

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

**Кафедра економіки, права та управління бізнесом**

**РЕФЕРАТ**

**кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня магістра  
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за  
магістерською програмою професійного спрямування «Економіка управління  
та планування бізнесу»**

**на тему: Економічне обґрунтування диверсифікації власної справи у сфері  
послуг**

**Виконавець:**

студент ЦЗФН  
Стрельчук А.О.

**Науковий керівник:**

Д.е.н., проф.  
Сментина Н.В.

**ОДЕСА – 2017**

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

*Актуальність теми.* Для вітчизняної економіки диверсифікація є порівняно новим явищем, яке викликане необхідністю пристосування підприємницьких структур до швидких змін споживчого ринку та посиленням конкурентної боротьби. Ринкові трансформації, що відбуваються в Україні, також зумовлюють необхідність активного застосування цієї стратегії у діяльності вітчизняних підприємств. Важливість диверсифікації на сьогоднішній час викликана тим, що існують підприємства, які мають у своєму розпорядженні великі обсяги капіталу, що отримуються в основних сферах бізнесу, а оскільки можливості подальшої експансії в них дуже обмежені, диверсифікація представляється найбільш придатним шляхом для інвестиції капіталів і зменшення ступеня ризику. Водночас занадто широкомасштабна диверсифікація може призводити до неефективного використання ресурсів підприємств. Непродумана диверсифікація у ті галузі, де підприємство не має істотного впливу, також може призвести до втрати його ринкових позицій та погіршення економічних показників діяльності.

Ефективність здійснення диверсифікації безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є конкурентоздатними. Оцінка результатів діяльності підприємства пов'язана з розробкою методики отримання, аналізу та надання інформації, яка стосується освоєння нових технологій, видів продукції, діяльності ринків та інших видів і напрямків діяльності, а також виявлення закономірностей визначення стану досягнення мети проведення диверсифікації. Перспективи та проблеми, пов'язані із своєчасною оцінкою результатів диверсифікації складових бізнесу підприємств — актуальні і потребують глибших досліджень.

Диверсифікація підприємств в сфері послуг – це не тільки розширення їхньої номенклатури та асортименту, але й освоєння нових видів супутньої діяльності, зокрема у сфері торгівлі, підвищення ефективності поточної

діяльності, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутства тощо. Досягти мінімізації ризиків та отримати стабільні фінансові результати підприємство сфери послуг може шляхом диверсифікації своєї діяльності. Для сфери послуг салонів краси це може бути торгівля косметичними засобами, надання послуг масажу, співпраця з фітнес-клубами тощо.

Теоретичним та практичним аспектам розвитку підприємств на основі диверсифікації присвячено наукові праці відомих закордонних вчених, І. Ансоффа, П. Друкера, Г. Мінцберга, М. Портера. А. Стрікланда, К. Сноу, А. Томпсона.

Також означена проблема знайшла відображення у статтях вітчизняних науковців зокрема З. Шершньової, О.Алімова, О. Амоши, Г. Дмитренко, Л. Довганя, Є. Кузьміна, В. Пономаренко, та інших.

Що стосується розвитку сфери послуг, вона входить у сферу накових інтересів

**Метою дослідження** є економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства на основі диверсифікації.

***Завданнями дипломної роботи є:***

- розглянути теоретичні питання щодо сутності та різновидів диверсифікації;
- проаналізувати ринок салонів краси на якому функціонує підприємство;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «Деніс Додон»;
- обґрунтувати доцільність формування нових напрямів розвитку у співпраці з фітнес-клубами;
- обґрунтування диверсифікацію каналів збуту послуг та продукції за допомогою мережі фітнес – клубів;
- довести ефективність запропонованого проекту диверсифікації;
- провести оцінку ризиків та визначити шляхи їхньої мінімізації.

**Об'єктом дослідження** виступають процеси здійснення проекту диверсифікації підприємства сфери послуг.

**Предметом дослідження є** методи, що спрямовано на обґрунтування доцільності та практичного здійснення диверсифікації збуту, на прикладі ПП «Деніс Додон».

**Методи дослідження.** Як методи дослідження обрано горизонтальний та порівняльний аналіз діяльності підприємства. Використано методи синтезу та угруповань. Розрахунки проекту диверсифікації каналів збуту послуг та продукції за допомогою мережі фітнес – клубів проводилися з використанням програмних продуктів «Project Expert» та «Excel». Їх також використано для обґрунтування показників ефективності та кількісної оцінки ризиків.

**Інформаційна база дослідження.** У якості інформаційної бази дослідження виступили дані бухгалтерського, управлінського й аналітичного обліку діяльності ПП «Деніс Додон», статистичні дані, у тому числі щодо розвитку сфери послуг, кон'юнктурні дослідження стану ринку салонів краси та фітнес-послуг, законодавчі документи, що регулюють діяльність підприємств в галузі, праці вітчизняних та іноземних науковців, дані з Інтернет – джерел тощо.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (64 найменування) та 3-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 94 сторінки. Основний зміст викладено на 78 сторінках. Робота містить 22 таблиці, 12 рисунків.

**Публікації.**

### **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі «Теоретичні аспекти диверсифікації власної справи» розглянуто поняття та об'єктивну необхідність диверсифікації, наведено різновиди диверсифікації, охарактеризовано алгоритм проведення диверсифікації.

У другому розділі «Аналіз передумов диверсифікації бізнесу сфери послуг» проаналізовано фінансово – господарську діяльність ПП «Деніс Додон», здійснено оцінку ринку послуг салонів краси, обґрунтовано диверсифікацію каналів збуту послуг та продукції за допомогою мережі фітнес – клубів.

У третьому розділі «Економічне обґрунтування проекту диверсифікації діяльності салону краси ПП «Деніс Додон»» запропоновано диверсифікацію збуту у співпраці з мережею фітнес-клубів «Fit Curves», сформовано план інвестиційних та операційних витрат, проаналізовано показники ефективності проекту, проведено оцінку проектних ризиків .

## **ВИСНОВКИ**

В результаті розгляду теоретичних питань диверсифікації діяльності підприємства, аналізу кон'юнктури ринку послуг салонів краси та обґрунтування доцільності диверсифікації у ПП «Деніс Додон», в роботі зроблено наступні висновки:

1. ПП «Деніс Додон» було створено у 2009 році. Юридична адреса підприємства: житловий масив «Сьоме небо», вул. Торгова 15а. Основною діяльністю за КВЕД є надання послуг перукарень та салонів краси: стрижка чоловіча та жіноча, фарбування, освітлення коренів, тонування, манікюр, педикюр, нарощування та корекція вій та багато іншого. Крім того з 2012 року підприємство надає послуги масажу, а з 2016 року – займається торгівлею косметичними засобами. В штаті підприємства працює 14 осіб.
2. Доходи від реалізації підприємства постійно зростають. Їхній ріст у порівнянні з 2014 роком склав 32,5%. Дещо вищими темпами зросла собівартість реалізованої продукції, її рівень був на рівні 133,8% від 2014 року. Це означає, що величина рентабельності продажу дещо знизилась. Якщо в 2014 році вона складала 11,2%, то в 2016 – вже 10,1%.
3. Структура обсягу продажу підприємства досить стабільна, що свідчить про стабільність діяльності підприємства на своєму сегменті ринку. Дана

спеціалізація дозволяє зберігати високий рівень конкурентоспроможності за рахунок підвищення професіоналізму і як висновок зберігання прихильності споживачів.

4. Оцінка платоспроможності підприємства показала, що в цілому можна сказати про високий рівень ліквідності та ділової активності підприємства, що є звичайним явищем з огляду на темпи росту обсягів продажу. Крім того значення цих показників вказує, що декілька нижчий від нормативів показники ліквідності пояснюються високим рівнем оборотності основних та обігових засобів підприємства.
5. Аналіз доцільності шляхів диверсифікації показав, що найбільш перспективним з них є гіпотеза про освоєння нового каналу збуту за допомогою мережі фітнес-клубів. Така диверсифікація каналів збуту не тільки вигідна для ПП «Деніс Додон», але й повністю відповідає загальній стратегії просування продукції свого основного партнера – компанії «LR» та може сприяти зростанню обсягу продажів.
6. Аналіз представлених даних дозволяє зробити висновок про значний потенціал споживчого попиту не тільки на масаж та косметичні процедури, але й на продукцію «LR» з боку клієнтів «Fit Curves», що може зацікавити підприємство у спільній діяльності. Це дає підстави розробити стратегію взаємодії з контрагентами та створення косметичних підрозділів у мережі фітнес – клубів.
7. Серед інвестиційних витрат важливе місце займають витрати на покупку або оренду приміщення. В нашому випадку планується орендувати приміщення в закладах мережі «Fit Curves». На першому етапі планується обладнати 5 косметично-масажних кабінетів ПП «Деніс Додон». В усіх закладах є у наявності окремі приміщення для розташування кабінетів. Територіально їх обрано таким чином, щоб охопити всі райони м. Одеси. У подальшому мережу косметично-масажних кабінетів можна поширити на всі заклади «Fit Curves» (наразі лише в Одесі їх 11), та, можливо на інші фітнес – клуби.

8. Розрахунок інвестиційного плану показав потребу в даному виді ресурсів на рівні 163 тис. грн. Середньомісячний рівень операційних витрат складе 176,6 тис. грн.
9. З розрахованих показників балансу кеш-фло видно, що протягом 9 місяців результати будуть від'ємними, а максимально від'ємний результат складає 282 тис. грн. Враховуючи ці дані можна сформулювати план з залучення позикових коштів. Виявлено, що загальна потреба в кредитуванні складає 290 тис. грн. терміном на 12 місяців.
10. Згідно плану з прибутків видно обсяги прибутку коливаються у різних періодах, що пов'язано з сезонністю обсягів послуг, які надаються. В 3-му кварталі вони будуть від'ємними, але в цілому, навіть в першому році будуть позитивними – 47 тис. грн. В наступних періодах річний прибуток досягне величини 845 тис. грн.
11. Розрахунок інтегральних показників ефективності проекту показав, що при ставці дисконтування 28%, дисконтований період окупності складе 11 місяців. За 4 роки чистий приведений дохід досягне 1625 тис. грн., а індекс прибутковості – 6,45. Внутрішня норма рентабельності - 461,9% набагато перевищує ставку дисконтування, що свідчить про високу надійність проекту. Всі наведені дані доводять ефективність проекту та доцільність диверсифікації діяльності та каналі збуту ПП «Деніс Додон».
12. Аналіз беззбитковості свідчать про достатньо високий рівень надійності проекту. Вважається що надійний рівень коефіцієнту безпеки складає 30%. Згідно розрахунків він коливається в інтервалі 24 – 51,5%, що відповідає нормативному рівню. Дещо менший рівень безпеки продажу косметичних засобів пов'язано з високою конкуренцією на ринку, що вводить обмеження на торгову оцінку.

## АНОТАЦІЯ

Стрельчук А.О., «Економічне обґрунтування диверсифікації власної справи у сфері послуг».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності: «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за магістерською програмою професійного спрямування «Економіка планування та управління бізнесом». - Одеський національний економічний університет. - Одеса, 2018 рік.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти механізму диверсифікації діяльності підприємства в сфері послуг.

Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. Проаналізовано кон'юнктурне середовище на ринку послуг салонів краси. Визначено конкурентний стан підприємства.

Запропоновано проект диверсифікації каналів збуту. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовано можливі ризики та запропоновано заходи щодо їхньої мінімізації.

**Ключові слова:** диверсифікація, салон краси, проект, фітнес, ефективність.

## ANNOTATION

Strelchuk A.O., « Economic justification of business diversification in a service sector».

Thesis for Master degree in specialty «076 Entrepreneurship, Trade and Stock Exchangers », under the program «Economics, Business Planning and Business management ».- Odessa National Economic University. - Odessa, 2018

Diploma thesis deals with theoretical aspects of mechanisms diversification in the service enterprise.

Is made the analysis of financial and business enterprises. Is made the analysis opportunistic on market analysis poslug saloniv glory. Is detected competitive position of the company.

The proposed Project diversified sales channel of sales. The estimation of economic efficiency of the project. The analyzed risks and propose measures for their minimization.

**Keywords:** Diversification, beauty salon, project, fitness,, efficiency.



