

Є. С. Зозуля

студ. IV курсу

спеціальність «Економіка»

Науковий керівник: к.е.н., доц. Т. В. Матюк

КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ ПОСЛУГ

У сучасних трансформаційних умовах відбувається поступова активізація бізнес-процесів. Бізнес відіграє значущу роль у структурних змінах в усіх сферах людської діяльності. Це можна пояснити тим, що для підприємців головним стимулом є можливість отримання прибутку, тому, вони майже завжди концентрують свої дії на розвитку найперспективніших напрямів господарської діяльності.

Найпривабливішим варіантом для створення власного бізнесу є сфера послуг. Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. Саме в цій сфері бізнес-ідеї мають швидкий період окупності, спостерігається найактивніша інноваційна діяльність, особливо у сфері маркетингу та управління, на кожну послугу знаходиться свій покупець, для входження на ринок потрібні мінімальні знання про бізнес.

Подальшому розвитку сфери послуг в Україні сприяють, насамперед: збільшення загальної кількості підприємств даної сфери, поява на вітчизняному ринку іноземних компаній, що вже мають досвід організації сервісної діяльності у своїх країнах, розвиток малого і середнього бізнесу тощо. В той самий час, стримують розвиток сфери послуг все ще невисокий рівень конкуренції, недостатня гнучкість державних сервісних підприємств в мінливих умовах ринку, недосконалість нормативно-правової бази, загальне зубожіння населення, тощо.

Ринок у сфері надання послуг постійно розвивається та змінюється. На цьому ринку конкуренція є досить загостреною, споживачі завжди підвищують свої вимоги, щодо якості надання цих послуг.

Послуги задовольняють найрізноманітніші потреби – суспільні, виробничі, особисті. Сфера послуг виступає як сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких в системі суспільного

виробництва виражається у виробництві і реалізації послуг і духовних благ для населення.

Запропонована нами концепція організації власного бізнесу в сфері послуг складається з 6 етапів: бізнес-ідея; аналіз ринку; законодавча база; розрахунок витрат; оцінка прибутковості бізнесу; розрахунок можливих доходів.

Перш ніж відкривати власний бізнес необхідно ретельно обміркувати свою бізнес – ідею. Далі необхідно провести аналіз ринку: визначити попит на послуги у грошовому еквіваленті, проаналізувати наскільки корисною є бізнес ідея та вирішення яких проблем буде покладатися на конкретний бізнес. Слід розуміти, що стовідсоткового прибуткового проекту не існує, розвиток власної справи потребує постійної праці та самовдосконалення.

Після визначення бізнес ідеї необхідною умовою є дослідження законодавчого базису для її реалізації. Задля впровадження бізнесу, суб'єкт підприємницької діяльності повинен пройти через процедуру державної реєстрації та вибору системи оподаткування. Саме тому важливим є вивчення законодавчих актів відносно питань державної реєстрації, де можна знайти умови обов'язкові до виконання та весь перелік документів необхідних для державної реєстрації власної справи. Також важливим є вивчення питань вибору системи оподаткування, що надасть можливість мінімізувати витрати підприємства.

Наступним необхідним кроком є аналіз кон'юнктури ринку та визначення конкурентоспроможності власного бізнесу. При проведенні оцінки впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища можливе використання таких інструментів як PEST-аналіз, SWOT-аналіз, побудова карти стратегічних груп. Насамперед доцільно провести аналіз впливу факторів мікросередовища, тобто безпосереднього оточення проекту – постачальників, конкурентів, споживачів.

Наступним важливим кроком є розрахунок необхідних інвестиційних та операційних витрат для реалізації проекту. Витрати, безпосередньо впливають на кінцевий результат господарської діяльності підприємств, завжди були одним з головних об'єктів теоретичних та прикладних досліджень. Задля визначення доцільності відкриття власного бізнесу потрібно якомога точніше визначити всі витрати підприємства та його можливі доходи.

Авжеж, насамперед, необхідно визначити капіталовкладення, які пов'язані з реалізацією проекту, тобто, інвестиційні витрати. Слід розуміти, що інвестиційні витрати представляють собою сукупність всіх фінансових вкладень, що виникають в процесі впровадження бізнес-ідеї. До інвестиційних витрат відносяться: купівля-аренда приміщення, витрати на будівництво, купівлю обладнання, охорона, маркетинг, податки та інше. Коли інвестиції

мають досить великий рівень ризику, доцільним є розрахунок терміну окупності. Чим менший термін окупності, тим менш ризикованим є проект.

Задля визначення можливих прибутків бізнесу в сфері послуг необхідною умовою є розрахунки можливих доходів підприємства. Доходи в сфері послуг залежать від встановлених цін на послуги. Цінова політика складається здебільшого зважаючи на ціни конкурентів на базові послуги.

На підприємствах сфери послуг прибуток найчастіше розраховують методом прямого розрахунку, тобто прибуток розраховується за окремими видами послуг, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані: перелік відповідної номенклатури послуг до реалізації, собівартість послуги, ціна за одиницю. Загальна величина прибутку підприємства має ті ж джерела, що і доход, а її розрахунок передбачає обґрунтування цінової політики та обсягу продажу послуг закладу. Якщо різниця між доходами та втратами є позитивною, це свідчить про прибутковість справи.