

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки та планування бізнесу

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

“ ___ ” _____ 20__ р.

ВИПУСКНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності «Економіка підприємства»

за темою:

Економічне обґрунтування проекту створення салону краси

Виконавець

студентка заочного факультету

Валяхіна А.О.

/підпис/

Науковий керівник

к.е.н.,

Клєвцєвич Н.А.

/підпис/

Одеса 2017

ЗМІСТ

ВСТУП
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти можливості організації власного бізнесу в Україні	
1.1.	Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері послуг
1.2.	Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні.....
1.3.	Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новостворюваного бізнесу
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ САЛОНУ КРАСИ	
2.1	Оцінка потенційної насиченості ринку салонів краси
2.2	Аналіз конкуренції на ринку салонів краси
2.3	Формування витрат для функціонування салону краси та джерела їх фінансування
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ САЛОНУ КРАСИ	
3.1.	Прогнозування прибутку від реалізації послуг.....
3.2.	Оцінка економічної ефективності проекту.....
3.3.	Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....
ВИСНОВКИ
Список використаних джерел

ВСТУП

Салонний бізнес – це швидкорослий напрямок. Прагнення українців до володіння красивою зовнішністю стимулює ринок краси. Таким чином, споживачі вимагають відкриття нових салонів з високим рівнем сервісу не тільки в містах-мільйонниках, але й у невеликих населених пунктах.

Актуальність теми обумовлене наступними причинами:

1. Стабільно зростаючим прагненням українців до західних мірок краси.
2. Вдосконаленням сервісу.
3. Збільшенням кількості послуг (перукар, майстер манікюру, косметолог, масажист, можливість нарощування волосся, послуги солярію тощо).
4. Зростанням кількості клієнтів чоловічої статі (1/4 частина відвідувачів салонів – чоловіки).
5. Можливістю залучення фахівців високого класу, навчанням в кращих зарубіжних майстернях.
6. Розумінням різниці між домашнім доглядом та професійними косметологічними процедурами в салоні.

В даний час салонний бізнес вважається одним з найбільш прибуткових та таких, що швидко розвиваються. Це можна пояснити тим, що людям хочеться завжди добре виглядати, особливо жінкам. Так, звичайно, можна обійтися без нарощених нігтів, але без зачіски обійтися не можна. Тому салон або навіть невелика перукарня завжди будуть користуватися попитом, незалежно від фінансового благополуччя світової економіки. Зараз можна впевнено сказати, що салонний бізнес міцно закріпився на ринку послуг.

Потрібно відзначити, що конкуренція в цій сфері була завжди. Але при відкритті подібного бізнесу краще думати не про конкуренцію, а про якість надаваних послуг. Тоді турбуватися будуть ваші конкуренти. Якщо салон має

хорошу рекламу, досвідчених майстрів і повний спектр послуг, то він завжди буде приносити хороший прибуток (навіть на початковому етапі).

Мета випускної роботи – дослідити теоретичні, методологічні аспекти та прикладні аспекти відкриття власної справи у сфері салонного бізнесу на ринку послуг у м. Одеса.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- сформулювати бізнес-ідею започаткування власної справи у сфері послуг;
- розглянути умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні, обґрунтовуючи вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування;
- проаналізувати конкурентне середовище на ринку салонного бізнесу м.Одеси;
- оцінити внутрішні конкурентні переваги створюваного салону «Celebrity»;
- обґрунтувати витрати на функціонування закладу, що створюється;
- спрогнозувати прибуток від реалізації послуг;
- оцінити економічну ефективність проекту;
- проаналізувати можливі ризики та запропонувати заходи щодо їх мінімізації;

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері салонів краси.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення салону краси «Celebrity» у м. Одеса.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань в роботі використовувалися різні методи. Методи теоретичного узагальнення і порівняння (аналіз і синтез, індукція і дедукція) – для дослідження теоретичних та організаційних аспектів проблеми. Методи збирання, зведення та групування, узагальнення та економіко-статистичні методи – для вивчення та відображення тенденцій на ринку. Застосувалися комп'ютерні програми для обробки й аналізу інформації.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові публікації та монографічні видання вчених, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій і досліджень, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, дані звітності офіційних статистичних збірників.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі було проведено дослідження як теоретичних так і прикладних аспектів відкриття власної справи на ринку салонного бізнесу у м. Одеса. На основі цього, можна зробити такі висновки:

1. Загальною концепцією відкриття салону краси «Celebrity» стала бізнес-ідея. У процесі роботи над ідеєю біло визначено місце розташування салону та підібрано відповідне приміщення, особливості роботи з постачальниками та механізм обслуговування клієнтів. Було розглянуто нормативно-правові засади підприємницької діяльності в Україні у сфері салонного бізнесу, ознайомлення з основними законами та документами, вивчення інструкцій та стандартів.

6. На основі вивченого матеріалу , було підібрану оптимальну організаційно-правову форму підприємства – Фізична особа - підприємець, та використання спрощеної системи оподаткування. Такий салон краси, звичайно, буде суб'єктом малого підприємництва, так як ґрунтується на спрощеній системі оподаткування (2 група), і сплачує податки ЕСВ та податок з орендної плати по ставці 22% та 20% відповідно. А значить, оплата податків будет фіксовано 2784 грн на місяць. Проте, у такому виборі є великий плюс , тому что не буде необхідності сплачувати податок на прибуток.

2. Проведений аналіз кон'юнктури ринку салонів краси Одещини та аналіз діяльності салонів краси у м. Одеси, дозволив сформуванати групи основних клієнтів салону. Салону краси «Celebrity» має переваги , тому что при виборі персоналу було враховано їх досвід та кваліфікацію. При виборі постачальника було детально вивчено продукцію, яка буде використовуватись в салоні. Великим плюсом є вигідне місцезнаходження салону та наявність фасадного входу.

3. Первинні інвестиції ля створення салону краси «Celebrity» підраховано у розмірі 145 392 грн. Фінансування заплановано на основі власних коштів , а також за рахунок кредиту в банку у розмірі 50 000 грн. Поточні витрати за рік функціонування салону краси «Celebrity» будуть складати 439 487 грн.

4. Для прогнозування прибутковості салону було пораховано сумму плати за оренди крісла 6 майстрів перукарів та 4 майстрів манікюру, які працюють у 2 зміни. Данний вид прибутку є стійким та більш безпечним для власника салону краси. А майстри, у свою чергу, також впевнені в отриманні прибутку і розуміють, що їй дохід залежить від їхньої цінової політики та якості надання перукарських послуг та послугами манікюру чи педикюру.

5. Було проведено оцінку ефективності інвестицій у салон краси «Celebrity». Чиста сьогодення вартість (NPV) за проектом складає 51 820 грн. Після 8,9 місяців проект салону краси самоокупиться, а майже 9 місяців для такого насиченого ринку, як ринок послуг, це чудовий результат. А внутрішня норма прибутковості – 35,64%.

6. При відкритті підприємства з нуля необхідно враховувати ризики, які можуть вплинути на функціонування підприємства. Такими ризиками для «Celebrity» є: Нестабільна політична, економічна ситуація в країні та не досконала нормативно – законодавча база, виникнення конкурентів в новій ринковій ніші, проблеми під час підбору майстрів, ризик неповернення боргів, помилка у виборі місця розташування бізнесу та несприятливі зміни ринкової кон'єктури, як зміна валютного курсу гривні, падіння купівельної спроможності населення, зниження престижу організації, зміна державного регулювання економіки та збільшення виробництва у конкурентів.

Список літератури :

1. Конституція України: Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР,
2. Про господарські товариства, Закон України, Закон від 19.09.1991
3. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, Закон від 15.05.2003 № 755-IV,
4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями)
5. Господарський кодекс України, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV/
6. Послуги перукарень. Загальні вимоги: ДСТУ 4094-2002. – К.: Держстандарт України, 2002. – 9 с.
7. Правила побутового обслуговування населення, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 4 червня 1999 р. N 974 (974-99-п).
8. ГСТУ 201-14-99 «Послуги перукарські. Загальні технічні умови »;
9. Правилами пожежної безпеки в Україні (Наказ МНС України от 19.10.2004 р № 126); ДСПіН 2.2.2.022-99
10. Інструкції про Надання перукарського, манікюрних та педікюрних послуг (Наказ Укрсоюзсервіса від 27.08.2000р.г. № 20).
11. Національний класифікатор України, Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 від 01.01.2012 р./
12. Апопій В. В. Організація і технологія надання послуг: навч. посіб. / В. В. Апопій, І. І. Олексін, Н. О. Шутовська, Т. В. Футало ; за ред. В. В. Апопія. – К.: ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
13. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Текст]: підручник / О.С. Іванілов. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
14. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту .- К.,- Молодь,1997.
15. Науковий журнал «Вісник економічної науки України». – Вип.1(15). – Донецьк: 2009. – С.111-115

16. Електронний ресурс - Головне управління статистики в Одеській області
17. Касьяненко В.О. Моделювання та прогнозування економічних процесів: навч. посібник / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2016 р. – 185 с.
18. Іщенко О. Ф. Оцінка ефективності бізнес-плану підприємства, О.Ф. Іщенко – Х: ХНЕУ, 2012 р. – с. 211-213
19. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
20. Головка Т. В.. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т. В. Головка, С. В. Сагова. – К.: КНЕУ, 2012.–198с
21. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Грищенко — К.: Центр учбової літератури, 2015. — 400 с.
22. Данилюк Т. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України, Видавництво: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Л.Українки, 2015 р. - С. 19-23
23. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. — К. : КНЕУ, 2005. — 252 с.
24. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства / М.В. Карпунцов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С. 71-75