

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ
СТВОРЕННЯ САЛОНУ КРАСИ ЗА ФРАНЧАЙЗИНГОВОЮ СХЕМОЮ.»**

Виконавець:

студентка ФЕУП
Плетинюк Валерія Тимурівна

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
Клевцевич Наталія Анатоліївна_____

Одеса 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Салон краси, як G.BAR прийшли до нас із за кордону, але у нашій країні вони набули популярність відносно нещодавно. Дівчата завжди стежили за модою і доглядали за собою, щоб наблизити себе до еталону краси. З кожним роком в місті Одесі відкривається багато салонів краси, 70% з яких стають успішними і мають свою постійну клієнтуру, що показує великий попит на цьому ринку. В даний час абсолютно кожна дівчина користується послугами майстра манікюру, корекції брів, нарощування вій, а так само послугами косметолога. Віковий діапазон клієнтів з кожним роком тільки зростає, чим піднімає попит на послуги. Так само останнім часом на багато жіночих посади вимагають доглянуті і красиві руки з дуже охайним і красивим манікюром. Найчастіше на це витрачається дуже багато часу. По-перше, всі ці процеси довгі. По-друге, найчастіше доводиться кататися в різні салони, адже мало де знайдеш все в одному місці. G.BAR це не звичайний салон краси, котрий звикли бачити клієнти, він може вирішити проблеми, які були зазначені вище, тому зараз він набирає великий попит.

Взагалі поняття G.BAR ще не дуже поширене, тому люди діляться на три типи:

- 1) ті хто взагалі нічого не чув про це;
- 2) ті хто плутають G.BAR з express nails;
- 3) ті хто вважають G.BAR звичайним салоном краси.

Тому хочеться відкрити правильний та якісний G.BAR в Одесі, щоб він повністю відповідав задуму. Найважливіше хочеться показати нашим дівчатам та жінкам повну красу, зручність, легкість та відпочинок таких салонів краси, як G.BAR.

Проблема організації діяльності салону краси, як G.BAR 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 багато науковців, 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 салону краси. Виконання поставленої мети реалізується через послідовне вирішення таких завдань:

- розглянути теоретичні аспекти започаткування власної справи у сфері салону краси.
- вивчити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в сфері салону краси.

- сформуувати концепцію створення салону краси на прикладі G.BAR та обґрунтувати вибір організаційно-правової форми новостворюваного бізнесу.
- проаналізувати конкурентне середовище на ринку салонів краси в м. Одеса.
- провести SWOT-аналіз створюваного підприємства.
- сформуувати витрати на створення та функціонування бізнесу.
- спрогнозувати прибуток від реалізації послуг салону краси.
- розрахувати показники економічної ефективності проекту.
- проаналізувати можливі ризики при відкритті та функціонуванні салону краси на прикладі G.BAR та запропонувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження - обґрунтування доцільності створення салону краси на прикладі G.BAR в м. Одеса.

Предмет дослідження - проектування започаткування власної справи з відкриття салону краси на прикладі G.BAR. Теоретичні, методичні та практичні питання забезпечення ефективності салону краси.

Методи дослідження. Завдання, що були поставлені у даній 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 салонів краси на основі G.BAR, наукові публікації та монографічні видання вчених.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань) та 4-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 86 сторінок. Основний зміст викладено на 76 сторінках. Робота містить 18 таблиць.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ ПОСЛУГ САЛОНІВ КРАСИ»** розглядається загальна характеристика бізнес-ідеї щодо відкриття салону краси; умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні в індустрії краси; обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.

У другому розділі **«АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ФРАНШИЗОЮ G.BAR»** проаналізовано конкурентне середовища в індустрії краси в Україні та визначні внутрішні конкурентні переваги салону краси. Розраховано витрати на створення і функціонування проекту.

У третьому розділі **«ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ»** спрогнозовано прибуток від реалізації проекту. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовано можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

В результаті виконаного в рамках даної роботи дослідження можемо зробити наступні висновки:

1. Розглянуті основні положення щодо започаткування та ведення бізнесу в індустрії краси. Проаналізовано основні умови створення даного виду бізнесу та проблеми, що є супутніми для підприємств даної сфери. У якості засобу входження у бізнес для новостворюваного салону краси, вирішено обрати франчайзинг.
2. Досліджено практичні аспекти державного впливу на діяльність салонів краси в Україні, зокрема проаналізовано нормативно правове забезпечення, що регламентує діяльність підприємств цієї сфери.
3. Організаційно-правовою формою компанії пропонується обрати фізичну особу-підприємця, також підприємство буде застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, буде належати до третьої групи платників єдиного податку.
4. Встановлено, що в Україні за останні п'ять років спостерігається стрімке зростання ринку салонів краси, але конкуренція між операторами висока, а якість послуг в деяких випадках знаходиться на низькому рівні. В Україні працюють понад 5,8 тис. перукарень та салонів краси. Основна частка перукарень та салонів краси (близько 50%), це підприємства середнього сегменту. Частка перукарень, що відносяться до економ-класу становить 30% і 15% - це перукарні та салони краси класу люкс, решту 5% займають VIP-салони. Український ринок досить насичений в цілому, однак характеризується високою плінністю даному сегменту. Щодня салони відкриваються і закриваються в різних частинах міст.
5. Обрано інвестиційне рішення щодо приєднання до мережі G.Bar на умовах франчайзингу. G.Bar – це найбільша мережа б'юті барів в світі, яка була заснована у 2015 році і обслуговує більше 60 тис. клієнтів і надає більше

140 тис. послуг щорічно. Вона включає в себе 6 власних закладів в Києві та Москві та 21 франчайзинговий (Польща, Казахстан, Киргизстан, Словаччина, Кіпр, США). Як франчайзер, G.Var забезпечує сталість, ефективність та якість роботи бізнесу франчайзі. Для досягнення цих цілей компанія залишає за собою ряд прав і обов'язків, на яких базується успіх всієї мережі. Позиції інтегрального показника конкурентоспроможності пропозиція G.Var є найкращою. Результати проведеного SWOT-аналізу також підтверджують перспективність обраного формату діяльності і наявність конкурентних переваг.

6. Прийнято рішення про відкриття салону краси за адресом вул. Жуковського 33, на 1-му поверсі БЦ «Покровський». Інвестиції на запуск головним чином залежать від обраного приміщення, починаючи від затрат на ремонт, величини орендної ставки, вартості обладнання, закінчуючи кількістю робочих місць для майстрів. Для відкриття салону краси за франшизою G.Var потрібні сумарні початкові інвестиції у розмірі 1259,3 тис. грн. Джерелом інвестицій виступають власні кошти автора бізнес – ідеї та кредитні ресурси.
7. Дата запуску проєкту – 1.06. 2021 р. Підготовчий період складатиме 3 місяці. Максимальний від'ємний результат спостерігається на 3-му місяці реалізації проєкту і складає 1867, тис. грн. Далі він постійно зменшується і в 2023 р. стає позитивним. Це свідчить про комерційну доцільність реалізації проєкту. На кінець життєвого циклу проєкту баланс готівки складе більш 1,5 млн. грн. Тобто, з огляду грошових потоків бізнес-ідея зі створення салону краси є ефективною.
8. Дисконтований період окупності проєкту склав 26 місяців, що є прийнятним показником, з огляду на значні стартові витрати. За термін реалізації проєкту чистий приведений дохід складе 393 тис. грн., індекс прибутковості – 1,21, а внутрішня норма прибутковості – 41,18%. Все це свідчить про ефективність та доцільність реалізації запропонованого проєкту.
9. Ризики, які майбутнє підприємство може зустріти у процесі свого функціонування. Здійснено аналіз можливих ризиків та розроблено заходи щодо їх мінімізації. Був також проведений аналіз чутливості проєкту, який показав, що найбільш чутливими показниками діяльності підприємства виявились наступні: обсяг збуту, ціна збуту, заробітна плата, ставки податків та прямі витрати. Проєкт створення салону краси «G.VAR» є ефективним, високоприбутковим і його варто прийняти до реалізації.

АНОТАЦІЯ

Плетинюк Валерія Тимурівна. «Економічне обґрунтування проєкту створення салону краси за франчайзинговою схемою».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою

програмою «Економіка та планування бізнесу». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2021.

У роботі досліджується можливість започаткування власного бізнесу в Україні в індустрії краси: розглянуто загальну концепцію бізнесу, проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності.

Пропонується проєкт створення салону краси за франчайзинговою схемою у місті Одеса. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проєкту, розраховані поточні витрати та прогнозовано прибуток від реалізації послуг даного підприємства.

В роботі представлено економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту, охарактеризовані можливі ризики реалізації проєкту та заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: проєкт, індустрія краси, салон краси, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Pletyniuk V. «Economic justification of the project of creation of the beauty salon under the franchise scheme».

Qualification work for a bachelor's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities" in the educational program "Economics and Business Planning". - Odessa National Economic University. – Odessa, 2021.

The paper investigates the possibility of starting your own business in Ukraine in the beauty industry: the general concept of business is considered, the conditions of organization and implementation of entrepreneurial activity are analyzed.

A project to create a beauty salon under a franchise scheme in the city of Odessa is proposed. The start-up capital for the project implementation has been formed, current expenses have been calculated and the profit from the sale of the company's services has been forecasted.

The paper presents the economic justification of the feasibility of the project, describes the possible risks of the project and measures to minimize them.

Keywords: project, beauty industry, beauty salon, efficiency, risk.