

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
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

Науковий керівник:

д.е.н, доцент

Янковий Володимир Олександрович

ОДЕСА – 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. 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 дослідження – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері надання послуг громадянам. Створення проекту перукарі, в процесі розробки якого навчитися основам підприємницької діяльності. Ознайомлення з усіма етапами створення власної справи в галузі послуг.

Завдання дослідження:

- 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 перукарні.

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

Предмет дослідження – бізнес-проектування 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.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (37 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 75 сторінок. Основний зміст викладено на 62 сторінках. Робота містить 24 таблиці, 10 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Загальна концепція організації власного бізнесу в Україні у сфері надання індивідуальних послуг населенню»* розглянуто характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку послуг перукарень, умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері надання послуг, обґрунтовано вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.

У другому розділі *«Аналітична оцінка можливості створення барбершопу»* проаналізовано ринок послуг міста Одеса, оцінено внутрішні конкурентні переваги підприємства, сформовано витрати на створення та функціонування барбершопу.

У третьому розділі *«Економічне обґрунтування доцільності відкриття барбершопу»* прогнозовано прибуток від реалізації проекту, розраховано показники економічної ефективності проекту, проаналізовано можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. У роботі розглянуто проект відкриття барбершопу, описана загальна концепція бізнес-ідеї. Визначено місце розташування салону, його особливості. Потенційна аудиторія барбершопу - 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 барбершопу 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 390грн. 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 1 103%, 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.

АНОТАЦІЯ

Самученко М.М. «Економічне обґрунтування проекту створення барбершопу».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2020.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи на території міста Одеси. Досліджено нормативно-правові засади щодо відкриття барбершопу. А також обґрунтовано вибір способу входження в бізнес, організаційно-правової форми та обраної системи оподаткування.

Проаналізовано насиченість ринку парикмахерських послуг на території України. Проведено оцінку внутрішніх конкурентних переваг підприємства. Розраховано витрати на створення та функціонування готелю.

Спрогнозовано прибуток від реалізації проекту та представлено розрахунки економічної ефективності відкриття барбершопу. Проаналізовано можливі ризики та запропоновано заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: підприємництво, проект, барбершоп, ефективність, ризик, аналіз чутливості, беззбитковість.

ANNOTATION

Samuchenko M.M. "Economic justification of the project of creation of a barbershop".

Qualifying work for obtaining a bachelor's degree of the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities". – Odesa National Economic University. – Odesa, 2020.

The theoretical principles of starting of an own business in the city of Odesa considered in the work. The regulatory and legal principles concerning the opening of a barbershop have been explored. It also substantiates the choice of the way to enter the business, the legal form of organization and the chosen taxation system.

The saturation of the market of barbershop services in Ukraine is analyzed. The internal competitive advantages of the enterprise are estimated. The creation and operation costs of a hotel are calculated.

The profit from project implementation is projected. The calculations of economic efficiency of opening of a barbershop are presented. The possible risks are analyzed and measures to minimize them are proposed.

Key words: entrepreneurship, project, barbershop, efficiency, risk, sensitivity analysis, break-even.