

**Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій
Кафедра психології, політології та соціокультурних технологій**

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри

(підпис) (прізвище та ініціали)
«__» _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

здобувача ступеня бакалавра менеджменту соціокультурної діяльності
Проценко Катерини Сергіївни
за темою:

«Особливості організації та роботи танцювальних студій
на прикладі школи Dance School Sol»
(галузі знань 02 Культура і мистецтво
спеціальність 028 Менеджмент соціокультурної діяльності)

Науковий керівник
кандидат історичних наук, ст.викладач

(підпис) Панченко Юлія Валеріївна
(прізвище, ім'я, по батькові)
«__» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри
кандидат філософських наук, доцент

(підпис) Світайло Ніна Дмитрівна
(прізвище, ім'я, по батькові)
«__» _____ 20__ р.

Підсумкова оцінка:
Національна шкала _____
Кількість балів ECTS _____

РЕФЕРАТ

Сьогодні танець вважається одним із найдоступніших та елітним видом мистецтва. Слово «хореографія» походить від грец. Chorea – танець і графіка – писати і спочатку означало запис танцю, та був – мистецтво твору танцю. Але сенс цього слова став значно ширшим, і поняття «хореографія» в даний час включає все те, що відноситься до мистецтва танцю: професійний класичний балет і народні танці, бальні і сучасні.

Поняття хореографія поєднує різні види танцювального мистецтва, де художній образ створюється за допомогою умовних виразних рухів. Танець виник із різноманітних рухів та жестів, пов'язаних з трудовими процесами та емоційними враженнями людини від навколишнього світу. Рухи поступово піддавалися художньому узагальненню, у результаті сформувалося мистецтво танцю, одне з найдавніших проявів народної творчості. Спочатку пов'язаний зі словом та піснею, танець поступово набув самостійного значення. Він супроводжується музикою, яка надає глибини та певного змісту танцю. Танець існував і існує у культурних традиціях всього людства. За довгу історію нашого суспільства він змінювався відповідно до різних етапів його культурного розвитку. Існує безліч видів, стилів і форм танцю. Танець допомагає розширити творчий і особистісний потенціал, позбавитися різних комплексів, позбутися страху перед публічним виступом, вчить розслаблятися.

У сучасній соціокультурній ситуації, коли великий розвиток отримала індустрія розваг, проблема організації та керівництва хореографічними колективами стала актуальною. У цьому основна увага приділяється як розвитку хореографічних умінь і навиків, так і проведенню продуктивної діяльності хореографічних колективів. Не всі готові здійснювати кваліфіковану організацію гастрольної діяльності та супроводу всього процесу підготовки виступу. Це пояснює актуальність теми роботи та необхідність вивчення сучасних підходів до організації та проведення гастрольної концертної діяльності танцювальних студій.

Мета дослідження – розробити проект відкриття танцювальної студії в м. Суми.

У процесі роботи необхідно вирішити такі завдання:

- Вивчити сутність та різновиди танцювальних студій;
- Розглянути специфіку діяльності танцювальних студій.
- Описати практичні кроки по відкриттю танцювальної студії в м. Суми.

Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися загальні логічні методи оброблення емпіричної інформації (узагальнення, порівняння, аналогія, індукція, дедукція тощо), загальні методи теоретичного аналізу узагальненої інформації (аналіз, синтез, абстрагування, конкретизація), методи емпіричного вивчення об'єкта дослідження, загальнонаукові методи наукового дослідження (системний, структурно-функціональний, конкретно-історичний, генетичний, метод теоретичного моделювання тощо).

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОБОТИ ТАНЦЮВАЛЬНИХ СТУДІЙ	7
1.1 Сутність та різновиди танцювальних студій	7
1.2 Специфіка діяльності танцювальних студій	14
1.3 Особливості керівництва хореографічним колективом танцювальної студії	20
Висновок до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. ВІДКРИТТЯ ТАНЦЮВАЛЬНОЇ СТУДІЇ У М.СУМИ: БІЗНЕС- ПЛАН ТА КРОКИ ПО ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ.....	28
2.1 Опис бізнес-ідеї відкриття танцювальної студії.....	28
2.2 Аналіз ринку танцювальних послуг м. Суми.....	36
2.3 Аналіз та реалізація практичних кроків з відкриття танцювальної студії в м. Суми.....	44
Висновки до розділу 2	67
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ.....	70

ВСТУП

Висловлювання своїх думок і почуттів за допомогою мимики та жестів почало використовуватися при спілкуванні задовго до появи мови. Саме за допомогою танцю люди висловлювали свої думки. Танець - це перший і єдиний універсальний спосіб висловити все, у тому числі всі свої почуття. Вважається, що якщо людина вміє добре танцювати, то вона є людиною гармонійною, зрівноваженою та впорядкованою. Сьогодні танець вважається одним із найдоступніших та елітним видом мистецтва. Слово «хореографія» походить від грец. Chorea – танець і графіка – писати і спочатку означало запис танцю, та був – мистецтво твору танцю. Але сенс цього слова став значно ширшим, і поняття «хореографія» в даний час включає все те, що відноситься до мистецтва танцю: професійний класичний балет і народні танці, бальні і сучасні.

Поняття хореографія поєднує різні види танцювального мистецтва, де художній образ створюється за допомогою умовних виразних рухів. Танець виник із різноманітних рухів та жестів, пов'язаних з трудовими процесами та емоційними враженнями людини від навколишнього світу. Рухи поступово піддавалися художньому узагальненню, у результаті сформувалося мистецтво танцю, одне з найдавніших проявів народної творчості. Спочатку пов'язаний зі словом та піснею, танець поступово набув самостійного значення. Він супроводжується музикою, яка надає глибини та певного змісту танцю. Танець існував і існує у культурних традиціях всього людства. За довгу історію нашого суспільства він змінювався відповідно до різних етапів його культурного розвитку. Існує безліч видів, стилів і форм танцю. Танець допомагає розширити творчий і особистісний потенціал, позбавитися різних комплексів, позбутися страху перед публічним виступом, вчить розслаблятися.

У сучасній соціокультурній ситуації, коли великий розвиток отримала індустрія розваг, проблема організації та керівництва хореографічними колективами стала актуальною. У цьому основна увага приділяється як розвитку хореографічних умінь і навиків, так і проведенню продуктивної діяльності

хореографічних колективів. Не всі готові здійснювати кваліфіковану організацію гастрольної діяльності та супроводу всього процесу підготовки виступу. Це пояснює актуальність теми роботи та необхідність вивчення сучасних підходів до організації та проведення гастрольної концертної діяльності танцювальних студій.

Мета дослідження – розробити проект відкриття танцювальної студії в м. Суми.

У процесі роботи необхідно вирішити такі завдання:

- Вивчити сутність та різновиди танцювальних студій;
- Розглянути специфіку діяльності танцювальних студій.
- Описати практичні кроки по відкриттю танцювальної студії в м. Суми.

Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися загальні логічні методи оброблення емпіричної інформації (узагальнення, порівняння, аналогія, індукція, дедукція тощо), загальні методи теоретичного аналізу узагальненої інформації (аналіз, синтез, абстрагування, конкретизація), методи емпіричного вивчення об'єкта дослідження, загальнонаукові методи наукового дослідження (системний, структурно-функціональний, конкретно-історичний, генетичний, метод теоретичного моделювання тощо).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОБОТИ ТАНЦЮВАЛЬНИХ СТУДІЙ

1.1 Сутність та різновиди танцювальних студій

Художньо-естетичні цінності виступають як частина духовної культури народу, покликані задовольнити та підняти різноманітні потреби людини. Базою розвитку духовної культури з незабутніх часів є художня самодіяльність.

Художня самодіяльність – непрофесійна творчість народних мас у галузі образотворчого та декоративно-прикладного, музичного, театрального, хореографічного та циркового мистецтв, кіномистецтва, фотографії та ін. У загальній системі виховання всебічно розвиненої особистості художня самодіяльність грає велику роль, як суспільне, художнє, педагогічне явище. В даний час самодіяльна творчість необхідно розглядати у контексті всієї художньої культури, як невіддільну частину духовної культури суспільства.

Художня самодіяльність є не лише школою власне художньої майстерності, але, що, можливо, ще більше важливо – школою життя, школою громадянськості. Іншими словами, прокидаючись до активної художньої діяльності та розвиваючи свої здібності, людина не просто утверджує себе в мистецтві, а, насамперед всього, стверджує себе як член суспільства, чия діяльність та чий талант суспільно необхідні та корисні [11, с.348].

Специфічні ознаки самодіяльної творчості: відсутність у учасників самодіяльності спеціальної підготовки до діяльності, організованість, нижча, ніж у професійних колективів рівень діяльності, безоплатність та ін. Людей приваблює не матеріальна вигода від занять тим чи іншим видом творчості, а саме участь, задоволення від творчого процесу.

Одним із найпоширеніших жанрів художньої самодіяльності є хореографія. Хореографічна творчість, як важливий компонент сучасної культури, є сферою здійснення безпосереднього контакту особистого творчого

досвіду з найширшим художнім та естетичним досвідом, накопиченим у професійному мистецтві та народній творчості.

Як інтерес у аматорському хореографічному колективі виступає танцювальне мистецтво. Танець, як вид мистецтва, відрізняється від інших видів, насамперед тим, що у ньому художні образи створюються засобами пластичних рухів і ритмічно чіткою та безперервною зміною виразних положень людського тіла. Танець нерозривно пов'язаний з музикою, емоційно-образний зміст якої, знаходить своє в хореографічній композиції, рухах, фігурах [14, с. 367].

Розглядаючи роль хореографії у гармонійному розвитку особистості, можна говорити про можливість танцю як найбагатшого джерела естетичних вражень, емоційних переживань, за допомогою яких відбувається формування мистецького «я». Специфічність емоцій та почуттів стає зрозумілою, якщо враховувати, що у творчому процесі учасники колективу практично опановують засоби художньо-естетичного втілення образів творів.

Фактично у колективі здійснюється відпочинок, що вимагає напруги емоційних, інтелектуальних, вольових, морально-естетичних, фізичних зусиль. Долучаючись до мистецтва, людина розвиває свою здатність сприймати та цінувати прекрасне, підвищує свій культурний та духовний рівень.

Аматорство не вимагає від учасників певного рівня здібностей чи попередньої підготовки. Воно доступне практично всім охочим. Участь у тому чи іншому колективі виключно добровільно та рухомо, перш за все, інтересами самих учасників. Люди у самодіяльному хореографічному колективі не прагнуть зробити мистецтво танцю своєю постійною професією. І керівник, та батьки, які приводять своїх дітей в ансамблі танцю, студії, школи повинні розуміти, що танець це, перш за все, зміцнення здоров'я, це розширення загального культурного та художнього кругозору, це форма задоволення духовних потреб. Хореографія ненав'язливо, мудро виховує і утворює. Вона розвиває почуття ритму, координацію, пластику, грацію, зміцнює волю. Допомагає ставати

організованою, цілеспрямованою людиною, з сильним характером та почуттям обов'язку.

Основа будь-якої танцювальної студії або школи – колективна діяльність. Слово «колектив» походить від латинського «collectivus», яке саме виникло від слова "collegere" – збирати разом. Але спільні дії - це ще не діяльність. Діяльністю вони можуть стати у тому випадку, коли:

1. Осмислена мета
2. Усвідомлений мотив
3. Підібрані засоби
4. Вибраний спосіб
5. Зроблено дію
6. Оцінено результат

Хореографічні колективи розрізняються за:

1. Віком – дитячі, підліткові, дорослі.
2. Спрямованістю – класичні, народні, сучасні, бальні, спортивно-естрадні і т. д.

3. Типом:

а) Гурток – за чисельністю від 8 до 20 осіб. У колективі реалізується сукупність педагогічної та художньо-виконавчої діяльності. Основний вид діяльності – концертно-виконавська.

б) Ансамбль – хореографічний колектив, що складається з кількох підгруп: підготовча, молодша, середня, старша групи

Чисельність ансамблю налічує від 16 до 300 осіб, залежно від кількості підгруп. На чолі ансамблю стоїть керівник, а також у штат входить балетмейстер-репетитор та концертмейстер.

За активну концертну діяльність, участь у конкурсах та фестивалях різних рівнів та певні досягнення (дипломи різних рівнів, грамоти), ансамблю може бути надано звання «народний». Дитячі колективи, які мають звання «народні» зветься «зразково-показовий». Дорослі колективи будь-якої спрямованості –

"народний". Колектив, який має звання «народний» або «зразково-показовий», має у своєму репертуарі постійну концертну програму, що оновлюється, вести активну концертну та конкурсну діяльність. Кожні 3 роки колектив має підтверджувати звання «народний» - дати концерт силами колективу не менше однієї години, а ще краще концерт у двох відділеннях.

в) Хореографічна студія – в основі лежить навчально-тренувальна робота. Учасники освоюють як техніку виконання рухів, а й методику їх вивчення. Після закінчення хореографічної студії учасникам видається свідоцтво, яке дає право на викладацьку та виконавську діяльність. Нині такі студії має кожен професійний ансамбль [17].

г) Театр танцю – основний склад складають випускники училищ, шкіл ДШМ (мають спеціальну підготовку). Основна спрямованість колективу: концертна діяльність. Найчастіше такий колектив утримується за рахунок самоокупності (виручка від концертів) та фінансування місцевої адміністрації.

Таким чином, хореографічний колектив як найскладніша педагогічна система являє собою самостійне явище, що найбільше відповідає таким завданням як розвиток в учасників мотивації до пізнання, творчості, самоосвіти через їхню участь у художній діяльності,

У процесі спільної діяльності та повсякденного спілкування учасники колективу набувають досвіду моральної поведінки, активно реалізують у вчинках свої моральні переконання. Крім цього, колектив є дієвим засобом виховання почуття товариства, поваги до оточуючих, гуманності та взаємодопомоги, тобто основних принципів толерантності, доброзичливості та терпимості до людей. Виділення цього напряму набуває особливої важливості тому що склад колективів багатонаціональний [18, с. 88].

Для хореографічного колективу в танцювальних студіях характерно:

- загальні колективні цінності учнів;
- загальні навчально-виховні цілі діяльності, які ставить педагог учням;

- загальна для всіх учнів діяльність з розучування танців, в ході якої вирішуються намічені педагогом завдання;
- встановлення та підтримання прямих контактів учнів між собою та з педагогами;
- загальний характер спрямованості учнів, заснованої на єдиних переживаннях та уявленнях;

Вся навчально-виховна робота у хореографічному колективі в танцювальній студії обов'язково пов'язана з його художньо-виконавчою, концертною діяльністю. Після тривалого періоду навчання на сцену повинен виходити «артист», здатний не лише чітко виконувати танцювально-лексичну складову хореографічного номера, але вміти яскраво, виразно, емоційно програти сценічну роль.

Тематика танцювального твору, логіка сюжету, характерні персонажі дозволяють зацікавити не тільки виконавця, а й глядача, зробити його «співчутливим співучасником». Діяльність будь-яких хореографічних колективів спрямовано на підвищення загального рівня танцювальної культури та формування естетичних уподобань широких мас. До того ж, для самодіяльних артистів концертні виступи, гастрольні поїздки завжди є великим стимулом у їх творчій діяльності. Тому, яке б місце не займали уроки та репетиції, вони завжди ведуть до концертного виконання танцю, художня повноцінність якого виступає «лакмусовим папірцем» ефективності не лише художньої, а й педагогічної діяльності керівника.

Робота в колективі ведеться за трьома основними напрямками:

- навчальна: набуття виконавських навичок;
- виховна: формування художньої та естетичної орієнтації, розширення кругозору, створення умов розвитку креативної особи;
- творча: підготовка репертуару, концертна діяльність.

У суспільстві зростає роль творчих професій. Все більше затребуваними стають професії акторів, дизайнерів, модельєрів та багатьох інших. У тому числі

необхідно виділити професію хореографа. Це пов'язано зі зростаючою потребою в естетичному розвитку дітей та молоді. З року в рік зростає кількість студій, центрів, гуртків із залучення молодого покоління до мистецтва танцю [11, с. 354].

Тому питання організації діяльності хореографічного колективу залишається актуальним на довгі роки.

Хореографічний колектив – це первинна група людей, об'єднаних спільними цілями та завданнями в якій реалізується сукупність педагогічної та художньо-виконавчої діяльності. Хореографічний колектив зобов'язаний вирішувати одночасно сукупність художніх та педагогічних завдань.

Педагогічні завдання включає навчання, освіту і виховання учасників:

- навчання орієнтоване на оволодіння учасниками практичними вміннями та навичками хореографічного мистецтва;
- освіта – спрямована на розширення кругозору в галузі культури, мистецтва та музики, суспільного життя в цілому;
- виховання спрямоване на формування морально-етичних аспектів учасників.

Вирішення художніх завдань припускають розучування та виконання хореографічних творів. Кожен керівник хореографічного колективу має чітко представляти мету діяльності - розвиток творчих здібностей учасників через розуміння хореографічного мистецтва, залучення їх до багатовікової танцювальної культури народів та класичній спадщині.

Завдання танцювальної студії:

1. Навчальні: формування виконавських та технічних навичок, вміння володіти своїм тілом, виховання культури руху.

2. Розвиваючі: розвиток творчих здібностей, музичних та фізичних даних, образного мислення, фантазії та уяви.

3. Освітні: розширення кругозору в галузі мистецтва в цілому, залучення до танцювальної культури різних народів та національностей, різноманітних напрямів хореографічного мистецтва

4. Виховні: формування морально-етичних та моральних якостей, виховання всебічно розвиненої особистості загалом.

Хореографічний колектив виступає динамічним явищем у розвитку творчої самореалізації особистості. Діяльність хореографічного колективу спирається на такі принципи: добровільність, законність, рівноправність, гласність, самоврядування.

Функції хореографічного колективу танцювальної студії:

Освітня – здобуття знань у галузі хореографічного мистецтва;

Креативна – створення гнучкої системи для реалізації індивідуальних творчих інтересів особи;

Компенсаційна – створення емоційно значущого фону освоєння змісту освіти, надання певних гарантій досягнення успіху в хореографічній діяльності;

Рекреаційна – сфера відновлення психофізичних сил учасників хореографічного колективу;

Профорієнтаційна – формування сталого інтересу до хореографічного мистецтва;

Соціалізаційна – освоєння соціального досвіду, набуття навичок відтворення соціальних зв'язків та особистісних якостей, необхідних для життя;

Самореалізаційна – самовизначення учасників хореографічного колективу соціально та культурно значущих формах життєдіяльності, проживання ситуації успіху, особистісний саморозвиток.

Виховна – основними завданнями виховної функції є:

- збагачення учасників художньо – естетичною культурою, розумінням хореографічного мистецтва, навчання початковим навичкам та вмінням хореографічної діяльності в мистецтві, розвиток музичного слуху, художньої пильності, творчої уяви, оригінального мислення, виховання естетичних почуттів, формування естетичної свідомості.

На чолі колективу стоїть керівник, який спрямовує діяльність колективу, створює умови для його роботи, розвиває творчі здібності учасників, сприяє

формуванню якостей, необхідних для занять хореографічної діяльністю. Для здійснення цієї діяльності керівник повинен мати професійні знання, досвід роботи та мати необхідні для цієї спеціальності якостями та здібностями. Таких спеціалістів готує мережа вищих та середніх навчальних закладів: училища культури, училища мистецтв, коледжі культури та мистецтва, інститути культури та мистецтва, академії культури та мистецтва, педагогічні інститути та університети з кафедрою хореографії.

1.2 Специфіка діяльності танцювальних студій

З певного педагогічного керівництва складаються особливості хореографічної діяльності. Провідною ланкою будь-якої діяльності є мета, бо нею визначається зміст, вибір засобів та методів, а також результати діяльності.

Цільовою установкою хореографічного колективу є насамперед формування особистості, підвищення професійної майстерності учасників, оволодіння ними практичними вміннями та навичками, розв'язання задач естетичного, морального та трудового виховання

Виховна мета відображає об'єктивну потребу суспільства в людині, відповідного сучасного етапу у суспільному розвитку. Процес виховання особи в танцювальній студії здійснюється як під час навчання танцям, так і через спілкування членів колективу у різних спільних справах та заходах. Він знаходиться в нерозривному зв'язку з процесом навчання та освіти; це дві сторони єдиної педагогічної діяльності щодо формування особистості. Педагог В.А. Сухомлинський писав, що освіта без навчання неможливе. Ці положення педагога мають пряме відношення і до керівника хореографічного колективу. Він повинен професійно виховувати у кожному учні загальнолюдські цінності добра, справедливості, чесності.

Під час навчання хореографії виховна діяльність педагога має свою специфіку. Якщо навчання орієнтоване на оволодіння танцювальними учнями знаннями, вміннями, навичками, то виховання – це формування моральних

якостей, рис характеру, навичок та звичок поведінки та спілкування всередині танцювального колективу та поза ним - у місцях відпочинку, у школі, у побуті, у роботі. Вирішуючи специфічні завдання виховання засобами танцю, педагог розглядає їх як складову частину комплексного виховного процесу, що ведеться у суспільстві [8, с. 150].

Навчально-виховна робота – складова частина та неодмінна умова творчої діяльності танцювальної студії. Виконавчий рівень, життєздатність, стабільність, перспективи творчого зростання насамперед залежать від якості навчально-виховної роботи. Тенденція розділяти навчально-виховну роботу у колективі на дві відокремлені частини (навчальну та виховну), або розглядати виховну роботу у відриві від творчого процесу, під яким мається на увазі лише накопичення певної суми професійних знань та навичок, не витримує критики.

Найбільш результативна єдність навчання та виховання безпосередньо в процесі творчості та пробудження бажання освоювати майстерність, викликати потребу в ньому та на основі розбудженого інтересу здійснювати цілеспрямований художньо-творчий процес, у якому органічно поєднувалися б педагогічні та творчі завдання. За цієї умови процес навчання в танцювальній студії стає і процесом виховання особистості.

Основні напрямки виховної роботи танцювальних студій:

Естетичне виховання. У процесі навчання педагог вирішує різноманітні завдання з естетичного виховання учнів: виховання музичної сприйнятливості, розвиток гарного музичного слуху, хореографічної культури та танцювальної пластики, естетики поведінки під час спілкування у колективі. Танець – це засіб формування культурних потреб та інтересів людей. Учні, які мають розвинене естетичне почуття, отримують величезну радість та глибоке задоволення від виконання танців та від досягнення певних результатів.

Моральне виховання має органічно вплітатися у всі лінії педагогічної діяльності, бо його завдання – це формування і правил поведінки учнів у колективі, у місцях проведення відпочинку, розвиток у них колективізму та

товариської взаємодопомоги, чесності та правдивості, моральної чистоти та скромності.

Етика поведінки. Як відомо педагог покликаний навчити кожного учня етикету поведінки у суспільстві. У процесі навчання він має виробити у них легкість та свободу ходи, гарну поставу, гарні манери, вміння триматися в громадському місці. Виховати учнів так, щоб вони були уважними, привітними, чуйними та тактовними не лише зі своїми друзями, а й у будь-якому суспільстві [7, с. 112].

Фізичне виховання. Заняття хореографією сприяють гармонійному фізичному розвитку людей, особливо підлітків: легкою та красивою стає хода, витонченіша фігура, постава, з'являються і розвиваються витривалість та координація рухів, рухливість, працездатність.

Основною формою навчального процесу в танцювальній студії, як і в навчальних закладах, залишається урок - репетиційне, колективне заняття, на якому учасники практично освоюють та закріплюють необхідні знання та навички, а також індивідуальне спілкування педагога та учасників колективу.

Процес навчання учасників хореографічних колективів ґрунтується на загально-педагогічних принципах дидактики:

- активність;
- єдності теорії та практики;
- наочність;
- доступність;
- систематичність;
- міцності засвоєння знань;
- індивідуальний підхід.

Якщо цілі та завдання навчання як би задають загальний напрямок діяльності, то методи покликані забезпечувати досягнення поставлених цілей та вирішення намічених задач.

Методи навчання – це способи спільної діяльності педагога та керованих ним учнів, з яких найкраще засвоюється учнями музично-хореографічний матеріал, прищеплюються танцювальні навички, формується та розвивається у них естетичний смак та хореографічні здібності.

Коротко можна охарактеризувати кожен із методів стосовно специфіки навчання хореографії в танцювальній студії.

1. Метод танцювального показу – це спосіб навчання, у якому педагог демонструє танцювальну композицію, окремі фігури та елементи, та відповідно аналізує їх. Наочно-образні уявлення, які отримують учні, є основою для подальшого навчання схеми руху, поворотів, обертань і т.п. При демонстрації хореографічного матеріалу педагог не обмежується лише його показом, а також докладно аналізує та пояснює, як правильно виконати дані елементи та фігури.

2. Метод показу танцю органічно поєднується з методом усного викладу навчального матеріалу. За допомогою цього методу педагог повідомляє учням знання про історію та сучасний стан хореографії, розповідає про окремі танці та танцювальну музику. Показуючи та роз'яснюючи ті чи інші танцювальні композиції, педагог допомагає учням зрозуміти характер танцювальної лексики та особливості танцювальної музики.

3. Метод танцювально-практичних дій. Розглянуті методи та прийоми наочного навчання та усного викладу матеріалу органічно поєднуються з методом танцювально-практичних дій. Як уже зазначалося, урок танцю найчастіше переважно будується як практичне заняття з розучування танців та закріплення навичок.

4. Метод пізнавальної діяльності. Розрізняють ілюстративно-пояснювальний, репродуктивний, проблемний, частково-пошуковий та дослідний методи. Ці методи застосовуються взаємопов'язано. Вони відрізняються один від одного за характером пізнавальної діяльності учнів. Використання педагогом цих методів сприяє глибшому та міцному засвоєнню танцювального матеріалу учнями [7, с. 67].

Таким чином, специфіка виховної роботи у танцювальній студії знаходиться в органічному поєднанні художньо-виконавчих, загально-педагогічних та соціально-психологічних завдань.

Зазвичай специфіку менеджменту у сфері культури пов'язують із особливостями «духовного виробництва». «Продукти» такої діяльності носять не так матеріальний характер, як пов'язані з феноменами свідомості (сприйняття, розуміння, мислення, переживання тощо), не піддаються безпосередньому прямому рахунку, складуванню. Їх виробництво найчастіше збігається з їх споживанням (перегляд спектаклю, кінофільму, прослуховування концерту, читання книги і т. д. Книга, яку не читають, картина, яку не дивляться тощо, не є художніми цінностями). Більше того, на відміну від продуктів матеріального виробництва, що знищуються в процесі споживання (чоботи зношуються, яблука з'їдаються), культурні цінності в процесі споживання нарощують свою цінність (що більше народу прочитало книгу, бачило картину, чуло концерт тощо, – тим вище їх соціальна значимість).

Однак під послугами у сфері культури тепер уже можна і потрібно розуміти не лише послуги безпосередньо відвідувачам, а й донорам, які готові виділяти кошти та підтримувати цю діяльність.

Сфера культури – сфера переважно некомерційної діяльності. Головна особливість менеджменту у сфері культури полягає в тому, що гроші у цій сфері з'являються переважно не на основі комерції, а на основі залучення коштів, залучення інтересів найрізноманітніших сил та інстанцій: органів влади, які відають бюджетними коштами, спонсорів, благодійних організацій та інших донорів. Навіть у шоу-бізнесі, здавалося б гранично комерціалізованому секторі сфери культури, доходи від продажу квитків становлять зазвичай близько 15% бюджету гастролі. Решта – кошти спонсорів. Та й сама гастроль найчастіше є лише частиною рекламної кампанії нового диска чи альбому.

Некомерційна діяльність означає «неприваблива» для бізнесу. У всьому світі некомерційний (нонпрофінтний) сектор – один з секторів економіки, що

найбільш інтенсивно розвиваються. Дійсно, що може бути привабливішою діяльністю, коли всі ваші доходи йдуть на покриття ваших витрат і прибуток не утворюється в принципі! Некомерційна сфера має низку законодавчо закріплених пільг та гарантій, що залучають туди капітал. В силу своєї публічності, соціальної значущості вона має явно виражений рекламний потенціал, можливості формування та просування привабливого іміджу, репутації, соціального статусу тощо. буд. особливої місії у цій сфері діяльності.

Маркетинг у сфері культурно-просвітницьких послуг має специфічні особливості, що відрізняють його від маркетингу у сфері матеріального виробництва. До таких відмінних рис відносяться:

- зростання кількості і рівня конкуренції серед потенційних учасників, бажаючих отримати можливість формувати культурно-просвітницькі послуги, тобто створювати хореографічний колектив;
- конкуренція між організаціями хореографічних колективів з метою залучення клієнтів (глядачів) на здобуття культурно-просвітницьких послуг;
- багатозначність цілей культурно-просвітницьких послуг та можливість їх розширення;
- позаринковий тиск на потенційні можливості організації у наданні платних послуг [9, с. 100].

Маркетинг як метод управління використовується, перш за все для створення іміджу хореографічного колективу чи творчої особи, власника інтелектуальної власності (хореограф-балетмейстер). Імідж є сукупність думок, ідей, вражень, пов'язаних із діяльністю організації хореографічного колективу на чолі з творчою особистістю. Його формування обумовлено талантом хореографа-балетмейстера, якістю його підготовки та відповідно підготовки самого колективу, затребуваністю; пов'язано з використанням інноваційних технологій та матеріально-технічним, рекламним та соціальним забезпеченням творчого процесу.

1.3 Особливості керівництва хореографічним колективом танцювальної студії

Протягом усього життя людського суспільства були ті, хто керує і ті, ким керують. Сучасний розвиток суспільства показує, що успішна діяльність будь-якого колективу багато в чому залежить від вмілого та грамотного керівництва.

Керівництво – це довільний (цілеспрямований) вплив на керованих людей та їх спільності, що призводить до їх усвідомленої та активної поведінки та діяльності відповідно до намірів керівника. Керівник – особа, на яку офіційно покладено функції управління колективом та організації його діяльності.

Необхідною причиною ефективного керівництва розвитком особистості учасників хореографічних колективів танцювальних студій є вміння ставити собі цілі, вміння планувати свою діяльність, делегувати повноваження, моделювати, проектувати і т.д. Також успішне керівництво визначається набором особистих якостей керівника, які згодом визначають дію.

Розберемо головні якості, яку повинен мати керівник:

1. Перша якість керівника, це здатність викликати повагу своїх підлеглих до себе. У цьому керівникові допомагають наявність хороших якостей характеру. Якщо керівник неспроможний подати приклад оточуючим, то в цьому випадку він не здатний ніяк допомогти своїм підлеглим.

2. Твердість характеру – це незворушність, дуже часто плутають із жорстокістю. Твердість характеру ґрунтується на знаннях законів моральності. Знання ж державних законів дає можливість керувати людьми, але не розташовувати їх до себе.

3. Правдивість. Маючи цю якість, керівник зможе розуміти думки, правильно визначати характер підлеглих та учнів, також дає таку якість як передбачення – передбачення нещасних випадків та можливість прогнозувати розвиток учня.

4. Позитивний погляд - це зовсім не означає, що ми заплющуємо очі на проблеми та заявляємо, що все добре. Це насамперед пошук позитивних якостей у співробітників та учнів.

5. Уважність забезпечує керівнику «здорові» відносини у колективі. Керівник повинен уміти і дати повчання, і порадити та заохотити. На цьому нині існує спірна ситуація, іноді робочі відносини між керівником та його підлеглими переходять у дружні. Правильно це чи ні? Скоріш за все ні. Роблячи підлеглого своїм другом, керівник позбавляє себе можливості карати його, оскільки друзів не можна карати. Дуже важливо у будівництві відносин із підлеглими дивитися їм у вічі, але не для того, щоб зрозуміти, як з ними будувати відносини, а для того, щоб зрозуміти, як підлеглі бажають будувати стосунки з керівником. Якщо керівник бачить наміри підлеглого будувати дружні стосунки, то він повинен ставитися по-доброму, але ігнорувати дружній стиль [10, с. 200]

Володіння перерахованими якостями дає змогу керівнику створити сприятливий психологічний клімат у колективі. Як це було зазначено раніше, успішність керівництва визначається дією: умінням ставити цілі, умінням планувати, умінням делегувати свої повноваження тощо.

Зупинимось на найважливіших.

1. Постановка цілі.

Вміння ставити чіткі, практичні цілі та завдання своїм учням та співробітникам – це одна з основних базових компетенцій ефективного керівника танцювальної школи.

Що таке ціль? Мета – це те, чого прагнуть, чого хочуть досягти; призначення, сенс дій; бажаний на даний момент стан будь-якого проекту внаслідок виконаної роботи.

При постановці завдань необхідно враховувати професійні можливості та особисті якості своїх учнів та співробітників. У цьому допоможе механізм встановлення планки цілей. Суть його полягає в тому, щоб ставити цілі, що

відповідають їх досвіду і індивідуальним особливостям. При цьому має не занижуватися планка та зберігатися досить інтенсивний ритм роботи.

Перший варіант установки планки цілей має на увазі поетапне підвищення результату роботи. Спочатку керівник трохи підвищує планку, щоб зрозуміти, наскільки учні та співробітники підготовлені до виконання більш високих вимог, а потім, судячи з результату, підвищує планку ще й ще. Такий підхід ефективно використовувати по відношенню до учнів, які щойно прийшли до колективу, та ще складно зрозуміти, на що справді вони здатні. Також поступово підвищувати планку доцільно, якщо учень хоч і давно займається в колективі, але не впевнений у собі, тому не виявляє ініціативи та самостійності. Поступово ставлячи вищі цілі, йому дається можливість переконатися в тому, що він все робить правильно.

Другий варіант – постановка мети, за якої потрібно збільшити результативність діяльності, що наполовину наблизившись до межі можливостей. Таке завдання підійде тим членам колективу, які тривалий час займаються у колективі, успішно справляються зі своїми завданнями, проте шукають новизни і прагнуть виділитися. Пряма установка на підвищення продуктивності праці хоч і може спричинити деякий опір з боку учнів, але цілком здійсненна.

При третьому варіанті встановлення цілей ставиться завдання значно підвищити показники роботи та наблизитися до граничних показників. Досвідчені та ініціативні учні, які прагнуть лідерства в колективі, вже через бажання досягти більшого готові до того, щоб працювати більш напружено і досягати більш високих результатів.

І, нарешті, четвертий варіант – постановка мети вище за межі можливостей. Як вже можна дійти висновку, така мета підійде найбільш успішним членам колективу. Ці учні мають високі результати роботи, але для того, щоб залишатися першими, їм також необхідно підвищувати планку, ставити складніші завдання стосовно тих, що вони вже вирішили. Відповідно,

враховуючи досвід та індивідуальні особливості особистості учнів, можна ставити їм такі цілі, щоб за досить напруженого ритму роботи вони могли досягати поставлених перед ними цілей [4, с. 135].

Таким чином, уміння ставити чіткі, практичні цілі та завдання своїм учням та співробітникам – це одна з основних базових компетенцій ефективного керівництва.

2. Планування.

Планування – це проектування бажаного майбутнього та ефективні шляхи його досягнення. Це знаряддя мудрих людей. Планування – це процес прийняття рішень.

Елементи планування:

- результати – визначення цілей та завдань;
- засоби – вибір політики (певного правила, способу дії), програм, процедур, що у досягненні цілей і виконання задач;
- ресурси – люди, час, матеріали та їх кількість;
- впровадження – побудова процедур прийняття рішень та способу їх організації виконання плану;

Контроль – розробка методики передбачень та виявлення помилок та його зривів, а також їх запобігання чи виправлення на безперервній основі.

Критерії гарного плану:

- план повинен відповідати потребам колективу та вимогам середовища;
- він має бути реальним і досяжним за наявних технічних, фінансових, управлінських та людських ресурсах;
- очікувані результати мають бути в ньому чітко визначені;
- етапи та проміжні фази повинні формувати результати, які можна оцінити кількісно та якісно;
- план повинен визначати чіткі терміни кожної фази;
- за кожен результат має відповідати певна людина;
- хороший план має передбачати усі можливі зміни середовища.

Слід знати, що чим сміливіший план, тим вищий результат, чим вищий результат, тим успішніше колектив [3, с. 106].

3. Делегування повноважень.

Делегування повноважень – умови раціональної організації управління. Делегування – це передача певних функцій, повноважень від вищого керівництва до нижчого. Делегування повноважень часто наштовхується на психологічні перепони. Для ефективного делегування необхідні стимули. Важливе значення має зрозумілий виклад підлеглим обов'язків, завдань, меж повноважень. Якщо якісь завдання не делеговані, то керівник повинен виконувати їх сам. Завдяки делегуванню своїх обов'язків керівник, по-перше, формує для себе та колективу сприятливу атмосферу для творчості. У цій обстановці керівник може дозволити собі зосередитись на основних своїх функціях - постановка танців, пошук сюжету для танцювальних композицій, підбір музичного матеріалу. І, по-друге, координувана робота «команди» забезпечує найбільше успішну діяльність колективу. Але при цьому керівник залишається беззаперечним лідером, який є генератором ідей, натхненником колективу та визначає напрямок його розвитку.

Посадові обов'язки керівника творчого хореографічного колективу

Керівництво колективом здійснює художній керівник хореографічного колективу, що має професійну освіту та досвід роботи. Керівник колективу приймається на роботу та звільняється від неї в порядку, встановленому чинним законодавством, несе персональну відповідальність за організацію творчої роботи, програму, зміст діяльності колективу, його розвиток та фінансові результати. Керівник танцювальної студії:

- проводить набір учасників у колектив та формує групи за ступенем підготовки;
- формує репертуар з огляду на якість творів, виконавські та постановочні можливості колективу;
- спрямовує творчу діяльність колективу на створення хореографічних композицій;

- забезпечує його активну участь у фестивалях, оглядах, конкурсах, концерти;
- здійснює творчі контакти з іншими аматорськими та професійними колективами;
- організовує творчий показ колективу за звітний період.
- представляє керівнику культурно-дозвільної установи річний план організаційно-мистецької роботи;
- веде в колективі регулярну творчу та навчально-виховну роботу на основі затвердженого плану;
- веде журнал обліку роботи колективу;
- подає річний звіт про діяльність колективу з аналізом досягнень та недоліків, пропозиціями щодо покращення роботи колективу;
- складає іншу документацію відповідно до статуту культурно-дозвільної установи, правил внутрішнього трудового розпорядку, договору з керівником культурно-дозвільної установи та Положенням про колектив;
- постійно підвищує свій професійний рівень, бере участь у заходах з підвищення кваліфікації не рідше 1 разу на 3 роки.

Висновок до розділу 1

Отже, як у будь-якій іншій організації, у хореографічному колективі має бути лідер – він, як правило, є керівником колективу. У його повноваження входять такі функції:

1) Керівник колективу здійснює соціальний контроль над своїми членами. Йдеться встановлення і зміцненні норм – групових стандартів прийняттого і неприйняттого поведінки. Звісно, на тих, хто порушує ці норми, чекає відчуження. Керівнику у зв'язку слід знати, що соціальний контроль, здійснюваний неформальною організацією, може мати позитивний вплив досягнення цілей формальної організації;

2) Контроль за розвитком та становленням колективу. Такий процес може відбуватися болісно, керівник має мінімізувати кількість конфліктів, встановити психологічний контроль за атмосферою групи.

3) Керівник як визнаний лідер повинен знайти підхід до кожного учасника. Його опора - цілковите прийняття та визнання колективом. Сфера впливу керівника може за адміністративні рамки формальної організації. Керівник виконує дві першорядні функції: допомагає групі у досягненні її цілей, підтримує та зміцнює її існування.

Для досягнення поставленої мети керівник повинен створити умови для роботи колективу. Комплекс педагогічних умов включає можливість професійного просування учнів (навчальна програма, методики, обладнання тощо), поінформованість керівника хореографічного колективу про різноманітні теорії хореографічного розвитку, включаючи традиційні та інноваційні теорії, створення загальної позитивної творчої атмосфери.

Спираючись на дослідження другої половини ХХ ст. Необхідно додати, що створення творчої атмосфери в хореографічному колективі базується багато в чому на обліку закономірностей розвитку малих груп, творчому підході до створення музично-пластичних образів, а також на дотриманні тонкого балансу міжособистісних взаємин та загальної діалогічної спрямованості у роботі.

Кожен колектив будь-якого типу та спрямованості повинен мати пакет документів:

1. Перспективний план роботи, що включає всі розділи виховної, творчої, концертної та конкурсної діяльності.

2. Репертуарний план. Включає в себе новостворені та відновлені хореографічні постановки, що є основою концертних програм. На рік керівник повинен зробити щонайменше 4 постановок.

3. Звіт про виконану роботу. Складається на основі виконання перспективного плану роботи колективу

4. Журнал обліку відвідуваності та успішності, в якому фіксується вся виконана робота, згідно з розкладом та годинами.
5. Щоденник обліку роботи та концертних виступів.
6. Наявність дипломів, різних ступенів, грамоти, сувеніри,
7. Фото-альбоми, фото-стенди, статті з періодичного друку, відгуки про діяльність студії та концертно-виконавчої діяльності.

РОЗДІЛ 2

ВІДКРИТТЯ ТАНЦЮВАЛЬНОЇ СТУДІЇ У М.СУМИ: БІЗНЕС-ПЛАН ТА КРОКИ ПО ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

2.1 Опис бізнес-ідеї відкриття танцювальної студії

У даній роботі розглянуто бізнес-план відкриття танцювальної студії у місті Суми. Для обраного проекту складемо бізнес-план реалізації ідеї. Концепція проекту передбачає відкриття танцювальної студії у місті Суми.

Цільовою групою підприємства, що планується, будуть жителі міста: діти віком 2-15 років і доросле населення: від 18 років.

Метою танцювальної студії є навчання класичного танцю, у тому числі із застосуванням різних методик ЛФК.

Лікувальна гімнастика (ЛФК) для ніг визначається індивідуально у кожному конкретному випадку. Для цього в студії буде організовано індивідуальні заняття, на яких керівник студії зможе повноцінно підібрати індивідуальний підхід до кожного учня, побудувати комплекс вправ для найкращого ефекту. Також будуть організовані групові заняття для дітей та дорослих.

Згідно зі статистикою, в Україні від 50% до 75% дітей віком до 6 років мають ознаки плоскостопості. Очевидно, що проблема виявляється ще у дитячому віці, а значить починати працювати з нею потрібно саме з ранніх років. Лікувальна фізкультура займає важливе місце у лікуванні всіх форм плоскостопості, оскільки допомагає зміцнити м'язовий тонус та нормалізувати кровопостачання. Найефективніша зарядка при плоскостопості проводиться із застосуванням різних комплексів, для того, щоб досягти стимуляції кількох м'язових систем одночасно. У цьому випадку застосовуються не тільки класичні вправи (стоячи, сидячи або лежачи), але й використовуються допоміжні предмети: масажна балансувальна півсфера, ортопедичний килимок, палиці гімнастичні, похилі площини і геометричні кубики.

Дослідження специфіки роботи з молодшими школярами проводилося багатьма вченими психологами та педагогами. Багато досліджень присвячено викладанню різних навчальних предметів у молодших класах, але немає спеціального дослідження, яке було б присвячене специфіці роботи з молодшими класами з хореографії.

Молодші школярі рухливі і з цього віку вони менш працелюбні, ніж діти середнього та старшого віку, менш зібрані, зосереджені і наполегливі, також вони неуважні і легко відволікаються. Тому треба враховувати специфіку роботи з ними, щоб не лише отримувати максимальний результат від занять, а й не втомлювати дітей, а сприяти розвитку здоров'я.

Для молодших класів рекомендуються найпростіші вправи на координацію рухів, ритмічні стрибки а поєднанні з хлопками, вправи на підлозі (партерна гімнастика), танцювальна імпровізація під музику, різні розтяжки, перегинання корпусу, також необхідно знайомство з основами музичної грамоти та елементами.

З початку навчання необхідно виховувати в учнів стійкість і виворотність. Під час навчання необхідно суворо дотримуватися всіх правил техніки руху рук, ніг, голови, корпусу, які прийняті школою класичного танцю. Відпрацювання починається з вивчення позицій ніг, що дозволяє прищепити вміння твердо і правильно стояти на виворотних ногах.

У студії для виворотності та підйому стоп, зміцнення спини, постави та розвитку пальців рук та ніг будуть застосовуватися методики ЛФК з використанням різних допоміжних предметів:

- 1) м'який тренажер для підйому стопи (рисунок 2.1)



Рис.2.1 – М'який тренажер для підйому стопи

2) тренажер з дерева для підйому стопи (рисунок 2.2),

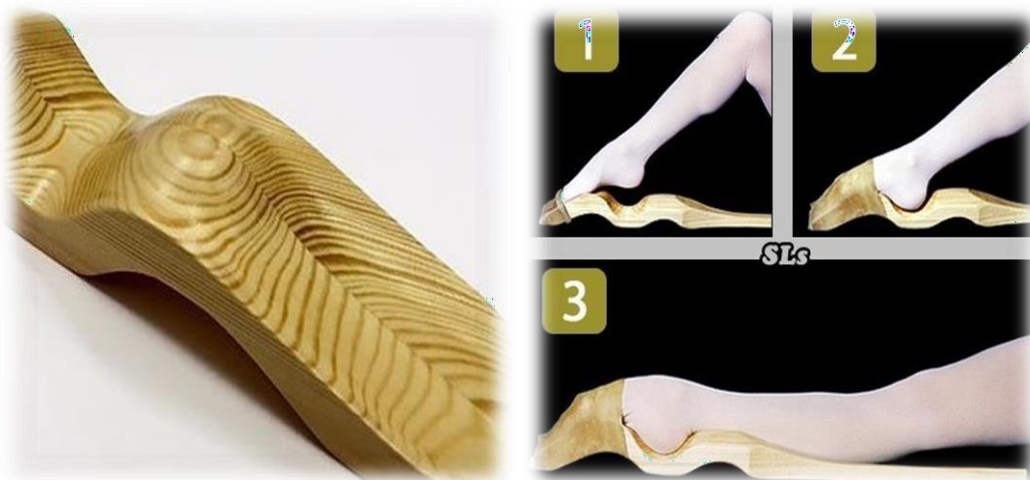


Рис. 2.2 – Дерев'яний тренажер для стоп

Тренажер для підйому стопи (м'який та з дерева) – це інструмент, який допомагає досягти не тільки більшої гнучкості ступнів, розтягнути підйом стоп, але й зміцнити ноги від пальців до стегон та сформувати гарні балетні лінії.

3) масажні балансувальні півсфери (рис. 2.3),

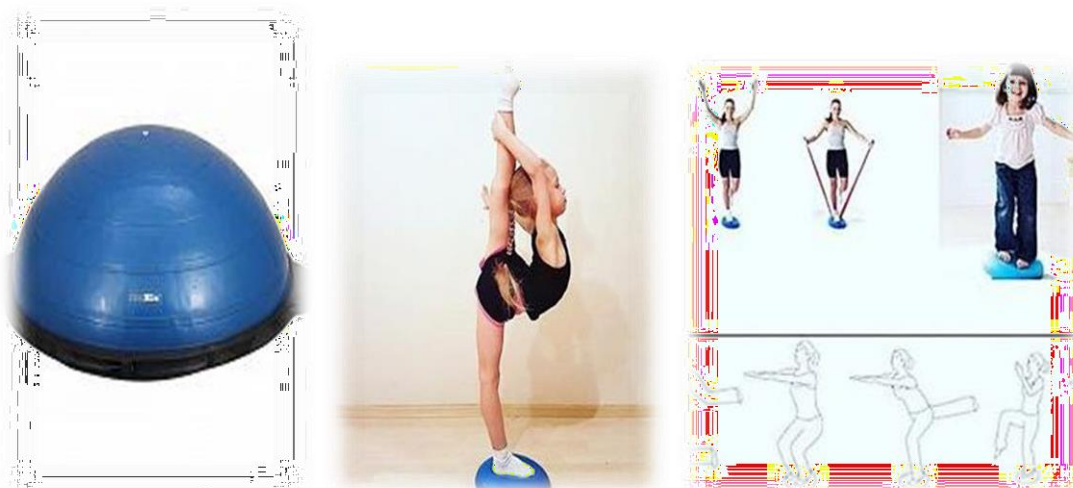


Рис. 2.3 – Масажна балансувальна півсфера

Вона підійде дітям будь-якого віку, також можуть займатися на ній і дорослі. Масажна дія на стопи здійснюється за рахунок шипів. Заняття на масажній півсфері застосовується для профілактики та лікування плоскостопості. Крім масажного ефекту, вправи на півсфері задіють велику кількість м'язів, тому що необхідно балансувати, щоб утриматися на ній.

4) балансувальні платформи з шипами (рисунок 2.4),



Рис. 2.4 – Балансувальна платформа із шипами

За допомогою платформи балансування з шипами розвиваються м'язи рук, ніг і спинні м'язи, а також м'язи преса і внутрішні м'язи. Також при тренуванні з її допомогою розвивається координація рухів та, звичайно ж, вестибулярний апарат. Вправи на гумовій платформі допомагають виправити поставу. Тренування з використанням платформи для балансування будуть корисні при плоскостопості.

5) надувні м'ячі-півсфери (рисунок 2.5),



Рис. 2.5 – М'ячі-півсфери

Півсфера голчаста – це масажер для стоп, який забезпечує поліпшення кровообігу, нормалізує м'язовий тонус і допомагає знизити стомлюваність стоп при тривалому сидячому положенні, що забезпечує стимуляцію біологічно активних зон стоп. Вона служить добрим допоміжним засобом для профілактики та лікування плоскостопості: впливає на підшовну поверхню стоп, тренує вестибулярний апарат.

6) м'яч гімнастичний масажний (рисунок 2.6),

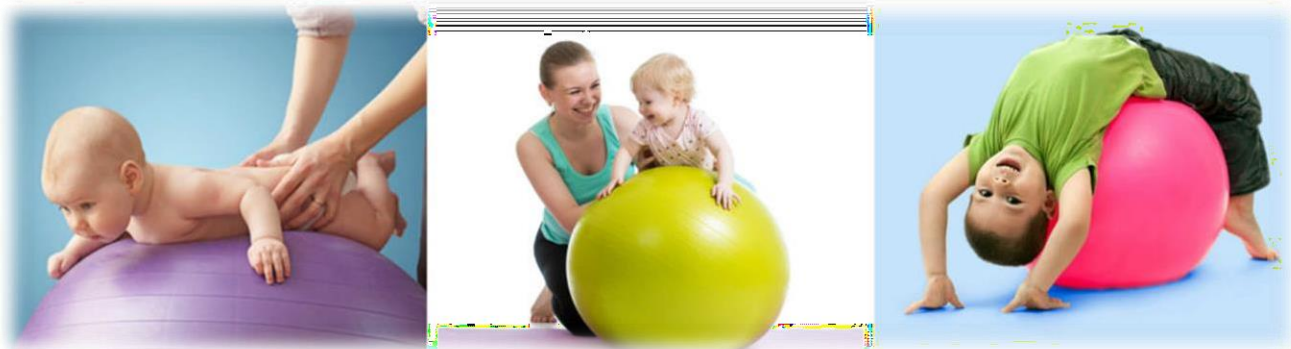


Рис. 2.6 – М'яч гімнастичний

М'яч гімнастичний - це м'яч, який корисно використовувати для масажу м'язів з підвищеним тонусом. З його допомогою можна тренувати всі м'язи тіла, правильно побудувавши тренувальний процес і використовуючи його як основний або другорядний снаряд для вправи.

7) еспандер для пальців рук (рисунок 2.7),



Рис. 2.7 – Еспандер тренажер для пальців рук

Зручний та практичний тренажер, призначений для тренувань пальців рук, суглобів та м'язів. Він буде корисним як новачкам, так і натренованим спортсменам. Добре розвиває дрібну моторику рук, розвиває силу пальців.

8) еластичні стрічки (рисунок 2.8),



Рис. 2.8 – Еластичні стрічки

Еластичні стрічки чудово підійдуть для приведення в тонус м'язів тіла та для занять розтяжкою. За допомогою петель для рук та ніг можна імпровізувати, виконуючи розтяжку у різних площинах та роблячи акценти на різні групи м'язів.

9) степ-платформа (рисунок 2.9),



Рис. 2.9 – Степ-платформа

Степ-платформа – це спортивний снаряд (з регульованим рівнем висоти). Степ-платформа знадобиться під час силових вправ із гантелями, для виконання

яких потрібна лава. Вона знадобиться для виконання жиму гантелями (для м'язів грудей) на підлозі, за допомогою неї буде можливість опустити лікті досить низько, а значить, вправа буде проходити з достатньою амплітудою та ефективністю.

10) Гантелі (малюнок 2.10),



Рис. 2.10 – Гантелі

Гантелі – спеціальні гири, призначені для розвитку м'язів та зміцнення суглобів.

11) гімнастичні палиці (бодібар),



Рисунок 2.11 – Гімнастичні палиці (бодібар)

Бодібар – гімнастична палиця, яка має різну вагу (від 0 кг та вище). З нею можуть займатися як новачки, і професіонали. Бодібар зроблений із сталеві серцевини та м'якої зовнішньої поверхні, що надає зручності при заняттях. На кінчиках є барвисті наконечники залежно від ваги.

2.2 Аналіз ринку танцювальних послуг м. Суми

Останнім часом все більше людей дбають про своє здоров'я та зовнішність. Привести своє тіло у хорошу фізичну форму допоможуть заняття танцями. У зв'язку з підвищенням попиту на даний вид мистецтва, кількість танцювальних шкіл (студій) збільшується. Це чудова ідея для початку власного бізнесу. Одних танцювальних навичок для створення свого бізнесу мало, для початку необхідно подбати про грамотний бізнес-план студії танців, який допоможе визначити ризики та розрахувати капітальні вкладення у справу.

Основною метою проекту, що розглядається, є розробка бізнес-плану інвестиційного проекту, а саме: відкриття танцювальної школи для осіб, які бажають провести з користю для здоров'я свій вільний час, одночасно навчаючись танцювальним рухам (класичному танцю з елементами ЛФК).

Дослідження громадської думки показує ставлення українців до спорту та здорового способу життя. 52% українців займаються спортом. З них 13% роблять це регулярно, 21% - іноді, а 18% - дуже рідко. Підтримувати себе у добрій фізичній формі більшою мірою намагається молодь (78% респондентів віком від 18 до 24 років), активні інтернет-користувачі (66%) та люди з вищою освітою (61%). Статистика розподілилася так:

- 1) 50% учасників опитування займаються спортом удома;
- 2) 22% бігають і розминаються на стадіонах та спортивних майданчиках (з них 31% чоловіків та 18% жінок);
- 3) 13% займаються у спортивних секціях або ходять у басейн;
- 4) 12% обирають заняття на тренажерах або комплекс вправ у фітнес-клубі;
- 5) 3% обирають інший вид спорту.

Стежать за своїм харчуванням 49% респондентів. При цьому 36% просто намагаються вживати здорову їжу, а 13% дотримуються дієти. Кожен п'ятий учасник опитування (23%) зізнався, що їсть що завгодно. А 25% українців покаржилися, що не мають можливості задуматися про якість їжі і вживають лише ті продукти, які можуть купити.

Багато людей розглядають заняття танцями не лише як хобі, яке приносить задоволення, а й як заняття професійним спортом. Найчастіше ми починаємо займатися танцями, щоб прийти в хорошу фізичну форму, не вдаючись до відвідування спортивного клубу та виснажливої ходьби по біговій доріжці. Численні дослідження вчених показують, що танці справді надають позитивний вплив на фізичний та психологічний стан людини.

Насамперед танці мають вкрай позитивний вплив на здоров'я незалежно від статі та віку людини. Фізіологи з університету Іллінойсу в Чикаго провели експеримент, в ході якого 54 літніх учасника двічі на тиждень протягом чотирьох місяців займалися латиноамериканськими танцями. До тестування вчені виміряли час за який випробувані проходять 400-метрову дистанцію. До експерименту учасники не відрізнялися особливою фізичною активністю, а в рамках танцювальної програми вони повинні були відвідувати заняття з сальси, ча-ча-ча, бачати та меренг.

За підсумками дослідження 400-метрова прогулянка зайняла в учасників на 10% менше часу, ніж до експерименту, а їхня фізична активність загалом збільшилася, що зменшує ризик серцево-судинних захворювань, інсульту та діабету другого типу.

Американські вчені зійшлися на тому, що найкориснішим для здоров'я танцем є хіп-хоп. Справа в тому, що заняття танцями не завжди передбачають активні фізичні навантаження. За допомогою акселерометрів (портативних електронних лічильників кількості рухів) вчені виміряли фізичну активність 264 дівчаток віком від 5 до 11 років, що займаються у 66 різних танцювальних класах. Дослідження, опубліковане в журналі *Pediatrics*, показало, що діти витрачають

на активні вправи в середньому 17 хвилин, а решту заняття, яке зазвичай триває близько години, слухають музику та виконують спокійні вправи або займаються розтяжкою.

З семи вивчених видів танців найбільш «неактивним» виявився фламенко: діти, що їм займалися, рухалися лише 14% часу. На заняттях хіп-хопом діти присвячували посиленому фізичному навантаженню близько 57% часу.

Класичний танець формувався шляхом довгого театрального відбору різноманітних виразних рухів та положень людського тіла. Він вбирав у собі досягнення різних танцювальних культур. Розвиваючись протягом тривалого часу, класичний танець набув точних і закінчених форм. Система почала складатися в 16 столітті в Італії, надалі свого розвитку отримала у Франції. Представниками французької школи були відомі освітяни танцю Н.Г. Легат і П.А. Гердт, а 18 столітті відомі балетмайстри і танцівники, зокрема Жан Жорж Новер. Приблизно в цей час почав кристалізуватись вид танцю, який зараз називають класичним. Переломною у долі класичного танцю була епоха романтизму. Але і тоді практики та теоретики ще не прикріпили до нього офіційний термін "класичний". Таким чином, можна припустити, що виникла потреба захистити шляхетність змісту та академізм форм балетного мистецтва від впливу «завезеного» із заходу.

Танець в Україні поєднує у собі наспівність і силу, широту і легкість, має стрімкість і плавність польотів. В Україні її стиль класичного танцю склався під час новаторських пошуків, що об'єднували хореографів і виконавців. Укрупнявся пластичний жест напористої динамікою, навмисне різкими ставали стрибки та обертання, це було особливо помітно в чоловічих танцях. Лексика українського класичного танцю була збагачена мотивами багатонаціонального танцювального фольклору. І так, українське балетне мистецтво зробило крок далеко вперед. Найважливіше було те, що на українських сценах йде відтіснення іноземців, стало з'являтися дедалі більше українських танцівників фахівців,

українських постановників балету, спектаклі стали доступні широким колам глядачів.

Нині танці представлені досить широко. Однією з причин цього є величезний вибір стилів танців, які зараз розвиваються у нашій країні та у всьому світі. Другою причиною є широкий вибір видів навчальних занять: індивідуальні заняття, групові заняття, вір-групи, майстер-класи, відкриті уроки тощо.

Сучасне суспільство ставить собі за мету вдосконалення себе, краси тіла; намагається розвинути пластику, тому ринки, що пропонують відповідні послуги, розвиваються дуже динамічно та генерують значні доходи.

Ринок танцювальних послуг розвивається досить швидко (протягом 11 років), що сприяє появі різноманітних нових стилів та течій. У 2005-2006 роках з'явилися стилі: хіп-хоп, брейкінг, локкінг, у 2007 році популярністю користувався тектонік, електроденс та техно, у 2011 році актуальним був напрямок дабстеп, а у 2013 році з'явився стиль бутиденсу. Багато напрямків пішли через пару років, ставши неактуальними для населення, однак є й ті, що не втрачають своєї актуальності й донині: хіп-хоп, брейкданс, хаус та інші.

Розширюються запропоновані напрями з метою залучення більшої кількості потенційних клієнтів. В даний час існує безліч напрямків, таких як:

1. Сучасні танці:

DNB танці, JAZZ-FUNK, RNB танці, вакінг, диско танці, денс мікс, клубні танці, леді стайл танці, стріт-джаз, танці вог, тверк, тектонік, транс, вуличні танці (Хіп-хоп, Брейк-данс, Поппінг) , Локінг, Krump, Хастл), вільний танець, Тектонік, Go-Go Dance та інші.

2. Соціальні танці:

Аргентинське танго, дискофокс, карибський мікс, рокабілі джайв, свінг, твіст, хастл та інші.

3. Хореографія:

1) Класична: балет, боді балет, джаз-танці, верстат;

2) Сучасна: джаз-модерн танці, контактна імпровізація, contemporary dance, танці-модерн, експериментальна хореографія.

4. Бальні танці:

1) Американ Смус: вальс, віденський вальс, танго, фокстрот;

2) Європейська програма: квікстеп (темп – 50-52 тактів за хвилину), повільний вальс (темп – 28-29 тактів за хвилину), танго (темп – 30-32 тактів за хвилину), повільний фокстрот (темп – 27-29) тактів за хвилину), і віденський вальс (темп – 58-60 тактів за хвилину);

3) Латиноамериканська програма: самба (темп – 50-52 такти за хвилину), ча-ча-ча (темп – 30-32 такти за хвилину), румба (темп – 21-25 тактів за хвилину), пасодобль (темп – 58 -62 такти за хвилину) і джайв (темп – 40-44 такти за хвилину)

5. Танцювальний фітнес: зумба, пілатес, стретчинг.

6. Історичні танці:

1) Середньовічні танці: джигга (британський танець);

2) Танці XIX століття: вальс, віденський вальс, кадрили, краков'як, мазурка, полонез, полька;

3) Танці епохи Бароко та Рококо: контрданс, менует.

7. Танці народів світу: американські (кантрі танці); африканські (африканські танці, кізомба); бразильські (бразильська самба, ламбада); східні (орієнтал танці, танець живота, трайбл танці); гавайські (хула); індійські (Bollywood Dance); ірландські; іспанські (болеро танці, фламенко); кавказькі (лезгінка); українські (гопак); циганські; шотландські (хайланд); японські (буто).

8. Акробатичні танці: акробатичний Рок-н-Ролл, бугі-вугі, повітряний еквілібр (на кільці), повітряний еквілібр (на полотнах), капоейра, танець на пілоні (жіночий та чоловічий Pole dance), черлідінг.

9. Естрадні танці: бурлеск-шоу, кабаре, канкан, чечітка.

10. Фітнес: акробатика, каланетика, стрейч-йога, тайбо.

11. Постановка весільного танцю. Весільний танець.

12. Дитячі танці: ритміка для дітей та інші.

Цей перелік танцювальних напрямів неповний, оскільки ця галузь розвивається і до сьогодні.

При сегментуванні ринку танцювальних послуг в Україні доцільно виділити такі характеристики:

Таблиця 2.1 – Сегментування ринку танцювальних послуг в Україні

Критерії сегментування	Сегменти
Вік	<ul style="list-style-type: none"> – Від 2 до 10 років – діти – Від 11 до 16 років – підлітки – Від 17 до 22 років – молодь – Від 23 до 30 років – доросла молодь
Доход	– Проаналізувати прайс-листи танцювальних шкіл, дохід споживачів послуг має відповідати категорії «середній»
Статус клієнта	<ul style="list-style-type: none"> – «новачок» – «любитель» – «професіонал»
Мета споживання танцювальних послуг	<ul style="list-style-type: none"> – «Новачок»: познайомитися з основою сучасних танцювальних напрямків, з метою вибору бажаної для себе категорії: любитель/професіонал. – «Любитель»: сформувати красу свого тіла, отримати позитивні емоції та враження, відпочити від повсякденної рутинної діяльності за допомогою перемикання себе на танцювальні напрямки. – «Професіонал»: розвинути свої танцювальні навички, культуру свого тіла до рівня професійного танцюриста та реалізувати себе через участь у професійних конкурсах та чемпіонатах різного масштабу.
Фізичні можливості	<ul style="list-style-type: none"> – Споживачі з необмеженими фізичними можливостями – Споживачі з обмеженими фізичними можливостями
Стиль життя	– Активний: прагнення до руху, жвавого способу життя розвитку, до абсолютного виключення розміреного розпорядку дня, вільний час споживачі намагаються зайняти себе різними видами діяльності, включаючи танцювальні напрями.

На основі вище представленої таблиці можна зробити висновок про те, що: діти, підлітки, молодь, доросла молодь – сім'ї із середнім доходом, які ведуть

активний спосіб життя, будуть або новачками, або любителями, або професіоналами у сферах танцювальних послуг.

Головними споживачами або основним цільовим сегментом танцювальної студії є молодша група – діти віком від 2 до 10 років та молодіжна група віком від 18 років. У світі батьки намагаються вчити дітей, розвивати і прищеплювати почуття прекрасного змалку. Тому більшість батьків відправляють своїх дітей до танцювальних студій для того, щоб вони змогли навчитися володіти своїм тілом досконало, а також для того, щоб у них розвивалася посидючість та прищеплювалася відповідальність. У молоді ж у віці від 18 років проявляється інтерес до саморозвитку, вони намагаються знайти для себе цікаве хобі для гарного проведення часу. Вони активніші, завжди шукають щось нове в собі, у зовнішньому середовищі і навіть готові виходити за рамки, не обмежуючи себе.

Таблиця 2.2 – Аналіз цінової політики

Постановка питання щодо об'єкта чи методу його аналізу	Характеристика та оцінка фактичного стану справ	Прогноз стану справ, оцінка його показників та дії щодо покращення
Наскільки ціни відбивають витрати підприємства, конкурентоспроможність послуги, попит на неї?	Ціни повністю покривають витрати підприємства та забезпечують цільовий прибуток, який достатній для погашення відсотків за користування довгостроковим кредитом	У зв'язку з інфляцією планується скорочення витрат із метою збереження ціни на попередньому рівні максимально довго
Яка можлива реакція споживачів послуг підвищення (зниження ціни)?	Попит на продукцію еластичний за ціною	Щоб забезпечити певний рівень попиту, необхідно пропонувати конкурентоспроможні ціни
Як оцінюють споживачі послуг рівень цін на послуги підприємства?	Помірні	Споживачі отримують за ті ж ціни, що й у конкурентів, максимальну віддачу за рахунок унікального напрямку – ЛФК.

Як ставляться споживачі послуг до встановлених цін?	Покупці цілком задоволені існуючим рівнем цін на послуги	Мінімальне зниження ціни можливе
Як діє підприємство, коли конкуренти змінюють ціни?	Підприємство встановлює ціну залежно від впливу конкурентів.	
Чи відомі ціни на послуги вашого підприємства потенційним споживачам послуг?	Недостатньо добре, через відсутність реклами	Передбачається розробити рекламну стратегію

Таким чином, можемо зробити висновок про можливість реалізації проекту за ціновим та асортиментним принципами.

Для виявлення середніх цін за даним видом послуги необхідно проаналізувати середні ціни за одне заняття. Середні ціни на різні танцювальні напрямки у м. Суми представлені у таблиці 2.3

Таблиця 2.3 – Ціни на танцювальні напрямки у м. Суми

Танцювальний напрямок	Ціна (за одне заняття), грн.
Бальні танці	200-400
Східні танці	150-180
Сучасні танці	250-400
Латиноамериканські танці	300-400
Народні танці	250-350
Танець на пілоні	350-400
Стретчинг	280-300

Таблиця 2.4 – Перелік танцювальних студій в м. Суми

Назва студії	Характеристика танцювальних студій
CDSstudio	Сучасні та класичні танцювальні напрямки, заняття у групах для дітей та дорослих. ЛФК
Dance school Sol	Сучасна хореографія для дітей і підлітків, Hip hop, Vogue, Dance hall
<u>Євроданс</u>	Сучасні, класичні спортивні, стріт танці, стрейчинг, постановка весільного танцю.
<u>Damova studio</u>	Pole dance, pole sport, йога. Групи для дітей та дорослих.
<u>Havin' Funk</u>	Групові заняття з Hip-Hop, Breaking, Dancehall, Contemporary, Waacking, Vogue.

<u>Балкіс, театр-студія східного танцю</u>	Арабські, індійські танці, танець живота. Виступи на бенкетах.
<u>Танцювальна школа О. Гараніної</u>	Групові заняття зі спортивно-бальних танців, латина та європейська група.
<u>Inspiration</u>	Уроки стріт-танцю для дітей, підлітків, заняття з ритміки для найменших ЛФК
<u>Престиж</u>	Навчання балету з нуля. Групи для дітей, студентів та дорослих.

Майже у всіх студіях представлена послуга «класичний та сучасний танець», у двох з них є напрямок «ЛФК». Зауважимо, що в Сумах на даний момент немає студій з поглибленим напрямом «ЛФК», що дає нам перевагу перед іншими студіями.

2.3 Аналіз та реалізація практичних кроків з відкриття танцювальної студії в м. Суми

Планується, що для роботи танцювальної студії буде проведено реєстрацію фізичної особи -підприємця.

Для відкриття танцювальної студії був обраний Курський мікрорайон м. Суми. Це пов'язано з тим, що у цьому мікрорайоні значно менше подібних закладів, район густо населений і населення у ньому вважається забезпеченим. Отже, платіжоспроможний попит послуг танцювальної студії є, а пропозиція не висока. Цільовий ринок, який буде орієнтований на фітнес-клуб - це: жителі Курського і близько розташованих районів (Центральний, Залізничний);

ФОП – це фізична особа, яка має право займатися комерційною діяльністю, проте не є юридичною особою.

Під підприємницькою діяльністю розуміється самостійно здійснювана діяльність за свій страх і ризик, спрямована на систематичне отримання прибутку від надання послуг особами, зареєстрованими як підприємці у порядку передбаченому законом.

Переваги ведення підприємницької діяльності без утворення юридичної особи:

- 1) спрощений порядок реєстрації та припинення діяльності індивідуального підприємця;
- 2) спрощений порядок ведення бухгалтерського та податкового обліку, при якому не потрібно спеціальної бухгалтерської освіти;
- 3) ФОП вправі використовувати у своїй діяльності працю інших громадян, залучаючи їх на основі трудових договорів та договорів цивільно-правового характеру;
- 4) підприємницька діяльність зараховується до загального трудового стажу, що дає право на отримання пенсії, у разі сплати страхових внесків до Пенсійного фонду.

До діяльності підприємця без утворення юридичної особи застосовуються правила Цивільного Кодексу України, які регулюють діяльність комерційних організацій, якщо інше не впливає із закону, та правових актів чи сутності правовідносин. Тобто фізична особа підприємець має право укладати угоди та підписувати договори. ФОП може мати печатку, товарний знак, розрахункові та інші рахунки у банках.

Реєстрація ФОП має декілька важливих етапів:

1. Вибір системи оподаткування.
2. Подання документів держреєстратору → отримання виписки з Єдиного державного реєстру.
3. Відкриття рахунка в банку (необов'язково).
4. Реєстрація книги обліку доходів (книги обліку доходів і витрат).

Під час реєстрації підприємницької діяльності майбутній підприємець вказує обрані КВЕДи у заяві про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем. Тож варто якомога зваженіше поставитися до такої процедури – заздалегідь спрогнозувати, які операції можуть виникнути під час діяльності та зареєструвати потрібні КВЕДи для того, аби надалі уникнути внесення змін до реєстраційних даних.

Спрощену систему оподаткування (єдиний податок) найчастіше обирають підприємці, які мають незначні витрати, адже особливістю такої системи оподаткування є визначення бази оподаткування без урахування витрат.

Для проведення державної реєстрації фізичної особи підприємцем подають такі документи:

- 1) заяву про державну реєстрацію фізичної особи підприємцем;
- 2) заяву про обрання фізичною особою спрощеної системи оподаткування, форму якої затверджено наказом Мінфіну України від 20.12.2011 р. № 1675;

Інші додаткові документи для проведення реєстраційних дій вимагати заборонено. Утім, зважаючи на практику, заявнику може знадобитися ще й копія документа про присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків.

Як альтернативу можна використати онлайн-реєстрацію підприємцем. Відповідний електронний сервіс й інструкції до нього розміщено на офіційному сайті Мін'юсту.

Для провадження підприємницької діяльності зареєстрованому підприємцю необхідно стати на облік:

- в орган ДФС – як платник податків і зборів;
- до Пенсійного фонду – як платник ЄСВ;
- до органу статистики.

Фізособи мають право (але не зобов'язані) відкривати рахунки в банках для провадження підприємницької діяльності. Наявність підприємницького поточного рахунка в одному банку не позбавляє підприємця права відкривати такі рахунки в інших банках, якщо вони йому потрібні.

Банк відкриває клієнтові поточний рахунок за договором банківського рахунка. Під час відкриття рахунка й укладання договору підприємець обов'язково проходить процедуру ідентифікації та верифікації. Водночас згідно з п. 69.7 ПКУ фізичні особи – підприємці й особи, які провадять незалежну

професійну діяльність, зобов'язані повідомляти про свій статус банки й інші фінансові установи, у яких такі особи відкривають рахунки.

Для відкриття підприємницького поточного рахунка в банку, у якому у підприємця ще немає рахунків, він повинен:

- пред'явити паспорт (або інший документ, що посвідчує особу), а також документ, що засвідчує його реєстрацію в Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків;

- подати заяву про відкриття поточного рахунка, що підписана фізичною особою – підприємцем або її представником.

Представник підприємця також має подати документи, що підтверджують його повноваження й відповідно до законодавства України можуть бути використаними на території України для укладення правочинів.

Усі підприємницькі рахунки підлягають обов'язковому взяттю на облік у фіскальних органах за місцем реєстрації підприємця.

У день відкриття рахунка підприємцю банк надсилає до податкового органу, у якому такий підприємець обліковується як платник податків, повідомлення про відкриття рахунка. Своєю чергою, податковий орган не пізніше наступного робочого дня з дня отримання повідомлення від банку про відкриття рахунка зобов'язаний надіслати банку повідомлення про взяття рахунка на облік або про відмову в узятті рахунка на облік із зазначенням підстав для відмови.

Незалежно від обраної системи оподаткування, підприємці мають вести облік результатів своєї господарської діяльності.

Підприємці-загальносистемники ведуть книгу обліку доходів і витрат, яку ведуть фізичні особи – підприємці, окрім осіб, що вибрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, затверджену наказом Міндоходів.

Підприємці-єдинники груп 1–3 (неплатники ПДВ) ведуть книгу обліку доходів. Єдинники групи 3 – платники ПДВ – книгу обліку доходів і витрат. Обидві книги затверджені наказом Мінфіну.

І загальносистемникам, і єдинникам дозволено вести книгу або в паперовому, або в електронному вигляді. У разі обрання підприємцем ведення книги в електронній формі йому попередньо необхідно отримати посилені сертифікати відкритих ключів, сформовані акредитованими центрами сертифікації ключів, й укласти договір про визнання електронних документів з контролюючим органом.

Таблиця 2.5 – Витрати на реєстрацію ФОП

Назва витрат	Сума, грн.
Адмінзбір	250
Виготовлення печатки	900
Послуги нотаріуса	1 200
Відкриття розрахункового рахунку	1 000
Юридичні послуги	3 000
Всього:	6 350

У організації діятиме лінійно-функціональна структура управління.



Рис. 2.11 – Організаційна структура танцювальної студії

Директор: управління підприємством, здійснення контролю над діяльністю інших працівників, планування та прогнозування діяльності організації, прийняття рішень щодо її функціонування, координація діяльності підлеглих.

На хореографа покладаються такі посадові обов'язки:

- 1) здійснення навчання класичному танцю;
- 2) проведення занять із ухилом на ЛФК;
- 3) самостійна підготовка до проведення заняття;
- 4) проведення групових та індивідуальних занять;
- 5) розробка тренувальних програм як індивідуального заняття, так групового;
- 6) проведення занять з хореографічною постановкою, у тому числі індивідуальних та колективних;
- 7) проведення аналізу підготовки танцюриста та внесення пропозицій щодо її коригування;
- 8) ведення документації за встановленою формою.
- 9) здійснення розвитку музичних та хореографічних здібностей та емоційної сфери, творчої діяльності учнів;
- 10) формування естетичного смаку що займаються, використовуючи різні форми організації музичної та хореографічної діяльності.
- 11) забезпечення дотримання правил з охорони праці та пожежної безпеки.

Адміністратор: реєстрація клієнтів, оформлення абонементів і разових відвідувань з обов'язковою видачею квитанцій, розмови з клієнтами, допомога у виборі найбільш підходящих занять, роз'яснення питань, що стосуються здоров'я дитини і спорту. Інструктори: проведення занять відповідно до розкладу, допомога клієнтам до адаптації на заняттях, на прохання клієнтів роз'яснення запитань із приводу занять, здоров'я дитини і спорту.

Обслуговуючий персонал. Прибиральниці: прибирання приміщень щонайменше двох разів на день, відповідно до графіка, встановленого менеджером.

Таблиця 2.6 – Фонд оплати праці танцювальної студії

Посада	Кількість	Оклад	Відрахування на соціальні заходи	Фоп всього	Річний фонд
Директор	1	12000	2820	14820	177840
Хореографи	2	10000	2350	24700	296400
Бухгалтер	1	8000	1880	9880	118560
Адміністратор	1	7000	1645	8645	103740
Обслуговуючий персонал	1	6500	1528	8028	96336
Всього	6	43500	10223	66073	792876

Ремонт приміщення. Директором студії планується попередній ремонт приміщення для танцювальних занять. Ремонтні роботи включають кольорування стін і обробку підлоги. Необхідно обов'язково звернути увагу на підлогу. Оптимальним варіантом є нелакований паркет. Також для занять будуть необхідні дзеркала. Для зали знадобляться 2 дзеркала (параметри: 1,8м*1,1м.) та 2 дзеркала (параметри: 0,8м*1,15м). 3 меблів потрібно закупити лави з вбудованою вішалкою для верхнього одягу в роздягальню і кулер.

Розрахуємо витрати на ремонт та оснащення танцювальної школи у таблиці нижче. Ремонтні роботи будуть здійснюватися самотужки без залучення спеціальних осіб, тому необхідно буде поррахувати лише витрати на купівлю необхідного обладнання, ремонт та оснащення танцювальної студії.

Таблиця 2.7 – Оснащення танцювальної студії

№	Назва	Вартість, грн. (грн./ м ²)	Комплект, шт.	Всього, грн.
1. Танцювальний зал				
1	Паркет (37 м ² танцювальний зал)	1200 (грн./ м ²)	32 (1900 грн./уп.)	44 400
2	Фарбування стін (37м ² танцювальний зал, 2,5 м висота, 61 м ² стіни)	140 (грн./ м ²)		8 540
3	дзеркало	1300	4	23 600

4	Станок переносний (класичний)	3000	6	18 000
5	станок настінний	1000	1	1 000
6	станок настінний (подвійний (10 м)	3500	2	7 000
7	Музична система	25000	1	25 000
2. Хол				
1	кулер	6900	1	6 900
3. Роздягальня				
1	Лавка гардеробна з решіткою для взуття	6000	1	6 000
Всього				140 440

Обладнання та інвентар. Для проведення занять потрібен різний інвентар, розглянемо докладніше витрати на придбання цього обладнання.

Таблиця 2.8 – Витрати на обладнання та інвентар

№	Назва	Вартість, грн	Комплект, шт.	Всього, грн
1	м'яч дитячий (25 см діаметр)	200	6	1 200
2	м'яч гімнастичний масажний (55 см діаметр)	500	6	3 000
3	м'ячі круглі (15-25 см)	300	6	1 800
4	мячі-полусфери	450	6	2 700
5	еспандер для пальців рук (для координації та, тренування зору)	800	3	2 400
6	степ-платформа	2200	6	13 200
7	Балансувальні платформи с шипами	1000	6	6 000
8	Масажні балансирувальні полусфери	1000	6	6 000
9	тренажер для розтяжки стоп (підйому стопи) (м'який)	1100	6	6 600
10	тренажер для розтяжки стоп (дерев'яний)	2500	6	15 000
11	Ортопедичні килимки	1700	3	5 100
12	Гімнастичні килимки	800	6	4 800
13	гантелі (0,5 кг)	250	2	500
14	гантелі (1 кг)	250	2	500
15	гантелі (2 кг)	250	2	500
16	гімнастичні палки (без ваги)	200	6	1 200

17	гімнастичні палки (2 кг)	800	6	4 800
18	гімнастичні палки (3 кг)	1200	6	7 200
19	Еластичні стрічки (1 набір=6 стрічок)	1000	3	3 000
20	Камінці для пальців ніг	100	6	600
Всього:				64 800

Постачальники обладнання. Переслідуючи мету підтримки високих стандартів якості послуг, що надаються клієнтам, допускається закупівля необхідного обладнання та іншого інвентарю для занять тільки у сертифікованих виробників. Для найзручнішої роботи, заняття танцями вибрано підлогове покриття сертифікованого продавця в Сумах «Quick-Step», для занять танцями інвентар купувався через інтернет-магазин «Танці», а також у магазині «Спортмайстер», «Спорт» та «PRO Спорт».

Асортиментна політика. У танцювальній студії проводитимуться заняття з напрямками «класичний танець» та заняття з елементами «ЛФК».

Ще в найдавніші часи танець був однією з перших мов, якою люди могли висловити свої почуття. Танець таїть у собі величезне багатство успішного художнього і морального виховання, він поєднує у собі як емоційний бік мистецтва, приносить радість як виконавцю, і глядачу, так і розкриває і виховує духовні сили, виховує художній смак. Тому особливо важливо прищеплювати та розвивати любов до прекрасного з дитячих років.

Класичний танець – основа хореографії. На цьому уроці осягають тонкощі балетного мистецтва. Це гармонія поєднання рухів із класичною музикою. Класичний танець для дитини є корисним, сприяє її фізичному, моральному та естетичному розвитку. Займаючись класичним танцем, діти відкривають собі дивовижний світ справжнього мистецтва, цінність і справжність якого перевірено століттями.

Методика проведення занять різних етапах становлення хореографічних шкіл.

1) Основні завдання класичного танцю:

- правильне встановлення корпусу (рук, ніг, голови);

- координація рухів;
- чистота виконання;
- розвиток стійкості.

Перший рік навчання. Завдання: постановка корпусу, голови; розвиток координації; виконання вправ, вкладених у розвиток кроку; вивчення позицій ніг.

Другий рік навчання. Завдання: розвиток координації, стійкості, сили ніг, техніки виконання; запровадження *adagio*; збільшення кількості вправ біля верстата; покращення гнучкості корпусу.

Третій та четвертий рік навчання. Завдання: чистота виконання; розвиток координації, стійкості; відточування виразних поз; прискорення темпу станка; виконання деяких рухів на півпальцях біля верстата та на середині зали.

П'ятий та наступні роки навчання. Завдання: закріплення пройденого матеріалу; робота над технікою та виразністю рухів; прискорений темп біля верстата та на середині зали; музичний супровід з великою різноманітністю ритмічного малюнка.

2) Методи навчання дітей класичному танцю.

Для молодших класів рекомендуються найпростіші вправи на координацію рухів, ритмічні стрибки у поєднанні з хлопками, вправи на підлозі (партерна гімнастика), танцювальна імпровізація під музику, різні розтяжки, перегинання корпусу, також необхідно, щоб діти були знайомі з основами музичних грамот. танці ігрового характеру. У програмі з класичного танцю не передбачено порядок вивчення рухів. Рухи називаються за принципом виконання «екзерсису». Усі елементи починають вивчатися біля танцювального верстата, більшість із них, крім вправи «*por de bras*», – обличчям до верстата, вправи групи «*battment*» спочатку вивчаються обличчям до верстату та у напрямку «убік». У міру засвоєння вправ виконуються однією рукою за верстат і переносяться до «екзерсису» на середині зали. «Екзерсіс» біля верстата йде менше часу, ніж у середніх та старших класах, і займає не більше 25 хвилин.

Існують різні точки зору на те, з якого руху слід розпочинати урок класичного танцю. Одні вважають, що треба починати з вправи «plié», інші педагоги починають урок з «battement tendu», так робив, зокрема, педагог Н. Легат. Наприкінці «екзерсису» біля верстата корисно дати учням комплекс розтяжок. В «екзерсисі» на середині учні повинні перевірити свою стійкість без опори, підготувати себе до складніших вправ.

3) Виховання стійкості у учнів.

Здатність танцівника рухатися на сцені впевнено і точно, не втрачаючи рівноваги, прийнято називати *aplomb*. У перекладі поняття означає «високе становище, виска», у танці – стійкість, яка дозволяє танцівнику діяти не лише технічно досконало, а й художньо доцільно, музично. Стійкість тією чи іншою мірою відпрацьовується на всіх танцювальних дисциплінах. На уроці класичного танцю вона піддається особливо кропіткому відпрацюванню, що починається з вивчення позицій ніг; тут учням вперше прищеплюють уміння твердо і правильно стояти на виворотних ногах.

«Виворотність» ніг – це обов'язкова умова виконавської техніки класичного танцю. Вона, як відомо, сприяє більш вільному та пластично завершеному руху ніг, збільшує площу опори, отже, підвищує стійкість. Площа опори буде більшою, якщо виворотні ноги приймуть положення 1 позиції. У 2, особливо на 4 позиції площа опори ще більше збільшується.

Також на уроках танцю учнів навчають розраховувати простір навчального майданчика, твердо утримувати інтервали між собою та виконувати всі вправи у зворотному напрямку. Учень повинен знати, де знаходиться і що є дзеркало сцени, завіса, куліси. Від того, як ведеться робота над розвитком координації руху, також залежить рівень розвитку стійкості.

Кожен ступінь навчання має свої риси та складності. Якщо у молодших класах закладається фундамент класичного танцю, вивчаються основні рухи, виробляється витривалість, звертається увага на виразність рухів, то старші класи є якісно новим ступенем навчання. Тут підсумовуються набуті знання та

навички, необхідні для вивчення найскладніших рухів класичного танцю, у їхній закінченій формі.

Заняття з елементами ЛФК. Тривалість заняття становить 1 год. У програму занять входять вправи на зміцнення спини, корекція плоскостопості, розвиток м'язової сили, гнучкості, витривалості та координації рухів.

Заняття ЛФК направлені:

- 1) на корекцію найпоширеніших дефектів (порушення постави, ходи, слабкість м'язів черевного преса, тулуба, кінцівок);
- 2) на розвиток координаційних здібностей учнів, їх рівень тренуваності, способів виконання вправ (активно, з допомогою, пасивно);
- 3) на корекцію та компенсацію недоліків фізичного розвитку (порушення постави, плоскостопість, відставання у зростанні, у масі тіла, дисплазії тощо);
- 4) на корекцію порушень у рухах (порушення координації, орієнтування у просторі, точність у русі, рівноваги тощо);
- 5) на усунення недоліків у розвитку рухових та інших якостей (сили, швидкості, спритності, витривалості, гнучкості, стрибучості тощо);
- 6) на формування здорового способу життя та подальшої соціалізації. [29].

Програма занять складається з базових та великої кількості підготовчих, підвідних та корекційних вправ:

- 1) вправи у розвиток дрібної моторики рук;
- 2) вправи на формування правильної постави;
- 3) комплекс вправ для профілактики плоскостопості;
- 4) вправи у розвиток координації;
- 5) вправи для розвитку функції координації та вестибулярного апарату
- 6) та інші вправи.

Цінова політика

Цінова політика танцювальної студії буде побудована таким чином, що вартість групових занять буде в рамках середніх цін на ринку, а на індивідуальні

заняття, спрямовані на постановку виворотності стопи, зміцнення спини, ЛФК та відпрацювання складних елементів, вартість буде трохи вищою.

Таблиця 2.9 – Вартість послуг, грн

Групи	Індивідуальні заняття	Групові заняття
Діти (від 2 до 10 років)	400	250
Дорослі (від 18 років)	500	350

Вартість послуг у танцювальній студії представлена в діапазоні 250-350 за групові заняття та 350-500 за індивідуальні.

Політика просування послуги на ринку

План просування танцювальної студії складатиметься із двох основних етапів. На першому етапі (таблиця 2.10) основним завданням є залучення клієнтів, також він характеризується підвищеним рекламним бюджетом та активною інформаційною присутністю за цільовими каналами. Другий етап має основну мету формування лояльності клієнтів.

Розглянемо докладніше методи просування танцювальних послуг студії поетапно.

Перший етап. Маркетингові інструменти для залучення клієнтів:

1. Інтернет:

Контекстна реклама – це розміщення рекламних оголошень на пошукових системах за пошуковими запитам користувачів.

Переваги контекстної реклами:

- 1) рекламу бачать лише користувачі, зацікавлені у даних послугах.
- 2) оплата за результат: плата за тих відвідувачів (потенційних клієнтів), які клікнули на оголошення, та перейшли на даний сайт.
- 3) оголошення може бути показано за будь-якою кількістю запитів, які належать до вашого бізнесу.

4) при правильному настроюванні контекстної реклами можна поррахувати віддачу від кожної витраченої гривні. Тепер можна вкладати гроші тільки в ті маркетингові канали, які дають результат.

Місячні витрати на контекстну рекламу становить 3000 гривень.

Створення та просування групи в соціальних мережах «Фейсбук» та "Інстаграм".

Створення групи планується за 2 тижні до відкриття (для залучення потенційних клієнтів); постійна актуалізація інформації, розміщення новин, фотографій студії, створення опитувань, відповіді на запитання батьків дітей та інших клієнтів.

2. Крос-маркетинг:

Оголошення в поліклініках та дитячих садках у перший місяць відкриття студії

Розповсюдження листівок на вулиці, у дитячих магазинах, торгових центрах та ін.

3. Публікації у ЗМІ:

Разове розміщення реклами на внутрішній кольоровій смузі журналу за 1/16 смуги першого місяця відкриття студії. Витрати на розміщення оголошення у випуску журналу становитимуть 2800 грн.

Газета "Діти у великому місті" - це перше спеціалізоване інформаційне видання для батьків міста Суми. Розміщення оголошення у соціальній мережі «Фейсбук» у групі «Мамам та татам «Діти у великому місті». Дана реклама не вимагає вкладень, розміщення на сторінці безкоштовне.

Газета спрямована на афішування дитячої програми культурно-розважальних, дозвільних центрів, інформування батьків про нові та кращих товари та послугах для здоров'я, освіти, зростання та краси дітей на території Сум.

Газета розрахована на батьків, вік яких від 0 до 15 років. Вторинна цільова аудиторія – активне оточення дітей (бабусі, дідусі тощо.), зацікавлене у тому

повноцінному формуванню світогляду, моральному, розумовому і фізичному розвитку.

Газета розповсюджується безкоштовно у культурно-розважальному центрі Плаза, ТРК Караван, дитячих міських поліклініках (№1, 2, 3, 8, 9, 14), районних відділах освіти, бібліотеці, а також через адресну розсилку по рекламодавцям.

4. Self-marketing:

Особисті зв'язки. Особиста взаємодія персоналу студії з потенційними клієнтами полягає у передачі інформації про відкриття студії своїм друзям, знайомим, родичам, розповідаючи про студію, послуги, напрямки танців.

5. Локальний маркетинг:

Розсилання безадресних листівок. Основним маркетинговим інструментом для залучення клієнтів на етапі відкриття студії є безадресне розсилання листівок. Тираж розсилки 20 000 листівок. Організаційна підготовка до розсилки (розробка макету листівок, друк, укладання договору з Укрпоштою) починається за 2 місяці від запланованої дати відкриття студії. Надсилання кореспонденції відбувається за 2-3 тижні до відкриття студії.

Вивіска. Вивіску та оформлення входу для студії здійснює майстерня. Розміщення вивіски здійснюється одразу після укладання договору оренди. Під вивіскою розміщується банер з великим текстом, який повідомляє про те, що незабаром буде відкриття студії. Необхідно оформити вхідну групу та вікна елементами декору та логотипом студії, щоб створити яскравий та неповторний образ студії.

Штендер. Оформляється відповідно до фірмового стилю студії. Виготовляється до запланованої дати відкриття.

Оголошення на під'їздах. За тиждень до відкриття на під'їздах, що розташовані до студії, розклеюються оголошення про дату, місце та час відкриття студії.

Другий етап. Основна мета - формування лояльності клієнтів за допомогою наступних інструментів:

- відкриті заняття;
- перше заняття – безкоштовно;
- гнучкий розклад;
- опитування батьків;
- відповіді на дзвінки клієнтів;
- конкурси та свята.

Зведемо для наочності в таблицю нижче обидва етапи способів просування танцювальної студії.

Таблиця 2.10 – Маркетингові інструменти для залучення клієнтів

Шляхи реалізації реклами	Види реклами
Перший етап. Маркетингові інструменти для залучення клієнтів	
Інтернет	1) контекстна реклама; 2) створення та просування групи в соціальних мережах «Фейсбук» та "Інстаграм"; 3) розміщення інформації про відкриття танцювальної студії у на новинному сайті міста;
Крос-маркетинг	1) оголошення в поліклініках та дитячих садках у перший місяць відкриття студії; 2) поширення листівок на вулиці, у дитячих магазинах, торгових центрах та ін;
Публікації в СМІ:	1) разове розміщення реклами на внутрішній кольоровій смузі журналу "; 2) стаття у газеті «Діти у великому місті»;
Self-marketing:	1) особиста взаємодія персоналу студії з потенційними клієнтами;
Локальний маркетинг:	1) розсилання безадресних листівок; 2) вивіска; 3) штендер; 4) оголошення на під'їздах.
Другий етап – основна мета – формування лояльності клієнтів	
	1) відкриті заняття 2) перше заняття – безкоштовно 3) гнучке розклад 4) опитування батьків 5) відповіді на дзвінки клієнтів 6) конкурси та свята

Необхідно відзначити, що особливо важливим є підхід до потенційних клієнтів, щоб вони мали правильне та чітке уявлення про послуги. Також

важливо, щоб клієнти постійно отримували інформацію про переваги студії та її успішну діяльність.

Отже, ми виділили канали просування студії, тепер необхідно розрахувати їхню вартість, а також величину супутніх витрат (таблиця 2.11).

Таблиця 2.11 – Розрахунок одноразових витрат на маркетинг

№	Вид реклами	Час реалізації, дн.	Витрати, грн.
1	вивіска		6000
2	банер		1000
3	штендер (1100x595)		2300
4	Контекстна реклама (в пошукових запитах) від інтернет-компанії Seenta	30	6000
5	Розсилка листівок	30	6000
6	Реклама в ЗМІ	30	2800
7	Об'яви про відкриття	15	1500
Всього:			25600

Таким чином, одноразові фінансові витрати на маркетинг становлять 25 600 грн. В кінцеву суму не були внесені трудовитрати на розміщення реклами на безкоштовних майданчиках: створення та просування групи «Фейсбук» та «Інстаграм», самостійне розповсюдження листівок на вулиці та ін. Ці витрати входять до ФОП персоналу.

Розклад занять представлений у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Розклад занять

Час занять	Понеділок	Вівторок	Се реда	Четвер	п'ятниця
9:00-10:00	Індивідуальні заняття (дорослі)	Доросла група	Індивідуальні заняття (дорослі)	Доросла група	Індивідуальні заняття (дорослі)
10:00-11:00	Індивідуальні заняття (дорослі)	Доросла група	Індивідуальні заняття (дорослі)	Доросла група	Індивідуальні заняття (дорослі)
11:00-12:00	Індивідуальні заняття (дорослі)		Індивідуальні заняття (дорослі)		Індивідуальні заняття (дорослі)

12:30-13:00			Дитяча група		Дитяча група
13:30-15:00			Дитяча група		Дитяча група
17:00-18:00		Індивідуальні заняття (діти)		Індивідуальні заняття (діти)	
18:00-19:00	Індивідуальні заняття (дорослі)	Індивідуальні заняття (дорослі)	Дитяча група	Індивідуальні заняття (дорослі)	Дитяча група
19:00-	Індивідуальні заняття (дорослі)	Індивідуальні заняття (дорослі)		Індивідуальні заняття (дорослі)	

Оренда танцювальної студії становить середньому у Сумах становить 5400 грн. Площа необхідної студії дорівнює 60 м².

Таблиця 2.13 – Величина інвестицій на відкриття танцювальної студії

Загальні категорії витрат на відкриття танцювальної студії	Сума витрат, грн
1. Ремонт приміщення	140 440
2. Обладнання та дрібний ремонт	64 800
3. Оренда за 1 місяць	5400
4. Реклама	25 600
5. Реєстрація	6 350
Всього:	242 590

Таким чином, загальний обсяг інвестицій на відкриття студії становить 242 590 грн. Планується, що кошти фінансуватимуться частково за рахунок довгострокового кредиту. Було розглянуто варіант цільового кредиту, наданий ПАТ «Приватбанк» на розвиток бізнесу, 200 000 грн, взяті під 15% річних 3 року. Схема погашення - рівні виплати основного боргу наприкінці року (диференційований платіж) і відсотків, що нараховуються на залишок, що зменшується. Графік погашення кредиту представлено таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Сума виплат по кредиту

Рік	Залишок на початок періоду	Сума платежу	У тому числі виплати		Залишок боргу на кінець періоду
			відсотків	Основного боргу	
Вересень 2022	200 000	8 056	2 500	5 556	194 444
Жовтень 2022	194 444	7 986	2 431	5 556	188 889

Листопад 2022	188 889	7 917	2 361	5 556	183 333
Грудень 2022	183 333	7 847	2 292	5 556	177 778
Січень 2023	177 778	7 778	2 222	5 556	172 222
Лютий 2023	172 222	7 708	2 153	5 556	166 667
Березень 2023	166 667	7 639	2 083	5 556	161 111
Квітень 2023	161 111	7 569	2 014	5 556	155 556
Травень 2023	155 556	7 500	1 944	5 556	150 000
Червень 2023	150 000	7 431	1 875	5 556	144 444
Липень 2023	144 444	7 361	1 806	5 556	138 889
Серпень 2023	138 889	7 292	1 736	5 556	133 333
Вересень 2023	133 333	7 222	1 667	5 556	127 778
Жовтень 2023	127 778	7 153	1 597	5 556	122 222
Листопад 2023	122 222	7 083	1 528	5 556	116 667
Грудень 2023	116 667	7 014	1 458	5 556	111 111
Січень 2024	111 111	6 944	1 389	5 556	105 556
Лютий 2024	105 556	6 875	1 319	5 556	100 000
Березень 2024	100 000	6 806	1 250	5 556	94 444
Квітень 2024	94 444	6 736	1 181	5 556	88 889
Травень 2024	88 889	6 667	1 111	5 556	83 333
Червень 2024	83 333	6 597	1 042	5 556	77 778
Липень 2024	77 778	6 528	972	5 556	72 222
Серпень 2024	72 222	6 458	903	5 556	66 667
Вересень 2024	66 667	6 389	833	5 556	61 111
Жовтень 2024	61 111	6 319	764	5 556	55 556
Листопад 2024	55 556	6 250	694	5 556	50 000
Грудень 2024	50 000	6 181	625	5 556	44 444
Січень 2025	44 444	6 111	556	5 556	38 889
Лютий 2025	38 889	6 042	486	5 556	33 333
Березень 2025	33 333	5 972	417	5 556	27 778
Квітень 2025	27 778	5 903	347	5 556	22 222
Травень 2025	22 222	5 833	278	5 556	16 667
Червень 2025	16 667	5 764	208	5 556	11 111
Липень 2025	11 111	5 694	139	5 556	5 556
Серпень 2025	5 556	5 625	69	5 556	0
Всього по кредиту:		246 250	46 250	200 000	

Переплата по процентам за кредит составляет 46 250 грн.

Станом на червень 2022 року, згідно з даними Нацбанку, рівень інфляції дорівнює 2,7%. Як безризикова ставка (мінімальної реальної прибутковості) візьмемо ставку рефінансування. На сьогодні вона становить 10%. Ризикову премію приймемо у розмірі 2%.

Таблиця 2.15 – Розрахунок ставки дисконтування

Ставка	Значення, %
Рівень інфляції	2,7

Мінімальна реальна дохідність	10
Ризикова премія	2

Реальна ставка дисконтування = $(1+0,027) \times (1+0,01) \times (1+0,02) - 1 = 5,8\%$

З розрахунків, можна дійти висновку, що прийнятна ставка дисконтування дорівнює 5,8%. З урахуванням отриманої ставки і буде проведено розрахунки показників ефективності. Скориставшись отриманою ставкою дисконтування, можна провести розрахунки чистих дисконтованих потоків та ЧДД (NPV).

Виторги місяць = кількість занять на тиждень \times кількість людей в групі \times вартість одного заняття \times 4 тижні (12)

Таблиця 2.16 – Виручка студії за місяць

Вид заняття	Виручка за місяць, грн.
групові (дорослі)	44800
групові (діти)	48000
індивідуальні (дорослі)	30000
індивідуальні (діти)	3200
Всього:	126 000

Таким чином, виручка при базовому варіанті становить 126 000 гривень.

Далі розрахуємо грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності студії.

Грошовий потік від операційної діяльності представлений у таблиці нижче.

Таблиця 2.17 – Грошовий потік від операційної діяльності

Назва показника	Значення показника.						
	0	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 рік	3 рік
Виручка		378000	378000	378000	378000	1512000	1512000
Постійні витрати:		184661	184036	183410	182786	724893	712892
- заробітна плата		130500	130500	130500	130500	522000	522000
- відрахування на соціальні заходи		30669	30669	30669	30669	122676	122676
- оренда		16200	16200	16200	16200	64800	64800

- реклама		0	0	0	0	0	0
- відсотки за кредитом		7 292	6 667	6 041	5 417	15 417	5416
Прибуток до оподаткування		193 339	193 964	194 590	195 214	787 107	799 108
Податок на прибуток		34 801	34 914	35 026	35 139	141 679	143 839
Чистий прибуток		158 538	159 050	159 564	160 075	645 428	655 269
Чистий грошовий потік від операційної діяльності		158 538	159 050	159 564	160 075	645 428	655 269

Далі розрахуємо грошовий потік від інвестиційної діяльності (таблиця 2.18).

Таблиця 2.18 – Грошовий потік від інвестиційної діяльності

Назва показника	Значення показника за кроками розрахунку, грн						
	0	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 рік	3 рік
Ремонт приміщення	-140 440						
Купівля обладнання	-64 800						
оренда	-5 400						
Витрати на реєстрацію	-6 350						
Реклама	-25 600						
Грошовий потік від інвестиційної діяльності	-242 590	0	0	0	0	0	0

Одноразові інвестиції для цієї ситуації склали 242 590 грн.. Інвестиційна діяльність у разі здійснюється частково з допомогою позикових коштів (кредит). Далі представимо розрахунок грошового потоку з фінансової складової діяльності.

Таблиця 2.19 – Грошовий потік від фінансової діяльності

Назва показника	Значення показника за кроками розрахунку, грн						
	0	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 рік	3 рік
Власний капітал	42 590						
Довгостроковий кредит	200000						
Погашення кредиту (основного боргу)		-16 668	-16 668	-16 668	-16 668	-66 672	-66 672
Грошовий потік від фінансової діяльності	242 590	-16 668	-16 668	-16 668	-16 668	-66 672	-66 672

Тепер ми маємо всі дані для визначення грошових потоків з усіх видів діяльності. Грошові потоки з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності наведено у таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 – Розрахунок потоку реальних грошей від діяльності

Назва показника	Значення показника за кроками розрахунку, грн						
	0	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 рік	3 рік
Операційна діяльність, в т.ч		158 538	159 050	159 564	160 075	645 428	655 269
Виручка		378000	378000	378000	378000	1512000	1512000
Постійні витрати		184661	184036	183410	182786	724893	712892
Податок на прибуток		34 801	34 914	35 026	35 139	141 679	143 839
Інвестиційна діяльність, у т.ч	-242 590						
Інвестиційні витрати	-242 590						
Фінансова діяльність, у т.ч	-242 590						
Власний капітал	42 590						
Довгостроковий кредит	200000						
Погашення кредиту (основного боргу)		-16 668	-16 668	-16 668	-16 668	-66 672	-66 672
Поточне сальдо	0	141 870	142 382	142 896	143 407	578 756	588 597
Накопичене сальдо	0	141 870	284 252	427 148	567 555	1 146 311	1 734 908

Оцінка економічної ефективності проекту (дисконтовані потоки).
Горизонт розрахунку для цієї ситуації 3 роки.

Таблиця 2.21 – Розрахунок чистого дисконтованого потоку

Назва показника	Значення показника за кроками розрахунку, грн						
	0	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 рік	3 рік
Грошовий потік від операційної діяльності		158 538	159 050	159 564	160 075	645 428	655 269
Грошовий потік від інвестиційної діяльності	-242 590						
Сальдо сумарного грошового потоку проекту	-242 590	158 538	159 050	159 564	160 075	645 428	655 269
Накопичений сумарний грошовий потік	-242 590	-84 052	74 998	234 562	394 637	1 040 065	1 695 334
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,97	0,94	0,92	0,89	0,80	0,71
Дисконтований грошовий потік від операційної діяльності		153 782	149 507	146 799	142 467	516 636	465 241
Дисконтований потік від інвестицій	-242 590						
Сальдо дисконтованих грошових потоків	-242 590	153 782	149 507	146 799	142 467	516 636	465 241
Накопичений дисконтований грошовий потік	-242 590	-88 808	60 699	207 498	349 965	866 601	1 331 842

Показники економічної ефективності представлені у таблиці 2.22.

Таблиця 2.22 – Показники економічної ефективності

Показник	Значення
Прості показники	
Чистий дохід, грн	1 734 908
Середній річний прибуток	1 434 014
PP (середній термін окупності), років	2,40
ARR (середня норма прибутку), %	16,9
Дисконтовані показники	
NPV (ЧДД), грн.	1 331 842
PI (індекс доходності)	1,02
DBP (срок окупаемости), лет	2,92
IRR, %	18,2

З розрахунків (таблиця 2.22) видно, що $NPV > 0$, $PI > 1$, $DBP <$ горизонту розрахунку, $IRR >$ вартості капіталу. У разі показники економічної ефективності свідчать, що проект при розрахунку простих і дисконтованих показників економічно ефективний.

Висновки до розділу 2

Дана танцювальна студія має напрямок своєї діяльності на поліпшення фізичного стану, підтримки та поліпшення танцювальних здібностей учнів, оскільки у вік інформаційних технологій люди звикли до сидячого способу життя, що багато в чому негативно позначається на здоров'ї людини.

Ініціатором проекту є приватний підприємець. Планується, що для роботи танцювальної студії буде проведено реєстрацію фізичної особи підприємця (ФОП). Для комфортної роботи невеликої студії потрібне приміщення площею близько 60 м²: У студії планується, що заняття будуть проводитися з понеділка по п'ятницю. Тривалість одного заняття дорівнює 1:00. У 1 групі максимальна кількість осіб дорівнює 8.

Фінансування у базовому варіанті здійснювалося частково з допомогою довгострокового кредиту, частково за рахунок власних коштів. На підставі даних проекту розраховані грошові потоки з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності на 3 роки з розбивкою першого року поквартально. Базовий варіант що передбачають оренду приміщення, виявилися економічно ефективними.

ВИСНОВКИ

1. На сьогоднішній день в Україні сфера послуг є досить привабливою сферою діяльності, бо ця сфера активно розвивається. Було вирішено створити танцювальний студію. Саме така форма закладу надає можливість професійно вивчати одночасно кілька напрямків. Студія відноситься до установ професійного класу, тож людина може розкрити свої можливості і таланти у привабливій обстановці під керівництвом кваліфікованих викладачів, досягати нових успіхів у танцювальній кар'єрі. Танцівники досягають успіху не тільки в фізичному, але й розумовому розвитку, бо під час занять танцями не просто копіюються рухи, а відбувається контроль м'язів й міміки, запам'ятовуються, виконуються складні елементи й рухи. Людина розвивається гармонічно. Танцювальна студія буде надавати кваліфіковані послуги населенню, з поступовим навчанням, починаючи з базового класичного танцю й контемпту.

2. Для створення центру необхідний дозвіл санітарно-епідемічної служби та органів державної пожежної безпеки. Згідно КВЕД-2010, обраний вид діяльності відповідає кодам: 85.52. Діяльність танцювального центру ліцензуванню не підлягає, бо надання сертифікатів та дипломів не планується. Обрано організаційно-правову систему фізична особа-підприємець, заклад буде працювати на спрощеній системі оподаткування – друга група.

3. Визначено структуру ринку освітніх послуг у сфері культури м. Суми: найбільшу питому вагу мають малі підприємства. Кількість танцювальних закладів останні декілька років зростає, бо є стабільний попит на послуги. Ринок танцювальних закладів ненасичений, це дає змогу прогнозувати успіх у розвитку студії.

4. Стартовий капітал для створення танцювального студії складе 242 590 грн. Найбільшу питому вагу, майже половину стартового капіталу, складають витрати на покупку обладнання та заробітну плату хореографів.

5. Стартовий капітал складається з власних коштів та довгострокового кредиту. Поточні витрати на функціонування центру складають 734893 грн в рік.

66073 грн складають витрати на оплату праці персоналу, 16200 грн – орендні платежі.

6. За перший рік своєї діяльності танцювальний центр планує отримати виручку в розмірі 1 512 000 грн. Прибуток, який згенерує проект за весь період свого існування складе 1 734 908 грн, що говорить про абсолютну ефективність проекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамов Л.К. Азарова Т.В. Менеджмент у сфері культури. – Кіровоград: ЦПТІ, 2018. – 88 с.
2. Авраменко О. В. Підготовка майбутніх фахівців хореографії до інноваційної професійної діяльності як психолого-педагогічна проблема. Педагогічний альманах. 2018. Вип. 39. С. 90-95.
3. Антонюк О. В Менеджмент культурно-мистецької сфери / О.В.Антонюк // Часопис Національної музичної академії України ім. П. І.Чайковського. – 2016. – № 2. – С. 104-110.
4. Антонюк Д.А. Розвиток інституційної інфраструктури підприємництва регіону в процесі Європейської інтеграції: моногр. / Д.А. Антонюк. – Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І.Долішнього НАН України», 2015. – 341 с. – (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
5. Безгін Г. Актуальні питання підготовки фахівців з мистецького менеджменту / О. Безгін, Г. Бернадська // Мистецтвознавство України.– 2017. – Вип. 13. – С. 133-138.
6. Безноєва, О.В. Сутність та роль проектного підходу в сучасному бізнесі при створенні студії сучасного танцю і хореографічного мистецтва "Force" [Текст] / О.В. Безноєва; наук. кер. С.В. Глівенко // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. – Суми : СумДУ, 2014. – Т.2. – С. 318-319.
7. Варналій З.С. Вступ до підприємства: Навч. – метод. посіб. – Інститут приватного права і підприємства АПрН України: Міжнародний інститут ринкових відносин і підприємства, 2019. – 108 с.
8. Види діяльності по КВЕД-2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/>

9. Гагоорт Гіп. Менеджмент мистецтва. Підприємницький стиль / переклав з англ. Богдан Шумилович. Львів: Літопис, 2018. 360 с.
10. Голдрич О.С. Методика роботи з хореографічним колективом: Посібник для студентівхореографів навчальних закладів України I-II рівнів акредитації (видання друге, виправлене та доповнене). Львів: Сполом, 2017. 72 с.
11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року, №436 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.Rada.Gov.Ua/Laws/show/TSpada-/>
12. Гребеннікова А.А. Створення власної справи молоддю / А.А. Гребеннікова, О.О. Сокурєнко // Молодий вчений. – 2017. - № 7 (47). – С.421-424.
13. Гордій А. Сучасне молодіжне танцювальне мистецтво та специфіка його викладання на прикладі хіп-хоп танцю. Актуальні питання мистецької освіти та виховання, 2017. № 2. С. 149-157.
14. Горбаченко С.А., Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проєктів. Навчальний посібник. – Одеса: Атлант, 2014. – 243 с.
15. Голованова М.А. Формування цінових рішень на основі аналізу безбитковості / М.А. Голованова, В.Л. Петрик, Г.В. Жеребко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2017. – № 2. – С. 92-104.
16. Державний класифікатор об'єктів адміністративнотериторіального устрою України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dovidnyk.in.ua/directories/>
17. Кольбер Ф. Маркетинг у сфері культури та мистецтв / переклад з англ. Святослава Яринича. Львів: Кальварія, 2014. 240 с.
18. Кучеренко І.М. Організаційно-правові форми юридичних осіб приватного права: монографія / І. М. Кучеренко. – К.: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2014. – 328 с.

19. Мельник А. Підприємництво на національному та регіональних ринках послуг України: сучасні тенденції та фактори розвитку / А. Мельник // Науковий вісник Тернопільського національного економічного університету. Серія «Національна і регіональна економіка». – 2016. – Вип. 1. – С. 7-21
20. Менеджмент у сфері культури: Навчальний посібник / Яроміч С.А. – Кн. 1.– Одеса: Центр практичного менеджменту культури, 2016. – 274 с.
21. Небесник А. Студії сучасного танцю в Україні кінця ХХ – початку ХХІ століття. Театр, кіно та хореографічне мистецтво, 2018. № 41.С. 347-353.
22. Нестуля О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера. Уроки видатних підприємців: навч. посіб. К.: Знання, 2016. 358 с.
23. Новаторов В.Е. Социально-культурный маркетинг: история, теория, технология : учебное пособие. СПб.: Изд-во «Лань» ; Изд-во «Планета музыки», 2015. 384 с.
24. Оборська С. Клубна хореографія: імпровізація як засіб творчого дозвілля. Вісник національної академії керівних кадрів культури і мистецтв, 2019. № 1. С. 365-370.
25. Осовська Г.В. Менеджмент: підручник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2015. – 563.
26. Основи бізнесу: навчальний посібник/Доброва Н.В., Осипова М.М.. – Одеса: Бондаренко М.О., – Одеса, 2018. – 128 с.
27. Основи бізнесу: навчальний посібник/Доброва Н.В., Осипова М.М.. – Одеса: Бондаренко М.О., – Одеса, 2018. – 128 с.
28. Пилипенко А. Я. Господарське право: навчальний посібник / А. Я. Пилипенко, В. С. Щербина. – К.: Вентурі, 2015. – 288 с.
29. Податковий кодекс України. Документ 2755-VI, чинний, поточна редакція від 01.01.2019, підстава - 2628-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

30. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 31-32. – Ст. 263.

31. Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення: Закон України від 24.02.1994 р. № 4004-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 27. – Ст.218.

32. Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні: Наказ МВС від 30.12.2014 р. № 1417. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0252-15>.

33. Савчук В.П . Аналіз та розробка інвестиційних проектів / Савчук В.П., Прилипко С.И. Величко Е.Г. – Харків: Просвіта, 2014. – 340 с.

34. Савіцький А.В. Сутнісно-змістовне трактування поняття "прибутковість підприємства" та специфіка управлінських рішень щодо її підвищення / А.В. Савіцький // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 1(2). – С. 21-25.

35. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг: навч. посіб. / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 456 с.

36. Чорнобай І. Становлення сучасного хореографічного мистецтва. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/2731>.

37. Шалапа С. Методика роботи з хореографічним колективом. Київ, 2015. 265 с.