

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

Кафедра економіки, права та планування бізнесу

**РЕФЕРАТ**

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему: «Економічне обґрунтування проекту створення магазину з продажу  
косметичних засобів»

**Виконавець:**

студентка 46 групи ФЕУП

Малова Марина Вікторівна \_\_\_\_\_

**Науковий керівник:**

к.е.н., ст. викладач

Однолько Вікторія Олександрівна \_\_\_\_\_

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** Послуги все більше заповняють ринок, тому й не дивно, що саме в сфері послуг найбільші прибутки та найшвидші темпи приросту. Дана сфера послуг має напрямки орієнтовані на майже всі вікові і полові категорії. Різноманітність даного виду послуг є необмежена як і наша фантазія, оскільки створенням займається людина. ФОП дає можливість косметичного розвитку для усіх типів населення. В таких магазинах можна провести час з максимальним задоволенням та обрати товари, які принесуть максимум користі. Різновид товарів, в цьому напрямку, є настільки великим, що 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 навчити як відкрити одразу успішний бізнес в будь якій сфері. У ході роботи були розглянуті роботи таких видатних вчених як, Балджи. М.Д.[26], Карпов В. А. [28] , для того аби не допускати простих помилок які будуть заважати при відкритті саме цього виду бізнесу. Проте більшу частину можливих помилок та їх обходів ми розглянемо в роботі, оскільки виявлення та мінімізація ризиків є невід'ємною частиною що супроводжує проект з початкового етапу. Як і будь яку іншу справу, даний вид бізнесу потрібно починати з ретельного і детально обґрунтованого бізнес плану, який складається з трьох розділів, кожний з яких охарактеризує проект зі сторони його можливого розвитку та природності серед усіх інших видів бізнесу.

**Мета дослідження** дослідити теоретичні, методологічні , аналітичні аспекти та прикладні аспекти створення бізнесу з надання послуг у сфері косметичних товарів.

**Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:**

- відкриття власної справи допоможе нам задовольнити потреби частини населення в м. Одеса;
- розглянути можливі варіанти відкриття бізнесу, порадитись з фірмами, працюючими в цій сфері та обрати правильний напрямок своєї діяльності;
- виявити наших конкурентів, проаналізувати їх помилки та промахи, задля більш впевненого функціонування на ринку;
- визначити основні статті розходу, обчислити вартість даного проекту, розглянути можливості щодо отримання додаткових інвестицій;
- порахувати можливий дохід, розглянути кожен з продуктів окремо, в розрізі сезонності;
- підвести підсумок дохідної частини проекту, порівняти її з витратами на організацію та підтримку життєдіяльності проекту, а також визначити на скільки він є рентабельним.

**Об'єкт дослідження** - процес обґрунтування доцільності створення магазину професійної косметики – на ринку косметичних товарів на території м. Одеса.

**Предмет дослідження** – бізнес-проекування започаткування власної справи з надання послуг у сфері косметичних товарів.

**Методи дослідження** – загальнонаукові: аналогія, системний аналіз, формалізація; економіко-математичні: факторний, системно-структурного аналізу; економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний, класифікації; маркетингові: SWOT-аналіз, матричний, спостереження.

**Інформаційної бази дослідження** слугували закони і нормативно-правові акти України, дані отримані в ході виробничої практики на ФОП, дані офіційного сайту міністерства статистики України.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (31 найменувань) та 2 додатків. Загальний обсяг роботи становить 75 сторінки. Основний зміст викладено на 66 сторінках. Робота містить 22 таблиці.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні аспекти започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі косметичних виробів» розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері косметичного бізнесу: розглянуто Бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджуються нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері торгівлі косметичними виробами.

У другому розділі «Аналітична оцінка можливості створення косметичного магазину» проаналізовано конкурентне середовище у сфері косметичного бізнесу у м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного бізнесу. Розраховано витрати на створення та функціонування магазину з продажу косметичних виробів.

У третьому розділі «Оцінка економічної ефективності проекту» прогнозовано прибуток від реалізації косметичних виробів. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

## ВИСНОВКИ

1. Даний бізнес був визначен актуальним так як, з кожним роком, навіть з кожним місяцем з'являється все більше і більше косметичних новинок, поліпшується рецептура, покращується якість декоративної косметики, що урізноманітнює наше життя.

2. За Квед-2012 було обрано вид економічної діяльності у сфері роздрібної торгівлі за розділом 46.45 та оптової торгівлі за розділом 47.75

3. Для обрання найбільш підходящої організаційно-правової форми, було проаналізовано усі переваги та недоліки кожної правової форми та обрано фізична особа підприємець. Серед усіх охарактеризованих плюсів і

мінусів загальної та спрощеної системи оподаткування, найкращим варіантом було обрання спрощеної системи податків.

4. Виявлено основних конкурентів, якими є магазин «Бомонд» «Шарм» та «MakeUp». Зроблена їх порівняльна характеристика та сформовані сильні, слабкі сторони, можливості та загрози у SWOT-аналізі.

5. Було сформовано структуру стартового капіталу, який складався із власних засобів сумою у 113 298 тис. грн. та кредиту банку на суму 37 000 тис. грн.

6. Розподілено стартові витрати на функціонування бізнесу до яких відносились витрати на реєстрацію – 700 грн, оренду – 7200 грн, закупку товару – 105398 грн, закупку меблів – 35000 грн, та витрати на рекламу – 2000 грн. Визначено постійні витрати, які супроводжували проект на протязі трьох років, до яких відносились витрати на оплату праці – 14000 грн, амортизаційні відрахування – 1873,5 грн, погашення кредиту – 3516,64 грн, виплату ЕСВ – 3080 грн.

7. За допомогою ціни закупки та торгової націнки було визначено кінцеву ціну продажу товару, яка складає 500 грн для косметики для волосся, 400 грн для косметики для тіла та 350 грн для засобів особистої гігієни.

8. За допомогою програми Project Expert був прорахований грошовий потік за три роки, який на початку діяльності у липні склав 129,99 грн, а у кінці року дорівнював 69,918 грн.

9. На початку своєї діяльності, у червні, чистий прибуток склав -115 698,00 грн., к кінцю 2019 року, у грудні, цей показник складає -32 712, 83 грн. Динаміка прибутків та збитків зображена на графіках.

10. Проект був оцінений з боку економічної ефективності, за допомогою таких показників, як чиста теперішня вартість, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості, і був визначений, як ефективний, оскільки усі показники дорівнювали більше одиниці.

11. Проведено аналіз чутливості та визначено, що проект чутливий найбільше до ціни реалізації та об'єму реалізації. За методом Монте-Карло визначили стійкість проекту, який склав 49%.

12. Проаналізовано можливі ризики за допомогою PEST-аналізу та обрані такі методи мінімізації ризиків, як лімітування та придбання додаткової інформації.

## АНОТАЦІЯ

**Малова М.В. «Економічне обґрунтування проекту створення магазину з продажу косметичних засобів».**

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2019.

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

Проаналізовано насиченість ринку косметичних засобів в Україні. Проведено оцінку внутрішніх конкурентних переваг магазину. Розраховано витрати на створення та функціонування магазину з продажу косметичних засобів.

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

**Ключові слова:** косметичні засоби, ринок косметичних засобів, прибуток, ефективність, ризик, аналіз чутливості, безбитковість.

## ANNOTATION

**Malova M.V. "Economic justification of the project of creation of a cosmetic sales store"**

Qualifying work for obtaining a bachelor's degree of the specialty 6.030504 «Enterprise Economics». – Odesa National Economic University. – Odessa, 2019.

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 cosmetic sales store. 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 cosmetic products in the territory of Ukraine is analyzed. The internal competitive advantages of the enterprise are estimated. The creation and operation costs of a cosmetic sales store are calculated.

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

**Keywords:** cosmetic products, market of cosmetic products, profit, efficiency, risk, sensitivity analysis, break-even.



