

Омский государственный университет имени
Ф.М. Достоевского

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

***На тему: Экономическое обоснование мероприятий по
расширению ассортимента платных услуг (на примере
парикмахерской «Акцент» ИП Сивицкая Е.В).***

Автор ВКР: Гетте Н.В.

Руководитель ВКР: к.э.н., доцент Гончаренко Л.Н.

Цель - повышение эффективности деятельности предприятия на основе расширения ассортимента платных услуг в парикмахерской «Акцент».

Задачи :

- - изучение теоретических аспектов, касающихся услуг, оказываемых парикмахерскими;
- - проведение анализа фактического состояния ассортимента платных услуг в парикмахерской «Акцент»; - выявление резервов и путей совершенствования сферы деятельности парикмахерских услуг;
- - разработка и экономическое обоснование мероприятий по расширению ассортимента платных услуг в парикмахерской «Акцент».

Объект: предпринимательская деятельность по оказанию парикмахерских услуг.

1. Услуги парикмахера:

- Стрижка;
- Укладка;
- Окрашивание;
- Мелирование;
- Лечение волос;
- Подбор причесок на компьютере;
- Наращивание волос.

2. Маникюр:

- Полировка ногтей;
- Лечебные ванночки.

3. Педикюр:

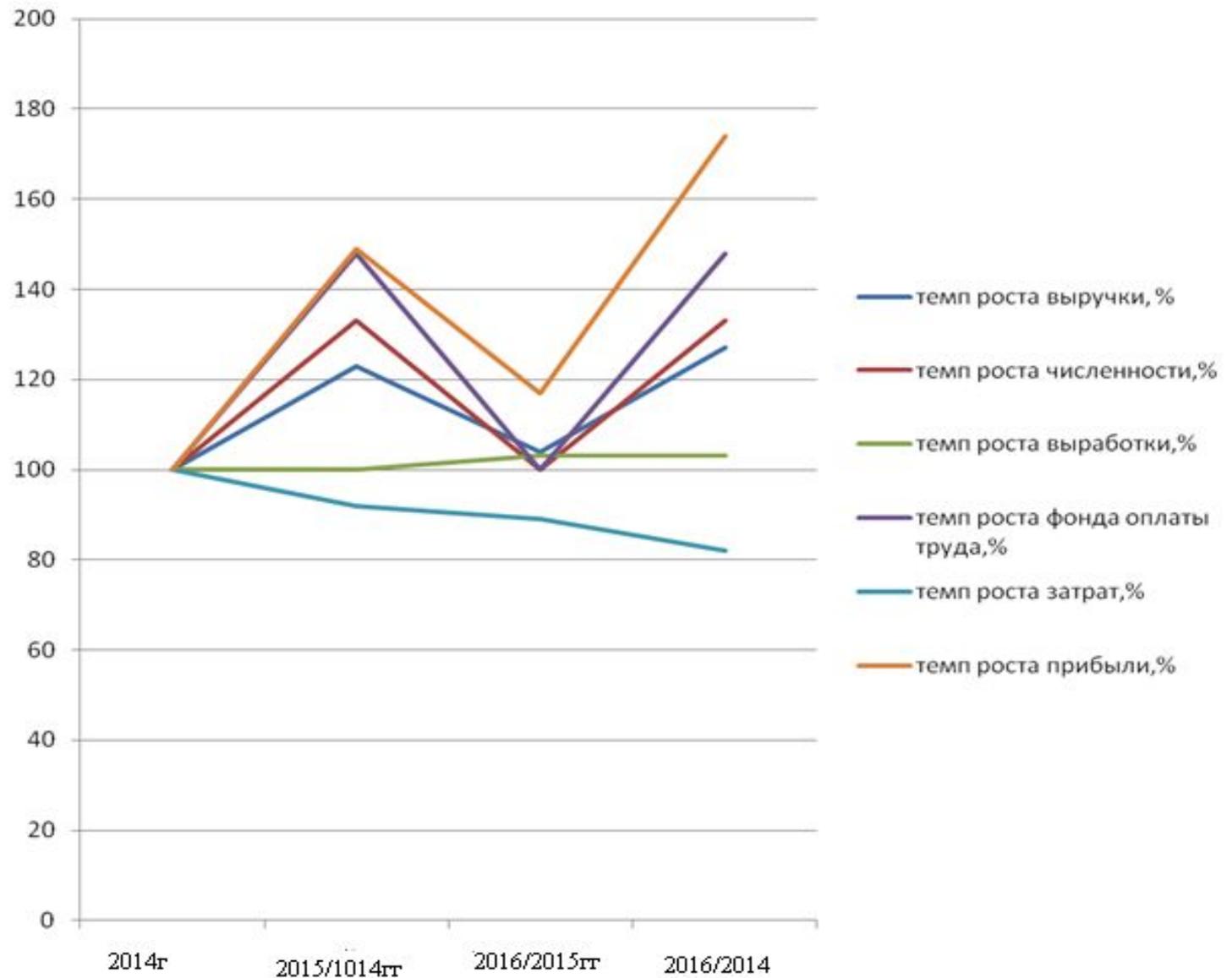
- Лечебные ванночки;
- Полировка ногтей.



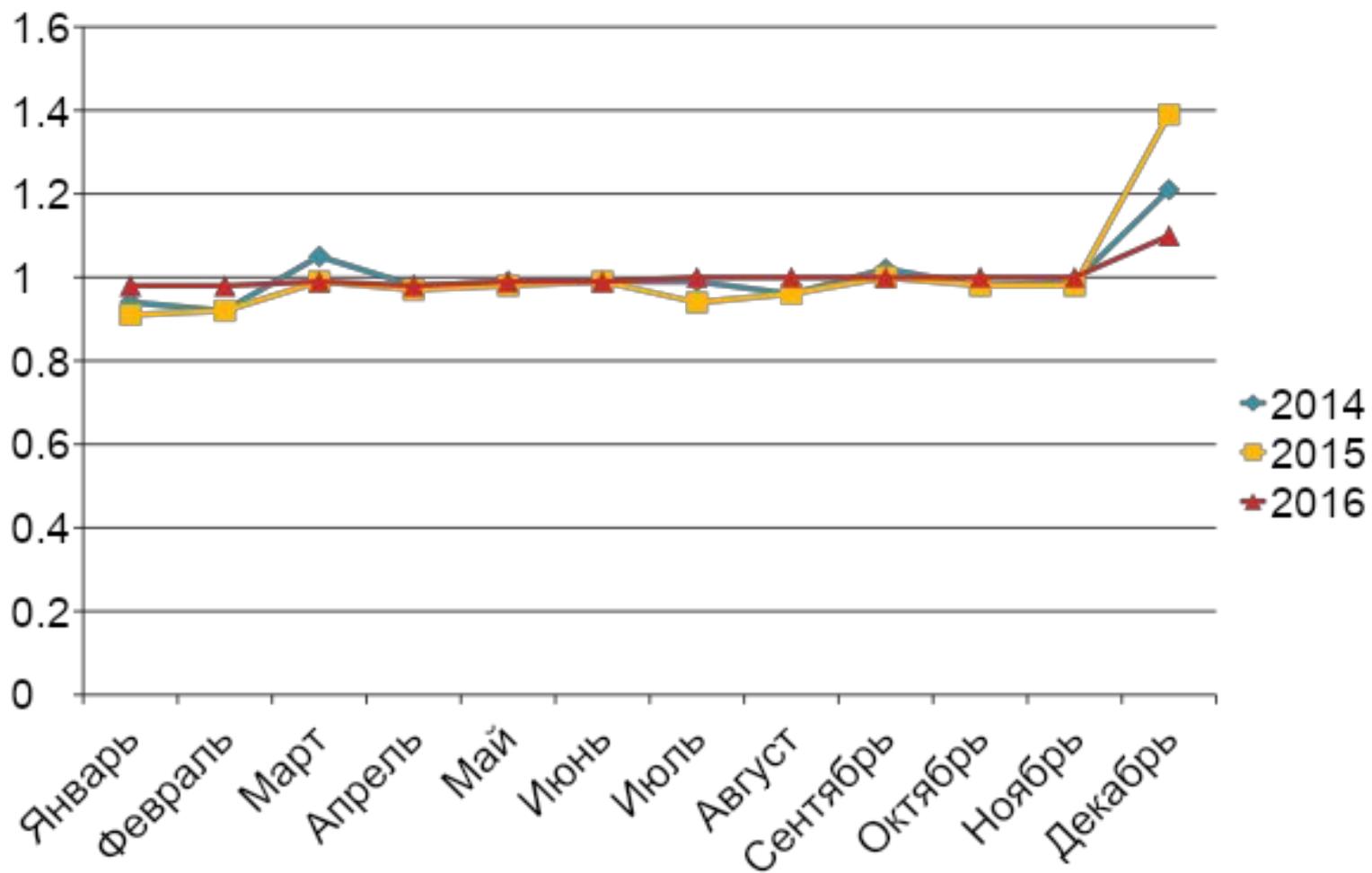
ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ ПАРИКМАХЕРСКОЙ «АКЦЕНТ»

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг, р.	1200000	1600000	1650000
Численность работающих, чел.	3	4	4
Выработка (выручка) на 1 работающего, р.	400000	400000	412500
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, р.	700000	870000	800000
Прибыль от продаж, р.	479800	715000	835500
Рентабельность, %	67	81	103

ДИНАМИКА ТЕМПОВ РОСТА ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ



ДИНАМИКА КОЭФФИЦИЕНТА СЕЗОННОСТИ

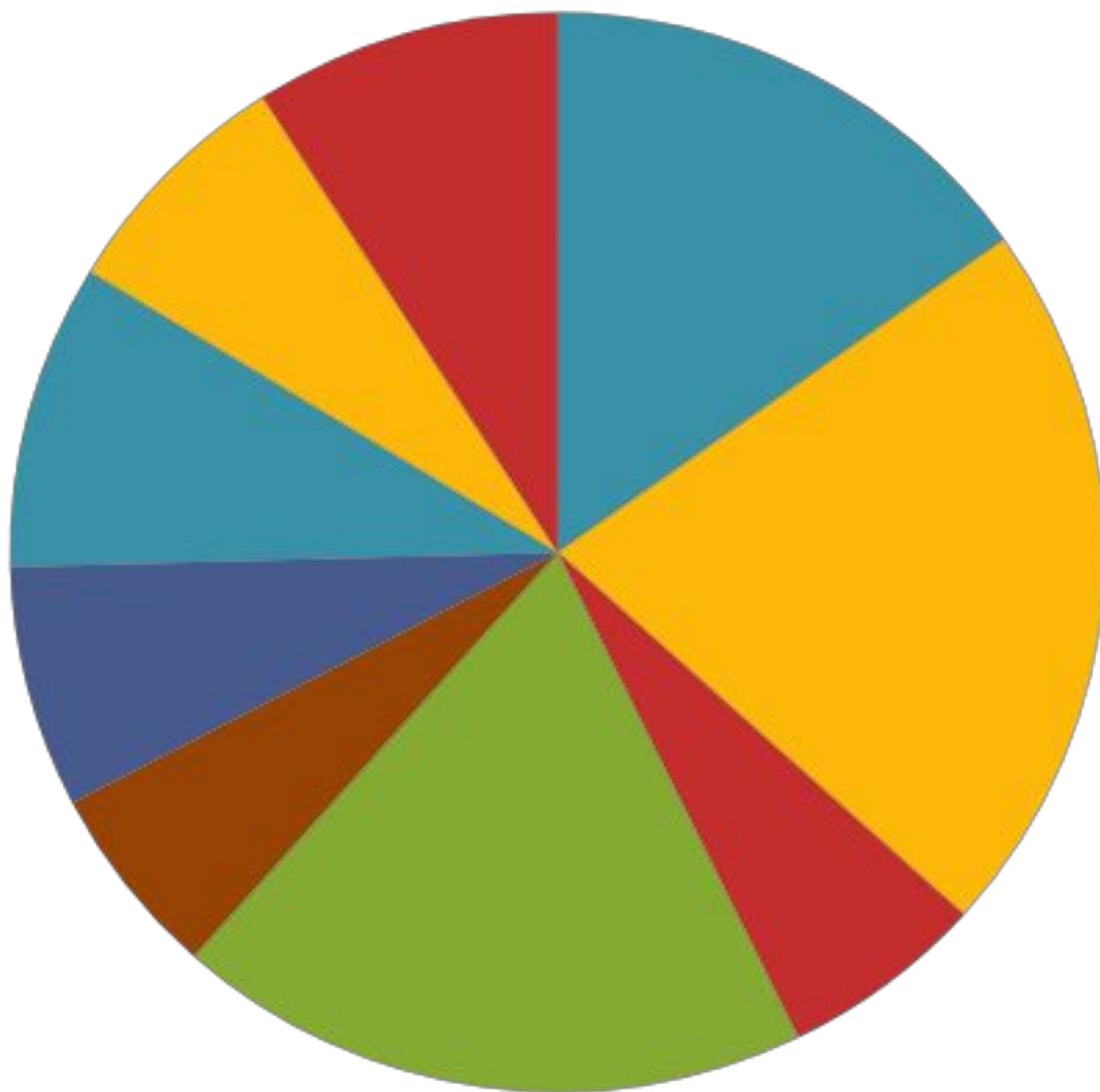


Динамика выручки от продажи услуг после внедрения мероприятия

Показатели	Базисная цена 2016 г., руб.	Базисный объем в натуральном выражении	Выручка от реализации базисная, руб.	Проектная цена 2017г, руб.	Проектный объем в натуральном выражении	Проектная выручка от реализации услуг, руб.
Выручка от реализации услуг, в том числе:	8300	198,8	1650000	7885	234,4	1848000
Окрашивание волос	350	714,3	250000	332,5	842,1	280000
Стрижка	200	1775	355000	190	2092,6	397600
Продажа косметических препаратов	550	181,8	100000	522,5	2143,5	112000
Маникюр	200	1550	310000	190	1827,4	347200
Педикюр	250	380	95000	237,5	480	114000
Наращивание волос	5000	24	120000	4750	28,3	134400
Лечение волос	900	167,3	150600	855	197,3	168672
Сушка феном	50	2400	120000	47,5	2829,5	134400
<u>Мелирование</u>	800	186,8	149400	760	220,2	167328

Удельный вес, %

- Окрашивание волос
- Стрижка
- Продажа косметических препаратов
- Маникюр
- Педикюр
- Нарощивание волос
- Лечение волос
- Сушка феном
- Мелирование



Расчет цены одного курса наращивания ногтей

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
1	Оплата труда	498,33
2	Начисления на оплату труда	149,50
3	Мягкий инвентарь	8
4	<u>Материалы</u>	153
	Итого себестоимость	808,17
	Рентабельность (50%)	404,09
	Итого цена	1212,26

Расчет цены одного курса дизайна бровей и ресниц

№ <u>п/п</u>	Наименование	Сумма, руб.
1	Оплата труда	268,33
2	Начисления на оплату труда	80,5
3	<u>Материалы</u>	102
4	Мягкий инвентарь	6
	Итого себестоимость	456,83
	Рентабельность (50%)	228,42
	Итого цена	686,25

Расчет цены одной услуги прокалывание ушей

<u>п/п</u>	№	Наименование	Сумма, руб.
	1	Оплата труда	268,33
	2	Начисления на оплату труда	80,5
	3	Накладные расходы	140
	4	Мягкий инвентарь	6
		Итого себестоимость	494,83
		Рентабельность (50%)	247,42
		Итого цена	742,23

Калькуляция себестоимости услуг по предприятию

Статьи калькуляции	По базе 2016 г.	По проекту 2017 г.	Отклонение
	На весь объем	На весь объем	На весь объем
Себестоимость в том числе:	800000	800839,7	839,7
Материальные затраты	121800	132762	10962
Расходы на оплату труда	480000	497985	17985
Отчисления с з/платы	163200	149395,5	-13804,5
Хоз. товары	35000	35700	700
Реклама	-	6000	6000

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТИРУЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Наименование мероприятия	Капитальные затраты, р.	Прирост выручки от продаж, р.	Прирост прибыли от продаж, р.	Годовой экономический эффект, р.	Срок окупаемости капитальных затрат, лет
Сезонные скидки	143602,2	1848000	181788,6	186564,8	0,8
Наращивание ногтей	58926	443687,16	147896,94	-	0,4
Продвижение парикмахерских услуг	132762	1798500	997660,3	147660,3	0,1
Дизайн ресниц и бровей	39528	251167,5	83967,72	-	0,5
Прокалывание ушей	53436	271656,18	90548,4	-	0,6
<i>Итого</i>	428254,2	4613010,84	603967,96	334225,1	2,4



**Доклад окончен, спасибо за
внимание!**