

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

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____ Сментина Н.В.

«__» _____ 2018 року

ВИПУСКНА РОБОТА

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

за темою:

«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ САЛОНУ
КРАСИ НА ПРИКЛАДІ BEAUTY BAR»

Виконавець:

студентка IV курсу, групи 5

Потапова Аліна Едуардівна _____

Науковий керівник:

к.е.н, професор

Карпов Володимир Анатолійович _____

Одеса – 2018

АНОТАЦІЯ

Потапова А.Е. «Економічне обґрунтування проекту створення салону краси на прикладі beauty bar»

випускна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра

за спеціальністю «Економіка підприємства»

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, 2018 рік

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 салону краси : 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 студії 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, салон краси, ринок салон краси, проект, прибутковість, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Potapova A.E. “ Economic justification of the project of creating a beauty salon for example beauty bar”

graduation work for receipt educational qualification of Bachelor by specialty

“ Enterprise economy”

Odessa National Economic University

Odessa, 2018

The graduation work consists of three charters. Object of study- justification process of creating a beauty salon. The paper explores the possibility of start own business in the field of beauty salon in Odessa: considered the general concept of business, conditions of organization and implementation of entrepreneurship are analyzed. The project of creation of beauty salon is offered. Formed starting capital for project implementation, running costs for the studio are calculated and the profit from the sale of beauty salon services is predicted. Completed the business case of feasibility of project implementation, possible risks and ways to minimize them are considered.

KEYWORDS: business idea, sphere of beauty salon, beauty bar, project, profitability, efficiency, risk.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В ОДЕСІ У СФЕРІ САЛОНУ КРАСИ	
1.1 Обґрунтування бізнес-ідеї створення власної справи на ринку салонів краси	6
1.2 Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері салону краси.....	9
1.3 Обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування.....	13
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ САЛОНУ КРАСИ НА ПРИКЛАДІ BEAUTY BAR	
2.1 Аналіз ринку салонів краси в Одесі.....	17
2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг фірми.....	21
2.3 Формування стартових витрат на створення салону краси.....	25
2.4 Формування витрат на функціонування салону краси.....	29
РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ САЛОНУ КРАСИ НА ПРИКЛАДІ BEAUTY BAR	
3.1 Прогнозування прибутку від реалізації послуг.....	36
3.2 Розрахунок та аналіз показників ефективності проекту.....	41
3.3 Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації	43
ВИСНОВКИ.....	58
Список використаних джерел	62

ВСТУП

Актуальність теми. Салон краси, як beauty bar прийшли до нас з Нью-Йорка ще в далекому 2000-му році, 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 близько 100 салонів краси, 67% 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, шугаринга, 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. Beauty bar це не звичайний салон краси, котрий звикли бачити клієнти, він може вирішити проблеми, які були зазначені вище, тому зараз він набирає великий попит.

Споживачі, перш за все, цінують якість послуги та за котрий час вона буде зроблена. В Одесі вже існують салони краси на прикладі beauty bar, але більшість з них взяли лише назву, а самої концепції не дотримуються. Це робить помилкове ставлення та думки споживачів про справжні beauty bar. Взагалі поняття beauty bar ще не дуже поширене, тому люди діляться на три типи:

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

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

Проблема організації діяльності салону краси, як beauty 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 такі науковці, як: Б. Адамова [1], 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 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.
- сформулювати концепцію створення салону краси на прикладі beauty bar та обґрунтувати вибір організаційно-правової форми новостворюваного бізнесу.
- проаналізувати конкурентне середовище на ринку салонів краси в м. Одеса.
- провести SWOT-аналіз створюваного підприємства.
- сформулювати 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 beauty bar та запропонувати заходи щодо їх запобігання.

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

Предмет дослідження - проектування започаткування власної справи з відкриття салону краси на прикладі beauty bar. 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 салонів краси на основі beauty bar, наукові публікації та монографічні видання вчених.

ВИСНОВКИ

Салон краси – це заклад, що займається косметичним обслуговуванням чоловіків і жінок. До цієї ж гілки обслуговування відносяться салони зачісок, спа, нігтьова студія та ін. Beauty bar - це такий салон краси, в котрому цінують час клієнта тому послуги надаються комплексно, та впродовж процедури будуть запропоновані розслаблюючі напої для відпочинку.

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

1. Загальною концепцією відкриття салону краси beauty bar стала бізнес-ідея. У процесі роботи над ідеєю біло визначено місце розташування салону та підбрано 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.
2. На основі вивченого матеріалу , було підбрану 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).
3. Проведений аналіз кон'юнктури ринку салонів краси у м. Одеси, дозволив сформуванати групи основних клієнтів салону. Салон краси beauty bar має переваги, тому що при виборі персоналу було враховано їх досвід та кваліфікацію. При виборі постачальника було детально вивчено продукцію, яка буде використовуватись в салоні. Та одна з найважливіших переваг це те що вирішується найголовніша проблема всіх клієнтів, це менше часу будуть займати всі процедури. Великим плюсом є вигідне місцезнаходження салону.

4. Аналіз ринку салонів краси на прикладі beauty bar показав що в Одесі їх вкрай мало, що дає можливість комфортно існувати і розвивати свій бізнес поки ця гілка ще не стала настільки популярною, що заповнила все місто. Так само були проведені дослідження показали, що показали поступове зростання прибутку салонів краси, за рахунок того що держава поступово виходить з кризи, і люди поступово починають заробляти краще, отже можуть дозволити собі витратити більше коштів на догляд за собою. Було остаточно вирішено які послуги будуть надаватися в салоні beauty bar - це манікюр гель-лак, педикюр гель лак, нарощування брів, корегування та фарбування брів, візаж та косметологічні процедури. Виявлено кількість потрібних співробітників для відкриття та роботи салону краси beauty bar. Для функціонування потрібні: один директор, один бухгалтер, один адміністратор, три майстра з манікюру-педикюру, двоє візажистів, один косметолог та одна прибиральниця. Розраховано собівартість кожної послуги та на основі цін у конкурентів були встановлені середні ціни на послуги. Приблизна концепція салону краси на прикладі beauty bar в Одесі використовується в декількох закладах, які вже встигли знайти постійних задоволених клієнтів, нашою метою буде їх переманити до себе, показавши то що у нас вони зможуть зробити якісніше ті ж послуги що і у конкурентів, але за менші гроші.
5. Стартові вкладення формуються з ряду пунктів які необхідно виконати для того щоб коректно і доцільно запуснути салон beauty bar, в переліку присутні такі розділи, як витрати на приміщення, реєстрація бізнесу, купівля обладнання і матеріалів, меблів, касового апарату, кавоварки, холодильника, комп'ютера, робочого телефону, реклама, охоронна сигналізація. Всі витрати на відкриття нового бізнесу обійдуться в 202 650 грн., тому біло вирішено взяти кредит на 200 000 грн. у "Альфа-банк" на три роки. Решту грошей плануються брати у власника в розмірі 10 000 грн. і брати безвідсоткову позику у родича в розмірі 70 000 грн.
6. Було виявлено, розраховано та сформовано поточні витрати на рік функціонування. У салоні beauty bar до них входить витрати на матеріали у

розмірі 118 000 грн., заробітну плату - 1 048 224 грн., рекламу - 255 540 грн., оренду приміщення - 314 400 грн., комунальні платежі - 36 000 грн. та сума відсотків за кредит - 123 468 грн. Загальна сума за рік поточних витрат складатиме 1 895 632 грн.

7. Для прогнозування прибутку від реалізації послуг салону краси beauty bar необхідно визначити: середню кількість покупок у день, націнку на товар, виручку від реалізації та розрахувати чистий прибуток з урахуванням податків. Виручка від реалізації послуг склала 2 571 000 грн. у рік. Поточні витрати складають 1 895 632 грн. у рік. Фінансовий результат складає 3 037 364 грн у рік. Чистий прибуток складає 675 368 грн. у рік. Грошовий потік складає 675 368 грн. у рік. Рентабельність продажу складає 26,26%.
8. Було проведено оцінку ефективності інвестицій у салоні краси beauty bar. При ставці дисконтування 27% період окупності склав 3 міс, дисконтований період окупності склав 3 міс, чистий приведений дохід склав 1 277 148 грн, індекс прибутковості склав 12,37.
9. 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 обрання оптимального варіанту обрано критерії Вальда та Гурвіца. За критерієм Вальда за оптимальну приймається стратегія, яка в найгірших умовах гарантує максимальний виграш. Критерій Вальда орієнтує статистику на самі несприятливі умови. Критерій Гурвіца під час вибору рішення рекомендує керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між крайнім песимізмом і невтримним оптимізмом. Для сформування пропозицій з

мінімізації підприємницьких ризиків був проведений розрахунок коефіцієнта ризику.

10. На основі розрахунків було визначено, що для салону краси beauty bar 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 ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамов Б. И. Малый и средний бизнес как фактор реформирования жилищно-коммунального хозяйства / Б. И. Адамов, Б. А. Сорокин, А. Ф. Толмачева // *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. 08.00.05 / 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 [Електроний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.wmj.ru/krasota/makiyazh/zhenskoe-tsarstvo-chto-takoe-byuti-bar.htm>
9. Три модних поняття салонів краси [Електроний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sncmedia.ru/budget/byuti-bar-barbershop-i-prochie-5-modnykh-ponyatiy-prishedshikh-k-nam-za-poslednyuyu-pyatiletku/>
10. Салони краси з концепцією beauty bar в м. Одеса [Електроний ресурс]. - Режим доступу:

- https://www.google.com.ua/search?hl=ru&q=beauty+bar+одецца&npsic=0&rflfq=1&rlha=0&rllag=46441143,30725963,5324&tbm=lcl&ved=0ahUKEwiloIbNsfvaAhVP_KQKHffuAP4QjGoIXA&tbs=lrf:!2m1!1e2!2m1!1e3!3sIAE,lf:1,lf_ui:1&rldoc=1#rffi=hd::si:17919456461502389863;mv:!1m3!1d51436.33847150896!2d30.729529050000004!3d46.44114335!2m3!1f0!2f0!3f0!3m2!1i90!2i449!4f13.1
11. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://evrovektor.com/kved/2010/>
 12. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
 13. Кодекс цивільного захисту України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17>
 14. Кодекс цивільного захисту України Стаття 57 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/kczu/57.htm>
 15. Правила пожежної безпеки України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0252-15>
 16. Оренда приміщення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.olx.ua/obyavlenie/gotovyuy-salon-krasoty-v-tsentre-goroda-polnoe-oborudovanie-IDxI2uK.html#4017515b19>
 17. Googlemaps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/maps/@46.4790618,30.7330303,295m/data=!3m1!1e3>
 18. Стара схема приміщення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://img01-olxua.akamaized.net/img-olxua/600750234_9_644x461_gotovyuy-salon-krasoty-v-tsentre-goroda-polnoe-oborudovanie-_rev025.jpg
 19. Статистичний класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/spravochniki/klassifikatory/statisticheskie-klassifikatory/klasyfikator-organizacijnyh-form/statistichnij-klasifikator-organizacijnyh-950596.html>
 20. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11>

21. Організаційно-правові форми підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1633082652804/ekonomika/organizatsiyno-pravovi_formi_pidpriyemnitstva
22. Загальна система оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://byhgalter.com/zagalna-sistema-opodatkuvannya-dlya-pidpriyemciv-oblik-ta-zvitnist/>
23. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.medoc.ua/ru/news/zakonodavch-novac-2018-dlja-dinnikv>
24. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/2632-210112.html>
25. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>
26. Основні показники для вибору єдинником групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chp.com.ua/spravochnik/edinyj-nalog>
27. Аналіз ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua>
28. Український ринок салонів краси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlasnasprava.ua/ukrainskij-ry-nok-salonor-krasoty-v-2016-godu-vy-ros-na-2-do-325-mln-grn/>
29. Класифікатор професій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com/spravochniki/klassifikatory/statisticheskie-klassifikatory/klasifikator-profesiy-kp-950586.html>
30. Юридична компанія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.xp.od.ua>
31. Інтернет магазин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: prom.ua
32. Інтернет магазин "Kodi" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kodi-professional.ua>
33. Інтернет магазин косметики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://makeup.com.ua>

34. Інтернет магазин Розетка [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://rozetka.com.ua>
35. Інтернет магазин Фокстрот [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<foxtrot.com.ua>
36. Агентство з безпеки "Зевс" [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.zevs-ohorona.com>
37. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навчальний посібник.- Київ: Центр навчальної літератури, 2003.-188с.
38. Балджи М.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання. Навчальний посібник. – Харків: Промарт, 2015. – 300 с.
39. Турунцева М.Ю. и др. Некоторые подходы к прогнозированию экономических показателей.– М.: Институт экономики переходного периода, 2005.- 195 с.
40. Види можливих ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://studentbooks.com.ua/content/view/897/54/1/1/>
41. PEST-аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://buklib.net/books/36596/>
42. Класифікація ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://buklib.net/books/26510/>
43. Критерії прийняття рішень в умовах повної невизначеності [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://pidruchniki.com/15461213/ekonomika/kriteriyi_priunyattya_rishen_umovah_povnoyi_neviznachenosti
44. Страхування. Сучасний курс: підручник / за ред. Е.В. Коломіна.- М .: Фінанси і статистика, 2007.