

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

«___» _____ 2019 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему:

«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ
ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ (НА ПРИКЛАДІ САЛОНУ КРАСИ "BEAUTY
ATELIER")»

Виконавець

студентка ФЕУП

Секретарьова Неля Юріївна _____

Науковий керівник

к.е.н, професор

Карпов Володимир Анатолійович _____

АНОТАЦІЯ

Секретарьова Н.Ю. «Економічне обґрунтування проекту створення власного бізнесу (на прикладі салону краси "Beauty Atelier").

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

Випускна робота складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення салону краси.

У роботі досліджується можливість започаткування власного бізнесу в Одесі в сфері парфумерно - косметичних послуг: розглянуто загальну концепцію бізнесу, проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності.

Пропонується проект створення салону краси. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проекту, розраховані поточні витрати на функціонування та спрогнозований прибуток від реалізації послуг салону краси. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту, розглянуті можливі ризики та шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес-ідея, парфумерно - косметичні послуги, салон краси, ринок, проект, прибутковість, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Sekretareva Nelya. "Economic justification of the project of creation of own business (on the example of the beauty salon «Beauty Atelier»).

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 6.030504 "Enterprise economy". – Odessa National Economic University. – Odessa, 2019

The graduation work consists of three chapters. Justification process of creating of a beauty salon is object of study. The paper explores the possibility of start own business in the field of beauty salon in Odesa. The general concept of business proposed is considered and conditions of organization and implementation of the project are analyzed. The project of creation of beauty salon is offered. Starting capital for project is formed implementation. Running costs for the studio are calculated and the profit from the sale of beauty salon services is predicted. The economic justification of feasibility of the project implementation is made. Possible risks and ways to minimize them are considered.

Keywords: business idea, parfym-cosmetic services, beauty salon, project, profitability, efficiency, risk.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ.....	6
1.1.Обґрунтування бізнес-ідеї створення салону краси	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні в сфері парфумерно - косметичних послуг	7
1.3. Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування.....	14
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ САЛОНУ КРАСИ "BEAUTY ATELIER"	23
2.1. Аналіз ринку парфумерно - косметичних послуг в Україні та Одесі.....	23
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг та маркетингова стратегія салону краси.....	27
2.3. Формування витрат на створення та функціонування салону краси "Beauty Atelier"	34
РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ.....	45
3.1. Прогнозування прибутку від реалізації послуг.....	45
3.2. Розрахунок та аналіз показників ефективності проекту.....	47
3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації	50
ВИСНОВКИ.....	65
Список використаних джерел	70
ДОДАТКИ.....	75

ВСТУП

Актуальність теми.

Сучасні салони краси, що пропонують широкий асортимент процедур, в Україні першими стали відкривати великі закордонні виробники професійної косметики, такі як Ives Rocher і Wella. Пізніше стали відкривати свої салони і українські компанії. Зараз, за часів буму у 2017–2018рр., ці заклади пропонують широкий комплекс послуг від іміджевих до складних медичних, таких як, наприклад, корекція недоліків фігури, омолодження, антицелюлітні програми і інші. Частка салонів краси на українському парфумерно-косметичному ринку склала трохи менше третини. Щорічне зростання ринку в останні роки становить за оцінками експертів – 25–30%

У салонах краси Одеси, за оцінками учасників ринку, залишається дві третини від тих сум, які одесити щорічно витрачають на перукарські та косметологічні послуги, проте якість надання послуг не встигає наприклад за Києвом і Дніпром. В умовах жорсткої конкуренції споживачі віддають переваги салонам з широким спектром послуг, якістю та їх доступним розташуванням. Все це і визначило ідею вибору нашого проекту.

Проблема організації діяльності салону краси, як Beauty Atelier ще не освітлювалась жодним науковцем. Однак можна спиратися на наукові роботи про відкриття нового бізнесу та робити свої висновки що до модифікованого і нового салону краси. Над проблемами створення нового бізнесу працювали такі науковці, як: Б. Адамова [1], В.Карпов, С.Горбаченко [19–30], Г. Кампо [2], В. Марачова [3], О. Сідуна [4], В. Ляшенка, В. Хахуліна [5; 6], З. Варналій [7].

У їх працях увага приділена питанням створення та розвитку нового бізнесу, складності з якими стикаєшся коли починає функціонувати компанія, поради по відкриттю нового бізнесу, як досягти ефективного розвитку бізнесу, а також внутрішнім управлінням персоналом.

Все перераховане вище привело до вибору такої ідеї теми дослідження та постановку її мети.

Мета випускної роботи – методичні, теоретичні та розрахункові аспекти відкриття власної справи в сфері парфумерно-косметичних послуг. Виконання поставленої мети реалізується через послідовне вирішення таких завдань:

- розглянути теоретичні аспекти започаткування власної справи у сфері парфумерно-косметичних послуг;
- вивчити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми новостворюваного бізнесу;
- проаналізувати конкурентне середовище проекту на шуканому ринку;
- провести SWOT-аналіз створюваного підприємства;
- сформулювати витрати на створення та функціонування проекту;
- спрогнозувати прибуток від реалізації послуг салону краси.
- розрахувати показники економічної ефективності проекту.
- проаналізувати можливі ризики проекту та запропонувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – обґрунтування доцільності створення салону краси в м.Одеса.

Предмет дослідження – проектування започаткування власної справи на прикладі салону краси "Beauty Atelier". Теоретичні, методичні та практичні питання забезпечення ефективності салону краси.

Методи дослідження. Завдання, що були поставлені у випускній роботі, вирішувалися за допомогою: діалектичного методу – на етапі збору, систематизації і обробки інформації; статистичного та порівняльного аналізу – при визначенні ефективності салону краси. Методи економіко-статистичного аналізу дають можливість виділити та формально описати найбільш важливі й суттєві

закономірності функціонування економічних систем, на основі сформульованих за певними правилами логіки вхідних даних і співвідношень, методами дедукції зробити висновки, які адекватні об'єкту дослідження в міру зроблених припущень, дозволяють отримати дедуктивним шляхом нові дані про об'єкт дослідження. А саме будуть представлені аналізи: табличний, графічний, класифікації. Маркетингові методи: SWOT-аналіз – для встановлення зв'язків між найхарактернішими для салону краси можливостями, загрозами, сильними сторонами та слабостями; спостереження – моніторинг за діями конкурентів. В процесі обробки інформації використовувалась комп'ютерна програма Microsoft Excel для створення таблиць і для розрахунків показників. Для економічного обґрунтування проекту використовувалась комп'ютерна програма Project Expert 6 Professional.

Інформаційною основою випускної роботи послужили: Закони України, законодавчо-нормативні матеріали Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні дані органів державної статистики України, галузеві інструкції та нормативні документи, фактичні результати діяльності підприємств з салону краси, результати маркетингових досліджень ринку, наукові публікації та монографічні видання вчених.

ВИСНОВКИ

1. Основна ідея відкриття нашого власного бізнесу – відкриття салону краси в м. Одеса. Салон створюється на основі діючої в даний час перукарні. Перукарня має коло своїх клієнтів, проте рівень конкурентоспроможності на протязі останніх років втрачається внаслідок застарілого інтер'єру, відсутності певної стилістики, обмеженості широкого вибору косметологічних, SPA та інших послуг, притаманні сучасному косметологічного салону. Вибір салону краси в формі ательє обумовлюється набором послуг, що формуються на основі франшизи відомих парфюмерно-косметичних брендів.

2. Місія нашого салону краси – у прагненні зробити образи наших клієнток досконалими, ми використовуємо виключно професійну косметику світових брендів. Індивідуальний підхід, врахування всіх особливостей шкіри і достоїнств зовнішності те, що дозволить нам надати образу неповторну чарівність. Дипломовані візажисти салону компетентні в різних видах макіяжу, навчені всім актуальним технікам. Правильно підібраний тон особи, строубінг, легкі акценти на очах і губах, виконані нашими майстрами, зроблять повсякденний образ ідеальним. Для торжества ми пропонуємо насичений вечірній макіяж, завдяки якому жінки будуть притягати до себе закохані погляди на будь-якому святі чи корпоративі.

3. Вирішено продовжувати оренду приміщення яке знаходиться за адресою: Преображенська 9 (центр Одеси). Компанія буде розташована близьку центра міста, де є, як офіси та різноманітні заходи, так і житлові будинки, що будуть надавати потік клієнтів. А також до салону можна легко дістатися на будь-якому транспортному засобі з будь якого місця в Одесі. Приміщення, яке буде братися в оренду, буде мати загально площу 90 м².

4. Характеристика приміщення: 3-кімнатне помешкання (при вході зал з рецепцією і робочі місця візажистів, другий зал - послуги нігтьового сервісу, третій зал - перукарські послуги), невелика вбиральня, маленька кухня для персоналу, кабінет директора. Ремонт преміум класу. Графік роботи салону -

щодня з 10:00 – 21:00. Адреса: Преображенська, 9 (центр Одеси). Формується сайт салону: <https://www.beautyatelier.od.ua/make-up-i-brow-bar/>.

5. Для новостворюваного бізнесу була обрана 3 група платників єдиного податку.

6. У роботі наведено аналіз ринку парфумерно - косметичних послуг в Україні та Одесі. Сьогодні в Одесі діє близько 350 салонів краси (перукарень, косметологічних кабінетів, студій зачісок), щомісяця продають свої послуги на 10 млн. Доларів, і кожен місяць в Одесі з'являються 1–2 нових салонів різного напрямку і цінового рівня. За даними того ж агентства, основний вік одеських салонів краси становить 5–10 років. Молоді салони краси поки складають відносно невелику частину ринку, а старожилів – одиниці.

7. Наведено сегментацію салонів краси за ціновим фактором:

Салон економ-класу (частка 40–50%) – середній рахунок 80 – 200 гривень.

Салон середнього та середньо-високого рівня (частка 25–30%) – середній рахунок 200 –800 гривень. Салон люкс-класу (частка 10–15%) – середній рахунок 1000–1500 гривень, VIP-салон – (5–10%) – середній рахунок більше 2000 гривень.

З проведеного аналізу і власних можливостей наш салон можна віднести до закладу середньої цінової категорії, проте з іміджевих позицій, з урахуванням франшизи від відомих косметологічних і парфумерних брендів, пропонованого асортименту його можна віднести до категорії вище середнього, с рівнем середнього чеку у 800 грн.

8. Проаналізувавши всі перераховані вище зіставлення нового салону краси з уже існуючими можна зрозуміти, що салон краси який створюється зможе спокійно конкурувати з іншими салонами краси.

9. Проробивши СВОТ-аналіз проекту, можна зрозуміти, що салон краси який створюється зможе спокійно конкурувати з іншими салонами краси.

10. Нами були розраховані витрати на реалізацію проекту. Стартові затрати на відкриття будуть складати 1 481 018,67 грн. Для створення бізнесу планується використання власних та прирівняних до них коштів власника у розмірі 1281018,67 та кредит у сумі 200 000 грн. Власником новоствореної компанії є

Секретарьова Неля Юріївна. Розрахований річний фонд заробітної плати салону краси складе 1 012 152 грн. Реклама буде складати 21 295 грн. у місяць, тобто у рік витратити на рекламу потрібно 255 540 грн. Ця реклама буде розміщена в Інтернеті, а саме підтримка сайту, на бігбордах та у громадському транспорті. Оренда приміщення за місяць складає 26 200 грн. , тобто за рік потрібно буде сплачувати 314 400 грн. Салон бере кредит у банку «Райффайзен Банк Аваль» 200 000 грн. на 1 рік під 22% річних. Тип кредиту – інвестиційний, що не потребує забезпечення. Відсоткова ставка 22%. Одноразова комісія 0,99%.

11. Для розрахунку грошового потоку за проектом було прогнозовано прибуток від реалізації проекту, для цього розраховані були наступні показники: середню кількість надання послуг у день, націнку на товар, виручку від реалізації послуг та чистий прибуток, виручка від реалізації послуг салону та продаж косметики. У салонах середнього та середньо-високого рівня, до яких відноситься салон "BEAUTY ATELIER" середній чек складає – 200 – 800 гривень. Опитавши майстрів з манікюру, педикюру, візажу та косметології отримали результати кількості наданих послуг у місяць, вони дорівнюють відповідно: 355; 270; 395 та 50. Більша кількість людей до салонів краси приходить влітку та у передсвяткові і святкові дні. Середня відвідуваність салону в день складе 20 осіб.

12. Ремонт приміщення буде проведено за 3 місяці, паралельно буде закуповуватися обладнання, салон почне роботу у вересні 2019 року. Графік роботи салону з 10-00 до 21-00 щодня без вихідних, робота в дві–три зміни.

13. Середня відвідуваність салону в день складе 20 осіб при середньому чеку в 800 грн (послуги салону плюс косметика).

14. Як показали розрахунки грошового потоку за проектом, об'єм реалізації показав, що після 4 місяця очікується освоєння на ринку та набуття пізнавальності проекту. Позитивний чистий дохід від реалізації проекту очікується на третьому році функціонування салону краси, позитивний баланс готівкових коштів за проектом з'являється вже в 2020 році.

15. Як показали розрахунки, вкладений капітал окупиться через 16 місяців (термін окупності – 15 міс.), прибутковість проекту досить висока – на 1

грн. первісних інвестицій доводиться в середньому 4,09 грн. чистого дисконтованого доходу за весь період життєвого циклу проекту. Внутрішня норма рентабельності становить 488,7 %, що вказує на надвисоку стійкість проекту, чистий наведений дохід складе 3 493 421 грн. за п'ять років здійснення проекту. Все це говорить про високу ефективність проекту, при збереженні закладених рівнів основних факторів реалізації проекту.

16. Для аналізу можливих ризиків була проведена характеристика ймовірних підприємницьких ризиків при прийнятті обраного господарського рішення.

17. Для визначення ризиків створення підприємства у конкретній сфері діяльності було розглянуто внутрішню і зовнішню структуру фірми та розподілено ризики за групами на основі критеріїв. У мікроекономічному середовищі фірми треба приділяти увагу меті фірми, робітникам, чітким завданням для кожного робітника, структурі, організації управління. Фактори, які впливають на фірму із зовнішнього середовища негативно, це: зміна законодавства в сфері оподаткування та ліцензування, рівень інфляції, зміна суспільних цінностей. А фактори котрі впливають позитивно, це: зростання рівня індивідуального доходу, інновації в області косметології та краси. Аналізуючи внутрішнє середовище фірми, можна зазначити, що на мікросередовище можна впливати і покращувати його. Аналізуючи макросередовище, було зазначено, що в основі воно залежить від політичного середовища.

18. Для оцінки ступеню ризику було проведено кількісне та якісне оцінювання можливих економічних ризиків. Розрахунки проводяться за конкретними варіантами пропозицій і сценаріями розвитку подій (песимістичний, найбільш імовірний та оптимістичний). Для кількісної оцінки ризику було розраховано ступінь ризику, дисперсію, міру ризику та коефіцієнт варіації. Далі для кожного із сценаріїв було побудовано матрицю прибутків/збитків та визначено вартісну ціну кожного господарського рішення. Для визначення оптимального варіанту обрано критерії Вальда та Гурвіца. Для сформування

пропозицій з мінімізації підприємницьких ризиків був проведений розрахунок коефіцієнта ризику.

19. На основі розрахунків було визначено, що для даного виду бізнесу доцільно обрати засіб для попередження та мінімізації ризику самострахування. Через те, що цей засіб для попередження та мінімізації ризику заснований на резервуванні підприємством частини своїх ресурсів і дозволяє подолати негативні наслідки, як правило, по однотипним ризикам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Формування бізнес-ідей [Електронний ресурс] // Веб-портал консалтингової компанії blogbusiness. – Режим доступу: http://www.blogbusiness.com.ua/1-rezюме/#1_1 Концепція
1. Механізм створення власної справи // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 1. – С. 65-78
2. Кампо Г. М. Управління розвитком малого бізнесу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.05 / Г. М. Кампо; Ужгородський національний університет. – Ужгород, 2009. – 21 с.
3. Марачов В. Малий бізнес у регіоні: реалії і соціально-економічні партнерства / В. Марачов // Управління сучасним містом. – 2004. – № 1 – С. 120-123.
4. Сідун О. Я. Регіональні механізми розвитку малого підприємництва (на матеріалах Закарпатської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О. Я. Сідун. – Ужгород, 2004. – 22 с.
5. Ляшенко В. И. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине) / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины; ООО «Юго-Восток, Лтд», 2001. – 456 с.
6. Ляшенко В.И. Экономико - правовая поддержка субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине): учеб. пособ. / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин, Т. Ф. Бережная. – Луганск: Альма-матер, 2004. – Ч. 1. – 276 с.
7. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
8. Що таке beauty bar [Електронний ресурс] // Веб-портал журналу «Краса». – Режим доступу: <https://www.wmj.ru/krasota/makiyazh/zhenskoe-tsarstvo-hto-takoe-byuti-bar.htm>
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
10. Про затвердження Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності та про реєстраційний збір за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності: Кабінет Міністрів України; Постанова,

Положення, Форма типового документа від 29.04.1994 № 276 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

11. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб — підприємців та громадських формувань : Верховна Рада України; Закон від 15.05.2003 № 755-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

12. Про затвердження Інструкції про порядок передачі і застосування органами державної реєстрації ідентифікаційних кодів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України : Держкомстат України; Наказ, Інструкція від 17.06.1998 № 218 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

13. Про Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» // Власна справа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

14. Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Державного комітету статистики України від 17 червня 1998 року № 218: Держстат України; Наказ від 12.03.2013 № 87 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

15. Про затвердження Порядку взаємного обміну інформацією з реєстрів Державної реєстраційної служби України та Державної служби статистики України: Мін'юст України, Держстат України; Наказ, Порядок від 30.11.2012 № 1772/5/492 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

16. Про інформаційну взаємодію між Єдиним державним реєстром юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та інформаційними системами Державної служби статистики України: Мін'юст України, Мінекономрозвитку України; Наказ, Порядок від 28.09.2015 № 1834/5/1212 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

17. КВЕДи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Код_ЄДРПОУ

18. Карпов В.А. Проектний аналіз: навчальний посібник / В.А. Карпов. – Одеса : Видавничий дім «Кондор», 2019. – 320 с.
19. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проектів. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 242 с.
20. Карпов В.А., Улибіна В.О. Проектний аналіз. – Одеса : ОНЕУ, 2006. – 206 с.
21. Карпов В.А. Прогнозування кон'юнктури ринку / В.А. Карпов, В.Р. Кучеренко. – К.: Знання, 2003. – 167с.
22. Карпов В.А. Финансовые и коммерческие вычисления в бизнесе. – Од.: ТВК «Бриз», 1999. – 100 с.
23. Карпов В.А. Конспект лекцій и практические задания по курсу «Проектный анализ» / В.А. Карпов. – Одеса : «Астропринт», 2002. – 150 с.
24. Карпов В.А. Методы оценки эффективности научно-исследовательских работ / В.А. Карпов. – Од.: ОДЕУ, 2004. – 25 с.
25. Карпов В.А. Методические рекомендации по использованию программы расчета критериев эффективности инвестиционных проектов «Расчет NPV» в учебном процессе (руководство пользователя). – Одесса: ОГЭУ, 2000. – 16 с.
26. Карпов В.А. Методические рекомендации по использованию программы расчета критериев эффективности инвестиционных проектов «Расчет NPV», Вер. 2.0 в учебном процессе (руководство пользователя). – Од.: ОДЕУ, 2012. – 24 с.
27. Методические рекомендации по использованию ПЭВМ в дипломных исследованиях (для студентов специальности экономика предприятия всех форм обучения) / [В.А.Карпов, А.С.Маркитан, В.С.Малышко, В.Н.Мацкул]. – Одесса: ОДЕУ, ротапринт, 2006. – 116 с.
28. Аналіз ринкової кон'юнктури: навчальний посібник/ [А.В.Андрейченко, С.А.Горбаченко, Р.В.Грінченко, В.А. Карпов, В.Р.Кучеренко]. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 345 с.
29. Информационные системы в научных исследованиях (для аспирантов и студентов экономических специальностей) : учебное пособие под редакцией профессора Карпова В. А. – Одесса: ОНЭУ, 2017. – 203 с.

30. Информационные системы в научных исследованиях (для аспирантов и студентов экономических специальностей): учебное пособие – 2-е дополненное издание/под редакцией профессора Карпова В. А. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. – 200 с.
31. Основні показники для вибору єдинником групи [Електронний ресурс] // Веб-портал консалтингової компанії ProConsulting. – Режим доступу: <http://chp.com.ua/spravochnik/edinyj-nalog>
32. Аналіз ринку [Електронний ресурс] // Веб-портал консалтингової компанії ProConsulting. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua>
33. Український ринок салонів краси [Електронний ресурс] // Веб-портал vlasnasprava.ua. – Режим доступу: <http://vlasnasprava.ua/ukrainskij-ry-nok-salono-v-krasoty-v-2016-godu-vy-ros-na-2-do-325-mln-grn/>
34. Класифікатор професій України [Електронний ресурс] // Веб-портал журналу «Бухгалтер. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com>
35. Юридична компанія [Електронний ресурс] // Веб-портал консалтингової компанії ProConsulting. – Режим доступу: <http://www.xr.od.ua>
36. Торговая площадка Укрины Prom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: prom.ua
37. Інтернет магазин "Kodi" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kodi-professional.ua>
38. Інтернет магазин косметики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://makeup.com.ua>
39. Інтернет магазин Розетка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rozetka.com.ua>
40. Інтернет магазин Фокстрот [Електронний ресурс]. – Режим доступу: foxtrot.com.ua
41. Агентство з безпеки "Зевс" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zevs-ohorona.com>
42. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навчальний посібник / Б.Є.Грабовецький. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188с.
43. Балджи М.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання : навчальний посібник / М.Д.Балджи. – Харків: Промарт, 2015. – 300 с.
44. Турунцева М.Ю. и др. Некоторые подходы к прогнозированию экономических показателей.– М.: Институт экономики переходного периода, 2005. – 195 с.

45. Види можливих ризиків [Електронний ресурс]// Веб-портал studentbooks. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/897/54/1/1/>
46. PEST-аналіз [Електронний ресурс] // Веб-портал buklib.net. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/36596/>
47. Класифікація ризиків [Електронний ресурс] // Веб-портал buklib.net. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26510/>
48. Критерії прийняття рішень в умовах повної невизначеності [Електронний ресурс] // Веб-портал pidruchniki.com.– Режим доступу: http://pidruchniki.com/15461213/ekonomika/kriteriyi_priynyattya_rishen_umovah_pov_noyi_neviznachenosti