

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Кафедра економіки, права та планування бізнесу**

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Сментина Н.В.  
“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2018 року

**ВИПУСКНА РОБОТА** на здобуття  
освітнього ступеня бакалавра  
зі спеціальності «Економіка підприємства» за темою:  
**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ  
КВЕСТ АТРАКЦІЇ»**

Виконавець  
Студента ФЕУВ, IV курсу, групи 7  
Вовк Максима Валерійовича \_\_\_\_\_ /підпис/  
Науковий керівник  
к.е.н, ст. викладач  
Однолько Вікторія Олександрівна \_\_\_\_\_  
/підпис/

**Одеса – 2018**

**АНОТАЦІЯ**

Випускної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Вовк Максима Валерійовича

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ КВЕСТ  
АТРАКЦІЇ»**

Одеський національний економічний університет

М. Одеса 2018 р.

Випускна робота складається з трьох розділів.

У роботі розглядається загальна концепція відкриття КВЕСТ АТРАКЦІЇ. Розглянуто бізнес-ідею започаткування КВЕСТ АТРАКЦІЇ у місті Одеса, Приморському районі. Досліджуються умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Одесі. Проаналізовано конкурентне середовище на ринку розваг у м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги КВЕСТ АТРАКЦІЇ, визначені напрями розвитку КВЕСТ АТРАКЦІЇ. Розраховано витрати на створення і функціонування КВЕСТ АТРАКЦІЇ. Спрогнозовано прибуток від реалізації послуг. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** бізнес, ризик, аналіз, ціна, вимоги, ефективність.

**ANNOTATION**

Graduation work for obtaining an educational bachelor's degree

Wolf Maxim

**"ECONOMIC SOURCE OF THE OPENING QUEST ATTRACTION"**

Odessa National University of Economics

M. Odessa in 2018

The final work consists of three sections.

The general conception of the discovery of QUEST ATTRACTION is considered in the paper. The business idea of launching QUEST ATTRACTION in the city of Odessa, Primorsky district is considered. The conditions of organization and implementation of entrepreneurial activity in Odessa are investigated. The competitive environment in the entertainment market in Odessa was analyzed and the internal competitive advantages of QUEST ATTRACTION were determined, directions of development of QUEST ATTRACTION were determined. The costs for the creation and operation of the QUEST ATTRACTION are calculated. The profit from the sale of services is slashed. An estimation of economic efficiency of

the project is conducted. The analysis of possible risks and proposed measures to minimize them.

**KEYWORDS:** business, risk, analysis, price, requirements, efficiency.

## **ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b> .....	3	
 <b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ – КВЕСТ АТРАКЦІЇ</b>		
1.1 Економічна сутність розважальної індустрії: основні поняття, види та завдання розвитку на сучасному етапі.....	6	
1.2 Правове аспекти розважального бізнесу в Україні.....	8	
1.3 Фактори, які впливають на розвиток розважального бізнесу.....	12	
 <b>РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ РАЗВАЖАЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ</b>		
2.1 Аналіз кон’юнктури ринку розважальних послуг та тенденцій його розвитку.....	16	
2.2 Обґрунтування технічних параметрів КВЕСТ – АТРАКЦІЇ.....	23	
2.3 Формування витрат на створення та функціонування КВЕСТ-АТРАКЦІЇ.....	26	
 <b>РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВІДКРИТТЯ КВЕСТ-АТРАКЦІЇ В МІСТІ ОДЕСА</b> .....		36
3.1 Розрахунок прибутку від реалізації послуг КВЕСТ- АТРАКЦІЇ.....	36	
3.2 Оцінка економічної ефективності проекту КВЕСТ-АТРАКЦІЯ.....	46	
3.3 Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	52	
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	59	
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	62	

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Послуги все більше заповнюють ринок, тому й не дивно що саме в сфері послуг найбільші прибутки та найшвидші темпи приросту. А особливо це видно в сфері розваг, люди втомлені трудовими буднями часто шукають місце для відпочинку. Одним із варіантів проведення свого вільного часу є новий тренд в сфері послуг – квест атракції. Дана сфера послуг має напрямки орієнтовані на майже всі вікові категорії. Різноманітність даного виду послуг є необмежена як і наша фантазія, оскільки створенням займається людина, а керується вона в масштабах своїх мрій. Квест атракція дає можливість культурного відпочинку для молоді. В таких закладах можна розвивати свою свідомість та мислення, логіку та кмітливість, провести час з максимальним задоволенням. При цьому повністю осунутись в світ своїх фантазій. Тематика квесту може бути будь-якою, тому навіть найвибагливіший з клієнтів завжди знайде для себе саме те чого потребує його душа. Саме тому відкриття бізнесу у цій сфері є доволі перспективною та вигідною справою, це дозволить покращити своє матеріальне положення, створить нові робочі місця та додатній грошовий потік до бюджету. Ніхто не може нас навчити як відкрити одразу успішний бізнес в будь якій сфері, тому що справжні компанії народжуються лише шляхом спроб та помилок. У ході роботи були розглянуті роботи таких видатних вчених як Аванесова Г.А.[1], Шмитт Б.[19], Балджи. М.Д.[42], Карпов В. А.[41] , Радіонова О. М.[22], Переверзев М.П.[17]., для того аби не допускати простих помилок які будуть заважати при відкритті розважального закладу – квест кімната. Проте більшу частину можливих помилок та їх обходів ми розглянемо в роботі, оскільки виявлення та мінімізація ризиків є невід’ємною частиною що супроводжує проект з початкового етапу. Як і

будь яку іншу справу, даний вид бізнесу потрібно починати з гарно обґрунтованого бізнес плану.

**Мета випускної роботи:** дослідити теоретичні, методологічні аспекти та прикладні аспекти створення бізнесу з надання послуг у розважальній сфері – проведення ігор в квест-атракції.

**Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:**

- відкриття власної справи допоможе нам задовольнити потреби частини населення в м. Одеса, а також допоможе покращити наше матеріальне положення;
- розглянути можливі варіанти відкриття бізнесу, порадитись з консалтинговими компаніями та обрати правильний напрямок своєї діяльності;
- виявити наших конкурентів, проаналізувати їх помилки та промахи, за для більш впевненого крокування по дорозі підприємництва;
- визначити основні статті розходу, обчислити вартість даного проекту, розглянути можливості що до отримання додаткових інвестицій;
- порахувати можливий дохід, розглянути кожен з продуктів окремо, в розрізі сезонності;
- підвести підсумок дохідної частини проекту, порівняти її з витратами на організацію та підтримку життєдіяльності проекту, а також визначити на скільки він є рентабельним.

**Предмет дослідження** – бізнес-проекування започаткування власної справи з надання послуг у сфері розважального закладу – КВЕСТАТРАКЦІЯ.

**Об'єкт дослідження** – процес обґрунтування доцільності створення розважального закладу – КВЕСТ-АТРАКЦІЯ на ринку розважальних закладів на території м. Одеса.

**Методи дослідження** – загальнонаукові: аналогія, системний аналіз, формалізація; логічної абстракції: аналіз і синтез, індукція та дедукція; економіко-математичні: факторний, системно-структурного аналізу; економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний, групування, класифікації; маркетингові: SWOT-аналіз, матричний, спостереження; експертної діагностики: порівняння, оцінювання, та інші.

**Інформаційною базою дослідження** слугували закони і нормативноправові акти України, дані отримані в ході виробничої практики на ФОП «ВОВК», дані офіційного сайту міністерства статистики України.

## ВИСНОВКИ

Бізнес-планування являється процесом техніко-економічного обґрунтування діяльності підприємств в ринкових умовах або моделлю функціонування підприємства в мінливому середовищі в майбутньому.

1. На нашу думку було прийнято рішення про встановлення та розвиток 3 кімнат, адже саме таку кількість може опрацювати 2 адміністраторами чим зменшити витрати та помітити який з напрямків має більший попит та розвивати його, для максимально ефективного календарного плану. Нами буде охоплений сектор в 6 різних тематиках що дозволить залучити максимальну кількість людей різного віку, статі та поглядів. Саме ці кімнати та напрямки як можна побачити мають постійний попит в Одесі. Ціна на ці послугу дозволяє отримувати постійний прибуток.

Аналіз ринку дозволяє зробити висновок, що дана сфера бізнесу є дуже привабливою оскільки не потребує великої складності в організації своєї діяльності. Розважальні послуги були и будуть потрібними в економіці України та світу, аналіз ринку дає зрозуміти, що об'єми надання цієї послуги все з кожним роком збільшуються це зумовлено тим, що люди бажають задовольнити свої необмежені потреби, а задоволенням та вдосконаленням їх потреб займемося ми. Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство з надання розважальних послуг – КВЕСТ-АТРАКЦІЯ є адекватною ідеєю, що

має право на життя, подальший розвиток та перехід до фінансової складової проекту.

2. У другому розділі дипломної роботи було розглянуто аналіз кон'юнктури ринку послуг міста Одеса, де було виявлено динаміку ємності ринку розважальних – послуг квест кімнат, вибрана орієнтація на клієнтів та постачальників, також визначено сильні, слабкі сторони нашого проекту за допомогою «SWOT» аналізу, а також с прогнозовані майбутні можливості та підводні камені, що очікують наш проект при вибраному напрямку. На основі такого аналізу ми довели можливість створення проекту квесткімната, його життєздатність та можливість приносити прибуток.

Щодо другого розділу, було детально розглянуті всі початкові витрати їх джерела фінансування, та доцільність їх в бізнесі. Проаналізувавши всі таблиці, ми отримали результат, що першочергові інвестиції нам обійдуться в майже 270 тисяч гривень, частино цих коштів потрібно буде взяти у банку під 17 % річних, на особливих умовах, так як сума кредиту перевищує 80 тис. грн.

Всі поточні витрати агентства були складені в цілісну таблицю що дала нам змогу оцінити об'єм першочергових постійних та змінних витрат.

Таким чином ми з'ясували що для відкриття агентства по надані розважальної послуги КВЕСТ-АТРАКЦІЇ нам буде потрібно 266850 грн. ці кошти ми отримаємо з власних засобів що інвестуються з попереднього бізнесу та 30% суми беремо у кредит в державного банку під 17% річних методом розрахунку погашення кредиту – анунітетний.

3. Провівши аналіз витрат ми помітили що початкові затрати є надзвичайно великими, и це дещо зменшило привабливість нашого проекту. Але ми розуміємо, що це в майбутньому цей показник буде додатковим бар'єром на ринку від появи нових конкурентів. Загальна вартість нашого КВЕСТ -АТРАКЦІЇ була визначена на рівні 266850 грн. з цих коштів 70% є



власні засоби отримані з попередньої справи та 30% кредит у державному банку під 17% річних, анунітетним шляхом.

З метою ефективного розвитку бізнесу будуть проводитися наступні заходи: визначення оптимального рівня цін (створення балансу який дозволить підприємству бути прибутковим, але при цьому не втратити клієнтів); підвищення якості обслуговування та ширини асортименту надання послуг; контроль роботи персоналу та діяльності підприємства в цілому; щоденний аналіз фінансових результатів; обробка значних обсягів зовнішньої та внутрішньої інформації для прийняття ефективних управлінських рішень; формування стратегії підвищення конкурентоспроможності КВЕСТ-АТРАКЦІЇ в умовах нестабільності; проведення маркетингової політики і популяризації квест-кімнати у соціальних мережах, що зараз користуються великою популярністю у нашої цільової аудиторії.

Як показав економічний аналіз наш проект є більш ніж привабливим, оскільки прибутки нашого підприємства склали 192017 грн за перший рік, що дозволило нам окупити весь проект за 5 місяців, що є гарним показником. Рівень IRR 861 що є вище середнього по Україні, це обумовлено високими початковими витратами та гарній рентабельності підприємства.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Carter L. Event Planning. – AuthorHouse, 2007. – Р. 3.
2. Словник української мови. Академічний тлумачний словник (2010). Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/>
3. Симановская О.М. Организация HR-событий – успешная российская практика. – Изд.: Вершина, 2007 г., 192 с.
4. Shone A., Parry B. Successful event management: a practical handbook. – Cengage Learning EMEA, 2004. – Р. 13.
5. Tum J., Norton P., Wright Nevan J. Management of Event Operations. – Elsevier Butterworth-Heinemann, 2006. – Р.18.
6. Getz D. Event Studies: Theory, Research and Policy for Planned Events. – Butterworth-Heinemann, 2007. – Р. 18.
7. Goldbatt J. Special Events / Goldbatt. – A New World, 2013. – 400 p.
8. Шумович А.В. Великолепные мероприятия: Технологии и практика event management / А. В. Шумович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 336 с.

9. Герасимов С. В., Тульчинский Г. Л., Лохина Т. Е. Менеджмент специальных событий в сфере культуры: Учебное пособие. – СПб.: Издательство «Лань»; Издательство «ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2012. – 384 с.
10. Шагайда П. А. Международный опыт оценки эффективности событийного маркетинга // Экономические науки. – 2010. – № 68. – С. 249-250.
11. Ахметов Р. Эксклюзивно для Вас. Нестандартные корпоративные мероприятия / Р. Ахметов // Корпоративная культура. – 2007. – № 1. – С. 17–19.
12. Агеев В. С. Механизмы Event-концепции / В. С. Агеев // Менеджмент. – 2008. – № 2. – С.12–13.
13. Кули К. Корпоративные мероприятия, которые стали легендой / Карен Кули и Кирсти МакЭван; худож–оформ. А. Киричек – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 256 с.
14. Лемер Синди. Искусство организации мероприятий: стоит только начать! / Синди Лемер. – Ростов на Дону: Феникс, 2006. – 288 с.
15. Переверзев М.П. Менеджмент в сфере культуры и искусства: Учебн. Пособие / Переверзев М.П., Косцов Т.В. [под редакцией М.П. Переверзева]. – М.: Инфра-М, 2007. – 192 с.
16. Пресс Скип. Как пишут и продают сценарии в США для видео, кино и телевидения: (Пер. с англ.) / Скип Пресс. – М.: Изд-во ТРИУМФ, 2004. – 400 с.
17. Шмитт Б. Бизнес в стиле шоу: маркетинг в культуре впечатлений / Б. Шмитт. – М.: Вильямс, 2005. – С. 14–16.

- 19.Примак Т. О. Маркетингова політика комунікацій [Книга]: Навчальний посібник / Т. О. Примак; МОНУ. – К.: Атіка; Ельга-Н, 2009. – 328 с.
- 20.Радіонова О. М. Конспект лекцій з курсу «Івент-технології / О. М. Радіонова; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 67 с.
- 21.Ткачук О. Event – важлива складова сучасного PR // Маркетинг в Україні. – 2017. – № 1. – С. 34–39.
- 22.Слупский С. Event-рынок Украины: взгляд в будущее // Маркетинг и реклама. – 2017. – № 10. – С. 30–33.
- 23.Аванесова Г.А. Культурно-досуговая деятельность: Теория и практика организации: учебное пособие для студентов вузов / Г. А. Аванесова – М., Аспект Пресс, 2015. – 236 с.
- 24.Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10\\_i.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html)
- 25.Національний статистичний класифікатор. Класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ). [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st\\_kls/op\\_skof\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_skof_2016.htm)
- 26.Класифікатор професій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac\\_kls/op\\_dk003\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac_kls/op_dk003_2016.htm)
- 27.Державний класифікатором об'єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ). [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st\\_kls/op\\_koatuu\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_koatuu_2016.htm)
- 28.Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112.

- 29.Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст.356.
- 30.Ефективність використання EVENT-послуг в міжнародному маркетингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.rusnauka.com/8\\_NMIW\\_2012/Economics/6\\_104221.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics/6_104221.doc.htm)
- 31.Сутність та значення SWOT-аналізу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1577111551903/marketing/swot-analiz>
- 32.Інтернет-магазин меблів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<https://www.mebelok.com/>
- 33.Інтернет-супермаркет ROZETKA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rozetka.com.ua/>
- 34.Кредитний калькулятор. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/calc/>
- 35.Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проєктів. Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт 2014. – 243 с., с. 133144
36. Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І., Костусев О.О., Котова І.М., Сментина Н.В. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 670 с.

