єкта та відвідувачів від можливих загроз. План евакуації до найближчого укриття має бути легко зрозумілим та доступним для всіх співробітників і клієнтів.

В контексті підвищення гнучкості фінансового планування доцільним є створення резервного фонду з метою згладити економічні коливання. Розгляд можливості отримання державної підтримки або грантів також може бути корисним.

І, нарешті, обов'язковою є розробка гнучких цінових стратегій та пропозицій, що можуть привабити клієнтів навіть у складний період. Онлайн-тренування або індивідуальні заняття також можуть стати ефективними альтернативами класичному походу до тренажерної зали.

Врахування та планування стратегій мінімізації ризиків є критично важливими для успішного запуску та експлуатації тренажерного залу в Одесі під час воєнного стану. Важливо підходити до цього з розумінням, що гнучкість та здатність швидко адаптуватися до змінених умов будуть ключовими факторами успіху.

Висновки до третього розділу:

1. Динаміка грошових потоків показує стійке зростання від 2078 тисяч гривень у перший рік до 22058 тис. грн на кінець 5-го року, що вказує на збільшення доходів проєкту та його економічну ефективність. Термін окупності становить лише 6 місяців, що є дуже коротким періодом і свідчить про швидку окупність вкладених коштів. В контексті показників ефективності чиста поточна вартість проєкту має позитивне значення і складає 9 249 тис. грн. Внутрішня норма прибутковості (IRR) у 170% значно перевищує ставку дисконтування і свідчить про значний запас міцності проєкту. Значення індексу прибутковості 4,2 є достатньо великим, навіть, для сфери послуг. Загалом, проєкт створення тренажерного зала «Infinity» є економічно ефективним з високим потенціалом дохідності та швидкою окупністю вкладених ресурсів.

2. Аналіз ризиків для проєкту створення тренажерного залу "Infinity" включає оцінку різних типів ризиків, таких як фінансові, політичні, ринкові, технологічні та природні. Важливість управління цими ризиками полягає у забезпеченні стабільності та успішності залу в умовах можливих змін і непередбачуваних подій. Для кожного виду ризиків розроблені специфічні стратегії мінімізації. Ці стратегії включають диференціацію послуг, регулярне оновлення юридичних знань, моніторинг трендів фітнесу, інвестиції в сучасне обладнання та забезпечення високого рівня кібербезпеки, а також підготовку до

можливих природних катастроф. Виконання цих заходів дозволить зменшити потенційні збитки та забезпечити більш стабільне та ефективне функціонування тренажерного залу.

ВИСНОВКИ

1. Послуга може бути розглянута як економічна одиниця, форма економічних зв'язків, незалежний об'єкт праці та джерело додаткових благ для споживачів, а також як вид діяльності, що відповідає на людські потреби без матеріального втілення. Дистрибутивні послуги спрямовані на розповсюдження товарів, інформації та переміщення осіб. Вони включають в себе діяльність посередників, таких як роздрібні торговці, які забезпечують перевезення товарів від виробника до кінцевого споживача. Індивідуальні послуги призначені для задоволення особистих потреб клієнтів і можуть включати різноманітні види послуг, такі як проживання в готелях, харчування в ресторанах, розважальні та відпочинкові послуги, а також послуги краси та інші подібні. Виробничі послуги охоплюють широкий спектр діяльностей, пов'язаних з матеріальним виробництвом та підтримкою різних суб'єктів економіки. Вони можуть включати фінансові послуги, роботи у сфері нерухомості, консультаційні послуги в галузі інформаційних технологій та інші. Суспільні послуги спрямовані на задоволення соціальних та особистісних потреб громадян. Вони включають в себе діяльність у сфері державного управління та соціального захисту, медичне обслуговування, освіту, культурні послуги тощо.

2. Тренажерна зала може бути прибутковим бізнесом, з огляду на високий попит. Пропоновані послуги включають разові відвідування, абонементи, індивідуальні та групові заняття з тренером. Майбутнє розширення може включати групові класи та масаж. Важливо визначити оптимальне співвідношення ціни та якості, враховуючи цільову аудиторію та місце розташування. Оптимальні місця для розташування — центр міста, головні вулиці віддалених районів, або великі торгові центри.

3. У Класифікаторі видів економічної діяльності КВЕД-2010 відкриття тренажерного залу класифікується під секцією R «Культура, спорт, дозвілля та відпочинок», підрозділом 93:13 «Експлуатація фітнес-центрів».

Реєстрація нового закладу спортивно-оздоровчих послуг передбачає створення ТОВ. Важливо правильно скласти установчі документи, що включають статут та установчий договір, визначаючи основні правила діяльності. Щодо оподаткування, планується спрощена система оподаткування зі ставкою 5% від доходу. Необхідності в отриманні додаткових дозволів та реєстрацій, для цього бізнесу немає. Та спортивна зала, ніяк не ліцензується.

4. На ринку спортивних послуг у м. Одеса діє конкуренція, що змушує операторів знижувати ціни. Масові розпродажі абонементів популярні, особливо серед клієнтів, які шукають доступні пакети послуг. Мережеві заклади, такі як «Спорт-лайф», «Стрекоза», «Вертикаль» та «Fit Curves», найбільш популярні серед клієнтів. У сфері спортивних послуг важливу роль грають спеціалізовані заклади, такі як «Арк-спа» та «Горілла-Дум», які привертають певні групи споживачів.

5. Створення тренажерного залу «Infinity» в центрі Одеси має великий потенціал завдяки збільшенню інтересу до фітнесу та здорового способу життя. Таке розташування забезпечить доступність для різних клієнтів, що може сприяти стабільній клієнтській базі. Інноваційні тренувальні програми, віртуальні тренування та корпоративні велнес-програми можуть привернути більше клієнтів та забезпечити додатковий дохід. Партнерство зі спортивними брендами та використання технологій для покращення клієнтського досвіду можуть підсилити конкурентну перевагу.

6. Витрати на обладнання для відкриття тренажерного залу «Infinity» складають 2 212 000 грн. Загальні стартові витрати складають 2 917 тис. грн, з власних коштів витрачено 1 917 тис. грн, а з кредитних - 1 000 тис. грн. Загальні витрати на оплату праці персоналу на місяць складають 73,2 тис. грн. Найбільшу частину цих витрат складають витрати на тренерів - 195,2 тис. грн., далі йдуть витрати на адміністрацію та охорону - по 48,8 тис. грн, технічний персонал - 24,4 тис. грн. Загальні постійні витрати складають 771,25 тис. грн на місяць і включають орендну плату, зарплату персоналу, обслуговування та ремонт обладнання, рекламу і інші витрати.

7. Динаміка грошових потоків показує стійке зростання від 2078 тисяч гривень у перший рік до 22058 тис. грн на кінець 5-го року, що вказує на збільшення доходів проєкту та його економічну ефективність. Термін окупності становить лише 6 місяців, що є дуже коротким періодом і свідчить про швидку окупність вкладених коштів. В контексті показників ефективності чиста поточна вартість проєкту має позитивне значення і складає 9 249 тис. грн. Внутрішня норма прибутковості (IRR) у 170% значно перевищує ставку дисконтування і свідчить про значний запас міцності проєкту. Значення індексу прибутковості 4,2 є достатньо великим, навіть, для сфери послуг. Загалом, проєкт створення тренажерного зала «Infinity» є економічно ефективним з високим потенціалом дохідності та швидкою окупністю вкладених ресурсів.

8. Аналіз ризиків для проєкту створення тренажерного залу "Infinity" включає оцінку різних типів ризиків, таких як фінансові, політичні, ринкові, технологічні та природні. Важливість управління цими ризиками полягає у забезпеченні стабільності та успішності залу в умовах можливих змін і непередбачуваних подій. Для кожного виду ризиків розроблені специфічні стратегії мінімізації. Ці стратегії включають диференціацію послуг, регулярне оновлення юридичних знань, моніторинг трендів фітнесу, інвестиції в сучасне обладнання та забезпечення високого рівня кібербезпеки, а також підготовку до можливих природних катастроф. Виконання цих заходів дозволить зменшити потенційні збитки та забезпечити більш стабільне та ефективне функціонування тренажерного залу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Козик В. В., Пайкова Л. А., Давнленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини. навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання-Прес, 2002. 406 с.
2. Данилюк Т. І. Сутність поняття “послуга”: теоретичні аспекти. *Ефективна економіка*, 2014. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3247> (дата звернення: 03.02.2024)
3. Серьогіна Т. Публічні послуги: сучасні підходи до класифікації. *Аспекти публічного управління*. 2020. № 8(3). С. 5-15.
4. Антонюк К. В. Визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2015. № 6. С. 46-51
5. Класифікація видів економічної діяльності. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac_kls/op_dk009_20_2016.htm (дата звернення: 03.02.2024)
6. Національні (державні) статистичні класифікації (класифікатори). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/work/klass200n.htm> (дата звернення: 03.02.2024)
7. 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 ДонНТУ. Серія: «Економічна»*. 2022. №1(25). С. 48-60.
8. Деньгуб В. В. Перспективи індикативного розвитку вітчизняних підприємств. Управління бізнесом в парадигмі сталого розвитку : економіко-правовий аспект : колективна монографія / За ред. д.е.н., проф. А. В. Андрейченка, д.е.н., проф. Н. В. Захарченко. Одеса : ОНЕУ, Ч. 1., 2024. С. 226-251.
9. Конотопський А. Як відкрити фітнес-клуб — бізнес-план з розрахунками. URL: <https://itstatti.in.ua/18-biznes/518-biznes-plan-fitness-klubu.html> (дата звернення: 06.02.2024)
10. Коди видів економічної діяльності за КВЕД-2010. Клас 93.13. URL: <https://services.dtki.ua/classifiers/kved/93.13> (дата звернення: 15.02.2024)

11. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010). URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html (дата звернення: 15.02.2024)
12. Лисенко І. В., Кузьменко О. В., Гаєвая О. В. Правове регулювання стартапів як форми підприємницької діяльності. *Проблеми цивільного, трудового, екологічного та господарського права. Вісник ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка*. 2023. №2(102). С. 185-195.
13. Вовк М. Організаційно-правові форми юридичних осіб: поняття та ознаки. *Приватно-правові та публічно-правові відносини: проблеми теорії та практики в умовах воєнної агресії* : збірник матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. Кропивницький, 2022. С. 156-161.
14. Романенко С. Аналіз ринку спортивно-оздоровчої діяльності на мезорівні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. №2 Том 2. С. 93-97
15. Цимбалюк С. М. Стан та перспективи розвитку спортивно-оздоровчої сфери в Україні. *Економічні науки*. 2020. № 4. С. 31-36.
16. Захарченко Н. В., Доброва Н. В., Фіалковська А. А. Чинники впливу на прийняття господарських рішень у підприємницькій діяльності в умовах воєнного стану. *Review of transport economics and management*. 2023. №9(25). С. 21–26.
17. Бабашова А. О. Дослідження маркетингової діяльності підприємства сфери послуг. *Національний авіаційний університет факультет економіки та бізнес-адміністрування кафедра маркетингу*. Київ, 2023. 104 с.
18. Бізнес-план відкриття фітнес-клубу. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/biznes-plan/biznes-plan-otkrytiya-fitness-kluba> (дата звернення: 25.02.2024)
19. Леонова Ю. О., Бондар А. С. Управління ринком спортивно-оздоровчих послуг: проблеми та особливості. *Економіка та управління підприємствами. Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 189-195

20. Кічук Н., Синіка С. Аналіз кон'юнктури ринку фітнес-послуг в Україні. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія*. 2019. № 7-8 (270-271). С. 68-75.
21. Цимбалюк С. Сутність та економічна роль спортивно-оздоровчої сфери регіону. *Економічний дискурс*. 2021. №1(1-2). С. 57–65.
22. Цимбалюк І. О., Антонюк Д. А., Цимбалюк С. М. Маркетингове дослідження ринку спортивно-оздоровчих послуг в Україні та її регіонах. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: «Економічна»*, 2022. №1(25). С. 48-60.
23. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
24. Романенко С. Зарубіжний досвід управління розвитком спортивно-оздоровчої діяльності. *Бізнес Інформ*. 2022. №6. С. 14–19
25. Романенко С. Аналіз ринку спортивно-оздоровчої діяльності на мезорівні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 2, том 2. С. 93-97.
26. Романенко С. Економічні інтереси держави та інших суб'єктів і стейкхолдерів у розвитку спортивно-оздоровчої діяльності. *Innovation and Sustainability*. 2022. №(2). 163–170.
27. Заняття в тренажерному залі в Україні. URL: https://bankchart.com.ua/service_catalogue/zanyatiya_v_trenazhernom_zale (дата звернення: 10.03.2024)
28. Yes Fitness. URL: <https://yesfitness.com.ua/> (дата звернення: 13.03.2024)
29. Smile Fitness. URL: <https://gym-smile.od.ua/> (дата звернення: 13.03.2024)
30. Фітнес клуб «Formula». URL: <https://formula.od.ua/ua/> (дата звернення: 13.03.2024)
31. Strekoza fitness. URL: <http://strekoza.ua/> (дата звернення: 14.03.2024)

32. Скринковський Р., Шпак О., Процюк Т., Нога І. Формування інструментарію для графічної оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Траекторія Науки*, 2018. Том 4, №1. С. 1014-1020
33. SWOT-аналіз із прикладами. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami> (дата звернення: 16.03.2024)
34. Тюхтій М. П. Управління витратами : навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА напряму 6.030504 «Економіка підприємства» й спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Тюхтій М. П., Коваленко О. В., Шляга О. В., Голомб В. В. ; Запоріжжя, Запорізька державна інженерна академія, 2017. 160 с.
35. Тренажери для спортзалів і фітнес клубів. URL: <https://sportelita.com.ua/zal.html> (дата звернення: 26.03.2024)
36. Кредитний калькулятор. URL: <https://fin-calc.org.ua/ua/credit/calculate/> (дата звернення: 26.03.2024)
37. Леонова Ю., Бондар А., Стадник С. Підвищення ефективності управління вітчизняними фітнес-клубами у сучасних умовах функціонування. *Слобожанський науково-спортивний вісник*. 2020. № 6 (80). С.81-86.
38. Златьєв А. С., Грицаєнко, М. І. Підходи до обґрунтування підприємницької ідеї. *Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців*: матеріали II науково-практичної конференції. Мелітополь, 2020. С. 80-85.
39. Карпов В. А. Чи відбиває NPV реальну ефективність проекту? *Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет*. 2019. № 1 (69). С. 108–117.
40. Проектний аналіз: навчальний посібник / Горбаченко С.А., Карпов В.А., Басюркіна Н. Й., Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.
41. Дергачова В. В., Мельникова В. А. Нормативно-методичний механізм управління проектними ризиками. *Сучасні підходи до управління підприємством*, 2020. № 5. С. 44-49

42. Близнюк О. П., Дудка В. В. Формування моделі управління ризиками інвестиційної діяльності підприємства. *Державний біотехнологічний університет*, 2023. № 1. С. 14-16.

43. Колесник О., Доброва Н., Подмазко О. Інтелектуалізація як ключовий фактор сталого розвитку в Україні. 2024. №22 (4). С. 578–596.

44. Дорошенко Т. Вдосконалення системи управління проєктними ризиками. *Економічні, соціальні та інформаційні механізми формування та вдосконалення системи управління проєктами*. Київ: ДЗВО «УМО», 2021. С. 337-350.

45. Зибарева О. В. Управління ризиками бізнес-проєктів в умовах цифровізації. Проблеми сучасних трансформацій. *Економіка та управління*, 2023. №10. С. 35-40

46. Чернега В., Клименко М. Сучасні підходи до ризик-менеджменту інвестиційних проєктів. *Молодий вчений*. 2022. №11 (111). С. 119-123.

47. Траченко Л. А. Інтегровані системи управління як засіб сталого розвитку та успішного ведення бізнесу Перспективи індикативного розвитку вітчизняних підприємств. Управління бізнесом в парадигмі сталого розвитку : економіко-правовий аспект : колективна монографія / За ред. д.е.н., проф. А. В. Андрейченко, д.е.н., проф. Н. В. Захарченко. Одеса : ОНЕУ, Ч. 2., 2024. С. 347-386.

ДОДАТОК А

H4										
	A	B	C	D	F	G	H	I	J	K
1	NPV (грн)				9 248 670,91			PI	4.1706	
2	Номер року: Рік 0 = стартові (Рік 1 = кінець першого року)	Витрати	Доходи	Дисконтування	Cash OUT за зниженою вартістю	Cash IN зі знижкою вартість	Потік з дисконтуванням на конкретний рік	IRR	170.0452%	
3	Рік 0	2 917 000,00		0,00	2 917 000,00	0,00	-2 917 000,00			
4	Рік 1	10 005 000,00	15 000 000,00	0,30	7 696 153,85	11 538 461,54	3 842 307,69			
5	Рік 2	10 005 000,00	15 000 000,00	0,30	5 920 118,34	8 875 739,64	2 955 621,30			
6	Рік 3	10 005 000,00	15 000 000,00	0,30	4 553 937,19	6 827 492,03	2 273 554,85			
7	Рік 4	10 005 000,00	15 000 000,00	0,30	3 503 028,61	5 251 916,95	1 748 888,34			
8	Рік 5	10 005 000,00	15 000 000,00	0,30	2 694 637,39	4 039 936,12	1 345 298,73			
9										
10		Місяць	Рік							
11	Витрати:	771,25	9255							
12	Єдиний податок	62,5	750							
13	Всього	833,75	10005							
14										
15										
					Доходи	1250	15000			
					Рік	1	2	3	4	5
					Грошовий потік	2 078	7 073	12 068	17 063	22058