

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

«___» _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу» на тему:

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ
СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ТВОРЧОСТІ,
МИСТЕЦТВА ТА РОЗВАГ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ ДИТЯЧОГО
РОЗВАЖАЛЬНОГО ЦЕНТРУ)»**

Виконавець:

студент ФЕУП

4 курсу 9 групи

Берегей Андрій Сергійович

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Андрейченко Андрій Вадимович

Одеса – 2025 рік

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ В СФЕРІ ТВОРЧОСТІ ТА ДИТЯЧИХ РОЗВАГ.....	7
1.1. Характеристика процесу відкриття бізнесу в сфері дитячих розважальних та творчих послуг.....	7
1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності у сфері розваг і дозвілля в Україні.....	10
1.3. Обґрунтування вибору форми підприємництва та системи оподаткування дитячого розважального центру.....	16
РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВ ВІДКРИТТЯ ДИТЯЧОГО РОЗВАЖАЛЬНОГО ЦЕНТРУ	22
2.1. Дослідження сучасного стану ринку дитячих розважальних послуг.....	22
2.2. Оцінювання стратегічних переваг нового суб'єкта у сфері дитячих розваг.....	33
2.3. Планування витрат на відкриття розважального центру.....	40
РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ДИТЯЧИХ РОЗВАГ.....	58
3.1. Розрахунок інтегральних показників економічної ефективності проєкту.....	58
3.2. Характеристика життєвого циклу ТОВ «Аквамарін».....	67
3.3. Оцінка ризиків проєкту дитячого розважального центру.....	71
ВИСНОВКИ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84
ДОДАТКИ.....	89

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних соціально-економічних умовах, коли суспільство перебуває в постійному пошуку якісного та змістовного дозвілля для дітей, сфера творчості, мистецтва та розваг набуває особливого значення. Зростання урбанізації, активізація малого підприємництва та запит батьків на безпечне й корисне середовище для розвитку дітей формують стійкий попит на інноваційні дитячі розважальні послуги.

Дитячі розважальні центри, які поєднують ігрові зони з елементами творчості й навчання, є ефективним інструментом для гармонійного розвитку дитини, водночас створюючи перспективну бізнес-модель для підприємця. Враховуючи сучасні освітні та культурні тренди, створення такого центру як суб'єкта підприємницької діяльності є вдалим поєднанням економічної доцільності й соціальної значущості. Успішне функціонування дитячих розважальних центрів сприяє не лише розвитку місцевої економіки, а й підтримці культурно-освітнього середовища. Інтеграція ігрової, навчальної та творчої діяльності створює додану цінність для споживача й підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку послуг. Це особливо актуально в умовах посилення конкуренції у сфері сімейного дозвілля.

Зважаючи на динамічний розвиток середнього та малого бізнесу в Україні, відкриття дитячого розважального центру є перспективною бізнес-ініціативою, що дозволяє не лише задовольнити попит цільової аудиторії, а й сприяє працевлаштуванню, самозайнятості та інноваційним підходам у сфері послуг.

Повномасштабна війна, розв'язана росією проти України, призвела до глибоких змін у соціально-економічному житті країни. Особливої ваги набули питання збереження психоемоційного здоров'я дітей, забезпечення їм безпечного середовища для розвитку, а також підтримки українських родин, які зазнали стресу, втрат чи були змушені змінити місце проживання.

У таких умовах дитячі розважальні центри виконують не лише комерційну, а й важливу соціальну функцію – створюють простір для емоційного

відновлення, соціалізації та творчого самовираження дітей. Це стає особливо актуальним для внутрішньо переміщених осіб, багатодітних сімей, а також громад, які активно розвивають локальні ініціативи у сфері дозвілля.

Бізнес у сфері послуг, зокрема розваг і творчості, залишається одним із найгнучкіших інструментів для стабілізації економіки на місцевому рівні. Він не лише забезпечує зайнятість, але й сприяє збереженню культурної ідентичності, формує локальні спільноти та підтримує українського виробника (матеріали, іграшки, освітні послуги тощо). Крім того, на фоні військових викликів виникає запит на простори «психологічної безпеки» – місця, де діти можуть хоча б на певний час забути про тривожні сигнали, повітряні тривоги та реальність війни. Розважальний центр із творчими активностями може стати таким простором, адаптованим до умов воєнного стану.

Таким чином, відкриття дитячого розважального центру в умовах війни є не лише актуальною бізнес-ініціативою, але й важливою гуманітарною місією, що поєднує підприємництво, соціальну відповідальність та підтримку стійкості суспільства.

Питання організації підприємницької діяльності у сфері творчості й дозвілля для дітей висвітлювалися у працях таких вітчизняних науковців, як Н. В. Луців [20] (дослідження ринку послуг для дітей), Ю. В. Ушкаренко, А. В. Чмут та К. М. Синякова [6] (інноваційні підходи до дитячого розвитку), Ушкаренко Ю. В. [24] (креативна економіка).

Питанням бізнес-проектування, організації підприємницької діяльності та започаткування власної справи присвячено дослідження таких науковців, як А. В. Андрейченко [2], В. В. Деньгуб [30], Н. В. Кічук [15].

Мета кваліфікаційної роботи – дослідження теоретичних та прикладних аспектів створення дитячого розважального центру як суб'єкта підприємницької діяльності у сфері творчості, мистецтва та розваг.

До важливих *завдань* кваліфікаційної роботи бакалавра відносять такі:

1. Розглянути нормативно-правові засади ведення бізнесу у сфері дитячих розваг в Україні.

2. Проаналізувати умови здійснення діяльності на ринку дитячих дозвільних послуг.
3. Обґрунтувати вибір форми підприємництва та системи оподаткування.
4. Розглянути сучасний стан ринку дитячих розважальних послуг.
5. Вивчити конкурентне середовище та споживчі переваги.
6. Сформувати кошторис витрат на відкриття дитячого розважального центру.
7. Провести оцінку фінансової ефективності реалізації проєкту.
8. Оцінити вплив основних стейкхолдерів проєкту.
9. Детермінувати підприємницькі ризики здійснення проєкту.

Об'єкт дослідження – процес створення та економічного обґрунтування діяльності суб'єкта підприємництва у сфері дитячих розважальних послуг.

Предмет дослідження – бізнес-проєкт створення дитячого розважального центру у сфері розваг та дозвілля.

Методи дослідження. У роботі застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез – для вивчення теоретичних засад підприємництва та індустрії розваг; індукцію й дедукцію – для формування висновків; порівняльний метод – для аналізу форм організації бізнесу; SWOT- і PESTLE-аналізи – для визначення сильних та слабких сторін проєкту; метод експертного оцінювання – для визначення ризиків; фінансово-економічне моделювання – для оцінки ефективності проєкту.

Інформаційна база дослідження. Інформаційна база дослідження включає широкий спектр джерел, необхідних для комплексного аналізу економічної доцільності створення дитячого розважального центру. Зокрема, використано чинні нормативно-правові акти України, які регулюють підприємницьку діяльність, оподаткування, санітарно-епідеміологічні вимоги до закладів для дітей, а також законодавство у сфері захисту прав споживачів; досліджено статистичні дані Державної служби статистики України, Головних управлінь статистики в регіонах, а також матеріали відкритих баз даних міжнародних організацій, що стосуються стану дитячого дозвілля, рівня

зайнятості та розвитку малого бізнесу в умовах війни.

Наукова база представлена працями провідних українських дослідників у галузі економіки, підприємництва, креативної індустрії, соціального підприємництва та управління проектами.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів з відповідними підрозділами, висновків, списку використаних джерел (30 позицій) та додатків. Загальний обсяг роботи становить 93 сторінок, з яких 83 припадають на основний зміст. У роботі міститься 26 таблиць та 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ БІЗНЕСУ В СФЕРІ ТВОРЧОСТІ ТА ДИТЯЧИХ РОЗВАГ

1.1. Характеристика процесу відкриття бізнесу в сфері дитячих розважальних та творчих послуг

Ідея створення дитячого розважального центру як суб'єкта підприємництва є прикладом поєднання економічної доцільності з високою соціальною значущістю. Такий проєкт орієнтований на надання комплексних послуг у сфері дитячого дозвілля, розвитку творчих здібностей, соціалізації та емоційного відновлення дітей у безпечному та комфортному середовищі.

Процес відкриття бізнесу в цій сфері вимагає ретельної розробки концепції майбутнього закладу: визначення вікових категорій цільової аудиторії, формату послуг (атракціони, ігрові кімнати, творчі майстерні, святкові заходи, тематичні заняття), особливостей інтер'єру, логістики, маркетингової стратегії та фінансової моделі. Не менш важливими є вибір локації, аналіз попиту в конкретному мікрорегіоні, а також забезпечення відповідності всім нормативно-санітарним вимогам до приміщень, де перебувають діти.

Організація дитячого розважального центру передбачає дотримання низки нормативно-правових вимог, що регулюють діяльність у сфері побутових та освітніх послуг. Насамперед це стосується положень Цивільного кодексу України, Закону України «Про захист прав споживачів», Закону України «Про дошкільну освіту» (у разі надання освітньо-розвивальних послуг), а також Державних санітарних норм для дитячих закладів (ДСанПіН 5.5.2.008-01). Особливу увагу слід приділити вимогам до площі приміщення, умов безпеки, вентиляції, освітлення, протипожежного захисту та облаштування ігрових зон.

Реєстрація суб'єкта підприємництва може здійснюватися у формі фізичної особи-підприємця (ФОП) або товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Найчастіше обираються такі КВЕДи: 93.29 «Організування інших видів

відпочинку та розваг», а також додатково 85.59 «Інші види освіти, н. в. і. у.», якщо планується проведення занять з елементами навчання.

На рис. 1.1 представлено ключові етапи відкриття дитячого розважального центру.

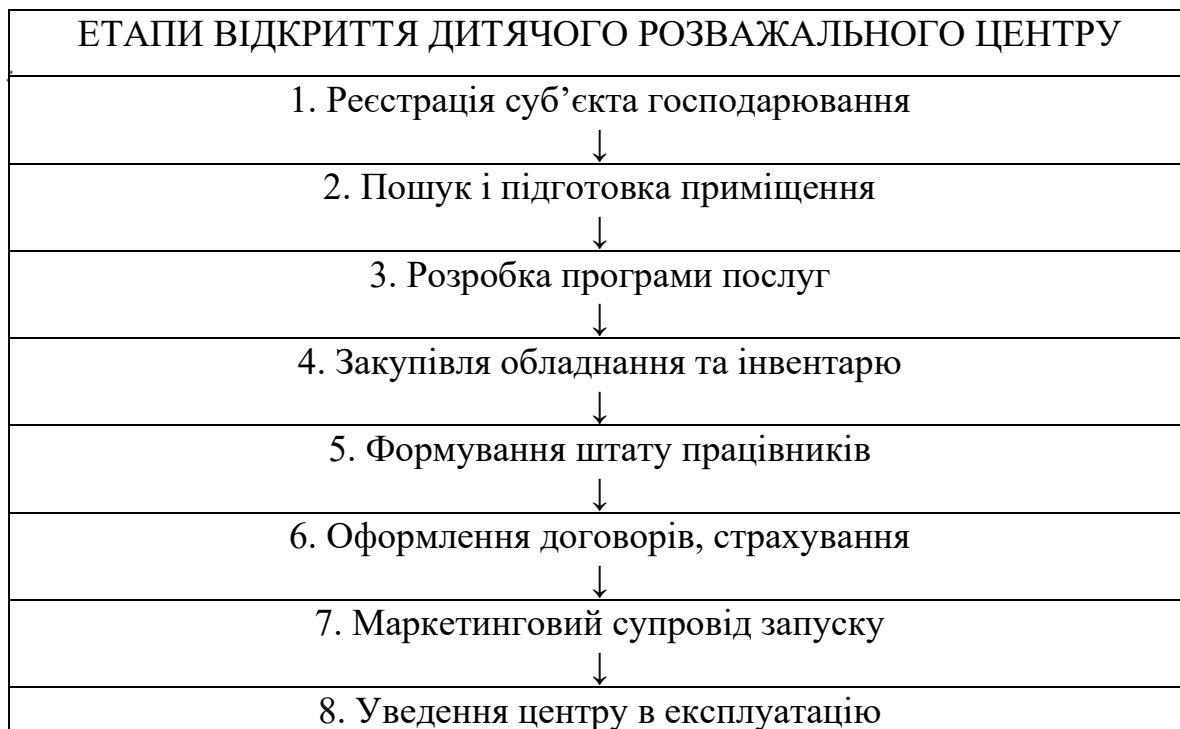


Рис. 1.1. Етапи відкриття дитячого розважального центру

Джерело: складено автором за даними [26]

Таким чином, етапи відкриття дитячого розважального центру умовно можна поділити на такі ключові блоки:

1. Реєстрація суб'єкта господарювання (через ЦНАП або онлайн через портал «Дія»).
2. Пошук і підготовка приміщення відповідно до санітарних та будівельних норм.
3. Розробка програми послуг, адаптованих до вікових потреб і запитів батьків.
4. Закупівля обладнання та інвентарю (м'який інвентар, творчі матеріали, меблі, безпечні ігрові комплекси).
5. Формування штату працівників (аніматори, педагоги, адміністратори, технічний персонал).

6. Оформлення договорів оренди, договорів з постачальниками, страхування приміщення (за бажанням).
7. Маркетинговий супровід запуску (реклама в соцмережах, партнерські програми з дитячими садками та школами).
8. Уведення центру в експлуатацію, перші запускові події, святкові відкриття, тестові заняття.

Важливим компонентом підготовчого етапу є розробка внутрішньої політики та правил перебування в центрі, а також заходів безпеки у разі повітряної тривоги або інших надзвичайних ситуацій. Особливо в умовах воєнного стану дитячі заклади мають бути адаптовані до базових вимог цивільного захисту, зокрема – наявності укриття або договору з сусіднім закладом, де воно доступне.

У сучасних реаліях відкриття подібного бізнесу може також отримати підтримку від міжнародних та державних програм, спрямованих на розвиток малого підприємництва, підтримку внутрішньо переміщених осіб або психологічну реабілітацію дітей. Такі програми можуть включати гранти на стартовий капітал, навчальні курси для підприємців або пільги для соціально орієнтованих закладів.

Процес відкриття дитячого розважального центру – це багатоетапна діяльність, яка поєднує знання в галузі підприємництва, психології розвитку дитини, права та менеджменту. Успішна реалізація такого проєкту вимагає чіткого дотримання законодавства, ефективної бізнес-стратегії та орієнтації на потреби громади, що особливо актуально в умовах соціальної турбулентності, спричиненої війною. В умовах війни особливої актуальності набуває створення дитячих центрів, які не лише надають розважальні послуги, а й виконують психосоціальну функцію. Такі заклади можуть стати місцем стабільності й відновлення для дітей, що зазнали стресу, зміни середовища або втрати. Підприємницька діяльність у цьому напрямі набуває ознак соціального підприємництва, де важливу роль відіграє не лише прибутковість, а й громадська користь. Зазначене відкриває перспективи отримання міжнародної підтримки,

грантового фінансування, співпраці з гуманітарними організаціями.

Крім того, організація дитячого центру потребує врахування сучасних трендів у сфері послуг – інтерактивності, безпеки, гнучкості в графіку, персоналізації пропозицій. Успішні бізнес-моделі орієнтуються на поєднання творчих майстер-класів, освітніх ігор, просторів для святкувань, а також створення сімейного середовища, де батьки можуть відпочити або попрацювати у спеціально облаштованих зонах. Такий мультифункціональний підхід підвищує цінність закладу для споживача й дозволяє ефективно використовувати простір і персонал.

1.2. Умови здійснення підприємницької діяльності у сфері розваг і дозвілля в Україні

Підприємницька діяльність у сфері дитячих розваг і дозвілля в Україні регулюється загальними нормами господарського, податкового та цивільного законодавства. Такий вид діяльності не підлягає ліцензуванню, якщо не передбачає надання освітніх послуг, медичних процедур або поводження з небезпечними об'єктами.

Найбільш релевантні класифікатори видів економічної діяльності:

- 93.29 – організування інших видів відпочинку та розваг (основний для ігрових кімнат, святкових програм, розважальних заходів);
- 85.59 – інші види освіти, н. в. і. у. (у разі проведення майстер-класів, розвивальних занять);
- 56.10 – діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування (якщо є дитяче кафе);
- 96.04 – діяльність із забезпечення фізичного комфорту (наприклад, ігротерапія, релакс-зони).

Додатково підприємцю необхідно дотримуватись санітарних, пожежних та будівельних норм, передбачених для приміщень, де перебувають діти. У разі використання надувних конструкцій, батутів або спеціального обладнання –

важливо отримати сертифікати безпеки на матеріали й конструкції.

Важливим аспектом здійснення діяльності у сфері дитячого дозвілля є врахування психологічних та етичних норм, пов'язаних з роботою з дітьми. Працівники центру повинні мати належну кваліфікацію, педагогічні або анімаційні навички, а також розуміння особливостей дитячого віку. Хоча офіційна сертифікація не є обов'язковою, наявність відповідних курсів або досвіду підвищує довіру клієнтів і конкурентоспроможність закладу.

У контексті безпеки функціонування розважального центру слід передбачити наявність куточків першої медичної допомоги, протипожежних засобів, евакуаційних виходів та чітко прописаних інструкцій для персоналу в разі надзвичайних ситуацій, зокрема – повітряної тривоги. У разі відсутності власного укриття, варто укласти угоду з найближчим закладом, де таке укриття передбачене. Це не лише відповідає гуманітарним нормам, а й позитивно впливає на імідж підприємства.

Дитячий центр розваг і дозвілля – це спеціально обладнана територія, призначена для активного та розважального дозвілля дітей різного віку. Такі центри можуть бути розташовані як у приміщеннях (торговельно-розважальні центри, окремі будівлі), так і на відкритому повітрі.

До типів дитячих центрів розваг відносять:

- 1) криті: розташовані в приміщеннях, працюють незалежно від погодних умов, досить часто є частиною торговельно-розважальних центрів;
- 2) відкриті: розташовані на свіжому повітрі, можуть бути сезонними. Часто включають більш масштабні атракціони;
- 3) тематичні: оформлені в певній тематиці (наприклад, казкова країна, парк динозаврів, космічна станція).

Зазвичай дитячі центри та парки пропонують широкий спектр розваг, включаючи:

- батути: різних розмірів та форм, часто з додатковими елементами (гірки, баскетбольні кільця);
- надувні гірки та лабіринти: великі надувні конструкції для стрибання,

лазіння та спускання;

- ігрові лабіринти: багатоярусні конструкції з тунелями, гірками, сухими басейнами з кульками та іншими перешкодами;
- каруселі та гойдалки: традиційні атракціони для молодших дітей;
- автодроми та інші електромеханічні атракціони: машинки, мотоцикли, невеликі поїзди;
- ігрові автомати та симулятори: аркадні ігри, аерохокей, відеоігри, симулятори перегонів тощо (частіше зустрічаються в комерційних розважальних центрах);
- мотузкові парки: комплекс перешкод, розташованих на висоті, для більш старших та активних дітей (зазвичай на відкритому повітрі);
- скеледроми: штучні стінки для лазіння;
- зони для найменших: м'які модулі, гірки, сухі басейни для малюків;
- анімаційні програми та шоу: розважальні заходи з участю казкових персонажів, клоунів, фокусників;
- майстер-класи та творчі студії: заняття з малювання, ліплення, рукоділля.

Важливо розуміти значення дитячого центру розваг для міста. Центр розваг сприяє активному відпочинку, фізичному розвитку дітей, зміцненню здоров'я та вивільненню енергії. Дитячий центр розваг надає позитивні емоції: дарує дітям радість, задоволення та незабутні враження, забезпечує соціалізацію (можливість спілкуватися з однолітками, навчатися грати в колективі).

Дитячі розважальні центри стимулюють розвиток навичок координації, спритності, логічного мислення та творчих здібностей. Це місце, яке може забезпечити сімейний відпочинок, тобто сім'я зможе зручно та корисно провести власне дозвілля разом.

Подальший розвиток сучасного дитячого розважального центру вимагає врахування низки важливих чинників, які забезпечують не лише розваги, а й всебічний розвиток та безпеку дитини.

Однією з ключових характеристик такого простору є орієнтація на вікові особливості дітей. Для наймолодших необхідно створити безпечні, м'які зони з

простими ігровими елементами, тоді як для дітей шкільного віку доцільно пропонувати більш складні атракціони, інтерактивні ігри та спортивні елементи. Встановлення сертифікованого обладнання, використання покриття, що амортизує падіння, наявність відеоспостереження та постійного контролю з боку персоналу є обов'язковими умовами функціонування якісного розважального простору.

Не менш важливим є зовнішній вигляд та планування центру. Гармонійне поєднання природних елементів, зелених насаджень, зручного зонування території та облаштування місць для спокійного відпочинку сприяє позитивному сприйняттю простору дітьми та дорослими. Водночас особливу цінність має включення культурного наповнення: тематика українських народних казок, декоративні елементи з традиційними орнаментами, національні мотиви формують у дітей почуття національної ідентичності.

Інновації та технологічний прогрес також активно інтегруються в концепцію дитячого парку. Інтерактивні панелі, доповнена реальність, навчальні квести з використанням QR-кодів роблять відвідування парку сучасним і захопливим [20]. Варто звернути увагу й на інклюзивність: доступність для дітей з інвалідністю, наявність пандусів, тактильних доріжок, сенсорних зон. Інтеграція інноваційних технологій у простір дитячого парку відкриває нові можливості для залучення дітей до активного й пізнавального дозвілля.

Питання безпеки в роботі розважального пцентру регламентуються низкою нормативних актів, серед яких ключовим є Закон України «Про охорону праці». Він передбачає вимоги до технічного стану обладнання, умов праці персоналу, а також до забезпечення безпеки відвідувачів. Додатково застосовуються державні будівельні норми (ДБН) [10], які містять вимоги до планування, зонування, безпеки відвідувачів та розміщення атракціонів, зокрема:

- ДБН Б.2.2-5:2021 «Будинки і споруди. Заклади культури і видовищ»;
- ДБН В.2.2-3:2018 «Будинки і споруди. Спортивні та фізкультурно-оздоровчі споруди»;

– ДБН Б.2.2-12:2019 «Планування і забудова територій»,

Щодо технічного стану обладнання, до центру розваг застосовуються Правила охорони праці під час експлуатації атракціонної техніки, затверджені наказом Міністерства соціальної політики України №1230 від 26.11.2018 року. У документі визначено категорії атракціонів, порядок їхньої реєстрації, технічного обслуговування, щорічної сертифікації та контролю. Кожен об'єкт атракціонної техніки має проходити обов'язкову перевірку, а відповідальні особи повинні мати відповідну підготовку та дозвіл на експлуатацію.

Не менш важливим є стандарт ISO 45001, який регулює охорону праці та безпеку працівників [28]. У парках розваг, де використовуються складні атракціони, де працює велика кількість персоналу, а також перебуває багато відвідувачів, безпека є ключовим аспектом. Цей стандарт сприяє виявленню потенційно небезпечних зон, організації навчання персоналу, зменшенню ризиків травматизму та формуванню безпечного середовища.

Організація безпеки в дитячому розважальному центрі включає в себе комплекс заходів, спрямованих на запобігання нещасним випадкам, професійним захворюванням та створенню безпечного робочого середовища для всього персоналу [4]. Ось пріоритетні аспекти щодо безпечних умов здійснення підприємницької діяльності:

1. Розробка та впровадження внутрішніх положень, інструкцій та процедур зі забезпечення безпеки (інструкції з безпечної експлуатації атракціонів, правила поведінки на робочих місцях, інструкції з першої медичної допомоги тощо).
2. Проведення навчання та інструктажів з питань охорони праці для всіх працівників. Це включає первинний, повторний, позаплановий та цільовий інструктажі.
3. Проведення медичних оглядів працівників (попередніх та періодичних) для визначення їхньої придатності до виконання певних робіт та виявлення можливих професійних захворювань.
4. Оцінка потенційних небезпек та розробка заходів для їхнього усунення або мінімізації.

5. Забезпечення належного технічного стану обладнання та атракціонів (регулярне технічне обслуговування, огляди та випробування обладнання).
6. Розслідування нещасних випадків та професійних захворювань, аналіз їхніх причин та розробка запобіжних заходів.
7. Призначення відповідальної особи за охорону праці в парку.
8. Забезпечення санітарно-гігієнічних умов праці (належне освітлення).
9. Організація надання першої медичної допомоги у разі потреби.

Заходи з безпеки відвідувачів включають визначені правила щодо поведінки на атракціонах, контроль за дотриманням правил, наявність інструкторів, огорожі, попереджувальні знаки (таблички) тощо. Важливим завданням ефективно налагодженої системи охорони праці є здатність забезпечувати швидке аварійне реагування. Аварійне реагування в дитячому розважальному центрі є одним із ключових елементів системи безпеки та охорони праці. Головна мета аварійного реагування – забезпечити своєчасне виявлення, ефективне усунення та мінімізацію наслідків надзвичайних ситуацій, які можуть загрожувати життю та здоров'ю як працівників, так і відвідувачів, особливо дітей.

У кожному дитячому центрі повинен бути розроблений детальний план дій у разі надзвичайних ситуацій. Він охоплює різноманітні сценарії – від раптової поломки атракціонів до пожеж, погіршення погодних умов, виявлення підозрілих предметів або загрози терористичних актів. Наприклад, у разі втрати дитини працівники повинні негайно активізувати внутрішню систему оповіщення, заблокувати виходи та організувати пошук із залученням відповідального персоналу. Важливою складовою аварійного реагування є підготовка персоналу. Працівники парку мають проходити регулярні інструктажі та тренування, які навчають їх швидко й злагоджено діяти у стресових обставинах.

Невід'ємною частиною системи аварійного реагування є співпраця з державними екстреними службами – поліцією, медиками та рятувальниками. У разі серйозної загрози адміністрація парку повинна оперативно передати всю

необхідну інформацію, забезпечити доступ до місця події та сприяти роботі спеціалістів. Після завершення надзвичайної ситуації проводиться внутрішній аналіз інциденту. Визначаються причини, оцінюється ефективність дій персоналу, вносяться корективи до планів реагування, а працівники проходять додаткові інструктажі. Таким чином, аварійне реагування – це не разовий захід, а постійний, цілісний процес, що поєднує планування, навчання, технічну готовність і взаємодію з екстреними службами. Саме завдяки цьому дитячий розважальний центр може залишатися не лише місцем веселощів, а й простором, де безпека дітей та дорослих – понад усе.

1.3. Обґрунтування вибору форми підприємництва та системи оподаткування дитячого розважального центру

Для удосконалення інфраструктури дитячого дозвілля в умовах урбанізованого середовища у місті Одесі передбачається створення розважального центру для дітей під назвою «Аквамарін», що спеціалізуватиметься на наданні комплексних послуг у сфері розваг, творчого розвитку, соціалізації та дозвілля дітей. Центр поєднуватиме ігрові зони, майстер-класи, тематичні заходи, святкові програми та інноваційні форми взаємодії з дитиною у безпечному й розвивальному середовищі.

Розміщення розважального центру «Аквамарін» у Пересипському районі м. Одеси є стратегічно обґрунтованим рішенням з огляду на ринкову привабливість території, активний розвиток інфраструктури та соціально-демографічні особливості населення. Пересипський район розташований у північно-східній частині міста та має зручне транспортне сполучення з центральними й приміськими зонами. Він історично сформувався як промислово-портовий, однак упродовж останніх років спостерігається його активна трансформація: старі промислові зони поступово змінюються на житлові комплекси, торгові об'єкти та громадські простори.

Територія колишнього «посьолка Котовського» характеризується великою кількістю житлових масивів, де проживає багато молодих сімей з дітьми. Проте сучасна інфраструктура не встигає за потребами мешканців – особливо в сфері дитячого дозвілля, розвитку та безпечного відпочинку.

Оптимальним є розміщення центру в окремій одноповерховій будівлі або в межах ТРЦ з площею 800 м². Важливими умовами вибору приміщення є наявність зручної логістики, доступності пішохідного маршруту, паркінгу, можливості встановлення зовнішнього дитячого майданчика та відповідності приміщення вимогам безпеки. Як приклад локації бізнесу розглядається будівля за адресою: м. Одеса, Пересипський район, вул. Академіка Заболотного.

Вулиця Заболотного є ключовою транспортною магістраллю, що з'єднує житлові масиви, торговельні зони та виїзди з міста. Завдяки великому пішохідному та транспортному трафіку, ця локація є ідеальною для розміщення об'єктів комерційного призначення, зокрема – сімейного або молодіжного розважального центру.

Ураховуючи відсутність сучасних розважальних комплексів у безпосередній близькості, обрана територія має високий ринковий потенціал та перспективу для створення унікальної зони дозвілля, що відповідатиме потребам місцевого населення та сприятиме соціально-економічному розвитку мікрорайону.

Канали доступу до цільової аудиторії включають рекламу в соціальних мережах (Instagram, Facebook), запуск Telegram-бота з інтерактивними функціями, співпрацю з дитячими блогерами, офлайн-рекламу в ТРЦ, а також взаємодію з освітніми закладами – дитсадками, школами, освітніми центрами.

Доцільно обґрунтувати формату та цільову аудиторію центру розваг. Формат «Аквамарін» (додаток А) передбачає морську тематику простору, орієнтовану на дітей віком 4–12 років.

Концепція «Аквамарін» – це не просто набір розваг, а цілісний світ підводної пригоди, де дитина відчуває себе героєм власної історії. До основних елементів морського формату суб'єкта підприємницької діяльності відносять:

- інтер'єр у стилі морських глибин: корали, русалки, підводні кораблі, піратські скарби, веселий восьминіг-гідівник;
- зони активностей: «піратський лабіринт» (мотузковий парк, перешкоди), «печера морських загадок» (ігрова квест-зона), «басейн із кульками» – «океан пригод», «майстерня капітана Немо» – зона творчості (ліплення, малювання), «острів святкувань»;
- освітні та інтерактивні блоки: морська вікторина, STEM-гра «Таємниці океану»;
- еко-програми: «Рятуймо риф!».

Таблиця 1.1 відображає інтеграцію тематичного дизайну центру з розвитковими та психофізіологічними цілями, що робить центр «Акваріум» важливим дитячим простором.

Таблиця 1.1

Елементи дитячого морського тематичного
розважального центру «Акваріум»

№	Назва зони	Тематичне оформлення	Розвивальні функції
1	2	3	4
1.	Мотузковий парк	Піратські канати, пастки восьминога	Координація, просторове мислення, сенсомоторна інтеграція.
2.	Атракціон «Осідлай акулу»	Механічна акула	Розвиток рівноваги, реакції, тренування вестибулярного апарату.
3.	Скеледром «Морські гори»	Підводні скелі, корали	Сила, міжпівкульна взаємодія, планування дій, досягнення мети.
4	Морська карусель	Морські тварини	Вестибулярна стимуляція, емоційне розвантаження, сенсорний баланс.

1	2	3	4
5	Батутне містечко	Морська тематика	Стимуляція глибоких м'язів, лімфоток, рухова координація, радість.
6	Закусочна «Веселий краб»	Краб-сервер, інтер'єр морського ресторану	Енергетичне відновлення, неформальне спілкування, соціалізація.
7	Гірка з ватрушками	Хвиля з пінною гіркою, морські тварини	Рухова адаптація, толерантність до нових відчуттів, стимуляція механорецепторів.

Джерело: складено автором [7]

У додатку Б (Б. 1, Б. 2, Б. 3, Б. 4, Б. 5, Б. 6, Б. 7) представлено цікаві зони морського тематичного розважального дитячого центру «Аквамарін».

Цільовою аудиторією морського тематичного розважального центру є сім'ї з дітьми середнього рівня доходу, відвідувачі торговельно-розважальних центрів, а також шкільні групи. Запланована щоденна відвідуваність – 200–350 дітей, залежно від дня тижня та сезону.

З метою формування ефективної організаційної структури для провадження підприємницької діяльності було обрано організаційно-правову форму товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Такий формат є доцільним у контексті масштабування бізнесу, правового захисту учасників та прозорості у відносинах з клієнтами, контрагентами й контролюючими органами.

Оптимальним для реалізації обраного проєкту є перехід на загальну систему оподаткування з реєстрацією платника податку на додану вартість (ПДВ). Це дозволить здійснювати офіційні закупівлі обладнання, укладати контракти з великими торговими мережами, брати участь у державних і корпоративних тендерах, а також надасть підприємству статус надійного партнера в очах постачальників і клієнтів [11]. Загальна система передбачає ведення повного бухгалтерського обліку та регулярну звітність, але відкриває

більше можливостей для розвитку бізнесу у сегменті B2B, оптимізації витрат через податковий кредит та залучення інвестицій у розширення послуг.

Так як обрано загальну систему, то ТОВ «Аквамарін» буде платником таких податків:

- податок на прибуток підприємства – 18% (від чистого прибутку);
- ПДВ – 20% (обов'язковий при реєстрації платником ПДВ);
- ЄСВ – 22% (від зарплати працівників);
- податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – 18% (утримується із зарплати працівників);
- військовий збір – 5%.

Форма організації у вигляді ТОВ на загальній системі з ПДВ є раціональним вибором для довгострокового розвитку дитячого розважального центру «Аквамарін». Вона гарантує: юридичну та фінансову гнучкість, прозорість фінансової діяльності, можливість співпраці з великими суб'єктами господарювання, доступ до механізмів інвестиційного залучення.

У перспективі передбачається розширення формату закладу до франчайзингової моделі з філіями в інших районах міста та областях України.

ТОВ «Аквамарін» прагне поєднати розважальну функцію з емоційно-психологічною підтримкою дітей. За рахунок створення безпечного, інклюзивного простору, з різноманітними активностями, підприємство стане не лише успішним бізнес-проектом, а й осередком підтримки громади, особливо в умовах післявоєнної відбудови України.

Висновки до розділу 1

1. Процес відкриття бізнесу у сфері дитячих розважальних і творчих послуг є складною, багатоетапною процедурою, що поєднує елементи стратегічного планування, правового забезпечення, санітарно-технічної підготовки, маркетингу та соціального позиціонування. Ідея створення дитячого розважального центру, як приклад соціально орієнтованого підприємництва, вимагає глибокого розуміння вікової специфіки цільової аудиторії, потреб

громади та відповідальності перед суспільством.

У межах чинного законодавства діяльність щодо створення дитячого центру регулюється положеннями Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про захист прав споживачів», Закону України «Про дошкільну освіту» (у разі реалізації елементів навчального контенту), а також Державними санітарними нормами ДСанПіН 5.5.2.008-01 щодо вимог до безпеки, гігієни та облаштування приміщень для дітей.

2. Відкриття дитячого розважального центру в Україні є законодавчо врегульованим видом підприємницької діяльності, що не потребує ліцензування (за умови відсутності освітніх чи медичних послуг). Правильний вибір Класифікаторів видів економічної діяльності (КВЕД) є критично важливим для легального та функціонального запуску проєкту. Основним КВЕДом для діяльності центру є 93.29 – «Організування інших видів відпочинку та розваг», який охоплює ігрові кімнати, святкові програми, атракціони та інші розважальні послуги. Додатково рекомендується зареєструвати: 85.59 – у разі проведення майстер-класів і занять з розвитку; 56.10 – якщо в центрі функціонує дитяче кафе або зона харчування; 96.04 – для включення послуг ігротерапії, релаксаційних чи сенсорних просторів. Окрім юридичного оформлення, обов'язковими є дотримання санітарних, будівельних і протипожежних норм, а також вимог законодавства з охорони праці та безпеки, зокрема ДСанПіН, ДБН, Закону «Про охорону праці», наказу Мінсоцполітики №1230, та стандарту ISO 45001.

Таким чином, обґрунтований вибір КВЕДів забезпечує законність, багатофункціональність та подальшу масштабованість проєкту. Це дозволяє не лише охопити широкий спектр послуг (розважальні, гастрономічні), але й підвищити конкурентоспроможність і соціальну значущість дитячого центру у сучасних умовах.

3. Обрана організаційно-правова форма у вигляді ТОВ є оптимальною для реалізації масштабного та соціально-орієнтованого проєкту дитячого розважального центру «Аквамарін» з тематичною морською тематикою. Вона забезпечує правовий захист, фінансову прозорість і можливість залучення

інвестицій. Загальна система оподаткування з ПДВ надає переваги у співпраці з постачальниками, участі в тендерах та використанні податкового кредиту. Така модель відповідає потребам розвитку бізнесу та відкриває шлях до масштабування й впровадження франчайзингу. «Аквамарін» поєднує розважальну функцію з елементами соціальної підтримки, формуючи безпечний, інклюзивний простір для дітей та родин, що особливо важливо в умовах післявоєнної відбудови.

РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВ ВІДКРИТТЯ ДИТЯЧОГО РОЗВАЖАЛЬНОГО ЦЕНТРУ

2.1. Дослідження сучасного стану ринку дитячих розважальних послуг

На сьогоднішній день в Україні налічується понад 150 офіційно зареєстрованих об'єктів розважально-рекреаційного типу, до яких входять як класичні парки атракціонів, так і сучасні еко-, техно- та культурно-історичні зони відпочинку. З-поміж них лише близько 20–25 мають чітке тематичне спрямування або демонструють потенціал до перетворення у повноцінні тематичні парки за європейським зразком. Це свідчить про наявність вільної ніші на ринку та перспективи для розвитку спеціалізованих і культурно орієнтованих об'єктів.

Серед найбільших і найпопулярніших діючих парків можна виокремити такі проекти, як «Київська Русь» [21] в Обухівському районі, історико-культурний комплекс «Мамаєва Слобода» у Києві, арт-парк «Галерея Вишиванок» у Львові та «Galaxy Park» [27] у Харкові, що спеціалізується на інноваційних розвагах.

Орієнтовний обсяг ринку розважальних парків становить близько 1,2 мільярда гривень на рік. У цю суму входять прибутки від продажу квитків, послуг харчування, прокату інвентаря, організації подій та реалізації сувенірної продукції. Середній чек відвідувача коливається в межах 300–600 гривень для звичайних парків, тоді як у спеціалізованих чи тематичних комплексах він може перевищувати 1000 гривень за день. Середня тривалість перебування відвідувача в парку становить 3,5–5 годин.

Окупність інвестицій у великі парки зазвичай настає через 7–10 років, що свідчить про потребу у довгостроковому плануванні та стратегічному управлінні. Наразі в галузі задіяно понад 5 000 працівників, включаючи сезонний персонал. Попри активну участь приватного сектору, державні програми підтримки розвитку парків практично відсутні. Приватні інвестиції залишаються основним джерелом фінансування, а рівень загальних капіталовкладень у галузь

за останні п'ять років становив менше 1% від загальних інвестицій у туристичну індустрію.

Водночас, інтерес до розвитку цієї сфери поступово зростає. За даними Всеукраїнської асоціації об'єднаних територіальних громад, понад 60% громад розглядають створення або модернізацію зон відпочинку як пріоритетний напрям до 2030 року. Близько 60% українських родин обирають парки розваг як формат сімейного дозвілля.

Водночас наявні парки мають низку структурних проблем. Зокрема, до 70% з них не обладнані інфраструктурою для людей з інвалідністю, що створює бар'єри для інклюзивного доступу. Це ставить перед галуззю нові виклики, пов'язані з необхідністю дотримання сучасних стандартів доступності, інклюзивності та технологічної інтеграції.

В цілому ринок розважальних парків в Україні демонструє стійку динаміку зростання та великий потенціал для подальшого розвитку, особливо за умов підтримки з боку держави, модернізації інфраструктури та розширення спектру тематичних і культурних форматів дозвілля.

Інфраструктура парків розваг в Україні є неоднорідною за рівнем розвитку, функціональністю та відповідністю сучасним стандартам. У більшості випадків вона формується поступово та залежить від типу парку – чи то звичайна зона відпочинку з елементами розваг, чи повноцінний тематичний або інноваційний парк. Базова інфраструктура, яка присутня в більшості українських парків, зазвичай включає зони для прогулянок, дитячі майданчики, кілька атракціонів, зелені насадження, лавки, освітлення та туалети. У великих парках додаються заклади громадського харчування (фудкорти, кав'ярні), майданчики для святкувань, сувенірні крамниці, адміністративні приміщення, сцени для масових заходів та прокат інвентарю.

У спеціалізованих розважальних комплексах, таких як «Galaxy Park» (Харків) чи «KidsWill» [29] (Київ, Одеса), інфраструктура значно розвиненіша: передбачені закриті павільйони для атракціонів, інтерактивні виставкові зали, ігрові кімнати, навігаційні системи, електронні білетні сервіси, охорона, зони

Wi-Fi, а також система внутрішніх платіжних карт або браслетів.

Через кліматичні умови більшість відкритих майданчиків функціонують лише з весни до осені. Тому критично важливо впроваджувати закриті павільйони, модульні конструкції та тимчасові накриття, які дозволяють організовувати заходи протягом року.

У великих містах парки розташовані переважно в межах громадського транспорту або біля великих ТРЦ, тоді як у менших населених пунктах інфраструктура часто вимагає доопрацювання – як у частині під'їздів і паркування, так і в безпечному пішохідному доступі.

Незважаючи на наявні виклики, існують позитивні приклади інтеграції сучасної інфраструктури. Так, у культурно-історичному парку «Київська Русь» (Обухівський район) створено не лише розважальні простори, а й умови для освітніх екскурсій, масових подій, кінного спорту, харчування та проживання гостей. А в «Мамаєвій Слободі» (Київ) організовано простір, що поєднує культурну реконструкцію, майстер-класи, гастрономічні зони та етнографічну експозицію.

Таким чином, інфраструктура українських парків розваг потребує подальшого розвитку в напрямку доступності, універсальності та технологічного вдосконалення. У поєднанні з тематичним наповненням та якісним сервісом вона може стати ключовим чинником у зростанні популярності парків як осередків сімейного та культурного дозвілля.

Діяльність парків розваг в Україні регулюється комплексом нормативно-правових актів, які охоплюють питання безпеки, землекористування, будівництва, захисту прав споживачів, інвестицій, трудових відносин та ліцензування. Попри відсутність окремого спеціалізованого закону, що безпосередньо регулював би функціонування розважальних парків, чинне законодавство надає відповідну достатню базу для організації й актуального управління цим видом діяльності. Основою правового регулювання парків дитячих розваг є Господарський кодекс України та Цивільний кодекс України, які визначають загальні принципи підприємницької діяльності, права та

обов'язки суб'єктів господарювання, форми власності, порядок укладення договорів та надання послуг [23]. Згідно з цими кодексами, діяльність парку розваг може здійснюватися як фізичною особою-підприємцем (ФОП), так і юридичною особою (ТОВ, ПП, АТ тощо). Діяльність у сфері розваг також підпадає під дію Закону України «Про захист прав споживачів», що гарантує користувачам послуг парку належну якість, безпечні умови та право на відшкодування у разі порушення їхніх прав. Усі платні послуги мають бути чітко описані, а ціни – зазначені у відкритому доступі. У разі організації харчування на території парку розваг обов'язковим є дотримання вимог Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», а також проходження перевірки органами Держпродспоживслужби.

Доцільно детально розглянути загальну ситуацію, що виникла на ринку розважальних центрів. Світовий ринок розважальних парків у 2025 році демонструє стабільне зростання. Прогнозується, що в найближчі 5 років середній річний темп зростання буде складати близько 6–7% [4].

Найбільшим світовим ринком розважальних парків нині є Північна Америка залишається, але Азіатсько-Тихоокеанський регіон також демонструє швидкі темпи зростання й активно розвивається. Тематичні парки домінують на ринку розважальних парків за відвідуваністю та доходами.

У світі спостерігається тенденція до створення мультипаркових курортів, які пропонують комплексні розваги та проживання. Технологічні інновації, такі як віртуальна та доповнена реальність, активно впроваджуються для створення нових атракціонів та покращення вражень відвідувачів. Екологічна стійкість стає все більш важливим фактором при проектуванні та експлуатації розважальних парків.

Зазначені тенденції спостерігаються на ринку розважальних парків в Україні та стимулюють його поступове зростання. Ринок розважальних парків в Україні знаходиться на стадії розвитку. В Україні переважають «парки культури та відпочинку», пересувні луна-парки та аквапарки. Кількість сучасних тематичних парків є незначною. Індустрія розваг представлена переважно

невеликими операторами, але існує певний потенціал для зростання ринку, враховуючи туристичний потенціал країни та зростаючий попит на якісні розваги.

Економісти вважають створення тематичних дитячих центрів та парків одним із пріоритетних напрямків розвитку рекреаційно-розважальної політики, що може принести значні економічні вигоди.

Війна, що розпочалася у 2022 році, значно вплинула на ринок дитячих розваг, призвела до падіння відвідуваності та кількості святкувань. Відключення електроенергії також створюють значні труднощі для роботи парків розваг. Незважаючи на зазначені складнощі, деякі компанії, як «Епіцентр», планують розвивати мережу дитячих розважальних парків «EpiLand».

Кількість парків розваг в Україні у 2024 році представлено на рис 2.1. За цим показником лідирує Київська область (22 парки), за нею йдуть Львівська, Одеська та Харківська.

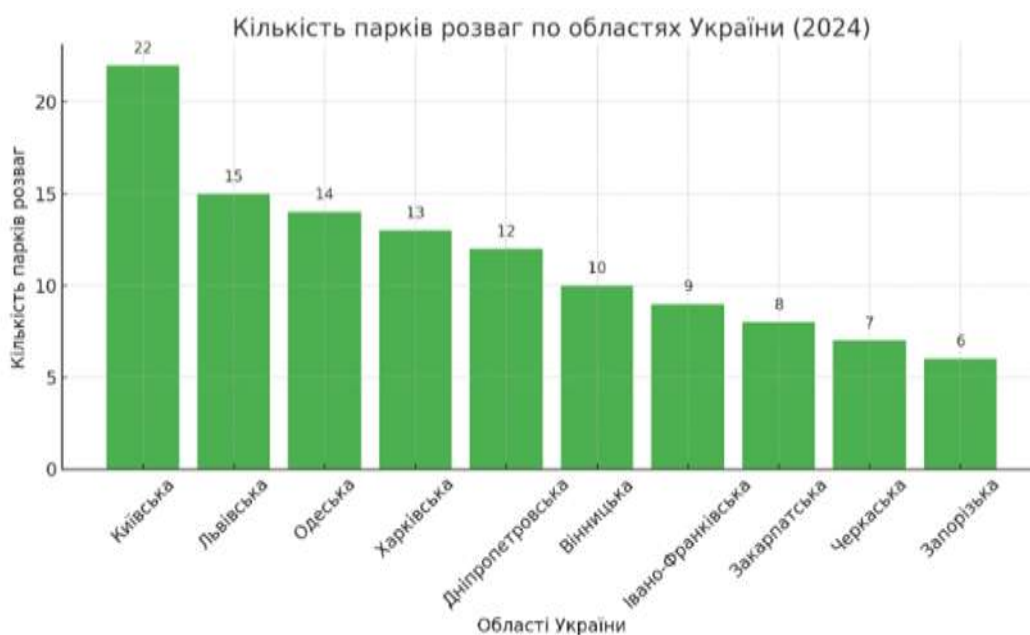


Рис. 2.1. Кількість парків розваг в Україні у 2024 р.

Джерело: складено автором [3]

До найвідоміших парків розваг Київської області відносять:

1. Парк «Пуща-Водиця» (м. Київ) – мальовничий лісовий парк з озерами та зонами відпочинку.
2. Гідропарк (м. Київ) – острівний парк на Дніпрі з пляжами,

атракціонами та спортивними майданчиками.

3. Маріїнський парк (м. Київ) – історичний парк біля Маріїнського палацу з оглядовими майданчиками на Дніпро.

4. Ландшафтний парк «Буки» (Сквирський район) – приватний парк з фонтанами, церквою та зоопарком.

До найвидатніших парків розваг Львівської області відносять:

1. Парк «Високий замок» (м. Львів) – парк на Замковій горі з оглядовим майданчиком та панорамою міста.

2. Парк розваг «Уруру» (с. Старе Село) – парк з батутами, мотузковими маршрутами та фігурами динозаврів.

3. Аквапарк «Пляж» (м. Львів) – найбільший аквапарк Західної України з басейнами та гірками.

Основні парки розваг, що відвідуються в Одеській області такі:

1. Парк Шевченка (м. Одеса) – міський парк з атракціонами, зоопарком та виходом до моря.

2. Парк Перемоги (м. Одеса) – ландшафтний парк з озерами, фонтанами та батутами.

3. Парк розваг «Нью-Васюки» (с. Молодіжне) – етнопарк з атракціонами, страусиною фермою та ремісничими майстернями.

4. Розважальний центр «Дитяча планета» (м. Одеса) – дитячий центр з батутами, лабіринтами, локаціями сучасних професій та ігровими автоматами.

Харківська область відома такими парками розваг:

1. Парк Горького (м. Харків) – найбільший парк розваг з атракціонами, колесом огляду та канатною дорогою.

2. Парк «Побєда» (м. Харків) – парк з атракціонами, колесом огляду та зонами відпочинку.

3. Парк Машинобудівників (м. Харків) – великий парк з алеями, дитячими майданчиками та зеленими зонами.

4. Аквапарк «Джунглі» (м. Харків) – тематичний аквапарк з басейнами, гірками та розважальними програмами [1].

На основі досліджених даних встановлено, що найбільша концентрація об'єктів паркової інфраструктури спостерігається у Київській, Львівській, Одеській та Харківській областях, що обумовлено високою туристичною привабливістю та щільністю населення [8]. Водночас виявлено зростаючий інтерес органів місцевого самоврядування та бізнесу до створення креативних публічних просторів і техно-парків, здатних поєднувати розважальні, просвітницькі та екологічні функції [25].

До основних сучасних аспектів розвитку ринку розважальних парків відносять [5]:

- 1) зростання популярності тематичних парків: відвідувачі все більше цікавляться унікальними та захоплюючими враженнями, які можуть запропонувати тематичні парки;
- 2) інтеграція технологій: VR, AR та інші технології використовуються для створення більш інтерактивних та захоплюючих атракціонів;
- 3) персоналізація досвіду: парки намагаються пропонувати більш персоналізовані послуги та враження для різних груп відвідувачів;
- 4) розвиток сімейних розваг: зростає попит на розваги, які підходять для всієї родини;
- 5) екологічна свідомість: парки все більше уваги приділяють питанням екології та сталого розвитку.

Перспективними напрямками розвитку та успішного функціонування ринку українських розважальних парків є [13]:

1. Створення сучасних тематичних парків може стати важливим фактором розвитку туризму та регіональної економіки.
2. Використання міжнародного досвіду та залучення інвестицій можуть сприяти розвитку конкурентоспроможної індустрії розваг.
3. Унікальна культурна спадщина України може стати основою для створення оригінальних тематичних парків з національним колоритом.

Дослідження економічних аспектів ринку розважальних парків в Україні, особливо в умовах воєнного стану та економічної нестабільності, може включати

ряд значних проблем. Важливо зазначити основні проблеми, що сьогодні впливають на діяльність центрів розваг [19]:

- нестабільність економічної ситуації, висока інфляція та девальвація гривні (ускладнюються процеси прогнозування доходів та витрат, особливо при закупівлі імпортного обладнання чи матеріалів);
- зниження купівельної спроможності населення (війна та економічна криза призвели до зменшення доходів багатьох українців, що впливає на їхню здатність витратити кошти на розваги);
- міграція населення (значна кількість українців виїхала за кордон, що зменшує потенційну аудиторію розважальних парків, внутрішня міграція також може змінювати регіональний попит);
- ризики безпеки та воєнних дій (постійна загроза обстрілів та бойових дій у різних регіонах країни відлякує відвідувачів та інвесторів);
- перебої з енергопостачанням та інфраструктурні проблеми (руйнування енергетичної інфраструктури та інші логістичні проблеми можуть ускладнити роботу парків та доступ до них).

Відсутність актуальної та повної статистики є також актуальною проблемою. Воєнний стан може призвести до затримки або неповноти офіційної статистичної інформації щодо ринку розваг [9]. Існують певні складнощі збору первинних даних: проведення опитувань та інтерв'ю з відвідувачами та операторами парків може бути ускладнене через безпекову ситуацію та логістичні проблеми. Важливою проблемою є також непрозорість діяльності деяких операторів: частина ринку може перебувати в тіні, що ускладнює оцінку його реального обсягу та динаміки. В умовах міграції та нестабільності складно також сформувати репрезентативну вибірку для опитувань, водночас висока невизначеність робить довгострокові прогнози функціонування ринку дуже складними.

Воєнний стан також може призводити до змін у законодавстві, що регулюють діяльність розважальних закладів, бюрократичні процедури також можуть ускладнюватися в умовах воєнного стану.

Враховуючи всі ці проблеми, дослідження економічних аспектів ринку розважальних парків в Україні вимагає ретельного підходу, використання різноманітних джерел інформації, адаптивних методологій з врахуванням фактору високого рівня невизначеності.

До особливостей ринку розважальних парків відносять такі:

- 1) висока капіталомісткість: створення та утримання розважальних парків потребує значних інвестицій, які в умовах нестабільності залучити складно;
- 2) тривалий термін окупності інвестицій: через високі початкові витрати окупність проєктів розважальних парків може бути довготривалою, що є ризикованим в умовах економічної невизначеності;
- 3) сезонність бізнесу: більшість розважальних парків мають виражену сезонність, що впливає на їхні доходи протягом року;
- 4) конкуренція з іншими видами розваг: ринок розваг включає кінотеатри, торговельно-розважальні центри, онлайн-розваги тощо, що створює конкуренцію за увагу та кошти споживачів;
- 5) вплив психологічного стану населення: війна та пов'язаний з нею стрес можуть знижувати бажання людей витратити кошти на розваги.

Розвиток індустрії тематичних парків в Україні потребує комплексного підходу, що враховує як культурні, так і соціально-економічні особливості держави. У цьому контексті фахівці виділяють кілька пріоритетних тенденцій розвитку парків розваг:

1. Створення багатофункціональних просторів дозвілля. Сучасний парк має поєднувати відпочинкову, культурну, освітню, соціальну, спортивну та екологічну функції. Наприклад, у Львові реалізується проєкт «Urban Park», який включає дитячі та спортивні зони, локації для подій, освітні майданчики та зону для сімейного відпочинку. Такий підхід дозволяє охопити різні вікові групи й інтереси.
2. Використання рекультивованих територій. Через брак вільних ділянок у містах, перспективним напрямом є відновлення деградованих зон: кар'єрів,

сміттєзвалищ, занедбаних промислових майданчиків. У Києві успішно реалізовано приклад перетворення частини території колишнього заводу «Радар» у креативно-дозвіллевий простір. За оцінками, в Україні понад 6 тисяч гектарів потенційно придатних для рекультивації ділянок.

3. Формування єдиної тематики та високих стандартів обслуговування. Українські тематичні парки повинні прагнути до стилістичної цілісності: ландшафт, архітектура, персонал, звукове оформлення, гастрономія – все має бути підпорядковане одній ідеї. Наприклад, парк, присвячений козацтву, може включати автентичні будівлі, традиційну кухню, інтерактивні вистави та освітні програми.

4. Орієнтація на принципи сталого розвитку. Сучасні парки мають бути енергоефективними, інклюзивними, екологічно чистими. Важливою частиною є адаптація інфраструктури для осіб з інвалідністю, а також реалізація еколого-освітніх програм для молоді. Наприклад, у Вінниці функціонує тематичний парк «Екопарк», де впроваджуються проекти з сортування відходів та екоосвіти.

5. Волонтерська участь у створенні парків. У багатьох українських громадах активно залучають волонтерів до облаштування та догляду за парками. Прикладом є ініціатива «Зелений курс» у Дніпрі, де понад 300 добровольців допомагали у створенні тематичних еко-локацій у міських зонах.

6. Дослідження потреб відвідувачів. Регулярне вивчення запитів громадян допомагає адаптувати паркові послуги. Згідно з даними Київського міжнародного інституту соціології (2023), 62% опитаних українців бажають бачити у парках більше освітніх і культурних заходів, а не лише атракціонів.

7. Розвиток техно-парків. Техно-парки з використанням VR/AR технологій можуть значно розширити поняття паркового відпочинку. В Україні вже функціонують локальні проекти – наприклад, «Galaxy Park» у Харкові – де впроваджено інтерактивні технології з ефектом занурення.

8. Тематичні шоу-парки з українською ідентичністю. Є попит на парки, присвячені українській історії та культурі. Прикладом може бути майбутній проєкт «Козацька Січ» на території Національного заповідника «Хортиця» – із

театралізованими виступами, ремісничими майстернями, костюмованими екскурсіями.

9. Створення професійних галузевих об'єднань. В Україні бракує централізованого органу, що відповідав би за розвиток паркової справи. Варто створити Українську асоціацію тематичних і рекреаційних парків, яка займатиметься сертифікацією, проведенням досліджень, професійним навчанням персоналу та міжнародною співпрацею.

10. Послуги харчування та розміщення. Важливо інтегрувати інфраструктуру харчування та готелів у простір парку. Наприклад, у Буковелі паркова зона інтегрована з гастрономічними об'єктами, де оформлення відповідає карпатській тематиці. А поблизу парку «Київська Русь» функціонує готель у стилі середньовічного замку.

Україна має всі передумови для створення унікальних тематичних парків: вигідне географічне розташування, багату культурну спадщину, різноманітний ландшафт та клімат. Станом на початок 2025 року, в Україні вже функціонують понад 150 об'єктів рекреаційного типу, з яких приблизно 25 мають потенціал розвитку до тематичних парків.

Розвиток тематичних парків в Україні – це не лише питання дозвілля, а й потужний інструмент культурної просвіти, соціального згуртування та економічного розвитку. Першочерговими для ринку розважальних парків мають стати такі завдання: створення якісної підготовки кадрів; розробка сприятливого законодавчого поля; заохочення місцевих ініціатив; розвиток державно-приватного партнерства.

Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку ринку парків та центрів дитячих розваг в Україні свідчить про наявність значного потенціалу для формування конкурентоспроможного та інноваційного сегменту індустрії дозвілля.

Попри обмеженість фінансових ресурсів, недосконалу нормативно-правову базу та недостатню розвиненість інфраструктури, Україна володіє сприятливими передумовами для розбудови тематичних та рекреаційних парків,

зокрема: вигідним географічним положенням, культурною спадщиною, розмаїттям ландшафтів та зростанням внутрішнього туризму.

Таким чином, тематичні дитячі центри можуть стати важливою складовою соціально-культурного та економічного розвитку регіонів України, стимулюючи туристичну активність, зайнятість населення та формування позитивного іміджу країни.

2.2. Оцінювання стратегічних переваг нового суб'єкта у сфері дитячих розваг

Однією з ключових внутрішніх конкурентних переваг новоствореного дитячого розважального центру «Аквамарін» є його цільова аудиторія. Потенційні відвідувачі закладу – це соціально активні, сімейно орієнтовані споживачі з середнім рівнем доходу, які надають перевагу якісному дозвіллю для дітей у безпечному та пізнавальному середовищі. До них належать молоді родини, які проживають у густонаселених житлових масивах Пересипського району Одеси та інших районів, а також шкільні групи та організовані освітні спільноти.

Споживачі центру очікують не просто розваг, а комплексного сервісу з емоційною, соціальною та квестовою складовими. Формат «Аквамарін» відповідає їхнім очікуванням завдяки інтерактивним зонам, тематичному дизайну, інклюзивності та доступності. Крім того, зростає попит на безпечні, гнучкі у форматі дозвілля простори, де діти можуть одночасно гратися, навчатися, святкувати й розвиватися. Наявність стабільного сегменту постійних клієнтів, орієнтованих на повторне відвідування, відкриває можливості для впровадження системи лояльності, абонементів, персоналізованих послуг і партнерських програм із закладами освіти. Така концепція створює довгострокову конкурентну перевагу, що базується на високому рівні довіри, емоційному залученні та цінності сервісу для всієї родини.

У таблиці 2.2 представлено основні сегменти споживачів дитячого центру

«Аквамарін», їхні потреби та очікування, що дозволяє краще адаптувати бізнес-модель і комунікаційну стратегію закладу.

Таблиця 2.1

Основні цільові сегменти споживачів дитячого центру «Аквамарін»

Сегмент аудиторії	Основні потреби	Очікування від закладу
1. Родини з дітьми (4–12 років)	Якісне дозвілля, безпека, розвиток дитини	Розважальні та навчальні зони, інклюзивне середовище, доступність
2. Шкільні групи (початкова школа)	Організація подій, екскурсій, групових відвідувань	Програми для класів, святкові квести, безпечне середовище
3. Освітні заклади (садки, школи, гуртки)	Партнерські умови, простір для розвитку	Співпраця, лояльні ціни, гнучкий графік
4. Батьки з дітьми з інвалідністю	Безпечне, доступне, чутливе середовище	Інклюзивність, сенсорні зони, підтримка персоналу
5. Випадкові клієнти	Спонтанне дозвілля, цікавість, комфорт	Яскравий інтер'єр, швидкий доступ, позитивні емоції

Джерело: складено автором [17]

Сучасні парки дедалі частіше відходять від традиційних гойдалок і каруселей на користь інтерактивних та розвивальних зон з елементами високих технологій. Однією з поширених інновацій є використання інтерактивних панелей і сенсорних екранів, за допомогою яких діти можуть проходити квести, грати в логічні ігри, вивчати основи програмування або дізнаватися цікаві факти про навколишній світ. Наприклад, у київському парку «Галерея розваг» (ТРЦ

«Gulliver») встановлено віртуальні ігрові зони з елементами доповненої реальності, де діти можуть спілкуватися з анімованими персонажами чи брати участь у цифрових пригодах. Ще один приклад – використання технологій доповненої реальності (AR). В деяких парках, зокрема під час сезонних заходів у Парку ім. Шевченка у Львові, встановлювалися QR-коди, які можна сканувати через смартфон, щоб активувати інтерактивний сюжет – наприклад, перегляд анімаційного героя чи захопливого історичного фрагменту. Такі технології перетворюють просту прогулянку парком на захопливу подорож.

У парках на кшталт «KidsWill» у Києві та Одесі впроваджено концепцію дитячого «міста професій», де інновації поєднано з елементами освіти: діти можуть «працювати» лікарями, пожежниками чи журналістами, використовуючи справжнє обладнання та симулятори професійної діяльності. Це розвиває навички комунікації, критичне мислення та відповідальність.

Важливим напрямком є також інклюзивні технології [15, с. 9]. У деяких нових українських парках, наприклад у Дитячому містечку «Казка» в Запоріжжі, реалізовано адаптивні атракціони з сенсорним керуванням, пандуси, тактильні елементи та аудіоінструкції для дітей з особливими потребами.

Сучасний технологічний процес охоплює навіть керування парком у цілому: мобільні застосунки, електронні браслети для оплати, системи онлайн-білетів і розкладів подій дозволяють родинам зручно планувати дозвілля. Деякі парки в Україні вже впроваджують такі рішення – зокрема ТРЦ «Lavina Mall» у Києві з його розважальною зоною «Галактика».

Отже, інновації в парках розваг сприяють не лише розвитку технологічної культури серед дітей, а й роблять процес навчання та гри глибшим, динамічнішим і яскравішим. Україна демонструє приклади поступового, але впевненого впровадження цих рішень у сфері дитячого дозвілля [14]. Важливо, щоб дитячий парк виконував не лише розважальну, а й освітню функцію. Ігрові елементи повинні стимулювати розвиток логіки, моторики, творчого мислення. Театральні майданчики, місця для майстер-класів і колективних ігор сприяють соціалізації та творчій самореалізації дітей [6].

Ринок центрівозваг в Україні перебуває на етапі активного розвитку та модернізації. Зростає попит на безпечні, різноманітні та інноваційні простори для дозвілля дітей, що поєднують розваги з елементами освіти, культури й технологій.

Дитячий центр «Аквамарін» функціонуватиме в умовах поступового зростання конкуренції в сегменті розважальних послуг для дітей у місті Одесі. Основними конкурентами є вже наявні ігрові кімнати, сімейні простори у ТРЦ, батутні парки та студії святкувань. Проте більшість із них пропонують стандартні розваги без тематичної структури, обмежену інфраструктуру для дітей різного віку або орієнтовані виключно на святкові події. Конкурентна перевага «Аквамаріну» полягає у створенні тематичного простору з глибоким зануренням у морський світ, інтеграцією розваг, розвитку емоційної підтримки дитини, що відповідає сучасним запитам родин. Конкурентна стратегія центру «Аквамарін» ґрунтується на: морській тематизації та естетичному дизайні простору; орієнтації на довгострокове обслуговування родин і освітніх закладів; підготовці компетентного персоналу для роботи з дітьми.

У таблиці 2.2 наведено порівняльний аналіз дитячого розважального центру «Аквамарін» та трьох ключових конкурентів на ринку міста Одеси – «Дитяча Планета» (Аркадія), «Happy Land» (Сіті-Центр) та «Fly Park» (ТРЦ «Riviera»). Оцінка проводиться за п'ятьма критеріями: формат і тематика, спектр послуг, ціни, розташування та сильні сторони персоналу [2].

Дитячий розважальний центр «Аквамарін» вирізняється серед конкурентів завдяки унікальному морському формату, що поєднує розваги з елементами розвитку та творчості. На відміну від конкурентів, які переважно орієнтовані на фізичну активність чи загальні ігрові зони, «Аквамарін» пропонує багатокомпонентну програму, що включає квести, майстер-класи та святкові простори. Орієнтація на житлові масиви з молодими родинами, а також професійно підготовлений персонал дозволяють «Аквамаріну» зайняти перспективну нішу на ринку Одеси, зокрема в Пересипському районі, де конкуренція є нижчою, а попит – стабільно зростаючим. Це формує основу для

стійкого розвитку бізнесу, з потенціалом масштабування в інші райони міста та області.

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика дитячого центру «Аквамарін» та конкурентів у місті Одеса

Параметр	«Аквамарін» (Пересипський район)	«Дитяча Планета» (Аркадія)	«Happy Land» (Сіті-Центр)	«Fly Park» (ТРЦ Riviera)
Формат і тематика	Морський тематичний простір, зони пригод	Загальний розважальний простір з тематизацією під дитяче місто професій	Сучасна зона ігор без фіксованої теми	Активний парк з батутами та спортивними зонами
Спектр послуг	Мотузковий парк, квести, майстер-класи, STEM, святкування	Батути, лабіринти, свята, VR	Ігрові кімнати, анімація, святкові зали	Батутна арена, турніки, святкові дні
Цінова політика	Гнучкі тарифи, абонементи, знижки для шкіл та сімей	Середній рівень, абонементи	Фіксовані пакети, акції в будні	Високий сегмент, оплата погодинна
Локація	Пересепський район, новобудови, житлові масиви	Аркадія, ТРЦ Gagarinn Plaza	Сіті-Центр на Таїрова	ТРЦ Riviera, виїзд з міста
Персонал	Навчений, фокус на професійності	Аніматори, оператори ігор, загальна підготовка	Організатори свят і адміністратори	Інструктори батутних зон, спортивна підготовка

Джерело: складено автором [29]

«Дитяча Планета» (ТРЦ) має у середньому дохід на рівні 8–10 млн грн/рік, Fly Park: преміум-локація, батутна арена – 6–8 млн грн/рік; Happy Land: середній сегмент, менший ТРЦ – 4–5 млн грн/рік.

З урахуванням результатів вивчення цільової аудиторії та оцінки конкурентного середовища доцільним є проведення SWOT-аналізу

новоствореного підприємства [22, с. 240]. SWOT-аналіз суб'єкта підприємницької діяльності представлено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз ТОВ «Аквамарін»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1	2
1. Унікальна морська тематика, що вирізняє центр серед конкурентів.	1. Відносно новий бренд на ринку – обмежена впізнаваність.
2. Розташування в густонаселеному районі з великою кількістю молодих сімей.	2. Початкові високі інвестиції в обладнання, декорації, безпеку.
3. Поєднання розваг і розвитку: квести, майстер-класи.	3. Залежність від сезонності та шкільного календаря.
4. Гнучка цінова політика та знижки для шкіл, гуртків, великих груп.	4. Високі вимоги до персоналу з педагогічними навичками.
5. Наявність внутрішнього кафе, зони святкувань – комплексність послуг.	5. Необхідність постійного оновлення програми, щоб утримати інтерес.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Зростання попиту на безпечне дитяче дозвілля у післявоєнний період.	1. Хвороби та епідемії. Дитячі центри входять у список об'єктів, які першими закривають при епідеміях.
2. Співпраця з освітніми закладами, розвиток напрямку Edutainment: education (освіта) + entertainment (розвага) = навчання через гру: вікторини про морських тварин; майстерні з конструювання човнів; квести «Знайди скарб Капітана»; інтерактивні заняття «Як працює світло в океані», тощо.	2. Подорожчання оренди, нестабільність енергоринку.
3. Розширення: відкриття філій або франшизи в інших районах міста.	3. Посилення державного регулювання дитячої безпеки.
4. Впровадження систем онлайн-бронювання.	4. Можливе зниження купівельної спроможності населення.
5. Залучення до простору сімейного формату.	5. Потенційні перебої у роботі через повітряні тривоги чи відключення.

Джерело: складено автором [5]

ТОВ «Аквамарін» має сильну стартову позицію завдяки унікальній морській тематиці, зручній локації та поєднанню розваг із розвитком. Основні виклики – новизна бренду, потреба в постійних оновленнях і зовнішні ризики (епідемії, повітряні тривоги, економічна нестабільність). Водночас, значні

можливості відкриває розвиток напрямку edutainment, цифрові сервіси та партнерство з освітніми закладами. За умови гнучкого управління проєкт має високий потенціал для росту та масштабування. Для оцінки перспектив стратегічного розвитку дитячого розважального центру ТОВ «Акваріум» необхідно провести PESTLE-аналіз, що допоможе виявити основні зовнішні чинники впливу на діяльність підприємства (таблиця 2.4). Цей аналіз охоплює шість ключових сфер: політичну, економічну, соціальну, технологічну, правову та екологічну.

Таблиця 2.4

PESTLE-аналіз зовнішнього середовища дитячого центру «Акваріум»

Категорія	Фактори впливу для «Акваріум»
Політичні	– Відносна стабілізація безпекової ситуації в Одеському регіоні стимулює повернення родин до активного дозвілля. – Підтримка муніципальних ініціатив щодо розвитку сімейної інфраструктури (гранти, пільги) [12, с. 15-20].
Економічні	– Інфляція та здорожчання оренди приміщень та енергоресурсів підвищують операційні витрати. – Нерівномірна платоспроможність населення обмежує. – Ріст попиту на послуги «під ключ» – свята, майстер-класи, гуртки.
Соціальні	– Високий запит на безпечні, контрольовані простори для дозвілля дітей (особливо молодшого віку). – Популяризація сімейного формату дозвілля – батьки прагнуть проводити час з дітьми якісно. – Гра як інструмент реабілітації – у післявоєнний період центри з м'якою психоемоційною атмосферою мають особливе значення.
Технологічні	– Очікування відвідувачів щодо наявності онлайн-бронювання, електронних квитків, знижок через застосунки. – Необхідність впровадження EdTech-рішень: інтерактивні панелі.
Правові	– Обов'язкове дотримання вимог ДБН, пожежної та санітарної безпеки, особливо для дитячих закладів. – Щорічна сертифікація батутів, гірок та мотузкових трас.
Екологічні	– Підвищена увага до екоорієнтованих закладів: сортування відходів, екоматеріали, мінімізація одноразового пластику. – Запит на еко-програми для дітей – майстер-класи з апсайклінгу (майстер-клас: зробити акваріум із пластикової пляшки; креативна зона: виготовлення морських тваринок із залишків тканини чи гудзиків; декор: піратські скрині зі старих коробок; тематичні дні на кшталт «Океан без сміття»).

Джерело: складено автором [24]

Для успішного функціонування ТОВ «Аквамарін» має адаптуватися до динамічних зовнішніх змін, інтегруючи інноваційні, етичні та безпечні підходи у свою діяльність.

2.3. Планування витрат на відкриття розважального центру

Фінансове забезпечення створення розважального центру «Аквамарін» передбачає комплекс витрат, необхідних для реалізації бізнес-ідеї та запуску закладу в експлуатацію. У структурному розрізі всі витрати доцільно поділити на такі основні групи:

- стартові витрати;
- загальні поточні витрати;

Найбільш критично важливими є стартові, які забезпечують матеріально-технічну та інфраструктурну готовність об'єкта до прийому відвідувачів. Такі витрати, що передують старту діяльності, часто називають початковими або стартовими. Для раціонального розподілу ресурсів та уникнення фінансових ризиків на етапі відкриття необхідно чітко визначити перелік та обсяг кожної складової цих витрат.

Стартові витрати, що забезпечують відкриття й запуск дитячого центру «Аквамарін», охоплюють ключові напрями, серед яких – оформлення документації, оренда приміщення, ремонт та облаштування приміщення, закупівля обладнання та атракціонів, брендування простору, рекламне просування, а також підключення інфраструктурних мереж і систем безпеки.

Для реалізації проєкту дитячого розважального центру «Аквамарін» необхідно врахувати витрати, пов'язані з реєстрацією бізнесу та отриманням дозвільної документації. Оскільки діяльність дитячих центрів не потребує спеціальної ліцензії, однак вимагає дотримання певних будівельних, санітарних, протипожежних та пожежно-евакуаційних норм, доцільним є звернення до фахової юридично-бухгалтерської фірми, яка має досвід супроводу закладів у сфері дозвілля та послуг для дітей.

До пакету послуг буде входити: реєстрація ТОВ; реєстрація платником ПДВ; отримання витягу з ЄДР; подання повідомлення про початок господарської діяльності; юридичний супровід подання документів до ДСНС (державна служба з надзвичайних ситуацій) щодо відповідності нормам пожежної безпеки; погодження схеми евакуації; консультації з питань оформлення санітарних дозволів (за потреби).

Орієнтовна вартість послуг з витрат на реєстрацію складає 12 000 грн (таблиця 2.5):

Таблиця 2.5

Витрати на реєстрацію бізнесу та дозволи

Найменування послуги	Орієнтовна вартість, грн
1. Реєстрація ТОВ з ПДВ	4 000
2. Консультації з оподаткування + відкриття рахунку	1 000
3. Консультації щодо санітарних вимог (при потребі)	1 500
4. Юридична допомога у складанні договорів	2 000
5. Оцінка технічного стану атракціонів (сертифікація)	6 атракціонів x 4 000 = 24 000
6. Пожежно-технічне обстеження площі 800 м ² (проект пожежної безпеки, система сигналізації, інструктаж)	20 000
7. Гігієнічний висновок Держпродспоживслужби (фуд-зона) та оцінка санітарного стану закладу	10 000
Разом	62 500

Джерело: складено автором

Таким чином, загальна сума витрат на реєстрацію, первинний юридичний супровід та дозволи для ТОВ «Аквамарін» становить 62 500 грн.

Доцільно здійснити розрахунок орієнтовних витрат на оренду приміщення площею 800 м² для дитячого розважального центру «Аквамарін» у м. Одеса:

Середня ціна оренди за 1 м² для комерційної нерухомості в Одесі (розважальна нерухомість): 400 грн/м².

Місячна орендна плата: 800 м² × 400 грн = 320 000 грн / місяць.

Оренда на 2 місяці (як стартові витрати):

$$320\,000 \times 2 = 640\,000 \text{ грн}$$

Орієнтовні інвестиційні витрати на оренду приміщення дитячого центру «Аквамарін» на два перших місяці: 640 000 грн.

Витрати на ремонт та оформлення дитячого розважального центру «Аквамарін» представлено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Витрати на ремонт та оформлення дитячого розважального центру
«Аквамарін»

№	Категорія витрат	Зміст	Орієнтовна сума, грн
1	Підготовчі та базові будівельні роботи	Демонтаж, стяжка, гідроізоляція, вирівнювання, базове шпаклювання	560 000
2	Покриття підлоги та стелі	Протиударне покриття, м'яка підлога, декоративна стеля з шумоізоляцією	820 000
3	Оздоблення стін та візуальний декор	Морський дизайн, розпис, 3D-елементи, вініл-панелі, графіка зон	440 000
4	Інженерні мережі та сантехніка	Світло, вентиляція, сантехніка, кондиціонери, інтернет-комунікації	710 000
5	Безпека та сертифікація	Пожежна сигналізація, відеоспостереження, аварійне освітлення	120 000
6	Дизайн-проект і авторський супровід	Розробка функціонального зонування, кольорової концепції, 3D-візуалізація	120 000
РАЗОМ			2 770 000

Джерело: складено автором

Загальна сума витрат на проведення ремонтно-оздоблювальних робіт та оформлення інтер'єру дитячого розважального центру становить 2 770 000 грн. Ці витрати охоплюють: оздоблення зон розваг (мотузковий парк, батутна зона, скеледром, атракціони) – враховано як візуальне оформлення, так і технічну підготовку простору; оформлення святкових кімнат, фуд-зони та STEM-простору – із застосуванням сучасних безпечних матеріалів; проведення

електромонтажних, сантехнічних, вентиляційних робіт; розробку дизайн-проєкту та авторський супровід – для забезпечення тематичної єдності та привабливості інтер'єру; брендування приміщення – із врахуванням фірмового стилю і кольорів «Аквамарину». Такий обсяг інвестицій у простір дозволяє створити безпечне, естетично привабливе середовище, що відповідатиме сучасним стандартам дитячої розважальної індустрії та стимулюватиме повернення відвідувачів.

Логістичні витрати плануються на рівні 12 000 грн. На старі планується користування кур'єрськими сервісами (для закупівель), орендою транспорту під події та сервісами таксі для персоналу у виняткових випадках. Витрати плануються на такому невеликому рівні, так як всі послуги надаються виключно всередині центру, доставку забезпечують контрагенти (кейтеринг, постачальники), немає потреби в постійних виїздах персоналу. Витрати на устаткування також доцільно закласти до бюджету. Для розрахунку витрат на устаткування для дитячого розважального центру «Аквамарин» площею 800 м² згруповано витрати за функціональними зонами та напрямками (ринкові ціни 2025 року). Загальна сума витрат на устаткування представлена у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Витрати на устаткування

№	Категорія / зона	Основне обладнання	Орієнтовна сума, грн
1.	Мотузковий парк	Конструкції, троси, каски, страхувальні системи	180 000
2.	Батутна зона	Батутна арена з сітками безпеки, настили	160 000
3.	Скеледром «Морські гори»	Панелі, страховки, м'яке покриття	120 000
4.	Атракціон «Осідлай акулу»	Механічний модуль, пульт, покриття	140 000
5	Морська карусель	Карусель на 6 місць, безпечний механізм	100 000

Продовження табл. 2.7

№	Категорія / зона	Основне обладнання	Орієнтовна сума, грн
6	Зона майстерні	Лего-набори, столи, ігри, інтерактивні панелі	90 000
7	Святкова кімната	Меблі, світлове/музичне обладнання	60 000
8	Фуд-зона «Веселий краб»	Холодильники, гриль, мийка, витяжка, каса	120 000
9	Зона кафе	Дивани, столи, освітлення	50 000
10	Технічні зони / рецепція	POS-обладнання, відеонагляд, камери, сигналізація	80 000
11	Меблювання туалетів, підсобок	Сантехніка, дзеркала, сушарки	40 000
Разом			1 140 000 грн

Джерело: складено автором

Витрати на сировину та матеріали розраховано відповідно до даних таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Кошторис витрат на сировину та матеріали

№	Найменування статті витрат	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за од., грн	Сума, грн
1.	Уніформа персоналу (аніматори, касири, техперсонал)	комплект	20	2 500	50 000
2.	Тарілки (глибокі + мілкі, фарфор або міцний пластик)	шт	100	80	8 000
3.	Чашки / горнятка (діти + дорослі)	шт	80	60	4 800
4.	Склянки (або міцні пластикові)	шт.	80	50	4 000
5.	Прибори (ложки, виделки, ножі)	набір	100	30	3 000
6	Підноси	од.	20	300	6 000
7.	Канцелярські товари (офіс, майстер-класи)	набір	10	500	5 000

Продовження таблиці 2.8

№	Найменування статті витрат	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за од., грн	Сума, грн
8.	Матеріали для майстер-класів (папір, фарби, пластилін, тощо)	набір	30	600	18 000
9.	Побутова хімія (прибирання, дезінфекція)	набір	12	800	9 600
10.	Сувенірна продукція (наліпки, сертифікати, магніти)	партія	5	2 000	10 000
11.	Медичні аптечки (по зонах + персонал)	шт.	6	700	4 200
12.	Побутові дрібниці (батареї, лампи, інвентар)	умовно	—	—	8 000
Разом					130 600

Джерело: складено автором

Витрати на придбання ноутбуків і планшетів для дитячого розважального центру «Аквамарін» представлено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Таблиця витрат на придбання комп'ютерної техніки

№	Найменування	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Загальна сума, грн
1	Ноутбук офісний	2	18 000	36 000
2	Планшет для персоналу / аніматорів	2	12 000	24 000
3	Принтер БФП (Canon / HP)	1	8 000	8 000
4	Wi-Fi роутер бізнес-класу	1	3 000	3 000
5	Ліцензія Windows 11 Pro	2	5 500	11 000
6	Офісний пакет (Microsoft 365 або аналог)	2	1 200	2 400
7	Антивірус (ESET / Avast)	2	600	1 200
Разом:				85 600

Джерело: складено автором

Для підключення інтернету до дитячого розважального центру «Аквамарін» на вул. Академіка Заболотного, м. Одеса, найоптимальнішим

вибором буде бізнес-підключення від провайдера «Kyivstar Бізнес». Один із провайдерів, який надає послуги швидкісного інтернету для офісів і розважальних центрів в Одесі, зокрема на Заболотного. Швидкість – до 1 Гбіт/с, тип з'єднання – оптоволоконний канал (FTTB). Орієнтовний розрахунок витрат на підключення представлено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Орієнтовний розрахунок витрат на підключення інтернету

Стаття витрат	Сума (грн)
1. Прокладка інтернет-лінії	8 000
2. Wi-Fi роутер бізнес-класу	3 000
3. Монтаж і налаштування мережі	4 000
Разом	15 000

Джерело: складено автором

Для старту роботи дитячого розважального центру «Аквамарін» доцільним є обрання бюджетного варіанту створення вебсайту на основі шаблонної платформи (наприклад, Tilda або WordPress), що дозволяє суттєво зекономити кошти без шкоди для базової функціональності.

Бюджетний варіант передбачає реалізацію таких ключових рішень: створення сайту на готовому шаблоні з адаптивним дизайном; включення основних розділів: «Про нас», «Атракціони», «Ціни», «Графік роботи», «Контакти», «Форма зворотного зв'язку»; наявність фотогалереї, простого блоку новин або подій; інтеграція Google Maps, кнопки соцмереж, базова SEO-оптимізація; без підключення складних систем бронювання чи онлайн-оплати на стартовому етапі (можна додати пізніше).

Орієнтовна сума витрат на реалізацію такого варіанту становить 15 000 грн, що є економічно доцільним для початкового етапу роботи центру. За потреби в майбутньому сайт може бути модернізований: додано систему бронювання, електронні квитки, мультимовність, пов'язання з CRM тощо. Таким чином, бюджетний варіант сайту дозволяє швидко запустити онлайн-представництво бренду «Аквамарін» і забезпечити базову інформаційну присутність у мережі.

Сума інвестицій у систему охоронної сигналізації становить 23 000 грн, що є розумною вартістю для забезпечення надійного контролю доступу та захисту території розважального центру. Сигналізація підвищує загальний рівень безпеки, а також відповідає вимогам ДСНС і страхових компаній.

Витрати на страхування ТОВ «Аквамарін» становлять 20 000 грн (СК «Оранта»).

Потрібно визначити загальну суму стартового капіталу, потрібного для відкриття ТОВ «Аквамарін».

Деталізовану структуру витрат наведено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Стартовий капітал для відкриття ТОВ «Аквамарін»

№	Стаття витрат	Орієнтовна сума, грн	Питома вага, %
1	Витрати на реєстрацію бізнесу та дозволи	62 500	1,27%
2	Витрати на оренду приміщення (2 місяці)	640 000	12,95%
3	Витрати на дизайн та ремонт	2 770 000	56,07%
4	Логістичні витрати	12 000	0,25%
5	Витрати на устаткування	1 140 000	23,07%
6	Витрати на сировину та матеріали	130 600	2,65%
7	Витрати на придбання комп'ютерної техніки	85 600	1,73%
8	Витрати на підключення інтернету	15 000	0,3%
9	Створення сайту	15 000	0,3%
10	Страхування	20 000	0,4%
10	Інші витрати	50 000	1,01%
Разом:		4 940 700	100%
Статті витрат		Сума, грн.	Питома вага, %
Власні кошти		3 440 700	69,7%
Кредитні кошти		1 500 000	30,3%
Всього		4 940 700	100

Джерело: складено автором

Загальний стартовий капітал ТОВ «Аквамарін» у розмірі 4 940 700 грн забезпечує повноцінну підготовку до відкриття дитячого розважального центру. Найбільшу частку витрат становлять ремонт, устаткування та оренда

приміщення. Фінансування проекту сформовано за рахунок власних коштів (3 440 700 грн) та кредитних ресурсів (1 500 000 грн), що дозволяє збалансувати інвестиційне навантаження й знизити ризики. Структура витрат є оптимальною для забезпечення ефективного старту та стабільного функціонування закладу.

Кредитну частину фінансування передбачається отримати у вигляді бізнес-кредиту від «ПриватБанку». Ключові умови цього фінансування подано в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Умови отримання кредиту для бізнесу від «Приватбанку»

Показник	Значення
Сума кредиту, грн.	1 500 000
Строк кредиту, міс.	24
Процентна ставка, % річних	17%
Щомісячний платіж, грн	74 163,40
Комісія, разово при видачі кредиту, грн	15 000
Загальні витрати за кредитом, грн	1 794 921,51

Джерело: складено за даними [18]

Розрахунок виплат за користування кредитом представлено у таблиці 2.13.

Протягом першого року (12 місяців) загальна сума виплат за кредитом становитиме 889 960,80 грн. Ця сума включає як сплату відсотків, так і часткове погашення основної суми кредиту, розраховану за ануїтетною схемою при річній ставці 17%. З них орієнтовно: сплачені банку відсотки – 233 993,00 грн, погашене тіло кредиту – 655 967,80 грн. Виплати за користування банківським кредитом представлено у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Виплати за користування кредитом банку

№ місяця	Щомісячний платіж, грн	Погашення тіла кредиту, грн	Відсотки, грн	Залишок боргу, грн
1	74163,4	21250,0	52913,4	1447086,6
2	74163,4	20500,39	53663,0	1393423,6
3	74163,4	19740,17	54423,23	1339000,37
4	74163,4	18969,17	55194,22	1283806,15
5	74163,4	18187,25	55976,14	1227830,01

Продовження табл. 2.13

№ місяця	Щомісячний платіж, грн	Погашення тіла кредиту, грн	Відсотки, грн	Залишок боргу, грн
6	74163,4	17394,26	56769,14	1171060,87
7	74163,4	16590,03	57573,37	1113487,5
8	74163,4	15774,41	58388,99	1055098,51
9	74163,4	14947,23	59216,17	995882,34
10	74163,4	14108,33	60055,06	935827,28
11	74163,4	13257,55	60905,84	874921,44
12	74163,4	12394,72	61768,68	813152,76
13	74163,4	11519,66	62643,73	750509,03
14	74163,4	10632,21	63531,18	686977,85
15	74163,4	9732,19	64431,21	622546,64
16	74163,4	8819,41	65343,99	557202,65
17	74163,4	7893,7	66269,69	490932,96
18	74163,4	6954,88	67208,51	423724,45
19	74163,4	6002,76	68160,63	355563,81
20	74163,4	5037,15	69126,24	286437,57
21	74163,4	4057,87	70105,53	216332,04
22	74163,4	3064,7	71098,69	145233,35
23	74163,4	2057,47	72105,92	73127,42
24	74163,4	1035,97	73127,42	0,0
Разом:	1 779 921,60	1 500 000	279 921,48	

Джерело: складено автором [18]

На наступному етапі буде здійснено розрахунок та обґрунтування річних поточних витрат, необхідних для стабільного функціонування дитячого розважального центру ТОВ «Аквамарін». До складу таких витрат належать: прямі матеріальні витрати (ігрові матеріали, витратні ресурси для майстер-класів, побутова хімія, харчові продукти для фуд-зони), заробітна плата персоналу (аніматори, адміністратори, технічні працівники, охорона), амортизаційні відрахування на обладнання, меблі та техніку, витрати на оренду приміщення та оплату комунальних послуг (електроенергія, вода, опалення, інтернет), витрати на маркетинг і рекламну діяльність (цифрова реклама, друкована продукція, акції, співпраця з блогерами), а також інші супутні витрати, пов'язані з щоденною експлуатацією закладу (обслуговування

обладнання, юридичні та банківські послуги, обслуговування сайту).

Планування щомісячних і річних витрат розважального центру здійснюється з урахуванням специфіки роботи у сфері дитячих послуг та сезонної активності відвідувачів. Детальна структура витрат представлена в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Розрахунок матеріальних витрат ТОВ «Аквамарін»

Стаття витрат	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
1 Матеріали для майстер-класів (папір, фарби, глина, тощо)	10 000	120 000
2 Ігрові набори / витратні ресурси (пластик, деталі, ігри)	5 000	60 000
3 Посуд одноразовий / частково багаторазовий	4 000	48 000
4. Харчові продукти для фуд-зони (соки, снеки, солодоші)	12 000	144 000
5. Побутова хімія та засоби гігієни	3 000	36 000
6 Сувенірна продукція / подарунки (наліпки, магніти)	2 500	30 000
7. Дрібний ремонт і заміна витратних елементів	2 500	30 000
Разом	39 000	468 000

Джерело: складено автором

Прямі матеріальні витрати дитячого розважального центру «Аквамарін» становлять орієнтовно 39 000 грн на місяць, або 468 000 грн на рік. До них належать витрати на матеріали для майстер-класів, ігрові набори, посуд, продукти для фуд-зони, побутову хімію, сувенірну продукцію та дрібний ремонт. Ці витрати є постійними та напряду пов'язані з обслуговуванням відвідувачів, проведенням заходів і підтримкою комфортного та безпечного середовища. Раціональне планування та контроль матеріальних витрат дозволяє забезпечити якість послуг, оптимізувати бюджет і підтримувати стабільну операційну діяльність центру.

Далі буде розглянуто витрати на оплату праці персоналу, який забезпечує повноцінну роботу дитячого розважального центру ТОВ «Аквамарін».

Деталізований розрахунок заробітної плати представлено в таблиці 2.15

Таблиця 2.15

Штатний розклад дитячого центру (грн)

Посада	Кількість	Місячна ЗП, грн	Загальна нарахована ЗП	ПДФО (18%)	Військовий збір (5%)	Зарплата на руки'	ЄСВ (22%)	Вартість для роботодавця
Директор	1	25000	25000	4500	1250	19250	5500	30500
Адміністратор залу	2	18000	36000	6480	1800	27720	7920	43920
Аніматори	6	15000	90000	16200	4500	69300	19800	109800
Касир / менеджер з продажів	2	17000	34000	6120	1700	26180	7480	41480
Працівник фуд-зони	2	14000	28000	5040	1400	21560	6160	34160
Технічний персонал	2	13000	26000	4680	1300	20020	5720	31720
Охоронник	1	16000	16000	2880	800	12320	3520	19520
Маркетолог / SMM	1.0	20000	20000	3600	1000	15400	4400	24400
Бухгалтер	1	15000	15000	2700	750	11550	3300	18300
Разом			290000	52200	14500	223300	63800	353 800

Джерело: складено автором

Загальна сума витрат на оплату праці (з урахуванням нарахувань ЄСВ) буде становити 4 245 600 грн.

Важливою складовою поточних витрат є амортизаційні відрахування, розрахунок яких представлено в табл. 2.16. У процесі планування поточних витрат дитячого розважального центру було здійснено розрахунок амортизаційних відрахувань на основні засоби, що використовуються в роботі центру.

До таких засобів включено: обладнання мотузкової зони, батутів, атракціонів, відеоспостереження, фуд-зони та технічних приміщень. Щомісячні амортизаційні відрахування для ТОВ «Аквамарін» становлять 16 167 грн, що дозволяє поступово компенсувати знос основного обладнання та забезпечити

фінансову стабільність для його оновлення в майбутньому.

Таблиця 2.16

Розрахунок амортизаційних відрахувань основних засобів

Основні засоби	Вартість, грн	Термін служби, роки	Амортизаційні відрахування за місяць, грн	Амортизаційні відрахування за рік, грн
1. Мотузковий парк	180 000	5	3000	36 000
2. Батутна зона	160 000	5	2667	32 004
3. Скеледром «Морські гори»	120 000	5	2000	24 000
4. Атракціон «Осідлай акулу»	140 000	5	2 333	27 996
5. Морська карусель	100 000	5	1667	20 004
6. Фуд-зона «Веселий краб»	120 000	5	2 000	24 000
7. Рецепція	80 000	4	1667	20 004
8. Меблювання туалетів, підсобок	40 000	4	833	9 996
Разом	940 000	—	16 167	194 004

Джерело: складено автором

Орендна плата за приміщення дитячого розважального центру включена до складу поточних витрат. У таблиці 2.17 подано розрахунок орендних платежів на рік.

Таблиця 2.17

Розрахунок орендних платежів ТОВ «Аквамарін»

Витрати	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Оренда приміщення	320 000	3 840 000

Джерело: складено автором

Наступним етапом є розрахунок витрат дитячого розважального центру (площа 800 квадратних метрів) на оплату комунальних послуг, що представлено в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Розрахунок витрат за комунальні послуги

Статті витрат	Планований обсяг споживання	Тариф, грн	Сума за місяць, грн.	Сума за рік, грн.
1. Водопостачання та водовідведення	60 м³/місяць	$30,96 + 24,48 = 55,44$ грн/м³	3 327	39 924
2. Електроенергія	1050 кВт·год/місяць	7,0 грн/кВт·год	7 350	88 200
3. Опалення (5 місяців)	1,33 Гкал/місяць	5547 грн/Гкал	7 378	36 890
4. Інтернет	—	599 грн за швидкість 1 Гбіт/с	599	7 188
5. Вивіз сміття	—	—	880	10 560
Усього	—	—	19 534	182 762

Джерело: складено автором

1. Водопостачання та водовідведення:

Норма: 5 л = 0,005 м³ на людину в день.

Розрахунок: $400 \text{ осіб} \times 0,005 \text{ м}^3 \times 30 \text{ днів} = 60 \text{ м}^3/\text{міс.}$

Тариф: $30,96 + 24,48 = 55,44$ грн / м³.

Сума за місяць: $60 \times 55,44 = 3\,327$ грн.

Сума за рік: $3\,327 \times 12 = 39\,924$ грн.

2. Опалення (5 місяців):

Орієнтовно: 0,16625 Гкал на 100 м²/міс.

Розрахунок: $0,16625 \times 8 = 1,33$ Гкал/міс.

$0,16625 \times 8 = 1,33$ Гкал/міс.

$1,33 \times 5\,547 = 7\,378$ грн /міс.

За рік (5 міс.): $7\,378 \times 5 = 36\,890$ грн.

Для дитячого центру важливою складовою ефективної роботи є

проведення рекламних заходів, спрямованих на залучення нових клієнтів, підвищення впізнаваності бренду та формування позитивного іміджу серед батьків і дітей. У зв'язку з цим передбачено витрати на реалізацію маркетингової кампанії, розрахунок яких представлено нижче.

Щомісяця планується інвестувати 10 500 грн у цільову рекламу в соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram та Google Ads, що дозволить охоплювати широку аудиторію батьків із дітьми дошкільного та молодшого шкільного віку. Також заплановано щомісячні витрати в розмірі 1 500 грн на технічне обслуговування й оновлення корпоративного сайту дитячого центру, який виступає основним онлайн-майданчиком для інформування, запису на заняття та зворотного зв'язку з клієнтами. Загальні витрати на рекламну діяльність складають 12 000 грн на місяць, або 144 000 грн на рік.

На завершальному етапі проведемо підсумковий розрахунок загальної суми щомісячних та річних поточних витрат, необхідних для забезпечення стабільного функціонування бізнесу (див. табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Загальні поточні витрати на функціонування ТОВ «Аквамарін»

Найменування витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
1. Матеріальні витрати	39 000	468 000	4,47%
2. Заробітна плата з ЄСВ	353 800	4 245 600	40,55%
3. Амортизаційні відрахування	16 167	194 004	1,85%
4. Орендні платежі	320 000	3 840 000	36,68%
5. Оплата комунальних послуг	19 534	182 762	1,75%
6. Витрати на рекламну діяльність	12 000	144 000	1,38%
7. Виплати за кредитом	74 164	889 968	8,50%
10. Витрати на рекламні заходи	22 000	264 000	2,52%
11. Інші витрати	20 000	240 000	2,29%
Усього	876 665	10 468 334	100

Джерело: складено автором

Згідно з проведеними розрахунками, загальна сума поточних витрат на рік для забезпечення функціонування підприємства становить 10 468 334 грн.

Найбільшу частку витрат у структурі займає заробітна плата з нарахуванням ЄСВ, яка складає 40,55% усіх витрат. Значну питому вагу також мають орендні платежі – 36,68%, що свідчить про високу залежність підприємства від орендованих приміщень або обладнання. Наступними за обсягом є виплати за кредитом (8,50%). Решта витрат мають відносно невелику частку в загальній структурі, зокрема: матеріальні витрати (4,47%), витрати на рекламну діяльність і заходи (разом – 3,9%), оплата комунальних послуг (1,75%), амортизаційні відрахування (1,85%) та інші витрати (2,29%). Отже, структура витрат демонструє домінування витрат на оплату праці, оренду та фінансові зобов'язання, що слід враховувати при плануванні бюджету та пошуку шляхів оптимізації витратної частини.

Висновки за розділом 2

1. Ринок розважальних дитячих центрів в Україні демонструє поступове зростання, незважаючи на складну економічну ситуацію та наслідки воєнного стану. В країні вже функціонує понад 150 об'єктів вказаного типу, проте лише близько 25 з них мають чітке тематичне спрямування. Це свідчить про наявність вільної ніші на ринку та значний потенціал для створення сучасних, інклюзивних і культурно орієнтованих парків. Основними проблемами галузі залишаються висока капіталомісткість, сезонність, відсутність державної підтримки, нестабільність законодавства та недостатній рівень інфраструктури. Водночас помітні позитивні тенденції: зростання попиту на тематичні розваги, інтеграція новітніх технологій (VR/AR), орієнтація на сімейний відпочинок і створення багатофункціональних просторів.

Україна має всі передумови для розвитку конкурентоспроможної індустрії розваг: вигідне географічне розташування, культурну спадщину та внутрішній туристичний потенціал. Тематичні дитячі центри можуть стати важливою складовою соціально-культурного та економічного розвитку регіонів, за умови належної інвестиційної підтримки, кадрового забезпечення та сучасного управлінського підходу.

2. Дитячий розважальний центр «Аквамарін» має низку стратегічних переваг, які дозволяють йому успішно конкурувати на ринку дитячих розваг в Одесі. Унікальна морська тематика, поєднання розважальних та освітніх елементів, гнучка цінова політика й орієнтація на родини з дітьми створюють привабливий простір для повторного відвідування. Розташування у густонаселеному Пересипському районі забезпечує сталий потік цільової аудиторії, а підготовлений персонал із педагогічними навичками сприяє формуванню емоційно комфортного середовища.

Центр «Аквамарін» вигідно відрізняється від конкурентів завдяки комплексному підходу: інтерактивні зони, квести, майстер-класи, освітні програми та партнерство з навчальними закладами. Його бізнес-модель відповідає актуальним соціальним запитам: безпечне дозвілля, освітній компонент, емоційна підтримка дітей, екологічна свідомість. Впровадження EdTech-рішень, онлайн-бронювання, гейміфікація та адаптація до інклюзивних потреб дозволяють центру інтегрувати сучасні стандарти обслуговування. Завдяки сильному стартовому позиціонуванню, орієнтації на довгострокове обслуговування клієнтів та високій адаптивності до зовнішніх викликів, «Аквамарін» має потенціал стати не лише локальним лідером у сфері дитячого дозвілля, а й масштабуватися у формат франшизи або мережі. Це підкреслює його конкурентоспроможність і перспективність у сучасному рекреаційно-освітньому середовищі України.

3. Проект відкриття дитячого розважального центру «Аквамарін» є масштабним інвестиційним заходом з чітко структурованими витратами, що охоплюють як стартові, так і поточні витрати підприємства. Загальна сума стартових інвестицій становить 4 940 700 грн, з яких 69,7% фінансується за рахунок власних коштів, а 30,3% – кредитними ресурсами «ПриватБанку» на прийнятних умовах (17% річних). Найбільшу частку у стартових витратах займають витрати на ремонт та оформлення приміщення (56,07%), а також закупівля устаткування (23,07%) та оренда приміщення (12,95%). Це свідчить про фокус на створенні безпечного, естетично привабливого й функціонального

простору для дітей.

Щорічні поточні витрати центру становлять 10 468 334 грн, при цьому основні статті витрат – це заробітна плата персоналу з нарахуваннями ЄСВ (40,55%), орендні платежі (36,68%), а також виплати за кредитом (8,5%). Витрати на матеріали, комунальні послуги, амортизацію та маркетинг мають значно меншу питому вагу, проте є важливими для щоденного функціонування.

В цілому, фінансова модель демонструє реалістичність і збалансованість, що є важливою умовою для успішного запуску та подальшої діяльності бізнесу. Водночас, висока орендна плата та значне навантаження на фонд оплати праці вимагають постійного моніторингу доходів і витрат, а також активної маркетингової стратегії для забезпечення стабільного потоку клієнтів і прибутковості проєкту.

РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ДИТЯЧИХ РОЗВАГ

3.1. Розрахунок інтегральних показників економічної ефективності проекту

Економічна ефективність реалізації проекту створення дитячого розважального центру «Аквамарін» полягає у здатності підприємства забезпечувати стабільний прибуток шляхом раціонального використання ресурсів і надання якісних, конкурентоспроможних розважальних послуг для дітей. Доцільність запуску центру обґрунтовується через аналіз співвідношення між обсягами стартових та поточних витрат і прогнозованими доходами від основної діяльності – організації дозвілля, проведення заходів та продажу супутніх товарів і послуг.

Економічна ефективність проекту створення дитячого розважального центру «Аквамарін» визначається його здатністю не лише покрити всі витрати, а й забезпечити стабільне отримання прибутку в умовах конкуренції на ринку розважальних послуг.

Центр орієнтований на широку цільову аудиторію – дітей дошкільного та молодшого шкільного віку, а також їхніх батьків, що створює сталий попит на послуги впродовж року, особливо у вихідні, святкові та канікулярні періоди. Раціональна структура стартових інвестицій, що включає витрати на ремонт, закупівлю сучасного обладнання, створення безпечного інтер'єру та запуск маркетингової кампанії, формує конкурентну перевагу на старті. Ефективне використання ресурсів – як фінансових, так і трудових – дозволяє оптимізувати щомісячні витрати, при цьому не знижуючи якості послуг.

Значну увагу приділено кадровій політиці та рівню сервісу, що безпосередньо впливає на рівень задоволеності клієнтів та повторне відвідування центру. Крім того, запровадження гнучкої системи оплати, бонусних програм і святкових пропозицій стимулює зростання доходів.

З фінансової точки зору, проєкт характеризується збалансованим співвідношенням між власними і позичковими коштами, що дозволяє знизити ризики та забезпечити стабільність грошових потоків. Рентабельність діяльності досягається завдяки високій заповнюваності закладу, широкому асортименту послуг (ігрові зони, святкування днів народження, майстер-класи, фуд-зона) та ефективній рекламній кампанії.

Проєкт передбачає щоденну відвідуваність близько 180 дітей у будні та 400 дітей у вихідні.

Середній чек за відвідування центру складає 350 грн.

У таблиці 3.1 наведено заплановані обсяги реалізації послуг дитячого розважального центру «Аквамарін» у розрізі місяців та року з урахуванням вартості послуг та очікуваної виручки.

Таблиця 3.1

План надання послуг ТОВ «Аквамарін»

№	Послуга	Середня ціна, грн	Обсяг/міс.	Виручка / міс., грн	Виторг /рік, грн
1	Відвідування центру (ігри)	350	4 083	1 429 167	17 150 004
2	Святкування днів народжень	2 500	10	25 000	300 000
3	Продаж продукції (їжа та напої)	300	42	12 500	150 000
4	Партнерські заходи (школи, квести)	4 000	5	16 667	200 004
	РАЗОМ		—	1 483 334	17 800 008

Джерело: складено автором

Розрахунок доходів:

Ціна входу: 350 грн.

Кількість днів на тиждень: 7.

Відвідування: по 140 дітей/день

Тижнева кількість відвідувань:

$140 \times 7 = 980$ дітей / тиждень

Тижнева виручка:

$$980 \text{ дітей} \times 350 \text{ грн} = 343\,000 \text{ грн/тиждень}$$

Річна виручка (50 тижнів):

$$343\,000 \times 50 = 17\,150\,000 \text{ грн/рік}$$

$$343\,000 \times 50 = 17\,150\,000 \text{ грн/рік}$$

Додаткові джерела доходу:

$$\text{Святкування днів народження} = 300\,000 \text{ грн/рік.}$$

$$\text{Продаж брендovаних товарів} = 150\,000 \text{ грн/рік.}$$

$$\text{Партнерські події (школи, квести)} = 200\,000 \text{ грн/рік.}$$

У структурі доходів ТОВ «Аквамарін» домінує виручка від основної діяльності – відвідування розважального центру. За підрахунками, ця категорія послуг приносить 17 150 004 грн на рік. Така концентрація доходів свідчить про значну залежність від потоку щоденних відвідувачів і формує основну фінансову опору бізнесу. Інші види послуг – святкування днів народжень (300 000 грн/рік), продаж їжі та напоїв (150 000 грн/рік), а також проведення партнерських заходів (200 004 грн/рік) – мають порівняно невелику частку в структурі виручки. Водночас саме ці напрямки мають високий потенціал для розвитку, оскільки не потребують значного збільшення постійних витрат, але можуть суттєво підвищити прибутковість центру.

Доцільно здійснити розрахунок прогнозованого прибутку та грошового потоку дитячого розважального центру ТОВ «Аквамарін» на наступні 5 років діяльності. Відповідно до очікувань, щорічна виручка зростатиме на 5% завдяки активному просуванню послуг, збільшенню кількості відвідувачів, розширенню спектру розваг, а також підвищенню впізнаваності бренду серед цільової аудиторії. Водночас прогнозується поступове зростання поточних витрат (5%) у зв'язку з індексацією заробітної плати працівникам, підвищенням вартості оренди приміщення, комунальних послуг та закупівель матеріалів і сировини для щоденної діяльності центру.

Розрахунок прибутку та грошового потоку за 5 роками функціонування бізнесу представлено у таблиці 3.2

Таблиця 3.2

Розрахунок прибутку та грошового потоку ТОВ «Аквамарін», грн

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Виторг (з ПДВ)	17 800 008	18 690 008	19 624 509	20 605 734	21 636 021
ПДВ	3 560 002	3 738 002	3 924 902	4 121 147	4 327 204
Чистий дохід	14 240 006	14 952 007	15 699 607	16 484 587	17 308 817
Поточні витрати	10 468 334	10 991 751	11 541 338	12 118 405	12 724 325
Прибуток до оподаткування	3 771 672	3 960 256	4 158 269	4 366 182	4 584 491
Податок на прибуток (18%)	678 901	712 846	748 488	785 913	825 208
Чистий прибуток	3 092 771	3 247 410	3 409 780	3 580 269	3 759 283
Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	+3 286 775	+3 441 414	+3 603 784	+3 774 273	+3 953 287

Джерело: складено автором

На основі розрахунку прибутку та грошового потоку можна зробити такі узагальнені висновки: дохідна частина підприємства демонструє стабільне зростання: виторг з ПДВ збільшується з 17,8 млн грн у першому році до 21,6 млн грн у п'ятому році, що відповідає плановому річному приросту обсягів реалізації. Чистий дохід без ПДВ протягом прогнозованого періоду також стабільно зростає від 14,2 млн грн у першому році до 17,3 млн грн у п'ятому році, що підтверджує ефективність обраної цінової та збутової стратегії.

Поточні витрати збільшуються поступово відповідно до розширення діяльності та зростання обсягів реалізації, з 10,5 млн грн до 12,7 млн грн за п'ять років, що свідчить про контрольовану динаміку витрат. Чистий прибуток до оподаткування демонструє стійке зростання від 3,77 млн грн до 4,58 млн грн, а після сплати податку на прибуток на рівні 18%, чистий прибуток зростає з 3,09 млн грн у першому році до 3,76 млн грн у п'ятому році. Важливим показником є грошовий потік (чистий прибуток + амортизація), який упродовж п'яти років зростає з 3,29 млн грн до 3,95 млн грн, що забезпечує підприємству стабільну ліквідність та можливість реінвестування у розвиток.

У межах цього аналізу приймаємо ставку дисконту на рівні 24%, що відповідає середньому рівню ризику для проєктів у сфері дитячих розваг в Україні.

Результати розрахунків подано в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок дисконтованого грошового потоку від реалізації проєкту, грн

Показники	Роки реалізації проєкту					
	Підг.	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1. Ставка дисконтування	24%					
2. Стартовий капітал	4940700					
3. Виторг від реалізації	-	17 800008	18 690 008	19 624 509	20 605 734	21 636 021
4. Поточні витрати	-	10 468334	10 991751	11 541338	12 118405	12 724325
5. Грошовий потік від реалізації проєкту	-	+3286775	+3441414	+3 603784	+3 774 273	+3 953 287
6. Дисконтований грошовий потік від реалізації проєкту	-	+2 650625	+2 238 172	+1 890139	+1 596 418	+1 348 497

Джерело: складено автором

Проєкт демонструє високий потенціал фінансової ефективності в середньо- та довгостроковій перспективі.

Сумарна величина дисконтованих грошових потоків за п'ять років реалізації проєкту становить:

$$+2650625 + 2238172 + 1890139 + 1596418 + 1348497 = 9\,723\,851 \text{ грн}$$

З урахуванням стартових інвестицій у розмірі 4 940 700 грн, чистий дисконтований дохід (NPV) становить 4 783 151 грн, що підтверджує високу дохідність і життєздатність бізнес-ідеї в умовах передбаченої ставки дисконтування 24%.

Розрахунок чистої приведеної вартості (NPV) є одним із найважливіших інструментів аналізу інвестиційної привабливості проєкту. Цей показник відображає різницю між теперішньою вартістю прогнозованих грошових надходжень та сукупними витратами (початковими та майбутніми), необхідними для реалізації ініціативи.

Позитивне значення NPV свідчить про доцільність фінансування: проєкт здатен не лише повернути вкладені кошти, а й забезпечити економічну вигоду інвестору. У випадку, якщо NPV від'ємне – реалізація проєкту не є фінансово доцільною за заданих умов.

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (3.1)$$

де IC – початкові інвестиції, грн.

CF – грошові потоки, грн.

i – ставка дисконтування, %.

t – рік реалізації проєкту.

Сума дисконтованих потоків = 9 723 851 грн

Інвестиції (IC) = 4 940 700 грн

$NPV = 9\,723\,851 - 4\,940\,700 = 4\,783\,151$ грн

Після повернення початкових інвестицій 4 940 700 грн проєкт принесе додатково 4 783 151 грн прибутку в теперішній вартості. Значення $NPV > 0$ вказує на фінансову доцільність та вигідність проєкту.

Індекс прибутковості (Profitability Index) – це фінансовий показник, який показує віддачу на кожную вкладену гривню інвестицій, та розраховується за формулою:

$$PI = \Sigma (CF_t / (1+r)^t) / IC \quad (3.2)$$

Сума дисконтованих потоків = 9 723 851 грн

Інвестиції (IC) = 4 940 700 грн

$PI = 9\,723\,851 / 4\,940\,700 = 1,97$

На кожную 1 гривню інвестицій проєкт генерує 1,97 грн дисконтованого доходу. Значення $PI > 1$ є ключовим критерієм доцільності інвестицій:

$PI > 1 \rightarrow$ проєкт прибутковий

Середня норма рентабельності (ARR) визначає середню прибутковість проєкту за весь період реалізації, у відсотках до початкових інвестицій.

$$ARR = (\text{Середній прибуток} / \text{Інвестиції}) \times 100\% \quad (3.3)$$

Сума чистого прибутку за 5 років:

$$3\,092\,771 + 3\,247\,410 + 3\,409\,780 + 3\,580\,269 + 3\,759\,283 = 17\,089\,513 \text{ грн}$$

Середній чистий прибуток:

$$17\,089\,513 / 5 = 3\,417\,903 \text{ грн}$$

Початкові інвестиції (IC): 4 940 700 грн

$$\text{Розрахунок: } ARR = (3\,417\,903 / 4\,940\,700) \times 100\% = 69,18\%$$

Середня норма рентабельності становить 69,18%, що свідчить про високу прибутковість проєкту у співвідношенні до обсягу початкових інвестицій.

Внутрішня норма рентабельності (Internal Rate of Return – IRR) – це така ставка дисконту, за якої чиста приведена вартість (NPV) інвестиційного проєкту дорівнює нулю. Результати розрахунку внутрішньої норми рентабельності (IRR) свідчать про високу економічну ефективність проєкту. Показник IRR, що становить 64,23%, суттєво перевищує порогову ставку дисконтування у 24%, яка використовувалася для оцінки доцільності інвестицій.

На рис. 3.1 графічно представлено визначення IRR проєкту.

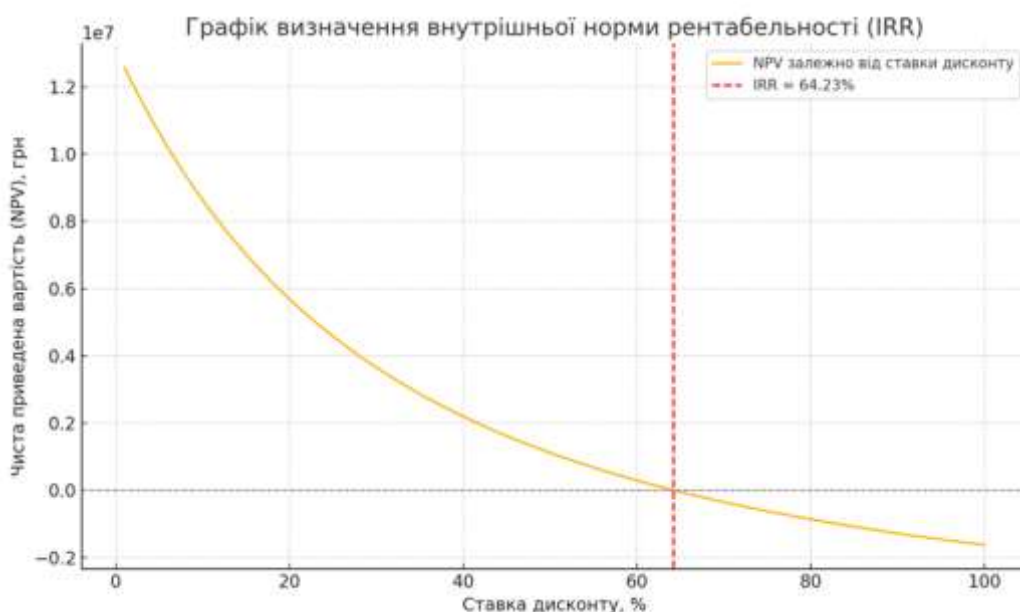


Рис. 3.1. Розрахунок IRR

Джерело: складено автором

Період окупності проєкту (Payback Period – PB) показує, за скільки років підприємство поверне інвестовані кошти за рахунок накопичених грошових потоків (cash flow).

Стартовий капітал: 4 940 700 грн.

Грошові потоки по роках:

1 рік: 3 286 775 грн.

2 рік: 3 441 414 грн.

3 рік: 3 603 784 грн.

4 рік: 3 774 273 грн.

5 рік: 3 953 287 грн.

Після 1-го року проєкт повертає 3 286 775 грн – цього недостатньо, після 2-го року: $3\,286\,775 + 3\,441\,414 = 6\,728\,189$ – інвестиція повністю окупилася впродовж другого року.

Але потрібно точно визначити в який момент другого року.

Розрахунок залишку:

Залишок до окупності після 1-го року $= 4\,940\,700 - 3\,286\,775 = 1\,653\,925$ грн.

Частка 2-го року $= 1\,653\,925 / 3\,441\,414 = 0,48$ року.

$PB = 1 + 0,48 = 1,48$ року.

Період окупності з урахуванням дисконту (Discounted Payback Period – PBP) враховує, що гроші мають різну цінність у часі. Потоки дисконтуються за ставкою 24%.

Розрахунок:

Після 1-го року: 2 650 625 грн.

Після 2-го року: $2\,650\,625 + 2\,238\,172 = 4\,888\,797$ грн

Цього вже достатньо для окупності.

Залишок:

$4\,940\,700 - 2\,650\,625 = 2\,290\,075$ грн.

Частка 2-го року:

Частка 2-го року $= 2\,290\,075 / 2\,238\,172 = 1,02$ року.

Тобто окупність настає трохи після другого року, майже одразу.

$$PBP = 1 + 1,02 = 2,03 \text{ року.}$$

Показники економічної ефективності предствалено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Показники економічної ефективності проєкту ТОВ «Аквармарін»

Показник	Значення
1. Ставка дисконтування r , %	24,00
2. Період окупності проєкту (PB), років	1,48
3. Період окупності з дисконтом (PBP), років	2,03
4. Середня норма рентабельності (ARR), %	69,18
5. Чистий приведений дохід (NPV), грн	4 783 151
6. Індекс прибутковості (PI)	1,97
7. Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	64,23

Джерело: складено автором на основі [30]

Оцінка показників економічної ефективності проєкту ТОВ «Аквармарін» свідчить про його високу інвестиційну привабливість та фінансову доцільність. Чистий приведений дохід (NPV) у розмірі 4 783 151 грн підтверджує суттєву перевагу грошових надходжень над витратами з урахуванням вартості капіталу. Індекс прибутковості (PI), що дорівнює 1,97, демонструє майже подвоєння інвестицій, а внутрішня норма рентабельності ($IRR = 64,23\%$) значно перевищує ставку дисконтування (24%), що вказує на стійкий фінансовий потенціал проєкту навіть за зміни зовнішніх умов.

Окупність інвестицій очікується вже на межі першого й другого років реалізації ($PB = 1,48$), а з урахуванням дисконтування – у 2,03 роки, що є надзвичайно коротким терміном для проєктів подібного масштабу. Середня норма рентабельності на рівні 69,18% також підтверджує ефективність використання вкладених ресурсів.

Таким чином, бізнес-проєкт дитячого розважального центру «Аквармарін» може бути рекомендований до впровадження як фінансово стійкий, швидкоокупний і прибутковий.

3.2. Характеристика життєвого циклу ТОВ «Аквамарін»

Проект створення дитячого центру «Аквамарін» проходить через чітко визначені фази життєвого циклу – від початкової концепції до повноцінного функціонування та можливого масштабування. Кожен етап передбачає конкретні завдання, часові рамки та критерії оцінки успішності, що дає змогу системно реалізовувати проєкт у сучасних умовах ринку розваг і послуг для дітей.

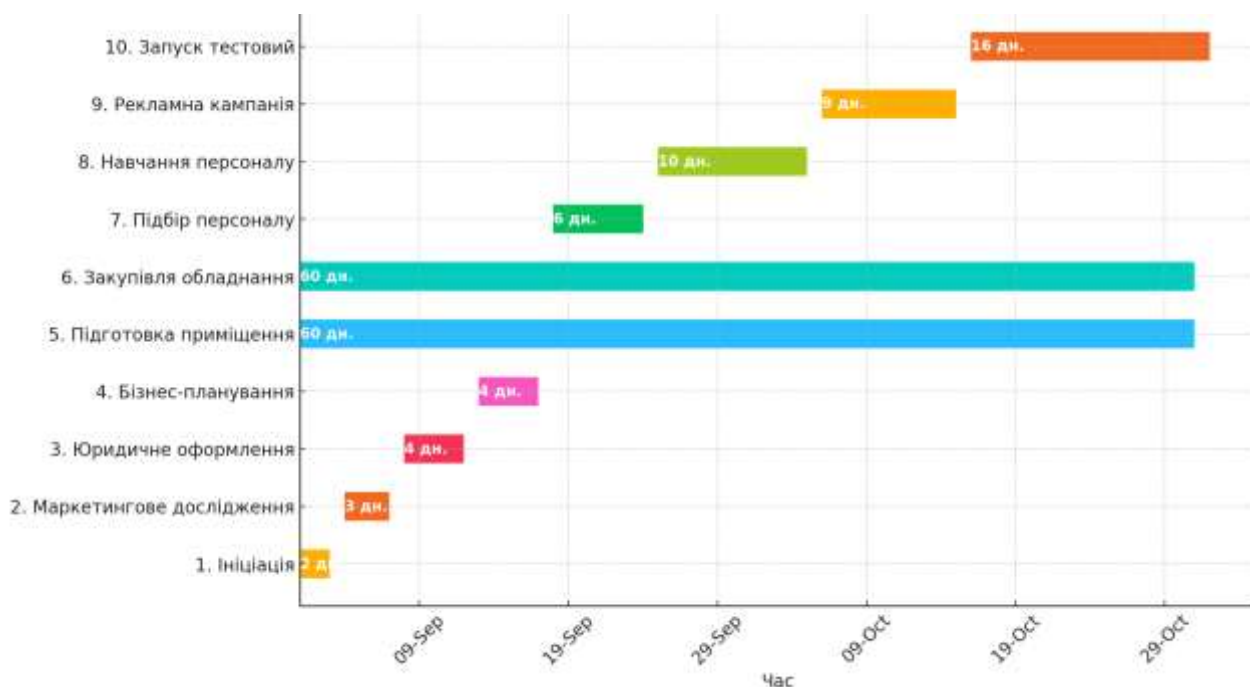


Рис 3.2. Діаграма Ганта старту етапу проєкту «Аквамарін»

Джерело: складено автором

Опис етапів життєвого циклу проєкту дитячого розважального центру «Аквамарін», деталізований відповідно до побудованої діаграми Ганта з 10 задачами:

1. Планування (1 вересня – 17 вересня 2025 року)

Цей етап охоплює перші чотири завдання:

Ініціація (1–3 вересня) – генерація ідеї, визначення мети, узагальнення концепції майбутнього розважального простору

Маркетингове дослідження (4–7 вересня) – аналіз конкурентного

середовища, вивчення попиту та потреб потенційної цільової аудиторії (батьків і дітей).

Юридичне оформлення (8–12 вересня) – підготовка установчих документів, реєстрація підприємства, оформлення необхідних дозволів.

Бізнес-планування (13–17 вересня) – створення фінансової моделі, прогноз доходів і витрат, визначення обсягу початкових інвестицій.

2. Реалізація (1 вересня – 31 жовтня 2025 року)

Триває паралельно з плануванням і охоплює довготривалі процеси:

Підготовка приміщення (1 вересня – 31 жовтня) – ремонтні роботи, облаштування простору згідно з потребами розважального центру.

Закупівля обладнання (1 вересня – 31 жовтня) – вибір і придбання ігрового, комп'ютерного та комунікаційного устаткування.

Підбір персоналу (18–24 вересня) – формування команди адміністраторів, аніматорів, прибиральників тощо.

Навчання персоналу (25 вересня – 5 жовтня) – проведення тренінгів із роботи з дітьми, внутрішніх процедур, комунікації з клієнтами.

3. Запуск (6 жовтня – 1 листопада 2025 року)

Рекламна кампанія (6–15 жовтня) – запуск SMM, зовнішньої реклами, партнерських акцій з дитячими установами.

Тестовий запуск (16 жовтня – 1 листопада) – пробне відкриття закладу для вузького кола клієнтів з метою збирання першого зворотного зв'язку, коригування сервісів.

4. Функціонування (з 1 листопада 2025 року)

Після успішного тестування центр офіційно відкривається для широкої аудиторії. Основні дії на цьому етапі: щоденна організація дитячих заходів і ігрових активностей; обслуговування клієнтів; впровадження додаткових послуг (дні народження, партнерські заходи тощо).

5. Масштабування або завершення (через 2–5 років)

Після декількох років роботи проводиться глибокий аналіз діяльності: оцінка фінансових результатів; формування висновків щодо можливості

відкриття нових філій або трансформації бізнесу; ухвалення рішення про подальше стратегічне зростання або завершення діяльності.

Ключову роль у впровадженні проєкту відіграють його стейкхолдери – усі залучені особи, організації або групи, які прямо чи опосередковано впливають на реалізацію проєкту або залежать від його результатів. Їх своєчасна ідентифікація та ефективна взаємодія є основою стабільного функціонування центру.

До внутрішніх стейкхолдерів належать:

- директор – має вирішальний вплив на стратегію, управління персоналом та фінансове планування;
- адміністратор закладу – координує повсякденну роботу, контролює якість обслуговування клієнтів та комунікацію з батьками;
- бухгалтер – відповідає за фінансову звітність, дотримання податкових зобов'язань, оптимізацію витрат;
- аніматори та обслуговуючий персонал – безпосередньо впливають на враження клієнтів, створюючи атмосферу, що стимулює повторні відвідування.

Серед зовнішніх стейкхолдерів варто виокремити:

1. Батьки та діти – основні клієнти, які формують попит на послуги та репутацію центру. Їх довіра, зворотний зв'язок і рівень задоволеності – ключові чинники успіху.
2. Постачальники ігрового обладнання, продуктів, техніки – впливають на якість послуг і комфорт перебування.
3. Юридична та маркетингова підтримка – забезпечує правовий захист і впізнаваність бренду.
4. Конкуренти – визначають ринкову динаміку та потребують постійного вдосконалення пропозиції центру.

У результаті аналізу було визначено, що найвпливовішими стейкхолдерами є керівництво проєкту та клієнти, які мають максимальний рівень впливу на стратегічні рішення, дохідність та імідж. Постачальники,

бухгалтери та адміністративний персонал також відіграють важливу роль у стабільності операційної діяльності.

Правильне управління очікуваннями цих груп дозволяє: підтримувати високу якість сервісу; своєчасно виявляти проблеми; формувати довіру до бренду; забезпечувати сталий розвиток та конкурентоспроможність.

У таблиці 3.5 представлено список стейкхолдерів СПД.

Таблиця 3.5

Список стейкхолдерів СПД

Стейкхолдер	Тип	Рівень залучення	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Бал
1. Директор	внутрішній	лідуючий	успішна реалізація проєкту, прибутковість, стратегічне управління	координація проєкту, досягнення фінансових результатів	10
2. Адміністратор	внутрішній	підтримуючий	забезпечення управління бізнесом	злагожене функціонування	8
3. Бухгалтер	внутрішній	підтримуючий	фінансова звітність, податкове планування	забезпечення фінансової стабільності	7
4. Аніматор	внутрішній	підтримуючий	якість послуг	враження клієнтів	7
5. Клієнти (батьки та діти)	зовнішній	лідуючий	задоволення відпочинком	відвідування центру	10
6. Постачальники устаткування	зовнішній	лідуючий	Постачання надійного обладнання, довготривала співпраця	безпечне та якісне обладнання	9
7. Юридична компанія	зовнішній	підтримуючий	юридичний супровід, зниження правових ризиків	правове забезпечення діяльності	6

Продовження табл. 3.5

Стейкхолдер	Тип	Рівень залучення	Цілі стейкхолдера	Цілі СПД	Бал
8. Банківська установа	зовнішній	підтримуючий	фінансова підтримка, обслуговування рахунків	фінансова гнучкість	8
9. Конкуренти	зовнішній	нейтральний	утримання конкурентних позицій на ринку	моніторинг ринку, адаптація стратегії	3

Джерело: складено автором

Успішна реалізація проєкту залежить від ефективної взаємодії з стейкхолдерами.

Успіх реалізації проєкту значною мірою визначається ефективною комунікацією та співпрацею з усіма стейкхолдерами – особами та організаціями, які мають інтерес до проєкту, впливають на нього або зазнають його впливу. Своєчасне врахування їхніх потреб і очікувань дозволяє: уникати конфліктів, зміцнювати довіру до проєкту, забезпечувати стабільність і стійкість усіх етапів реалізації.

Таким чином, налагоджена взаємодія зі стейкхолдерами є критично важливою умовою успішного впровадження та розвитку ініціативи.

3.3. Оцінка ризиків проєкту дитячого розважального центру

Впровадження інвестиційного проєкту зі створення дитячого центру «Аквамарін» є економічно обґрунтованим та перспективним. Проте для забезпечення стабільного розвитку бізнесу необхідно заздалегідь виявити потенційні загрози, які можуть виникнути як під час запуску, так і в процесі щоденної діяльності. Ризики в індустрії розваг для дітей мають складну структуру та охоплюють як внутрішні, так і зовнішні аспекти. Серед них – організаційні труднощі, проблеми з персоналом, технічні несправності, зміни в законодавстві, сезонність попиту, конкуренція та інформаційна безпека. Проведення глибокого аналізу ризиків дозволяє побудувати ефективну систему

превентивних дій та швидкого реагування.

У таблиці 3.6 представлено основні ризики проєкту ТОВ «Аквамарін» разом з оцінкою ймовірності їх настання, стратегіями реагування.

Таблиця 3.6

Реєстр ризиків ТОВ «Аквамарін»

№	Опис ризику	Ймовірність (1–6)	Вплив на результат (1–9)	Оцінка ризика	Стратегія реагування
1	Низький потік клієнтів у будні дні	5	8	40	Зниження
2	Сильна конкуренція з боку інших розважальних закладів	6	7	42	Умовні дії
3	Карантин через хвороби	4	6	24	Ухилення
4	Невідповідність персоналу стандартам обслуговування	3	6	18	Зниження
5	Негативні відгуки через неякісне обслуговування або інциденти	3	8	24	Зниження
6	Нестабільність в енергопостачанні або комунікаціях	4	7	28	Зниження
7	Труднощі з набором кваліфікованого персоналу у сезон	5	7	35	Передача
8	Порушення правил техніки безпеки (дітьми, персоналом)	3	9	27	Зниження
9	Витік клієнтських даних (реєстрація, оплата)	5	9	45	Зниження
10	Сезонне зниження прибутковості (літо)	6	6	36	Зниження

Джерело: складено автором

На основі цих даних побудовано пелюсткову діаграму (рис. 3.3), яка дозволяє візуалізувати критичність кожного ризику.

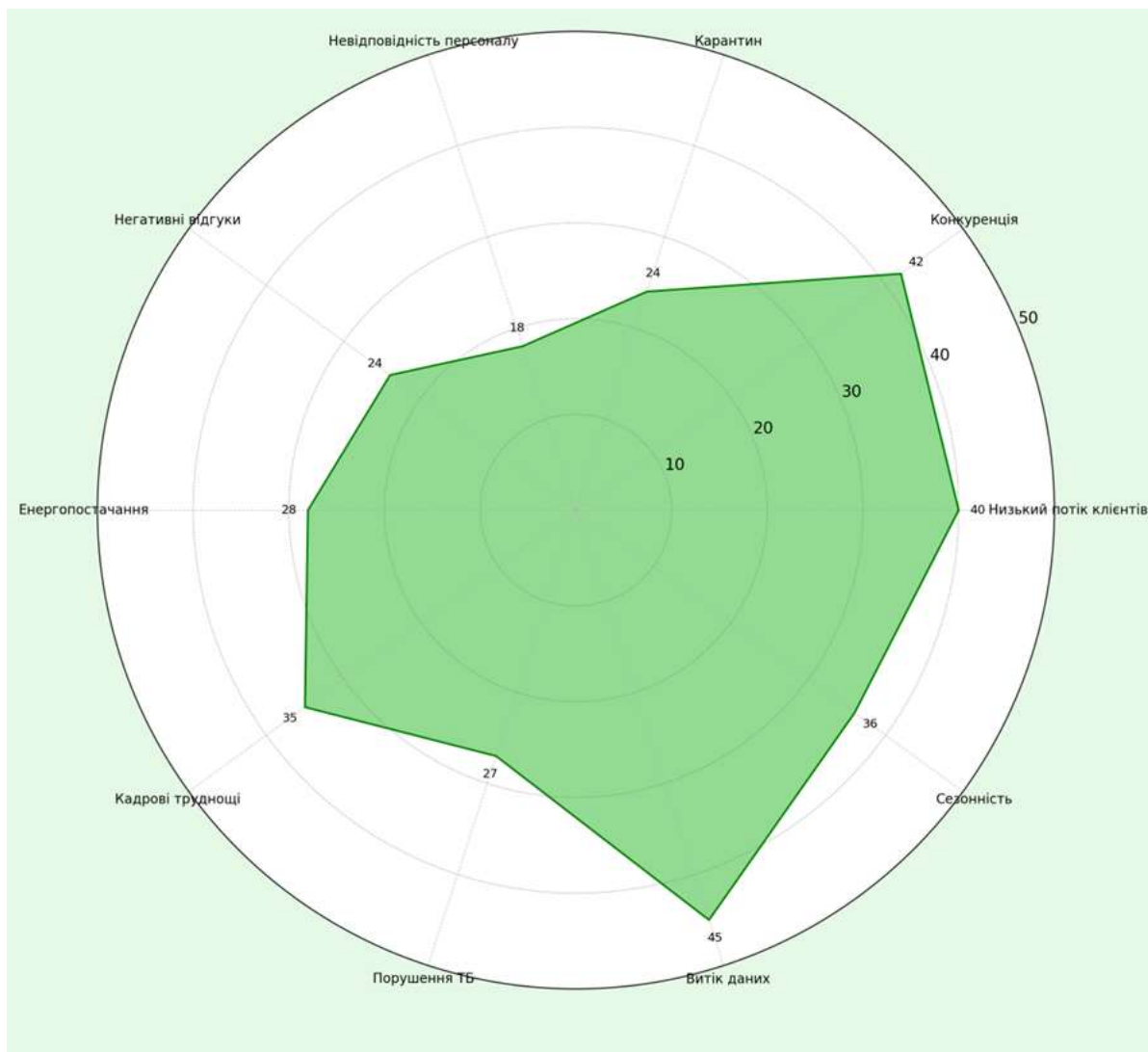


Рис. 3.3. Пелюсткова діаграма

У кваліфікаційній роботі бакалавра надано детальний опис дій реагування на ризики дитячого розважального центру ТОВ «Аквамарін», упорядкованих за ступенем загрози:

1. Витік клієнтських даних (45 балів) – стратегія: зниження. Дії: встановлення захищених CRM-систем з шифруванням даних, впровадження двофакторної аутентифікації для входу працівників, проведення регулярного інструктажу з кібербезпеки для персоналу; обмеження доступу до персональних даних лише для відповідальних осіб.
2. Сильна конкуренція з боку інших закладів (42 бали) – стратегія: умовні дії.

- Дії: формування унікальної торговельної пропозиції (УТП): інтерактивні кімнати, власні сценарії свят; впровадження програм лояльності: бонусні карти, знижки для постійних клієнтів; активне просування в соцмережах, реклама у батьківських спільнотах.
3. Низький потік клієнтів у будні дні (40 балів) – стратегія: зниження. Дії: проведення акцій у будні дні: знижки, майстер-класи, батьківські кав'ярні; залучення шкіл та садочків до партнерських подій; формування окремих пропозицій для малолюдних годин (ранки, «тихі години»).
 4. Сезонне зниження прибутковості (36 балів) – стратегія: зниження. Дії: запуск виїзних анімаційних програм, співпраця з літніми таборами; впровадження «літніх абонементів» зі знижкою; організація вуличних заходів на відкритих майданчиках із брендом «Аквамарін».
 5. Труднощі з набором персоналу в сезон (35 балів) – стратегія: передача. Дії: співпраця з рекрутинговими агентствами, запровадження стажувань з подальшим працевлаштуванням, бонуси за рекомендацію нового працівника.
 6. Нестабільність енергопостачання або зв'язку (28 балів) – стратегія: зниження. Дії: закупівля джерел безперебійного живлення (UPS), наявність запасного маршрутизатора для інтернету, чіткий план дій персоналу у разі перебоїв.
 7. Порушення техніки безпеки (27 балів) – стратегія: зниження. Дії: регулярні тренінги для персоналу з ТБ, інструктаж дітей і батьків при вході, позначення небезпечних зон, використання захисних покриттів.
 8. Карантин через хвороби (24 бали) – стратегія: ухилення. Дії: готовність до швидкого переходу на формат онлайн-свят чи навчання, продаж дитячих розважальних наборів додому, запровадження суворих санітарних протоколів та сертифікації безпеки.
 9. Негативні відгуки або інциденти (24 бали) – стратегія: зниження. Дії: активна робота з відгуками (відповідь, компенсації, публічна реакція),

проведення регулярного моніторингу якості обслуговування.

10. Невідповідність персоналу стандартам (18 балів) – стратегія: зниження.

Дії: навчання працівників перед початком роботи (курси, майстер-класи), наставництво досвідчених працівників для новачків, регулярна оцінка ефективності та зворотний зв'язок..

Найбільшу загрозу для успішної реалізації проєкту становлять: витік клієнтських даних (45 балів) – потребує посиленої уваги до цифрової безпеки, сильна конкуренція (42 бали) – вимагає активного просування унікальних переваг та постійного оновлення сервісу, низький потік клієнтів у будні дні (40 балів) – потребує гнучкої маркетингової стратегії, партнерств і спеціальних пропозицій для залучення аудиторії.

Висновки до розділу 3

1. Проведений розрахунок інтегральних показників підтверджує високу економічну ефективність та інвестиційну доцільність реалізації проєкту створення дитячого розважального центру «Аквамарін». Значення ключових фінансових показників демонструють привабливість бізнес-ініціативи як з точки зору інвестора, так і з позицій стабільного функціонування на конкурентному ринку послуг.

Чистий приведений дохід (NPV) становить 4 783 151 грн, що засвідчує переважання дисконтованих доходів над витратами. Індекс прибутковості (PI) = 1,97 свідчить про те, що на кожную вкладену гривню припадає майже 2 грн доходу. Внутрішня норма рентабельності (IRR) на рівні 64,23% значно перевищує ставку дисконтування у 24%, що гарантує запас фінансової міцності в умовах зміни ринкових факторів.

Короткий період окупності – 1,48 року (звичайний) та 2,03 року (дисконтований) – є позитивним сигналом швидкої компенсації вкладених ресурсів. Середня норма рентабельності (ARR) на рівні 69,18% підтверджує ефективне використання капіталу впродовж життєвого циклу проєкту.

Таким чином, проєкт «Аквамарін» є фінансово життєздатним,

перспективним та вигідним для реалізації в середньостроковій перспективі. Він може стати стабільним джерелом прибутку, а також сприяти розвитку ринку якісних дитячих розважальних послуг в Україні.

2. Проєкт створення дитячого розважального центру «Аквамарін» реалізується через структуровано визначені етапи життєвого циклу – від планування до можливого масштабування. Детальна розробка завдань, визначення часових рамок і встановлення ключових контрольних точок дозволяють ефективно координувати ресурси, уникати затримок і поступово переходити до повноцінного функціонування закладу. Стартовий етап, представлений через діаграму Ганта, охоплює десять ключових задач, серед яких: концептуальне планування, юридичне оформлення, ремонт приміщення, закупівля обладнання, підбір та навчання персоналу, рекламна кампанія та тестовий запуск. Такий підхід забезпечує поетапне досягнення цілей, мінімізуючи операційні ризики та фінансові втрати на початковому етапі.

Окрему увагу приділено стейкхолдерам проєкту – як внутрішнім, так і зовнішнім. Їх своєчасна ідентифікація, оцінка рівня впливу та цілей, а також налагоджена комунікація є ключовими чинниками стійкості та успішного розвитку бізнесу. Найвищий вплив мають директор та клієнти, а ефективна взаємодія з усіма зацікавленими сторонами – від аніматорів до постачальників та юридичної підтримки – формує передумови для довготривалого успіху. Отже, грамотне управління етапами реалізації та стейкхолдерськими відносинами створює міцний фундамент для запуску та подальшого зростання розважального центру «Аквамарін».

3. Аналіз ризиків інвестиційного проєкту дитячого розважального центру «Аквамарін» засвідчив наявність низки потенційних загроз, що можуть впливати на стабільність і прибутковість бізнесу. Оцінювання ймовірності, рівня впливу та вибір адекватної стратегії реагування для кожного ризику дозволили сформувати збалансовану систему управління непередбаченими ситуаціями. Найвищу оцінку ризику отримали: конкуренція з боку інших закладів (42 бали) та низький потік клієнтів у будні дні (40 балів). Ці ризики потребують

пріоритетної уваги на етапі запуску проєкту та у процесі щоденної діяльності. Відповідні заходи – маркетингове позиціонування, розробка спеціальних програм залучення клієнтів у будні – уже закладено в операційний план.

Усі інші ризики також отримали чіткі стратегії реагування – від зниження і ухилення до передачі, що формує надійну превентивну систему безпеки. Своєчасне навчання персоналу, технічна готовність до перебоїв та адаптивна маркетингова політика створюють фундамент стійкості проєкту до зовнішніх викликів. Таким чином, система ризик-менеджменту ТОВ «Аквамарін» є структурованою, продуманою та достатньо гнучкою, що дозволяє з високою ймовірністю забезпечити стабільний розвиток та фінансову безпеку дитячого центру в умовах мінливої ринкової ситуації.

ВИСНОВКИ

1. Процес відкриття бізнесу у сфері дитячих розважальних і творчих послуг є складною, багатоетапною процедурою, що поєднує елементи стратегічного планування, правового забезпечення, санітарно-технічної підготовки, маркетингу та соціального позиціонування. Ідея створення дитячого розважального центру, як приклад соціально орієнтованого підприємництва, вимагає глибокого розуміння вікової специфіки цільової аудиторії, потреб громади та відповідальності перед суспільством.

У межах чинного законодавства діяльність щодо створення дитячого центру регулюється положеннями Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про захист прав споживачів», Закону України «Про дошкільну освіту» (у разі реалізації елементів навчального контенту), а також Державними санітарними нормами ДСанПіН 5.5.2.008-01 щодо вимог до безпеки, гігієни та облаштування приміщень для дітей.

2. Відкриття дитячого розважального центру в Україні є законодавчо врегульованим видом підприємницької діяльності, що не потребує ліцензування (за умови відсутності освітніх чи медичних послуг). Правильний вибір Класифікаторів видів економічної діяльності (КВЕД) є критично важливим для легального та функціонального запуску проєкту. Основним КВЕДом для діяльності центру є 93.29 – «Організування інших видів відпочинку та розваг», який охоплює ігрові кімнати, святкові програми, атракціони та інші розважальні послуги. Додатково рекомендується зареєструвати: 85.59 – у разі проведення майстер-класів і занять з розвитку; 56.10 – якщо в центрі функціонує дитяче кафе або зона харчування; 96.04 – для включення послуг ігротерапії, релаксаційних чи сенсорних просторів. Окрім юридичного оформлення, обов'язковими є дотримання санітарних, будівельних і протипожежних норм, а також вимог законодавства з охорони праці та безпеки, зокрема ДСанПіН, ДБН, Закону «Про охорону праці», наказу Мінсоцполітики №1230, та стандарту ISO 45001.

Таким чином, обґрунтований вибір КВЕДів забезпечує законність, багатofункціональність та подальшу масштабованість проєкту. Це дозволяє не

лише охопити широкий спектр послуг (розважальні, гастрономічні), але й підвищити конкурентоспроможність і соціальну значущість дитячого центру у сучасних умовах.

3. Обрана організаційно-правова форма у вигляді ТОВ є оптимальною для реалізації масштабного та соціально-орієнтованого проєкту дитячого розважального центру «Аквамарін» з тематичною морською тематикою. Вона забезпечує правовий захист, фінансову прозорість і можливість залучення інвестицій. Загальна система оподаткування з ПДВ надає переваги у співпраці з постачальниками, участі в тендерах та використанні податкового кредиту. Така модель відповідає потребам розвитку бізнесу та відкриває шлях до масштабування й впровадження франчайзингу. «Аквамарін» поєднує розважальну функцію з елементами соціальної підтримки, формуючи безпечний, інклюзивний простір для дітей та родин, що особливо важливо в умовах післявоєнної відбудови.

4. Ринок розважальних дитячих центрів в Україні демонструє поступове зростання, незважаючи на складну економічну ситуацію та наслідки воєнного стану. В країні вже функціонує понад 150 об'єктів вказаного типу, проте лише близько 25 з них мають чітке тематичне спрямування. Це свідчить про наявність вільної ніші на ринку та значний потенціал для створення сучасних, інклюзивних і культурно орієнтованих парків. Основними проблемами галузі залишаються висока капіталомісткість, сезонність, відсутність державної підтримки, нестабільність законодавства та недостатній рівень інфраструктури. Водночас помітні позитивні тенденції: зростання попиту на тематичні розваги, інтеграція новітніх технологій (VR/AR), орієнтація на сімейний відпочинок і створення багатофункціональних просторів.

Україна має всі передумови для розвитку конкурентоспроможної індустрії розваг: вигідне географічне розташування, культурну спадщину та внутрішній туристичний потенціал. Тематичні дитячі центри можуть стати важливою складовою соціально-культурного та економічного розвитку регіонів, за умови належної інвестиційної підтримки, кадрового забезпечення та сучасного

управлінського підходу.

5. Дитячий розважальний центр «Аквамарін» має низку стратегічних переваг, які дозволяють йому успішно конкурувати на ринку дитячих розваг в Одесі. Унікальна морська тематика, поєднання розважальних та освітніх елементів, гнучка цінова політика й орієнтація на родини з дітьми створюють привабливий простір для повторного відвідування. Розташування у густонаселеному Пересипському районі забезпечує сталий потік цільової аудиторії, а підготовлений персонал із педагогічними навичками сприяє формуванню емоційно комфортного середовища.

Центр «Аквамарін» вигідно відрізняється від конкурентів завдяки комплексному підходу: інтерактивні зони, квести, майстер-класи, освітні програми та партнерство з навчальними закладами. Його бізнес-модель відповідає актуальним соціальним запитам: безпечне дозвілля, освітній компонент, емоційна підтримка дітей, екологічна свідомість. Впровадження EdTech-рішень, онлайн-бронювання, гейміфікація та адаптація до інклюзивних потреб дозволяють центру інтегрувати сучасні стандарти обслуговування. Завдяки сильному стартовому позиціонуванню, орієнтації на довгострокове обслуговування клієнтів та високій адаптивності до зовнішніх викликів, «Аквамарін» має потенціал стати не лише локальним лідером у сфері дитячого дозвілля, а й масштабуватися у формат франшизи або мережі. Це підкреслює його конкурентоспроможність і перспективність у сучасному рекреаційно-освітньому середовищі України.

6. Проєкт відкриття дитячого розважального центру «Аквамарін» є масштабним інвестиційним заходом з чітко структурованими витратами, що охоплюють як стартові, так і поточні витрати підприємства. Загальна сума стартових інвестицій становить 4 940 700 грн, з яких 69,7% фінансується за рахунок власних коштів, а 30,3% – кредитними ресурсами «ПриватБанку» на прийнятних умовах (17% річних). Найбільшу частку у стартових витратах займають витрати на ремонт та оформлення приміщення (56,07%), а також закупівля устаткування (23,07%) та оренда приміщення (12,95%). Це свідчить

про фокус на створенні безпечного, естетично привабливого й функціонального простору для дітей.

Щорічні поточні витрати центру становлять 10 468 334 грн, при цьому основні статті витрат – це заробітна плата персоналу з нарахуваннями ЄСВ (40,55%), орендні платежі (36,68%), а також виплати за кредитом (8,5%). Витрати на матеріали, комунальні послуги, амортизацію та маркетинг мають значно меншу питому вагу, проте є важливими для щоденного функціонування.

В цілому, фінансова модель демонструє реалістичність і збалансованість, що є важливою умовою для успішного запуску та подальшої діяльності бізнесу. Водночас, висока орендна плата та значне навантаження на фонд оплати праці вимагають постійного моніторингу доходів і витрат, а також активної маркетингової стратегії для забезпечення стабільного потоку клієнтів і прибутковості проєкту.

7. Проведений розрахунок інтегральних показників підтверджує високу економічну ефективність та інвестиційну доцільність реалізації проєкту створення дитячого розважального центру «Аквамарін». Значення ключових фінансових показників демонструють привабливість бізнес-ініціативи як з точки зору інвестора, так і з позицій стабільного функціонування на конкурентному ринку послуг. Чистий приведений дохід (NPV) становить 4 783 151 грн, що засвідчує переважання дисконтованих доходів над витратами. Індекс прибутковості (PI) = 1,97 свідчить про те, що на кожную вкладену гривню припадає майже 2 грн доходу. Внутрішня норма рентабельності (IRR) на рівні 64,23% значно перевищує ставку дисконтування у 24%, що гарантує запас фінансової міцності в умовах зміни ринкових факторів. Короткий період окупності – 1,48 року (звичайний) та 2,03 року (дисконтований) – є позитивним сигналом швидкої компенсації вкладених ресурсів. Середня норма рентабельності (ARR) на рівні 69,18% підтверджує ефективне використання капіталу впродовж життєвого циклу проєкту.

Таким чином, проєкт «Аквамарін» є фінансово життєздатним, перспективним та вигідним для реалізації в середньостроковій перспективі. Він

може стати стабільним джерелом прибутку, а також сприяти розвитку ринку якісних дитячих розважальних послуг в Україні.

8. Проєкт створення дитячого розважального центру «Аквамарін» реалізується через структуровано визначені етапи життєвого циклу – від планування до можливого масштабування. Детальна розробка завдань, визначення часових рамок і встановлення ключових контрольних точок дозволяють ефективно координувати ресурси, уникати затримок і поступово переходити до повноцінного функціонування закладу. Стартовий етап, представлений через діаграму Ганта, охоплює десять ключових задач, серед яких: концептуальне планування, юридичне оформлення, ремонт приміщення, закупівля обладнання, підбір та навчання персоналу, рекламна кампанія та тестовий запуск. Такий підхід забезпечує поетапне досягнення цілей, мінімізуючи операційні ризики та фінансові втрати на початковому етапі.

Окрему увагу приділено стейкхолдерам проєкту – як внутрішнім, так і зовнішнім. Їх своєчасна ідентифікація, оцінка рівня впливу та цілей, а також налагоджена комунікація є ключовими чинниками стійкості та успішного розвитку бізнесу. Найвищий вплив мають директор та клієнти, а ефективна взаємодія з усіма зацікавленими сторонами – від аніматорів до постачальників та юридичної підтримки – формує передумови для довготривалого успіху. Отже, грамотне управління етапами реалізації та стейкхолдерськими відносинами створює міцний фундамент для запуску та подальшого зростання розважального центру «Аквамарін».

9. Аналіз ризиків інвестиційного проєкту дитячого розважального центру «Аквамарін» засвідчив наявність низки потенційних загроз, що можуть впливати на стабільність і прибутковість бізнесу. Оцінювання ймовірності, рівня впливу та вибір адекватної стратегії реагування для кожного ризику дозволили сформувати збалансовану систему управління непередбаченими ситуаціями. Найвищу оцінку ризику отримали: конкуренція з боку інших закладів (42 бали) та низький потік клієнтів у будні дні (40 балів). Ці ризики потребують пріоритетної уваги на етапі запуску проєкту та у процесі щоденної діяльності.

Відповідні заходи – маркетингове позиціонування, розробка спеціальних програм залучення клієнтів у будні – уже закладено в операційний план.

Усі інші ризики також отримали чіткі стратегії реагування – від зниження і ухилення до передачі, що формує надійну превентивну систему безпеки. Своєчасне навчання персоналу, технічна готовність до перебоїв та адаптивна маркетингова політика створюють фундамент стійкості проєкту до зовнішніх викликів. Таким чином, система ризик-менеджменту ТОВ «Аквамарін» є структурованою, продуманою та достатньо гнучкою, що дозволяє з високою ймовірністю забезпечити стабільний розвиток та фінансову безпеку дитячого центру в умовах мінливої ринкової ситуації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аквапарк Джунглі: атракціони, гірки, басейни. URL: <https://jungle.ua> (дата звернення: 07.03.2025).
2. Андрейченко А. В. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств на національному рівні в сучасних умовах. Матеріали VIII Міжн. наук.-практ. конф.: *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи*. Одеса, 2022. С. 153–155. URL: http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/16380/1/конф_Одесса.pdf#page=153 (дата звернення: 07.04.2025).
3. Антонюк Т. А. В Україні зареєстрували рекордну кількість індустриальних парків у 2024 році. У лідерах – Львівська і Закарпатська області. FORBES: веб-сайт журналу Forbes Ukraine. URL: <https://forbes.ua/news/v-ukraini-zareestruvali-rekordnu-kilkist-industrialnih-parkiv-u-2024-rotsi-u-liderakh-lvivska-i-zakarpatska-oblasti-24012025-26587> (дата звернення: 05.03.2025).
4. Бойченко Олена. Головні зміни: управління персоналом у світі коронакризи. Бізнес новини України та світу: веб-сайт бізнес новин України та світу. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/trendi-upravlinnya-personalom-vkoronakrizu-doslidzhennya-deloitte-ostanni-novini-50109720.html> (дата звернення: 15.04.2025).
5. Бондаренко С. М., К. М. Герасименко Аналіз тенденцій розвитку ринку розваг та відпочинку. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 48. С. 94–98. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/20.pdf (дата звернення: 10.01.2025).
6. Дідченко Ю. О., Юдіна Н. В. Дослідження ринку дитячих товарів в Україні. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2018. № 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/134430/131004> (дата звернення: 14.03.2025).
7. Митрошина Н. І. Дитяча цільова аудиторія: характеристики та стратегії залучення: веб-сайт інтернет-магазину Торгсофт. URL: <https://torgsoft.ua/articles/stati/dytjacha-tsilova-audytorija/> (дата звернення: 14.03.2025).

15.04.2025).

8. Головне управління статистики в Одеській області: офіційний сайт. URL: <https://www.od.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.04.2025).
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.03.2025).
10. Державні будівельні норми України: веб-сайт державних будівельних норм URL: <https://dbn.co.ua/load/normativy/dbn/> (дата звернення: 07.03.2025).
11. Добрава Н. В., Осипова М. М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.
12. Захарченко Н. В. Інфраструктура підтримки та розвитку підприємництва: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2022. 166 с.
13. Зоріна О. І. Ефективність використання методів івент-маркетингу підприємствами. Ефективна економіка. 2023. № 5. С. 25–35.
14. Карпов В. А., Басюркіна Н. Й., Горбаченко С. А., Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Проектний аналіз. К.: Кондор, 2019. 320 с.
15. Кічук Н. В. Науково-методичні орієнтири створення інклюзивного освітнього простору. Підвищуємо індекс інклюзії: методичні ресурси компетентнісного підходу: методичний посібник; розроблений в рамках проекту «Створення логопедичного кабінету для дітей з особливими потребами м. Ізмаїл Одеська область» / В. П. Стойкова, О. А. Баштовенко О. О. Біла, Д. Г. Іванова. Ізмаїл: РВВ ІДГУ, 2023. – С. 9–14.
16. Кирилов Ю. Є., Грановська В. Г., Алещенко Л. О. Економічний механізм формування конкурентних переваг суб'єктів туристичної галузі. *Економіка АПК*. 2020. № 5. С. 45–55.
17. Креативна індустрія в Україні має бути глобальною: веб-сайт аналітики від LB.UA. URL: https://lb.ua/blog/lviv_bs/334464_mikola_skiba_kreativna_industriya.html (дата звернення: 06.04.2025).
18. Кредитні програми: веб-сайт Приват банку. URL: <https://kub.pb.ua/kreditny-programi> (дата звернення: 05.03.2025).
19. Лазебник Ю. О., Корепанова К. О. Аналіз розвитку індустрії дозвілля в

- Україні та світі. *Бізнес Інформ*. 2021. № 4. С. 128–134. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-4-128-134>. (дата звернення: 01.02.2024).
20. Луців Н. В. Стан, проблеми та перспективи розвитку ринку дитячих іграшок в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Технічні науки. № 23, 2020. URL: <http://journalslute.lviv.ua/index.php/visnyk-tech/article/view/236/217> (дата звернення: 22.04.2025).
 21. Офіційний сайт «Парку Київська Русь»: веб-сайт архітектурного комплексу Древній Київ. URL: <http://www.parkkyivrus.com> (дата звернення: 05.03.2025).
 22. Сотнік І. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / І. Сотнік, Л.Таранюк. К.: Університетська книга, 2018. 572 с.
 23. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на 2021–2027 роки: офіційний веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-skhalv-yv-stratehiu-rozvytku-maloho-ta-serednoho-biznesu-do-2027-roku-ta-operatsiinyi-plan-zakhodiv-na-2024-2027-roky> (дата звернення 03.03.2025).
 24. Ушкаренко Ю. В., Чмут А. В., Синякова К. М. Креативна економіка: сутність поняття та значення для України в умовах європейської інтеграції. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. № 8. 2018. С. 67–71. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-18-10> (дата звернення 15.03.2024).
 25. Шекера С. С., Саленко Л. Р., Черноусова С. С. *Міжнародний туризм: туристичні атракції та індустрія розваг як складові туристичних продуктів*. Наукові перспективи. № 9(39). 2023. URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-9\(39\)-428-437](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-9(39)-428-437) (дата звернення 18.04.2025).
 26. Демчина Д. О. Як створити прибутковий дитячий розважальний центр: Ідеї, бюджет та стратегії: веб-сайт Go Deal Brokers. URL: <https://business-broker.com.ua/blog/iak-vidkryty-dytiachyy-rozvazhalnyy-tsentr/> (дата звернення: 05.03.2025).

27. Galaxy: парк розваг: веб-сайт сімейного парку розваг в ТРЦ “Lavina Mall”. URL: <https://galaxypark.com.ua> (дата звернення: 05.03.2025).
28. ISO 45001 – що це таке і що потрібно знати: веб-сайт Міжнародного органу сертифікації. URL: <https://www.qualityaustria.com.pl/ua/aktualnosci/iso-45001/> (дата звернення: 08.03.2025).
29. KidsWill: парк розваг: веб-сайт дитячого міста професій KidsWill. URL: <https://kidswill.com.ua/ua/> (дата звернення: 07.03.2025).
30. Lozynska, T., Birchenko N., Piskun A., Dengub V. Investment and snfrastructure development projects in public–private partnerships in Ukraine. *Economics Ecology Socium*. 2024. № 8. Р. 53–65. DOI: <https://doi.org/10.61954/2616-7107/2024.8.4-5> (дата звернення 04.05.2025).

ДОДАТКИ

Вивіска дитячого центру розваг «Аквамарин»



Додаток Б

Зони морського тематичного розважального дитячого центру «Аквамарін»

Додаток Б.1

Батутне містечко



Додаток Б.2

Мотузковий парк



Додаток Б.4

Атракціон «Осідлай акулу»



Додаток Б.5

Скеледром «Морські гори»



Морська карусель



Закусочна «Веселий краб»

