

## КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БІЗНЕСУ НА РИНКУ РОЗВАЖАЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ

Андрєєв Є.А. [andreevgeniy30@gmail.com](mailto:andreevgeniy30@gmail.com)

*Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного*

В сучасних умовах роль сфери послуг проявляється в тому, що вона відіграє величезну роль у розвитку людського капіталу, надає всезростаючий вплив на функціонування і розвиток матеріального виробництва, створює можливості для більш повного задоволення і розвитку потреб людей і суспільства.

Фізична особа підприємець «Бондар» в 2019 році має рівень рентабельності наданих послуг в розмірі 56%, що на 4 пункти більше, порівняно з 2017 роком. Ціна вхідного білету становить 150 грн., що на 10 грн. дешевше, ніж у конкурентів.

ФОП «Бондар» отримало у 2019 році найбільшу виручку від продажу вхідних білетів (4380400 грн.), але ми не можемо сказати, що саме на вхідних білетах спеціалізується дитячий центр. Пояснюється це тим, що в будь-якому разі купується вхідний білет і він є гарантованою виручкою. Найбільш розповсюдженою послугою є послуга «Няня на 1 годину». Від неї ФОП «Бондар» отримує 13,3% від загальної виручки.

Динаміка комерційних витрат має тенденцію до збільшення. Найбільше зросли витрати аніматорів – на 81% та зв'язок – 50%. Вартість обслуговування атракціонів у 2019 році збільшилось у 5,25 рази. Зменшились витрати на канцелярію, логістику, спецодяг та маркетинг. Зменшення витрат на маркетинг, а саме на 69% пояснюється тим, що підприємство вже відоме у місті та не потребує додаткової реклами.

На основі проведеного аналізу стратегічних позицій та побудови моделі БКГ дійшли висновку, що послуга «Няня на 1 годину» має високий обсяг реалізації та високу ринкову частку. Оскільки на майбутній рік немає потреби у постійній рекламі, скорочуємо витрати на маркетинг на 20%, і вони будуть становити 16 тис. грн. Внаслідок того, що ми інвестуємо великі кошти в новий майданчик, підвищуємо ціну вхідного білета до рівня конкурента та ціну послуги «Няня на 1 годину» до 70 грн.; створюємо нову послугу «Дитячий фітнес».

При додержанні всіх рекомендацій щодо зміцнення конкурентної позиції та збільшенні ефективності діяльності ФОП «Бондар» матиме виручку від наданих послуг в розмірі 6331,5 тис. грн., що більше на 16%, порівняно з даними до нововведень. Прибуток складе 3842 тис. грн., що на 26% більше, порівняно з попередніми показниками. Рівень рентабельності наданих послуг складатиме 61%. Термін окупності від провадження даного проекту становить 0,17 років або 2 місяця, а індекс прибутковості дорівнюватиме 14,52.

### Список використаних джерел

1. Андрєєва Л.О., Лисак О.І., Тебенко В.М. Вдосконалення управління проектами інноваційного розвитку підприємств торгівлі. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2020. – № 2 (39). – С. 76-84.

2. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Інноваційні методи інтернет-торгівлі. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». 2020. – № 2 (39). – С. 103-111.

3. Лисак О.І., Тебенко В.М., Андрєєва Л.О. Аналітичне дослідження результатів діяльності підприємств сфери торгівлі. *International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24<sup>th</sup>, 2020. Kielce, Poland: Baltija Publishing. С. 45-48.*

**Науковий керівник:** Андрєєва Л.О., к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного