

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Н.В. Сментина

(підпис)

“ ”

2020р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка, планування та управління бізнесом»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ**

БАРБЕРШОПУ»

Виконавець:

студент ФЕУП

Самученко Микола Миколайович _

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Янковий Володимир Олександрович _

/підпис/

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ НАДАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЮ | |
| 1.1. Характеристика бізнес–ідеї започаткування власної справи на ринку послуг перукарень..... | 5 |
| 1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері надання послуг | 11 |
| 1.3. Обґрунтування вибору організаційно–правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування..... | 18 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ БАРБЕРШОПУ | |
| 2.1. Аналіз ринку послуг міста Одеса | 24 |
| 2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства | 32 |
| 2.3. Формування витрат на створення та функціонування барбершопу... | 38 |
| РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ БАРБЕРШОПУ | |
| 3.1. Прогнозування прибутку від реалізації проекту..... | 50 |
| 3.2. Розрахунок показників економічної ефективності проекту..... | 54 |
| 3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації..... | 59 |
| ВИСНОВКИ | 68 |
| Список використаних джерел | 72 |

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Створення нової перукарні – це відповідальний крок, скоюючи який необхідно враховувати багато чинників: місткість ринку, потреби клієнтів, конкуренцію.

Салонний бізнес – це галузь, яка бурхливо розвивається, в якій представлені різні підприємства (перукарні, салони краси, імідж-студії, студії нейл-дизайну, студії засмаги, косметологічні центри, клініки естетичної медицини та ін.).

Безумовно, в цій же сфері працюють і фірми-виробники, постачальники обладнання для салонів краси, косметичних препаратів, фірми, які надають різноманітні послуги в цій галузі (навчання, технічне обслуговування, консультації). Широка популярність салонного бізнесу залучає нових інвесторів і в той же час відлякує їх наявністю серйозної конкуренції.

На сьогоднішній день салонний бізнес отримує активний розвиток, люди стали активно займатися своєю зовнішністю. Послуги підприємств салонного бізнесу стали користуватися більшим попитом, при цьому активно розвиваються нові напрямки, такі як косметологія, трихологія і т. п., формується справжня індустрія салонного бізнесу.

Відкриття барбершопу – цілком доступний вид бізнесу, і його головна перевага – в постійному попиті на послуги.

У сфері пропозиції є чимало незаповнених товарних ніш. Планування діяльності барбершопу є актуальним, оскільки при створенні нового підприємства дуже важливо проаналізувати всі перешкоди для діяльності та на основі даного аналізу скласти стратегію на наступні роки.

Ринок послуг в м. Одеса достатньо насичений. У роботі розглянуто створення барбершопу. Це перукарня для чоловіків, відмінна власним неповторним стилем і шармом.

Проблемами планування діяльності підприємства займалось багато зарубіжних та вітчизняних вчених: Покропивний С. Ф., Котляревський Я.В., Попов В.М., Тарасюк Г.М., Швайка Л.А. та ін.

Мета дипломної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері надання послуг громадянам. Створення проекту перукарні, в процесі розробки якого навчитися основам підприємницької діяльності. Ознайомлення з усіма етапами створення власної справи в галузі послуг.

Завдання дипломної роботи:

- охарактеризувати бізнес-ідею відкриття чоловічої перукарні;
- охарактеризувати організаційно-правову форму та систему оподаткування новостворюваного бізнесу;
- оцінити конкурентні переваги барбершопу для потенційних клієнтів та формування витрат на реалізацію проекту;
- проаналізувати прогнозування прибутку від реалізації послуг та розрахувати показники економічної ефективності проекту;
- визначити можливі ризики при функціонуванні перукані.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення барбершопу на ринку послуг м. Одеса.

Предмет дослідження – бізнес–проекування започаткування власної справи в сфері послуг.

Методи дослідження. У процесі написання роботи використовувалися наступні методи дослідження: при аналізі конкурентоспроможності використовувався SWOT-аналіз; при розрахунках ефективності проекту та оцінці ризиків використовувалась програма Project Expert.

Інформаційна база дослідження – наукові публікації та монографічні видання вітчизняних та закордонних учених, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій і досліджень, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, агентств та ін.

ВИСНОВКИ

1. У роботі розглянуто проект відкриття барбершопу, описана загальна концепція бізнес-ідеї. Визначено місце розташування салону, його особливості. Потенційна аудиторія барбершопа - чоловіки з високим достатком і їхні сини, а також креативні молоді люди віком від 18 до 35 років, які ретельно стежать за своїм зовнішнім виглядом, люблять носити вуса та бороди і згодні витратити на свій зовнішній вигляд 500 - 1000 грн у місяць.

Основні послуги барбершопа це: чоловіча стрижка; небезпечне гоління; стрижка і моделювання бороди і вусів. Похід в барбершоп - це як сеанс релаксації і медитації одночасно. Можна сказати, що це сучасна цирюльня і одночасно чоловічий клуб, де можна розслабитися, випити чашку кави, пограти в playstation або настільний хокей.

2. Види діяльності по КВЕД-2010, які планується здійснювати можна віднести до групи 96.0, клас 96.02. Розглянуті нормативно-правові основи підприємницької діяльності в Україні в сфері надання послуг населення, основні законодавчі документи та інструкції, якими необхідно керуватися під час відкриття та функціонування барбершопу.. Для подальшої діяльності обрана організаційно-правова форма підприємства – фізична особа – підприємець та прийнято рішення використовувати спрощену систему оподаткування третьої групи зі ставкою 5%.

3. Створюваний барбершоп має стати закладом, який забезпечить комфорт та якісне обслуговування кожного клієнта. Як показав аналіз конкурентів, даний сегмент ринку є дуже перспективним. Прийнято рішення використовувати маркетингову стратегію слідування за лідером для входу на ринок та закріплення позиції на ньому. До конкурентних переваг на ринку можна віднести кваліфікований персонал, широкий асортимент послуг, акції та програми лояльності для постійних клієнтів розташування перукарні в місці з високим трафіком, вигідні програми лояльності, наявність сайту, широкий вибір послуг, кваліфікований персонал, власні унікальні технології надання послуг. У якості головної слабкої сторони можна виділити відсутність іміджу та постійних клієнтів.. Найбільшу небезпеку для

підприємства має економічна обстановка, яка може стати причиною зниження платоспроможності клієнтів, збільшення орендної платні і т.д.

4. Стартові витрати проекту дорівнюють 275 390 грн. При чому найбільшу питому вагу, а саме 54,52%, складуть витрати на устаткування, ще 17,84% займають витрати на оренду, на ремонт передбачається витратити ще 9,08%. Для фінансування обираємо два джерела фінансування, а саме – власні кошти у розмірі 195 390 грн, або 70,95%, та кредити комерційних банків у розмірі 80 000 грн, або 29,05%.

5. Поточні витрати на підтримання діяльності барбершопу включають матеріальні витрати на функціонування салону, оплату праці співробітників, відрахування з фонду заробітної плати, витрати на оренду приміщення та комунальні послуги, витрати на рекламні заходи, амортизацію та оплату кредиту. Таким чином, . Загальні поточні витрати в місяць дорівнюватимуть 117 416,23 грн, а в рік – 1 408 995,00 грн. При чому найбільшу питому вагу складуть витрати на оплату праці – 39,26%, та матеріальні витрати – 22,36%.

6. Ринок, на якому працюватиме підприємство має риси як чистої, так і монополістичної конкуренції. Ціни будуть встановлюватися під впливом попиту та пропозиції, а також під впливом прийнятих стратегій. Виручка на кінець 2023 року складе 3 846 000 грн, а за весь розрахунковий період – 13 511 750 грн.

7. За аналізований період в цілому за кожний місяць на підприємстві переважав притік грошових коштів над відтоком. Грошові кошти спрямовувались в основному на витрати на заробітну плату. Виручки від реалізації продукції цілком вистачить, щоб їх здійснити. В аналізованому періоді надходження коштів з урахуванням залишку на початок періоду достатньо для покриття поточних витрат підприємства. Це говорить про нормальну роботу підприємства. Одночасно з цим необхідно мати запас грошових коштів для покриття незапланованих збитків, який підприємство не може поки що створити у зв'язку з недостатністю тимчасово вільних грошових коштів. Баланс готівки на кінець періоду склав 6 808 692 грн.

8. Для беззбиткового функціонування підприємства в місяць необхідно реалізовувати товарів та послуг на суму 134 403,29 грн.

9. Дисконтований період окупності складе 8 місяців, тобто 8 місяців

необхідно для покриття стартових інвестицій за рахунок чистого дисконтованого грошового потоку, який генерує проект. Середня норма рентабельності складе 497,65%, тобто середньорічні надходження від реалізації проекту перевищують стартові інвестиції в 4,98 рази. Чистий приведений дохід, тобто дохід з урахуванням ставки дисконту, складе 3 015 550 грн. Індекс прибутковості складе 11,95, тобто кожна вкладена в проект гривня принесе 11,95 грн прибутку. Внутрішня норма рентабельності складе 1103%, тобто саме при такій ставці дисконту приведений дохід дорівнюватиме інвестиціям. Модифікована внутрішня ставка прибутковості становить 148,5% — це дисконтна ставка, при якій теперішня вартість витрат проекту дорівнює його кінцевій вартості, де остання добувається як сума майбутніх вартостей грошових надходжень, дисконтованих під вартість капіталу фірми. З огляду на вищеперераховані показники, можна зробити висновок, що проект є ефективним та привабливим для інвестування.

10. До основних ризиків можна віднести: дефіцит попиту, падіння цін на ринку, збільшення витрат, збільшення орендної платні, відкриття поблизу прямих конкурентів, неактуальність послуг, падіння купівельної спроможності населення, зміна державного регулювання економіки, інфляція.

11. Аналізуючи чутливість проекту, можна зробити висновок, що найбільший вплив на чистий приведений дохід має ціна та обсяг збуту. Можна зробити висновок, що саме інвестування в маркетинг матимуть найвпливовіші результати.

12. Такі чинники як загальні витрати, ціна збуту, витрати на персонал, ставка податку, процент по кредиту змінюючись на 10% майже не впливають на проект.

13. У процесі діяльності підприємства необхідно виконувати перераховані у роботі заходи, в результаті чого вплив ризикових ситуацій буде зведено до мінімуму.

14. При нестабільності економічної ситуації, з метою зменшення ризикованості проекту, барбершоп може створити фонд комерційного ризику, куди повинні відраховуватися 5 – 10% чистого прибутку підприємства. Альтернативним методом зниження ризику є співробітництво зі страховими компаніями.

15. Проект по відкриттю барбершопа відрізняється невисоким рівнем

стартових витрат, однак вимагає належної уваги до просування через вузьку ЦА. Рівень ризиків роботи салону знижується за фактом виходу на плановий обсяг продажів і напрацюванням власної бази.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лавлок К. Н. Маркетинг послуг: персонал, технології, стратегії: навч. посіб. / К. Н. Лавлок. – Москва : ВІЛЬЯМЕ, 2005. – 216 с.
2. Мошек Г. Є. Менеджмент підприємства: підруч. / Г.Є. Мошек, Л. А. Гомба, Л. П. Піддубна. – Київ : КНТЕУ, 2002. – 371 с.
3. Перукарня [Електронний ресурс] // Вікіпедія. Вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Перукарня>
4. Франшиза FIRM Barbershop: бізнес під ключ [Електронний ресурс]// Офіційний веб-сайт барбершопу «FIRM» . – Режим доступу: <https://firmbarbershop.com/franchise/>
5. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань : Закон України від 24.12.2015 № 909–VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/755–15>
6. Види діяльності по КВЕД–2010 [Електронний ресурс] // Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД–2005 та КВЕД–2010. – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/>
7. Спрощена система оподаткування [Електронний ресурс] // Бізнес–портал «УкрБізнес». – Режим доступу: <http://lviv-boards.ub.ua/ad/121542-uproshchennaya-sistema-nalogooblojeniya>
8. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/755–15>
9. Державні санітарні правила та норми для перукарень різних типів : Постанова Міністерства охорони здоров'я України від 23.01.2006 № 22 [Електронний ресурс] / Головний державний санітарний лікар України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va022282–99>

10. Дозвіл санітарно–епідеміологічної служби (СЕС) [Електронний ресурс] // Офіційний веб–сайт юридичної фірми «Юстра» . – Режим доступу: <https://yustra.com.ua/uk/razreshutelnue–dokumentu/razreshenie–cec/>
11. Про затвердження Порядку подання і реєстрації декларації відповідності матеріально–технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства з питань пожежної безпеки : Постанова від 14.11.2019 [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440–2013–%D0%BF>
12. Про охорону праці : Закон України від 12.02.2015 № 191–VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694–12>
13. Про захист прав споживачів : Закон України від 03.09.2015 № 675–VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1023–12>
14. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 20.10.2019 № 128–IX [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95–%D0%B2%D1%80>
15. Дрохан Ф. Продажи Procter & Gamble: Пер. с англ. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.dailymail.co.uk/femail/article–7315705/Procter–Gamble–blames–slumping–Gillette–razor–sales–popularity–BEARDS–millennials.html>
16. Державна служба статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Офіційний сайт міста Одеса. – Режим доступу: <https://omr.gov.ua/>
18. Гарно — значить вигідно [Електронний ресурс] // Офіційний веб–сайт Ощадбанку для програми для малого бізнесу «Будуй своє» . – Режим доступу: <https://buduysvoe.com/publications/garno–znachyt–vygidno>
19. Голубков Е. П. Основи маркетингу. навч. посіб. / Е. П. Голубков. – Москва : Финпрес, – 2006. – 656 с.
20. Онлайн мапа міста Одеса [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/maps?hl=ru&tab=lll&authuser=0>

21. Багиев Г. Л. Маркетинг: навч. посіб. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – Москва : Економіка, 2002. – 718 с.
22. Прохорова В. В. Потенціал конкурентоспроможності підприємств: теоретичний аспект / В.В. Прохорова // Економіка і управління. – 2011. – № 6. – С. 34–37.
23. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – Київ : Знання, 2006. – 490 с.
24. Дуляба Н.І Львівська Соціально–економічна суть та місце поточних витрату діяльності підприємства / І.Н. Дуляба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24. – С. 6–9
25. Гура І.О. Облік видів економічної діяльності: навч. посіб. / І.О. Гура – Київ: Знання. – 2004. – 541 с.
26. Михайлова Т.П. Міжнародний облік і аудит: навч. посіб. / Т.П. Михайлова – Донецьк: ДонДУЕТ. – 2006р. – 78 с.
27. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський, О. В. Павловська, В. З. Потій, А. П. Куліш, О. О. Терещенко, Н. П. Шульга, С. А. Булгакова]. – Київ: КНЕУ, 2000. – 460 с.
28. Карпунцов М. В. Ризикостійкість підприємства / М. В. Карпунцов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С. 71–75.
29. Інвестиційні інструменти управління проектами. – [Електронний ресурс] // Книжковий веб–портал «Світ знань» – Режим доступу: http://mirznani.com/info/nvestitsyn-nstrumenti-upravlnnya-proektami_237206
30. Невмержицька М. А. Міжнародні організаційно–правові аспекти ветеринарної справи / Невмержицька М. А. // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2014. – № 197. – Ч. 1. – с.89–97
31. Інвестиційний проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://r.bookap.info/work/137830/nvestic-jnij-proekt-bud>
32. Базецька Г. І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Базецька. – Харків: ХНАМГ. – 2011. – 254 с.

33. Фінансові ризики підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://refs.in.ua/finansovi-riziki-pidpriyemstva.html>
34. Кузьмич О. Г. Інформаційно–аналітичне забезпечення розвитку підприємств побутового обслуговування: навч. посіб. / О. Г. Кузьмич. – Херсон : КНУТД. – 2011. – 221 с.
35. Економічний ризик: ігрові моделі: навч. посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний. – Київ : КНЕУ. – 2002. – 446 с.
36. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: навч. посіб. / С. В. Мочерний – Київ : Академія. – 2000. – 864 с.
37. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / Ходаківська В. П., Данілов О. Д. – Ірпінь : Академія ДПС України. – 2001. – 501 с.