

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки та планування бізнесу

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____ Балджи М.Д.

“ ___ ” _____ 2017 року

ВИПУСКНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності «Економіка підприємства»

за темою:

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ
КВЕСТ КІМНАТИ»**

Виконавець

Студентка ФЕУП, IV курсу, групи 5

Мяснікова Ганна Олегівна _____

/підпис/

Науковий керівник

к.е.н, ст. викладач

Однолько Вікторія Олександрівна _____

/підпис/

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ НАДАННЯ ПОСЛУГ РОЗВАЖАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ – КВЕСТ КІМНАТА.	
1.1 Характеристика бізнес – ідеї започаткування власної справи на ринку розважального закладу – квест кімната.....	6
1.2 Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері розважального закладу – квест кімната	13
1.3 Порівняльна характеристика квест – кімнат України	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ ВІДКРИТТЯ РОЗВАЖАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ – КВЕСТ КІМНАТА	
2.1 Аналіз конкурентного середовища на ринку розважальних закладів – квест кімнат міста Одеса.....	29
2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства	37
2.3 Формування витрат на створення та функціонування закладу	40
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ НАДАННЯ ПОСЛУГ РОЗВАЖАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ – КВЕСТ КІМНАТА	
3.1 Прогнозування доходів від реалізації послуг розважальних закладів – квест кімнат.....	52
3.2 Оцінка економічної ефективності проекту.....	56
3.3 Оцінка ризиків проекту з надання послуг розважальних закладів – квест кімнат та пропозиції щодо їх мінімізації.....	62
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	72
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

Актуальність теми. Послуги все більше та більше заповнюють ринок, тому й не дивно що саме в сфері послуг найбільші прибутки та найшвидші темпи приросту. А особливо це видно в сфері розваг, люди втомлені трудовими буднями часто шукають місце для відпочинку. Одним із варіантів проведення свого вільного часу є новий тренд в сфері послуг – квест кімнати. Дана сфера послуг має напрямки орієнтовані на майже всі вікові категорії. Різноманітність даного виду послуг є необмежена як і наша фантазія, оскільки створенням займається людина, а керується вона в масштабах своїх мрій. Квест кімната дає можливість культурного відпочинку для молоді. В таких закладах можна розвивати свою свідомість та мислення, логіку та кмітливість, провести час з максимальним задоволенням. При цьому повністю осунутись в світ своїх фантазій. Тематика кімнати може бути будь-якою, тому навіть найвибагливіший з клієнтів завжди знайде для себе саме те чого потребує його душа. Саме тому відкриття бізнесу у цій сфері є доволі перспективною та вигідною справою, це дозволить покращити своє матеріальне положення, створить нові робочі місця та додатній грошовий потік до бюджету. Ніхто не може нас навчити як відкрити одразу успішний бізнес в будь якій сфері, тому що справжні компанії народжуються лише шляхом спроб та помилок. Та не на всі граблі потрібно ставати, тому пропонується вивчити роботи таких видатних вчених як Завальников Володимир Петрович, Савельєва Олена Сергіївна Ю.Г. Козак, Ю.В. Макогон, Д.Г. Лук'яненко, Л.С. Логвінова, А.М. І.В. Булгаковою, В.Й. Развадовським, Р.Я. Тюріним, М.Л. Шелухіним, для того аби не допускати простих помилок які будуть заважати при відкритті розважального закладу – квест кімната. Проте більшу частину можливих помилок та їх обходів ми розглянемо в роботі, оскільки виявлення та мінімізація ризиків є невід'ємною частиною що супроводжує наш проект з початкового етапу. Як і будь яку іншу справу, даний вид бізнесу потрібно починати з гарно обґрунтованого бізнес плану.

Мета випускної роботи: дослідити теоретичні, методологічні аспекти та прикладні аспекти створення бізнесу з надання послуг у розважальній сфері – проведення ігор в квест-кімнатах.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

1. Впевнитись в тому, що відкриття власної справи допоможе нам задовольнити потреби частини населення в м. Одеса, а також допоможе покращити наше матеріальне положення.
2. Розглянути можливі варіанти відкриття бізнесу, порадитись з консалтинговими компаніями та обрати правильний напрямок своєї діяльності.
3. Розглянути історичний аспект формування нашої сфери, та оцінити сучасну історію на прикладі можливих конкурентів.
4. Виявити наших конкурентів, проаналізувати їх помилки та промахи, за для більш впевненого крокування по дорозі підприємництва.
5. На основі проаналізованих помилок конкурентів, зробити висновки та застрахувати себе від подібних ситуацій, а також вибрати особливість, за допомогою якої ми будемо на голову вище наших конкурентів, що дасть нам змогу залучувати нових та залишити гарні відгуки у серцях наших клієнтів.
6. Визначити основні статті розходу, обчислити вартість даного проекту, розглянути можливості що до отримання додаткових інвестицій.
7. Порахувати можливий дохід, розглянути кожен з продуктів окремо, в розрізі сезонності.
8. Підвести підсумок дохідної частини проекту, порівняти її з витратами на організацію та підтримку життєдіяльності проекту, а також визначити на скільки він є рентабельним.
9. На основі отриманих даних розглянути можливі ризики з економічної, соціальної та технічної сторони. Розробити заходи для зменшення ризиків та їх усунення. При неможливості усунення ризику підготуватися до нього створивши базу для мобільного реагування в таких ситуаціях.

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власної справи з надання послуг у сфері розважального закладу – квест кімната.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення розважального закладу – квест кімната на ринку розважальних закладів на території м. Одеса.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань в роботі використовувалися методи індукції і дедукції, аналізу і синтезу, наукового абстрагування, а також статистичні методи. Для аналізу конкурентного середовища був проведений «SWOT» аналіз, для визначення фінансових результатів та грошових потоків була використана програма «Project Expert», при розрахунку ризиків було застосовано метод «Монте-Карло». Опираючись на висновки цих розрахунків та на їх пропозиції було відмічені всі можливі загрози, доходи та витрати. За інформацією що надали данні методи у своїх сферах, було прийнята та розроблено початкові стратегії в бізнесі.

Інформаційною базою дослідження слугували закони і нормативно-правові акти України, дані отримані в ході виробничої практики на ФЛП «Гохтуєв Андрій Анатолійович», дані офіційного сайту міністерства статистики України.

ВИСНОВКИ

Бізнес-планування являється процесом техніко-економічного обґрунтування діяльності підприємств в ринкових умовах або моделлю функціонування підприємства в мінливому середовищі в майбутньому.

1. На нашу думку було прийнято рішення про встановлення та розвиток 3 кімнат, адже саме таку кількість може опрацювати 2 адміністраторами чим зменшити витрати та помітити який з напрямків має більший попит та розвивати його, для максимально ефективного календарного плану. Нами буде охоплений сектор в 3 різних тематиках що дозволить залучити максимальну кількість людей різного віку, статі та поглядів. Саме ці кімнати та напрямки як можна побачити мають постійний попит в Одеській та сусідніх областях. Ціна на ці послугу дозволяє отримувати постійний прибуток.

Аналіз ринку дозволяє зробити висновок, що дана сфера бізнесу є дуже привабливою оскільки не потребує великої складності в організації своєї діяльності. Розважальні послуги були и будуть потрібними в економіці України та світу, аналіз ринку дає зрозуміти, що об'єми надання цієї послуги все з кожним роком збільшуються це зумовлено тим, що люди бажають задовольнити свої необмежені потреби, а задоволенням та вдосконаленням їх потреб займемося ми. Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство з надання розважальних послуг – квест кімната є адекватною ідеєю, що має право на життя, подальший розвиток та перехід до фінансової складової проекту.

2. У другому розділі дипломної роботи було розглянуто аналіз кон'юнктури ринку послуг міста Одеса, де було виявлено динаміку ємності ринку розважальних – послуг квест кімнат, вибрана орієнтація на клієнтів та постачальників, також визначено сильні, слабкі сторони нашого проекту за допомогою «SWOT» аналізу, а також с прогнозовані майбутні можливості та підводні камені, що очікують наш проект при вибраному напрямку. На основі такого аналізу ми довели можливість створення проекту квест-кімната, його життєздатність та можливість приносити прибуток.

Щодо другого розділу, було детально розглянуті всі початкові витрати їх джерела фінансування, та доцільність їх в бізнесі. Проаналізувавши всі таблиці, ми отримали результат, що першочергові інвестиції нам обійдуться в майже 270 тисяч гривень, частино цих коштів потрібно буде взяти у банку під 17 % річних, на особливих умовах, так як сума кредиту перевищує 80 тис. грн. Всі поточні витрати агентства були складені в цілісну таблицю що дала нам змогу оцінити об'єм першочергових постійних та змінних витрат. Таким чином ми з'ясували що для відкриття агентства по наданні розважальної послуги квест-кімната «Вулкан» нам буде потрібно 266850 грн. ці кошти ми отримаємо з власних засобів що інвестуються з попереднього бізнесу та 30% суми беремо у кредит в державного банку під 17% річних методом розрахунку погашення кредиту – анунітетний.

3. Провівши аналіз витрат ми помітили що початкові затрати є надзвичайно великими, и це дещо зменшило привабливість нашого проекту. Але ми розуміємо, що це в майбутньому цей показник буде додатковим бар'єром на ринку від появи нових конкурентів. Загальна вартість нашого агентства була визначена на рівні 266850 грн. з цих коштів 70% є власні засоби отримані з попередньої справи та 30% кредит у державному банку під 17% річних, анунітетним шляхом.

З метою ефективного розвитку бізнесу будуть проводитися наступні заходи: визначення оптимального рівня цін (створення балансу який дозволить підприємству бути прибутковим, але при цьому не втратити клієнтів); підвищення якості обслуговування та ширини асортименту надання послуг; контроль роботи персоналу та діяльності підприємства в цілому; щоденний аналіз фінансових результатів; обробка значних обсягів зовнішньої та внутрішньої інформації для прийняття ефективних управлінських рішень; формування стратегії підвищення конкурентоспроможності закладу ресторанного господарства в умовах нестабільності; проведення маркетингової політики і популяризації квест-кімнати у соціальних мережах, що зараз користуються великою популярністю у нашої цільової аудиторії.

Як показав економічний аналіз наш проект є більш ніж привабливим, оскільки прибутки нашого підприємства склали 400 тис за перший рік, що дозволило нам окупити весь проект за 8 місяців, що є гарним показником. Рівень IRR 160 що є вище середнього по Україні, це обумовлено високими початковими витратами та гарній рентабельності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Абчук В. Путь к успеху, или курс бизнеса. — СПб: Мир и семья, 1998.
2. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятия. — М., 2002.
3. Амоша А. Н. Экономическая эффективность улучшения условий труда. — Донецк: НЭП НАН Украины, 1998. — 378 с.
4. Афонин И. В. Управление развитие предприятия: Учеб. пособие. — М 2002.
5. Балджи. О.М., Карпов В. А, Ковальов А.І. навчальний посіб «Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків» .
6. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: Атіка, 2004.—480 с.
7. Васильков В. Г. Організація виробництва: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с.
8. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия: Курс лекций. — М., 2003.
9. Воронцовский А. В. Управление рисками: Учеб. пособие. — Спб., 2004.
10. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия: Учебник. — 3-е изд. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 742 с.
11. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы: Учебник. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 543 с.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV // zakon1.rada.gov.ua
13. Грей К Управление проектами: Практ. руководство. — М., 2003.
14. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2004. — 756 с.
15. Гриньов А. В. Організація та управління на підприємстві. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2004. — 329 с.
16. Грузинов В. П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник. — М, 2002.
17. Грэхем Х. Т. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие,— М., 2003.
18. Дейли Дж. Эффективное ценообразование — основа конкурентного преимущества. — М., 2004.
19. Економіка виробничого підприємства: Навч. посібник / За ред. И. М. Петровича. — 2-ге вид., пер. та доп. — К., 2002.

20. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посібник / За ред. С. Ф. Покропивного. — К., 2000.
21. Економіка підприємства. Підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. — 2-ге вид., пер. та доп. — К., 2002.
22. Економіка підприємства: Навч. посібник / За ред. А. В. Шегди. — К.: Знання, 2005. — 431 с.
23. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г.— К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
24. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник.— К.: КНЕУ, 2003.— 300 с.
25. Зайцев И. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 4-ге изд., пер. и доп. — М, 2002.
26. Иванилов А. С. Экономика и организация производства: Учеб. пособие. — Харьков: Вища шк., 2001. — 332 с.
27. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. — Х., 2004.
28. Іванілов О. С. Економіка будівництва: Навч. посібник. — Харків: Вища шк., 2000. — 584 с.
29. Коупленд Т. Стоимость компании: Оценка и управление: Пер. с англ. — 2-е изд. — М, 2002.
30. Крылов А. А. Управление персоналом предприятия: Учеб. пособие — М, 2002.
31. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия. — Сум-ми, 2004.
32. Лепа И. И. Методы и модели стратегического управления предприятия // НАН Украины. Ин-т экономики. — К., 2002.
33. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник.— К.: ПУЛ, 2003. -376 с.
34. Немцов В. Д., Довгань Л. С. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. — К.: УВПК Ексоб, 2001. — 560 с.
35. Організація виробництва: Навч. посібник / Онищенко В. О. — К.: Ліб-ро, 2003. — 336 с.
36. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. — К.: Скарби, 2002. — 336 с.

37. Осовська Г В. Організаційні структури управління підприємствами // Вісник Житомирський державний технологічний університет. — Житомир: ЖДТУ. 2002. — № 20. — С. 330-343.
38. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємства: Моногр. — К.,
39. Планування діяльності підприємства: Навч.-метод. посібник для само-ст. вивч. дисц. / Белов М. А., Євдокимова Н. М., Москалюк В Є. та ін за заг. ред. Москалика В. Є. — К.: КНЕУ, 2002. — 252 с.
40. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. — К.: Компас, 2001. — 168 с.
41. Джерело ресурсу: <http://escapequest.com.ua/>
42. Радомский С. И. м др. Организация и оплата труда на предприятиях в условиях перехода к рыночной экономики. — Луганск, 2004.
43. Савицька Г В. Економічний аналіз діяльності підприємства- Навч посібник — К., 2004.
44. Стаут С. Управленческий тренинг. —Спб., 2002.
45. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия. — 2-изд — Спб 2003.
46. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖДТУ, 2003. — 580 с.
47. Тарасюк Т. М. Плаїгування комерційної діяльності. — К., 2005.