

АКТУАЛЬНІСТЬ, СПРЯМУВАННЯ ТА ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА «ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ З ОЗДОРОВЧОГО ФІТНЕСУ» В ПІДГОТОВЦІ МАГІСТРІВ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ

Мирослав Дутчак, Олена Андрєєва, Тетяна Харчук

Національний університет фізичного виховання і спорту України, Київ, Україна

Анотація. Сучасний розвиток фітнес-індустрії зумовлює потребу в підготовці фахівців, здатних поєднувати професійні знання з підприємницькими компетентностями, орієнтованими на суспільно-оздоровчу місію та економічну ефективність. В Україні наявна обмежена кількість навчальних дисциплін, що комплексно інтегрують маркетинг, право, економіку та сервісний менеджмент у сфері оздоровчого фітнесу.

Мета: обґрунтувати актуальність, визначити цільову спрямованість і змістове наповнення освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» в процесі підготовки магістрів фізичної культури і спорту.

Матеріали та методи. Дослідження ґрунтувалося на аналізі наукових та інформаційних джерел, а також результатах опитування здобувачів вищої освіти магістерського рівня за спеціальністю «Фізична культура і спорт» (n=63) та дійового фітнес-персоналу (n=70), що проведено з використанням Google Forms. Також застосовано методи порівняльного аналізу та описової статистики.

Результати. Отримані дані підтвердили міждисциплінарний характер освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» та його значимість для освітньо-професійної програми «Фітнес у системі велнесу» для другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю «Фізична культура і спорт». Найбільш затребуваними темами визнано маркетинг, бізнес-планування, управління персоналом, юридичні аспекти, залучення інвестицій і цифрові технології (CRM, автоматизація маркетингу, аналітика). Респонденти надали перевагу інтерактивним методам навчання – бізнес-кейсам, рольовим іграм, симуляціям, менторству. Основними бар'єрами для підприємництва у сфері оздоровчого фітнесу визначено дефіцит стартового капіталу, обмежений доступ до клієнтів, нестачу обладнання та приміщень, недостатню державну підтримку.

Висновки. Запропонована модель дисципліни поєднує практико-орієнтовані методи, модулі з фінансування, сервісного менеджменту, цифрового маркетингу та інноваційних стратегій, а також інституційну взаємодію у форматі «потрійної спіралі» (ЗБО – бізнес – влада). Її впровадження сприятиме підвищенню рівня підприємницької готовності магістрів, інноваційному розвитку фітнес-бізнесу та зміцненню його соціально-економічної ролі в Україні. Подальші дослідження доцільно спрямувати на оцінювання ефективності цієї моделі, адаптацію міжнародного досвіду та аналіз механізмів державної підтримки молодих підприємців.

Ключові слова: оздоровчий фітнес, підприємницькі компетентності, фітнес-індустрія, організація бізнесу, підготовка магістрів.

Myroslav Dutchak, Olena Andrieieva, Tetiana Kharchuk

RELEVANCE, DIRECTION AND CONTENT OF THE EDUCATIONAL COMPONENT “BUSINESS ORGANIZATION IN HEALTH FITNESS” IN THE TRAINING OF MASTER’S STUDENTS IN PHYSICAL CULTURE AND SPORTS

Abstract. The current development of the fitness industry necessitates training specialists who can combine professional expertise with entrepreneurial competencies aimed at achieving both a public health mission and economic efficiency. In Ukraine, only a limited number of academic courses comprehensively integrate marketing, law, economics, and service management in the health fitness field.

Purpose: to substantiate the relevance, define the objectives, and outline the content of the educational component “Business Organization in Health Fitness” in the training of master’s students in physical culture and sports.

Materials and Methods. The study was based on an analysis of scientific and informational sources, as well as a survey of master’s degree students majoring in “Physical Culture and Sports” (n=63) and active fitness personnel (n=70), conducted via Google Forms. Comparative analysis and descriptive statistics methods were applied.

Results. The findings confirmed the interdisciplinary nature of the educational component and its importance for the educational and professional program “Fitness in the Wellness System” at the second (master’s) level of higher education in “Physical Culture and Sports.” The most in-demand topics included marketing, business planning, personnel management, legal aspects, investment attraction, and digital technologies (CRM, marketing automation, analytics). Respondents favored interactive teaching formats – business cases, role-playing, simulations, and mentoring. Key barriers to entrepreneurship were identified as insufficient start-up capital, limited client access, a lack of facilities and equipment, and inadequate governmental support.

Conclusions. The proposed course model integrates practice-oriented methods, modules on financing, service management, digital marketing, and innovative strategies, along with institutional interaction in the “triple helix” format (HEI – business – government). Implementing this model is expected to enhance the entrepreneurial readiness of master’s students, foster the innovative development of the fitness business, and strengthen its socio-economic role in Ukraine. Future research should focus on evaluating the model’s effectiveness, adapting international experiences, and analyzing state support mechanisms for young entrepreneurs.

Keywords: health fitness, entrepreneurial competencies, fitness industry, business organization, master’s training.

Дутчак М. В., Андрєєва О. В., Харчук Т. В. Актуальність, спрямування та зміст освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» в підготовці магістрів фізичної культури і спорту. *Sport Science Spectrum*. 2025; 4: 25–31
DOI: <https://doi.org/10.32782/spectrum/2025-4-4>

Dutchak M., Andrieieva O., Kharchuk T., Relevance, direction and content of the educational component “business organization in health fitness” in the training of master’s students in physical culture and sports. *Sport Science Spectrum*. 2025; 4: 25–31
DOI: <https://doi.org/10.32782/spectrum/2025-4-4>

Вступ. Організація бізнесу в оздоровчому фітнесі – це не лише комерційна можливість, а й інструмент оздоровлення, соціальної мобілізації й економічної стійкості.

У міжнародному вимірі сектор «рухової активності та фітнесу» уже закріпився як драйвер економічних відносин у сучасній велнес-індустрії, ринок якої сягнув 6,3 трильйона доларів США у 2023 р. і, за прогнозами Global Wellness Institute, до 2028 р. зросте ще на 43% і досягне показників, майже вдвічі більших у порівнянні з 2019 р. Велнес зараз є більшим ринком, ніж багато глобальних мегаіндустрій, включаючи IT, спорт і фармацевтику. Цей ринок зараз становить приблизно 60% розміру всіх глобальних витрат на охорону здоров'я (10,6 трильйона доларів США) [12].

У 2023 році світовий ринок рухової активності, включно з оздоровчим фітнесом, оцінювався у 1059,7 млрд доларів США, забезпечуючи 16,8% загальних витрат в економіці велнесу. За розміром цей сектор посідає третє місце після секторів засобів особистої гігієни/краси та здорового харчування. У 2019–2020 роках обсяг витрат на рухову активність скоротився на 14,6% через пандемію COVID-19. Проте вже у 2021 році цей сектор продемонстрував стрімке відновлення, збільшившись на 26,4%, і перевищив допандемічні показники. Надалі темпи зростання стабілізувалися на рівні 5,0% у 2022–2023 роках. За прогнозами, середньорічне зростання становитиме 5,8%, що дозволить досягти обсягу 1407,7 млрд доларів США до 2028 року. За оцінками, якщо кожна людина дотримуватиметься рекомендованого ВООЗ рівня рухової активності, це щорічно збільшуватиме світовий ВВП на 314–446 млрд доларів США, що в сукупності додасть 6,0–8,6 трильйона доларів США до світового ВВП у період з 2020 по 2050 рік (у цінах 2019 року) [12; 19].

У 2024 році кількість членів суб'єктів фітнес-індустрії у США досягла рекордних 72,9 млн осіб (23,7% населення віком від шести років), що свідчить про стійке зростання попиту на рухову активність як ключовий складник здорового способу життя. Приріст кількості відвідувачів на 5,8% у різних сегментах – від великих тренажерних залів до бутикових студій – демонструє поглиблення диверсифікації ринку та відкриває широкі можливості для інноваційного розвитку фітнес-бізнесу в довгостроковій перспективі. Сектор генерує 22,4 млрд доларів США щорічного внеску до ВВП та забезпечує понад 430 тис. робочих місць, що ілюструє мультиплікативний економічний ефект оздоровчого фітнесу для національної економіки [18].

В Європі приблизно на 4,7 млн зросла кількість клієнтів фітнес-індустрії, або на 7,5% з 62,9 млн у 2022 році до 67,6 млн до кінця 2023 року, перевищивши показник 2019 року, що був до пандемії COVID-19. Загальний дохід в Європі зріс на 14% до 31,8 млрд євро у 2023 році, що також перевищило рекордний показник 2019 року, який спостерігався до пандемії. Кількість фітнес-клубів дещо зросла (+1,4%) до майже 65 000. Загальний рівень проникнення членства у фітнес-клубах у відсотках від загальної чисельності населення у 2023 році становив 8,4% (7,9% у 2022 році) та 10,1% серед населення віком від 15 років (9,5% у 2022 році). Ці цифри знову демонструють величезний потенціал зростання, який усе ще існує для цього сектора [9].

Світові тенденції зростання фітнес-індустрії та її впливу на економіку, зайнятість, індивідуальне та громадське

здоров'я набувають особливої актуальності для України. В умовах війни, погіршення фізичного і психоемоційного стану населення, необхідності підтримки працездатності громадян, розвитку адаптивного спорту, реабілітації військовослужбовців і ветеранів стратегічного значення набуває інтеграція бізнесу у сферу оздоровчого фітнесу. Реалізація цього потенціалу сприятиме не лише зміцненню здоров'я населення та відбудові країни, а й розвитку економіки шляхом створення нових робочих місць, залучення інвестицій та формування сучасної інфраструктури велнесу.

Водночас успішна реалізація підприємницьких ініціатив у сфері оздоровчого фітнесу потребує підготовки фахівців, здатних ефективно діяти в умовах сучасного ринку [4]. Особливу роль у цьому процесі відіграє формування готовності до підприємницької діяльності під час здобуття ступеня магістра фізичної культури і спорту, оскільки саме на цьому рівні закладаються професійні компетентності, необхідні для розвитку інноваційних проєктів у системі велнесу.

Проблематика розвитку підприємницьких компетентностей у професійній підготовці фахівців фізичної культури й спорту вже привертала увагу окремих дослідників. Зокрема, в структурі професійних компетентностей майбутніх фітнес-тренерів М.М. Василенко [2] виокремлює маркетингово-комерційну субкомпетентність, що передбачає здатність здійснювати планування та розроблення фітнес-послуг на основі попереднього аналізу ринку споживачів, а також проводити комерційні переговори з клієнтами щодо пропозицій групових і персональних фітнес-програм та супутніх оздоровчих сервісів.

Крім того, результати спеціально проведених досліджень указують на необхідність удосконалення освітніх програм для формування підприємницьких навичок. Зокрема, у Сербії запропоновано внести зміни до програми підготовки бакалаврів за спеціальністю «Фізична активність та спортивні науки» з метою розвитку в студентів здатностей до підприємницької діяльності. Наголошено, що набуття відповідних бізнесових знань і практичних умінь під час навчання є важливою передумовою для створення власного робочого середовища й полегшення виходу випускників на ринок спорту, фізичного виховання та активного відпочинку [14].

З огляду на актуальність проблеми й потребу в системному підході до формування підприємницьких компетентностей майбутніх фахівців виникає необхідність наукового обґрунтування змісту відповідної освітньої підготовки.

Дослідження виконано згідно з планом НДР НУФВСУ на 2021–2025 рр. у відповідності до теми «Теоретичні та технологічні засади здорового способу життя та оздоровчо-рекреаційно рухової активності різних груп населення» (номер держреєстрації 0121U107534).

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні актуальності, визначенні цільового спрямування та змістового наповнення освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» в процесі підготовки магістрів фізичної культури і спорту за спеціалізацією «фітнес у системі велнесу».

Матеріал та методи дослідження. Для досягнення визначеної мети використано такі методи дослідження:

аналіз спеціальної наукової літератури та інформаційних джерел; опитування; синтез й аналіз; порівняння; описова статистика. Для проведення опитування із зазначеної проблематики підготовлено анкету для фітнес-тренерів і менеджерів фітнес-клубів та анкету для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю «Фізична культура і спорт». Формулювання запитань та варіантів відповідей в анкетах спрямовувалось на виявлення рівня готовності як практиків, так і здобувачів вищої освіти до підприємницької діяльності у сфері оздоровчого фітнесу, визначення освітніх потреб, ідентифікацію ключових бар'єрів для започаткування власної справи та з'ясування форматів навчання, які респонденти вважають найбільш ефективними. Для підвищення рівня доступності анкет та зворотного зв'язку під час опитування використано Google Forms. Аналізу піддавались лише анкети, в яких респондентами не було допущено порушень інструкції, що містилась в анкеті. У дослідженні взяли участь 63 майбутні магістри фізичної культури і спорту, з яких 84% (53 особи) – чоловіки і 16% (10 осіб) – жінки. За віком переважали особи до 30 років. 85% цих респондентів навчаються за освітніми програмами з фокусом на оздоровчий фітнес. Усі вони є здобувачами освіти в українських ЗВО. Друге опитування охопило 70 представників фітнес-персоналу різного віку, з яких понад 60% становили особи до 35 років. Більшість респондентів з обох вибірок проживають у великих містах України (зокрема, Києві). Дослідження проведено протягом травня 2025 р. з дотриманням вимог Гельсінської декларації Всесвітньої медичної асоціації щодо етичних принципів і правил проведення досліджень за участю людини: анкети були анонімними, а участь респондентів – добровільною, про що їх було поінформовано.

Результати дослідження. Аналіз літературних та інформаційних джерел [1; 3; 7; 9; 17] надав можливість виокремити такі ключові ознаки поняття «організація бізнесу з оздоровчого фітнесу»:

1) система різноспрямованих заходів для забезпечення ефективної діяльності фітнес-клубу (центру, студії тощо), що об'єднує, зокрема: управлінські заходи (бізнес-планування, клієнтоорієнтованість, управління персоналом, оперативне адміністрування); економічні (фінансове планування, бюджетування, управління витратами і прибутками); правові (вибір організаційно-правової форми, легалізація підприємницької діяльності, дотримання вимог законодавства); маркетингові (аналіз попиту, сегментація ринку, позиціонування й просування фітнес-послуг, формування бренду);

2) орієнтація на оздоровчий ефект – профілактика хронічних неінфекційних захворювань, відновлення працездатності, підвищення функціональних резервів організму, покращення фізичного стану, підтримка психоемоційного балансу; це вимагає належної кваліфікації персоналу відповідно до професійних стандартів, а також адаптації послуг до вікових, статевих та індивідуальних особливостей клієнтів, неухильного дотримання етичних та безпекових норм;

3) поєднання соціальної місії та економічної доцільності, що відображає сутність підприємництва з оздоровчого фітнесу як соціально відповідально бізнесу; соціальний складник реалізується шляхом надання доступних

та ефективних фітнес-послуг для різних груп населення: дітей, осіб з високим ризиком хронічних неінфекційних захворювань, літніх людей, ветеранів, осіб з обмеженими можливостями; економічний складник проявляється в прагненні до прибутковості, раціонального використання ресурсів, масштабованості сервісу та зростання капіталізації бізнесу; поєднання комерційної ефективності та суспільної користі визнається індикатором стійкого розвитку сучасної фітнес-індустрії.

На основі проведеного наукового пошуку нами сформульовано головне поняття цього дослідження: організація бізнесу у сфері оздоровчого фітнесу – це система управлінських, економічних, правових і маркетингових заходів, спрямованих на створення, функціонування і розвиток суб'єкта підприємницької діяльності, що надає фітнес-послуги та поєднує соціальну місію (оздоровлення різних груп населення) з економічною доцільністю (одержання прибутку та зростання вартості бізнесу).

У результаті проведеного опитування здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за спеціальністю з фізичної культури і спорту, абсолютна більшість яких навчаються за освітніми програмами з фокусом на оздоровчий фітнес, установлено, що кожен четвертий респондент вважає підготовку до ведення бізнесу для себе дуже важливою, а 62% – дуже важливою. Лише 22% опитаних відчували себе повністю готовими до підприємницької діяльності на початку навчання, тоді як 24% зазначили, що «не мають уявлення, але хотіли б навчитися». Попри це, 70% указаних здобувачів вищої освіти зазначили, що мають наміри в майбутньому вести власну справу у сфері оздоровчого фітнесу. Зокрема, кожен п'ятий заявив, що планує відкрити власну справу, а майже половина опитаних вказала, що, ймовірно, працюватиме за спеціальністю в підприємницькому форматі, якщо з'явиться така можливість. 11% респондентів уже реалізують себе в цьому напрямі.

Відповідаючи на запитання «Які знання та навички Ви хотіли б отримати в межах навчальної дисципліни «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу», якби вона була включена до освітньої програми Вашої магістратури?» (було запропоновано 18 варіантів відповіді й пропонувалось вибрати не більше 7), здобувачі вищої освіти визначили, що до найбільш затребуваних знань та навичок належать: «Маркетинг та просування фітнес-послуг» – 54% опитаних; «Залучення інвестицій» – 54%; «Юридичні аспекти бізнесу» – 38%; «Бізнес-планування» – 40%; «Розвиток та мотивація персоналу» – 41%.

Найефективнішими методами навчання підприємництва у сфері оздоровчого фітнесу (із 8 запропонованих варіантів можна було вибрати декілька) під час практичних занять студенти вважають такі, як: аналіз бізнес-кейсів (на це вказали 68% опитаних); рольові ігри (55%); участь запрошених експертів з бізнесу (48%); віртуальні симулятори або навчальні платформи, зокрема CRM, фінансові моделі тощо (32%). До затребуваних засобів навчання під час занять здобувачами вищої освіти віднесено мультимедійні презентації (60% опитаних), електронні посібники (51%), шаблони бізнес-документації (42%), навчальні відео з реальними кейсами (37%).

Опитування фітнес-персоналу засвідчило, що серед них більша половина не мають досвіду ведення бізнесової

діяльності у сфері оздоровчого фітнесу, і лише 13% офіційно зареєстровані як фізичні особи-підприємці. Водночас вони визнають підприємницьку компетентність для фітнес-персоналу дуже важливою (43% опитаних), важливою (38%) та частково важливою (15%) і лише 4% – неважливою.

Для фітнес-персоналу, який прагне працювати самостійно або вести власну справу, найбільш затребуваними знаннями виявились (можна було вибрати декілька варіантів): маркетинг фітнес-послуг (61% опитаних); управління персоналом (52%); розроблення бренду і фітнес-продукту (48%); юридичні аспекти бізнесу з оздоровчого фітнесу (45%); створення онлайн-сервісів фітнесу (41%); клієнтоорієнтований сервіс (39%).

З поміж труднощів, з якими стикається фітнес-персонал або які він очікує під час започаткування чи розвитку фітнес-бізнесу, виділяють такі (можна було вибрати декілька варіантів): відсутність початкового капіталу (51%); труднощі із залученням клієнтів (44%); складнощі з розміщенням та обладнанням (41%); відсутність державної підтримки (35%); недостатня бізнес-освіта (27%).

Під час відповіді на запитання «Які формати навчання підприємництву Ви вважаєте найбільш ефективними для фітнес-персоналу?» респонденти вказали на (можна було вибрати до трьох запропонованих варіантів із восьми): програми підвищення кваліфікації (56%); воркшопи та майстер-класи (51%); онлайн-курси (49%); наставництво чи коучинг (47%); стажування в бізнес-проектах (44%).

Особливо варто підкреслити, що 86% опитаних представників фітнес-персоналу підтримали запровадження в закладах вищої освіти навчальної дисципліни «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу», в т.ч. 61% – відповіли «так, однозначно».

Узагальнюючи результати опитування учасників обох вибірок, слід відмітити високий рівень їх зацікавленості в розвитку підприємницької справи у сфері оздоровчого фітнесу. Основні спільні риси об'єднують:

- високий рівень значущості компетентностей з ведення бізнесу;
- потребу в організаційних, маркетингових, фінансових та юридичних знаннях;
- запит на інтерактивне та практично-орієнтоване навчання;
- значні зовнішні бар'єри для старту бізнесу, зокрема фінансові, організаційні та інституційні.

Водночас здобувачі вищої освіти демонструють вищі очікування щодо системної бізнес-підготовки в межах освітніх програм за спеціальністю «Фізична культура і спорт», тоді як фітнес-персонал надає перевагу гнучким форматам навчання – онлайн-курсам, наставництву, практичним тренінгам тощо.

Отримані результати опитування засвідчують необхідність інтегрувати навчальну дисципліну «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» до освітніх програм підготовки магістрів фізичної культури і спорту, які спеціалізуються з оздоровчого фітнесу. Для цього освітнього компонента доцільно передбачити тематику з оздоровчого фітнесу стосовно клієнтоорієнтованого сервісу, організаційно-правових та фінансових особливостей бізнесу з оздоровчого фітнесу, рекламних інновацій в організації

відповідного бізнесу, планування підприємницької діяльності з оздоровчого фітнесу, інноваційних технологій та управління якістю у фітнес-бізнесі.

Крім цього, перспективними видаються додаткові заходи з розроблення та реалізації державних і регіональних програм підтримки молодих підприємців у сфері оздоровчого фітнесу, сприяння підвищенню фінансової грамотності та правової обізнаності фітнес-персоналу, стимулювання співробітництва між закладами вищої освіти, фітнес-індустрією та органами влади з метою створення освітньо-практичних платформ (кластерів), а також сертифікаційних програм для фітнес-практиків із фокусом на бізнес-плануванні, брендингу та юридичних аспектах.

Дискусія. Отримані результати проведеного дослідження загалом підтверджують міждисциплінарний характер освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу», а також уточнюють його змістовий акцент на поєднання суспільної місії з економічною доцільністю. Такі дані корелюються із глобальним порядком денним Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо профілактики неінфекційних захворювань: прогрес у підвищенні рівня рухової активності залишається нерівномірним, а економічні втрати, зумовлені фізичною пасивністю, сягають десятків мільярдів доларів США щорічно. За таких умов фітнес-індустрія виступає вагомим партнером систем охорони здоров'я та публічної політики, особливо у сфері сервісів, орієнтованих на формування, збереження та зміцнення здоров'я різних груп населення [11].

Сформульоване нами визначення поняття «організація бізнесу у сфері оздоровчого фітнесу» як системи управлінських, економічних, правових і маркетингових заходів акцентує на сервісній якості та клієнтоорієнтованості, які є ключовими предикторами лояльності та прибутковості суб'єктів фітнес-індустрії. Наявні емпіричні дослідження підтверджують стійкий зв'язок між якістю обслуговування, задоволеністю клієнтів, їх психологічною прихильністю та поведінковими намірами. Для low-cost-моделей, зокрема, критичними чинниками виступають зручність сервісу, сприйнята якість і цінність, які безпосередньо визначають рівень задоволеності, а отже, й лояльності клієнтів [10]. Водночас дослідження свідчать про диференційований вплив чинників лояльності залежно від досвіду відвідувачів: для нових клієнтів визначальним є рівень якості, тоді як для досвідчених – більш вагомим є задоволення від послуги [5]. Результати тематичних досліджень сервісної якості (на даних великих мереж) дають практичний інструментарій для аудиту процесів обслуговування в системі оздоровчого фітнесу, зокрема, простоти запису та оплати, комунікації фітнес-персоналу та інклюзивності [20]. Запропонована інтеграція цих аспектів у зміст навчальної дисципліни дозволить сформувати у студентів прикладні компетентності щодо сервісного менеджменту.

Виявлені в дослідженні прагнення здобувачів освіти та фітнес-персоналу до підприємництва (власна справа, самозайнятість) та їхні високі очікування щодо бізнес-компетентностей узгоджуються з висновками наукових праць з підприємницької освіти. Наявні дані підтверджують, що ефективність підприємницької підготовки щодо знань, умінь, намірів і поведінки значною мірою залежить від дизайну навчальної дисципліни та відповідності застосованих

методів визначенням цілям [15]. Аналітичні дані вказують на статистично значущий, хоча й помірний, зв'язок між підприємницькою освітою та намірами реалізувати власні бізнес-ініціативи з урахуванням впливу таких модераторів, як контекст, характеристики програм та особливості аудиторій [6]. Це підтверджує доцільність зміщення акценту під час навчальних занять з інформаційних підходів на практично-орієнтовані (аналіз кейсів, бізнес-симуляції, рольові ігри, дизайн-мислення, рефлексивні практики тощо).

Перевага, яку фітнес-персонал надає гнучким форматам підготовки (онлайн-курси, наставництво, коучинг, короткотривалі інтенсиви), відповідає сучасним оглядам впливу менторства та коучингу в закладах вищої освіти: такі моделі підвищують рівень кар'єрного розвитку та підприємницької самоефективності, особливо серед дорослих здобувачів із професійним досвідом [16]. Це зумовлює необхідність передбачення у структурі дисципліни менторських треків із залученням практиків, лабораторій бізнес-ідей та стажування в межах проєктів фітнес-індустрії.

Виявлені перешкоди для започаткування та розвитку підприємницької діяльності у сфері оздоровчого фітнесу (дефіцит стартового капіталу, обмежений доступ до клієнтської бази, нестача приміщення та обладнання, недостатня підтримка з боку державних та місцевих органів влади) узгоджуються з ширшими європейськими тенденціями, що стосуються фінансових та адміністративних бар'єрів підприємництва. На рівні політики такі висновки кореспондуються з рекомендаціями щодо розвитку гарантійних інструментів, мікрофінансування та зменшення регуляторного навантаження [13]. Для змісту освітнього компонента це означає необхідність включення проблематики з фінансування бізнесу (кредити, гранти, гарантії), лізингу та оренди обладнання, управління грошовим потоком, а також державних і місцевих програм підтримки підприємництва з акцентом на залучення різних груп населення до занять оздоровчим фітнесом.

Висока оцінка цифрових інструментів (CRM, аналітичні платформи, цифрові сервіси) з боку учасників опитування узгоджується з оглядом про цифрову зрілість та ефективність сектора фітнесу, дозвілля та спорту у Великій Британії. У цих матеріалах наголошується на необхідності формування компетентностей персоналу щодо роботи з клієнтськими даними, впровадження цифрових сервісів та оптимізації комунікацій. Інтеграція діджиталізованих технологій у маркетинг і управління взаєминами з клієнтами стає визначальним чинником стійкості бізнес-моделі [8]. Відповідно, у межах навчальної дисципліни «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» доцільно передбачити блок «цифровий фітнес-бізнес», який охоплює CRM-стратегії, проєктування воронки залучення та утримання клієнтів, автоматизацію маркетингу, KPI лояльності та правові аспекти роботи з персональними даними.

Підсумовуючи обговорення отриманих нами емпіричних даних, варто відзначити, що вони підтверджують, доповнюють і уточнюють попередні наукові положення інших авторів за такими напрямками:

1) суспільно-оздоровчий вимір фітнес-послуг має належне доказову базу та економічне підґрунтя для інтеграції в освітні програми підготовки магістрів фізичної культури і спорту;

2) сервісна якість, зручність і орієнтація на розв'язання проблем клієнтів є ключовими чинниками формування лояльності в різних ринкових сегментах;

3) домінування практико-орієнтованої педагогіки в підприємницькій освіті з чіткою прив'язкою до результатів навчання;

4) цифровізація (мобільні додатки, гейміфікація, CRM-аналітика тощо) постає базовим елементом сучасних бізнес-моделей та компетентностей фахівців з оздоровчого фітнесу;

5) розвиток інституційної взаємодії у форматі «потрійної спіралі» (заклад вищої освіти – фітнес-індустрія – влада) є ключовою умовою підвищення ефективності освітніх програм.

Отже, обґрунтований зміст освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» має належне методологічне і нормативне підґрунтя, а виявлені освітні потреби здобувачів освіти і фітнес-персоналу визначають практичні орієнтири для його впровадження та подальшої валідації за результатами навчання і показники працевлаштування випускників.

Висновки

1. Освітній компонент «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» є актуальним для підготовки магістрів фізичної культури і спорту, передусім за освітньо-професійною програмою «Фітнес в системі велнесу». Він має міждисциплінарний характер, інтегруючи знання та вміння у сферах менеджменту, маркетингу, права, економіки і сервісної якості з орієнтацією на суспільно-оздоровчу місію фітнес-послуг.

2. Результати опитування здобувачів вищої освіти та фітнес-персоналу засвідчили високий рівень зацікавленості в розвитку підприємницьких компетентностей. Найбільш затребуваними визначено знання з маркетингу, бізнес-планування, управління персоналом, юридичного супроводження діяльності та залучення інвестицій.

3. Найефективнішими методами навчання підприємницької діяльності у сфері оздоровчого фітнесу респонденти вважають аналіз бізнес-кейсів, рольові ігри, участь запрошених експертів, використання віртуальних симуляцій та інші інтерактивні формати, що забезпечують наближення освітнього процесу до реальних умов ринку.

4. Основними перешкодами для започаткування та розвитку бізнесу з оздоровчого фітнесу є дефіцит стартового капіталу, обмежений доступ до клієнтської бази, проблеми з приміщеннями та обладнанням, недостатня державна та муніципальна підтримка, а також нестача бізнес-освіти.

5. До змісту запропонованої навчальної дисципліни доцільно включити питання фінансування бізнесу (кредити, гранти, гарантії), управління грошовими потоками, правові аспекти, цифрові технології (CRM, автоматизація маркетингу, аналітика), сервісний менеджмент, брендинг та інноваційні маркетингові стратегії. Рекомендується впровадження модулів з менторства, бізнес-лабораторій, стажувань у проєктах фітнес-індустрії, а також розвиток інституційної співпраці у форматі «потрійної спіралі» (ЗВО – бізнес – влада).

6. Реалізація запропонованої моделі освітнього компонента «Організація бізнесу з оздоровчого фітнесу» сприятиме підвищенню рівня підприємницької готовності

магістрів, стимулюватиме інноваційний розвиток фітнес-бізнесу та зміцнюватиме соціально-економічну роль оздоровчого фітнесу в Україні.

Перспективи подальших досліджень полягають у поглибленому вдосконаленні методичного забезпечення навчальної дисципліни, обґрунтуванні ефективних напрямів і технологій впровадження дуальної освіти та партнерських програм між закладами вищої освіти й суб'єктами

фітнес-індустрії, проведенні порівняльного аналізу та узагальнення міжнародного досвіду формування підприємницьких компетентностей майбутніх фахівців з фітнесу, а також у вивченні механізмів державної та муніципальної підтримки молодих підприємців у сфері оздоровчого фітнесу.

Конфлікт інтересів. Автори заявляють, що відсутній будь-який конфлікт інтересів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева О., Дутчак М., Благий О. Теоретичні засади оздоровчо-рекреаційної рухової активності різних груп населення. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2020. № 2. С. 59–66. <https://doi.org/10.32652/tmfvs.2020.2.59-66>
2. Василенко М.М. Професійна підготовка майбутніх фітнес-тренерів у закладах вищої освіти: теорія та методика. Київ: «Центр учбової літератури», 2018. 495 с. URL: <https://reposit.uni-sport.edu.ua/server/api/core/bitstreams/d7e762fb-f66d-40f8-9bbd-63d4da146dfe/content>
3. Дембіцька, О.О., Гайдай, С.І., Чайченко, Н.Л., Хапсалис, Г.Л. Перспективи розвитку фітнес-індустрії в Україні. *Rehabilitation and Recreation*. 2023. № 15. С. 160–166. <https://doi.org/10.32782/2522-1795.2023.15.21>
4. Дутчак М., Андреева О., Катерина У. Формування структури професійних кваліфікацій фахівців з оздоровчого фітнесу в Україні. *Sport Science Spectrum*. 2025. № 1. С. 36–42. <https://doi.org/10.32782/spectrum/2025-1-5>
5. Avourdiadou S., Theodorakis N.D. The development of loyalty among novice and experienced customers of sport and fitness centres. *Sport Management Review*. 2014. Vol. 17(4). P. 419–431. URL: <https://ideas.repec.org/a/eee/spomar/v17y2014i4p419-431.html>
6. Bae T.-J., Qian S., Miao C., Fiet J.O. The Relationship between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2014. Vol. 38(2). P. 217–254. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/etap.12095>
7. Budler, M., Božić, K. Adopting Transitional Business Models in Small Fitness Businesses in Response to Business Disruptions. *Journal of Small Business Strategy*. (2024). Vol. 33(3). P. 92–156. <https://doi.org/10.53703/001c.92989>
8. DIGITAL FUTURES 2023. The third annual review of the digital maturity and effectiveness of the UK's fitness, leisure, and sports sector. London: UKactive and Sport England, 2023. 68 p. URL: <https://www.ukactive.com/wp-content/uploads/2023/12/Digital-Futures-2023-Report.pdf>
9. 2024 European Health & Fitness Market Report: Strong growth in memberships and revenues in 2023. URL: https://www.europeactive.eu/blog/press-corner-4/2024-european-health-fitness-market-report-strong-growth-in-memberships-and-revenues-in-in-2023-25#blog_content
10. García-Fernández J., Gálvez-Ruiz P., Vélez-Colón L., et al. The effects of service convenience and perceived quality on perceived value, satisfaction and loyalty in low-cost fitness centers. *Sport Management Review*. 2018. Vol. 21(3). P. 250–262. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1441352317300621>
11. Global status report on physical activity 2022. Geneva: World Health Organization, 2022. 112 p. URL: <https://www.who.int/publications/i/item/9789240059153>
12. Global Wellness Economy Monitor 2024, November 2024. Global Wellness Institute, 2024. 131 p. URL: <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2024-global-wellness-economy-monitor/>
13. International Compendium of Entrepreneurship Policies, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris: OECD Publishing, 2020. 125 p. <https://doi.org/10.1787/338f1873-en>
14. Matic R. M., Gonzalez-Serrano M. H., Damjanović J., Maksimovic B., N. Papić-Blagojević, Milošević I., Vuković J. Professional competencies development of sports science students: the need for more entrepreneurship education. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Societ*. 2022. Vol. 17, No. SI, p. 426–448, URL: <https://sciendo.com/article/10.2478/mmcks-2022-0024>
15. Nabi G., Liñán F., Fayolle A., Krueger N., Walmsley A. The Impact of Entrepreneurship Education in Higher Education: A Systematic Review and Research Agenda. *Academy of Management Learning & Education*. 2017. Vol. 16. No. 2. P. 277–299. <https://doi.org/10.5465/amle.2015.0026>
16. Ndlovu E.N., Ebewo P.E., Mlotshwa S.H., Shumba K. Entrepreneurial Coaching and Self-Efficacy: A Systematic Review of Its Pedagogical Integration into Entrepreneurship Education. *Education Sciences*. 2025. Vol. 15(2). <https://doi.org/10.3390/educsci15020237>
17. Stefanov P. 11 Profitable Fitness Business Ideas for 2025. URL: <https://hevycoach.com/profitable-fitness-business-ideas/>
18. The 2024 U.S. Health & Fitness Consumer Report. Health & Fitness Association, 2024. URL: <https://www.healthandfitness.org/2024-u-s-health-fitness-consumer-report/>
19. Wellness Policy Toolkit: Physical Activity, April 2023. Global Wellness Institute, 2023. 74 p. URL: <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2023-wellness-policy-toolkit-physical-activity/>
20. Xu K.K., Jeon H.M., Chow I.H.S., et al. Dimensions of Service Quality in Health-Fitness Clubs in China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 2021. Vol. 18(20). <https://doi.org/10.3390/ijerph182010567>

REFERENCES

1. Andrieieva, O., Dutchak, M., & Blahii, O. (2020). Teoretychni zasady ozdorovcho-rekreatsiinoi rukhovoi aktyvnosti riznykh hrup naselennia [Theoretical foundations of health and recreational physical activity of different population groups] *Teoriia i metodyka fizychnoho vykhovannia i sportu*, 2, 59–66. <https://doi.org/10.32652/tmfvs.2020.2.59-66> [in Ukrainian].
2. Vasylenko, M.M. (2018) *Profesiina pidhotovka maibutnikh fitnes-trenerv u zakladakh vyshchoi osvity: teoriia ta metodyka* [Professional training of future fitness trainers in higher education institutions: theory and methodology]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 495 p. Retrieved from <https://reposit.uni-sport.edu.ua/server/api/core/bitstreams/d7e762fb-f66d-40f8-9bbd-63d4da146dfe/content> [in Ukrainian].
3. Dembitska, O.O., Haidai, S.I., Chaichenko, N.L., & Khapsalis, H.L. (2023). Perspektyvy rozvytku fitnes-industrii v Ukraini [Prospects for the development of the fitness industry in Ukraine]. *Rehabilitation and Recreation*, 15, 160–166. <https://doi.org/10.32782/2522-1795.2023.15.21> [in Ukrainian].
4. Dutchak, M., Andrieieva, O., & Kateryna, U. (2025) *Formuvannia struktury profesiinykh kvalifikatsii fakhivtsiv z ozdorovchoho fitnesu v Ukraini* [Formation of the structure of professional qualifications of health fitness specialists in Ukraine]. *Sport Science Spectrum*, 1, 36–42. <https://doi.org/10.32782/spectrum/2025-1-5> [in Ukrainian].
5. Avourdiadou, S., & Theodorakis, N.D. (2014) The development of loyalty among novice and experienced customers of sport and fitness centres. *Sport Management Review*. 2014. Vol. 17(4). P. 419–431. Retrieved from <https://ideas.repec.org/a/eee/spomar/v17y2014i4p419-431.html>
6. Bae, T.J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J.O. (2014). The Relationship between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217–254. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/etap.12095>
7. Budler, M., & Božić, K. (2024). Adopting Transitional Business Models in Small Fitness Businesses in Response to Business Disruptions. *Journal of Small Business Strategy*, 33(3), 92–156. <https://doi.org/10.53703/001c.92989>
8. DIGITAL FUTURES (2023). The third annual review of the digital maturity and effectiveness of the UK's fitness, leisure, and sports sector. London: UKactive and Sport England, 2023. 68 p. Retrieved from <https://www.ukactive.com/wp-content/uploads/2023/12/Digital-Futures-2023-Report.pdf>
9. 2024 European Health & Fitness Market Report: Strong growth in memberships and revenues in (2023). Retrieved from https://www.europeactive.eu/blog/press-corner-4/2024-european-health-fitness-market-report-strong-growth-in-memberships-and-revenues-in-in-2023-25#blog_content

10. García-Fernández, J., Gálvez-Ruiz, P., Vélez-Colón, L., et al. (2018). The effects of service convenience and perceived quality on perceived value, satisfaction and loyalty in low-cost fitness centers. *Sport Management Review*, 21(3), 250–262. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1441352317300621>
11. Global status report on physical activity (2022). Geneva: World Health Organization, 2022. 112 p. Retrieved from <https://www.who.int/publications/i/item/9789240059153>
12. Global Wellness Economy Monitor 2024, November 2024. Global Wellness Institute, 2024. 131 p. Retrieved from <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2024-global-wellness-economy-monitor/>
13. International Compendium of Entrepreneurship Policies, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris: OECD Publishing, 2020. 125 p. <https://doi.org/10.1787/338f1873-en>
14. Matic, R.M., Gonzalez-Serrano, M.H., Damjanović, J., Maksimovic, B., N. Papić-Blagojević, Milošević I., & Vuković J. (2022). Professional competencies development of sports science students: the need for more entrepreneurship education. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 17, No. SI, 426–448. Retrieved from <https://sciendo.com/article/10.2478/mmcks-2022-0024>
15. Nabi, G., Liñán, F., Fayolle, A., Krueger, N., Walmsley, A. (2017). The Impact of Entrepreneurship Education in Higher Education: A Systematic Review and Research Agenda. *Academy of Management Learning & Education*, 16(2), 277–299. <https://doi.org/10.5465/amle.2015.0026>
16. Ndlovu, E.N., Ebewo, P.E., Mlotshwa, S.H., & Shumba, K. (2025). Entrepreneurial Coaching and Self-Efficacy: A Systematic Review of Its Pedagogical Integration into Entrepreneurship Education. *Education Sciences*, 15(2). <https://doi.org/10.3390/educsci15020237>
17. Stefanov, P. 11 Profitable Fitness Business Ideas for 2025. Retrieved from <https://hevycoach.com/profitable-fitness-business-ideas/>
18. The 2024 U.S. Health & Fitness Consumer Report. Health & Fitness Association, 2024. URL: <https://www.healthandfitness.org/2024-u-s-health-fitness-consumer-report/>
19. Wellness Policy Toolkit: Physical Activity, April (2023). Global Wellness Institute, 2023. 74 p. Retrieved from <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2023-wellness-policy-toolkit-physical-activity/>
20. Xu, K.K., Jeon, H.M., Chow, I.H.S., et al. (2021). Dimensions of Service Quality in Health-Fitness Clubs in China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(20). <https://doi.org/10.3390/ijerph182010567>

Дата надходження статті: 0409.2025

Дата прийняття статті: 27.10.2025

Опубліковано: 28.11.2025

ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ

Дутчак М. В. <https://orcid.org/0000-0001-6823-272X>, mdutchak@uni-sport.edu.ua
Андрєєва О. В. <https://orcid.org/0000-0002-2893-1224>, oandreeva@uni-sport.edu.ua
Харчук Т. В. <https://orcid.org/0000-0002-6842-3478>, tkharchuk@uni-sport.edu.ua
Національний університет фізичного виховання і спорту України, вул. Фізкультури, 1, м. Київ, 03150, Україна

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Dutchak M. <https://orcid.org/0000-0001-6823-272X>, mdutchak@uni-sport.edu.ua
Andrieieva O. <https://orcid.org/0000-0002-2893-1224>, oandreeva@uni-sport.edu.ua
Kharchuk T. <https://orcid.org/0000-0002-6842-3478>, tkharchuk@uni-sport.edu.ua
National University of Ukraine on Physical Education and Sport, Fizkultury str., 1, Kyiv, 03150, Ukraine