

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Освітньо-професійна програма
«Економіка»
Спеціальність 051
«Економіка»
Група 2БЕП-31

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему: : **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ САЛОНУ НІГТЬОВОГО
ДИЗАЙНУ «BEAUTY BAR MOON»**

Проектний матеріал складається з пояснювальної записки на _____ сторінках та ілюстративного матеріалу

Студент _____ (Бур'ян Катерина Володимирівна)

Керівник _____ (Пятніченко Анна Сергіївна)

До захисту допущений

Завідувач кафедри _____ (Кулаковська Т.А.)

Завідуючий відділенням _____ (Воронкова Ю.В.)

Захист « ____ » _____ 20 ____ р. Протокол ДКК № _____

Оцінка ДКК _____

Секретар ДКК _____

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВСП «ОДЕСЬКИЙ ТЕХНІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ОДЕСЬКОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Відділення економічне
Кафедра Економіки
Освітньо - професійно програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Форма навчання денна

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Заст. дир. з НВР

І.В.БЕРКАНЬ

“ _____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу бакалавра
Студенту (студентці) Бур'ян Катерині Володимирівні
(*прізвище, ім'я, по-батькові*)

Тема кваліфікаційної роботи: «Економічне обґрунтування проекту створення підприємства на прикладі салону нігтьового дизайну «Beauty bar Moon»»

1. Затверджена наказом по коледжу № _____ від «__» _____ 20__ р.
2. Термін подання студентом закінченої роботи «__» _____ 20__ р.
3. Вихідні дані до роботи:
4. Зміст роботи (перелік питань, що підлягають розгляду):

Вступ

Розділ 1. Теоретичні та методичні основи розробки бізнес-планів

1.1. Цілі, завдання та функції бізнес-планів

1.2. Зміст і структура бізнес-плану

Висновки до Розділу 1

Розділ 2. Організаційно-правові передумови створення салону нігтьового дизайну «Beauty bar Moon» та економічне обґрунтування даного проекту

2.1. Загальна характеристика підприємства та його товару, аналіз конкурентів

2.2. Маркетинговий план салону нігтьового дизайну «Beauty bar Moon»

2.3. Юридичний та організаційний план салону нігтьового дизайну «Beauty bar Moon»

2.4. Фінансовий план та оцінка ефективності створення салону нігтьового дизайну «Beauty bar Moon».

Висновки до Розділу 2

5. Дата видачі завдання – «__» _____ 20__ р.

Керівник _____ (викладач, А. С. Пятніченко)

Завдання прийняв до виконання _____ (К. В. Бур'ян)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи
1.	Вибір теми роботи	жовтень 2021
2.	Опрацювання літературних джерел	жовтень-листопад 2021
3.	Написання I розділу роботи	грудень-березень
4.	Складання висновку до I розділу	березень
5.	Написання II розділу роботи	березень-червень
6.	Складання висновку до II розділу	червень
7.	Підготовка роботи до друку	червень

Студент _____ (К. В. Бур'ян.)
(підпис)

Керівник роботи _____ (викладач, А. С. Пятніченко)
(підпис)

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

КРБ містить 50 сторінки, 11 таблиць, 2 рисунки, список використаних джерел з 17 найменувань.

Метою роботи є економічне обґрунтування створення нового проекту, розкриття діючої практики складання бізнес-плану, а також розробка бізнес-плану для створення вищезазначеного б'юті-салону.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є салон нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON», який практично створюється безпосередньо автором кваліфікаційної роботи.

Завданням роботи передбачено:

–дослідження ролі бізнес-планування в створенні та розвитку підприємства;

–визначення теоретичних та методичних основ для розробки бізнес-плану;

–проведення розрахунків для обґрунтування економічної доцільності та прибутковості новоствореного бізнесу.

За результатами виконаної роботи сформульовані висновки.

Одержані результати можуть бути використані для започаткування автором роботи Катериною БУР'ЯН власної справи.

Рік виконання роботи – 2022 рік

Рік захисту роботи – 2022 рік

**ТЕМА: «ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ САЛОНУ НІГТЬОВОГО ДИЗАЙНУ
«BEAUTY BAR MOON»**

ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Теоретичні та методичні основи розробки бізнес-планів

1.1. Цілі, завдання та функції бізнес-планів

1.2. Зміст і структура бізнес-плану

Висновки до Розділу 1

Розділ 2. Організаційно-правові передумови створення салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON» та економічне обґрунтування даного проекту

2.1. Загальна характеристика підприємства та його товару, аналіз конкурентів

2.2. Маркетинговий план салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON»

2.3. Юридичний та організаційний план салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON»

2.4. Фінансовий план та оцінка ефективності створення салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON».

Висновки до Розділу 2

Список використаних джерел

Вим.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата	БЕП 31.02.000.КРБ		
Розроб.	Бур'ян К.В				Літ.	Арк.	Аркушів
Керівник	Пятніченко А.С.					4	

ВСТУП

За останні роки в економіці і фінансовій системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної та економічної незалежності і переходом до розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Стратегія розвитку підприємства повинна відповідати вимогам ринкової економіки і реагувати на всі процеси в державі. У зв'язку з цим на підприємствах України виникла проблема бізнес-планування. Уміння розробляти бізнес-плани в умовах реформування української економіки в ринкову стає вкрай актуальним у силу наступних причин:

- з'явилося нове покоління підприємців, що не має досвіду планування і керівництва комерційних структур, і тому погано представляє коло проблем, що їх очікують;
- досвідчені керівники старої формації в нових умовах господарювання не готові до конкурентної боротьби, не можуть прорахувати свої майбутні кроки;
- розраховуючи на одержання інвестицій, потрібно вміти розробити й обґрунтувати бізнес-план, довести інвесторам, що гроші вкладаються в надійне, ефективне підприємство;
- аналізуючи ефективність інвестиційних проектів, необхідно врахувати усі фактори, що визначають ризики: фінансово-економічні, соціальні, технічні й екологічні.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є салон нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON», який практично створюється безпосередньо автором кваліфікаційної роботи. Зазначене рішення ґрунтується на основі наступних причин. По-перше, це активний розвиток ринку краси в Україні. Слід зазначити, що найбільший попит серед процедур краси мають саме манікюрні послуги. По-друге, це відмінний спосіб вкладення власних коштів для підприємця-початківця, який має бажання та володіє різноманітними вміннями та техніками манікюрної справи.

					БЕП 31.02.000.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		4

Метою роботи є економічне обґрунтування створення нового проекту, розкриття діючої практики складання бізнес-плану, а також розробка бізнес-плану для створення вищезазначеного б'юті-салону.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі задачі:

- дослідження ролі бізнес-планування в створенні та розвитку підприємства;
- визначення теоретичних та методичних основ для розробки бізнес-плану;
- проведення розрахунків для обґрунтування економічної доцільності та прибутковості новоствореного бізнесу.

Структурно кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків списку використаних джерел.

					БЕП 31.02.000.КРБ	Лист
						5
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Розділ 1 Теоретичні та методичні основи розробки бізнес-планів

1.1 Цілі, завдання та функції бізнес-планів

Економічне обґрунтування проекту створення нового підприємства – це аналіз і оцінка економічної привабливості проекту для різних його учасників - замовників, інвесторів, фінансових посередників, постачальників, споживачів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Зміст розділів економічного обґрунтування проекту

Назва розділу	Зміст розділу
1. Основна ідея проекту	– ідея проекту – перелік інвесторів і замовників – загальні відомості про проект
2. Аналіз ринку і стратегія маркетингу	– загально-економічний аналіз ринку – дослідження ринку – розробка проектної стратегії – розробка концепції маркетингу – розробка витрат і доходів маркетингу
3. Сировина і комплектуючі матеріали	– класифікація сировини і комплектуючих матеріалів – специфікація потреб у матеріалах – доступність ресурсів стратегія поставок, витрати на сировину і комплектуючі матеріали
4. Місцезнаходження і навколишнє середовище	– аналіз місцезнаходження і навколишнього середовища – остаточний вибір розміщення об'єкта
5. Інженерна частина проекту технологія	– виробничі програми і визначення виробничої потужності – вибір технології, її придбання – вибір обладнання, будівельні роботи
6. Організаційні та накладні витрати	– організація проектування – накладні витрати
7. Трудові ресурси	– визначення потреб у трудових ресурсах – визначення витрат, пов'язаних з трудовими ресурсами
8. Планування процесу здійснення проекту	– складання графіку реалізації проекту – розрахунок витрат щодо реалізації проекту
9. Фінансовий аналіз та оцінка ефективності інвестування	– аналіз витрат – фінансування проекту – фінансово-економічні показники діяльності підприємства, що реалізує проект

Загальна процедура впорядкування економічного обґрунтування по відношенню до конкретного проекту формалізується у вигляді так званого проектного циклу, який має такі етапи:

1. Формулювання проекту (ідентифікація). На цьому етапі керівництво аналізує поточний стан підприємства та визначає найбільш пріоритетні напрямки його подальшого просування. Результатом цього аналізу є бізнес-ідея, яка представляється як проект.

2. Розробка (підготовка) проекту. На цьому етапі проводиться поступове уточнення та вдосконалення плану проекту по всіх його напрямках – комерційному, технічному, фінансовому, економічному, інституціональному тощо. Важливим на цьому етапі є також пошук та збір вихідної інформації для рішення окремих задач проекту.

3. Експертиза проекту. Це найважливіший етап проектного циклу, на якому учасник, або сам проводить експертизу проекту по всім напрямкам, або залучає для цього авторитетну консалтингову компанію.

4. Здійснення проекту. Стадія охоплює реальний розвиток бізнес-ідеї до того моменту, коли проект вводиться в експлуатацію. Вона включає також основну частину реалізації проекту, задача якої – перевірка грошових потоків, які генерує проект, для покриття вкладених інвестицій та забезпечення бажаної віддачі.

5. Оцінка результатів. Проводиться як по закінченню проекту в цілому, так і в процесі його реалізації. Основна мета стадії порівняння ідей, закладених в проект з ступенем їх, фактичного виконання.

Після проведення усіх досліджень, які передують прийняттю рішення, необхідно скласти певний підсумковий документ, який дозволить підприємцю не лише прийняти, а й зафіксувати, що і коли належить зробити, щоб виправдалися сподівання на ефективність проекту. Для цього складається бізнес-план, який є головним інструментом для відбиття підприємницької ідеї.

Важливу роль в організації та економіці підприємницької діяльності відіграє складання бізнес-плану. Бізнес-план - це поширений у ринковій економіці

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		7

інструмент, основа конкретної маркетингової, фінансової, матеріально-технічної, кадрової політики ведення власного бізнесу.

Бізнес-план - візитна картка, за якою потенційні партнери з бізнесу оцінюють шанси на успіх підприємницької справи.

В економічній літературі бізнес-план розглядається в кількох аспектах:

— як самодостатній інструмент внутрішньофірмового планування і аналог стратегічного плану;

— як інструмент ділового планування, насамперед планування відносин з контактними аудиторіями організації, від яких залежить обсяг її фінансових ресурсів (кредиторами, інвесторами);

— як плановий документ, що розробляється на рівні структурного підрозділу підприємства.

На базі синтезу цих підходів найбільш повно висвітлює сутність бізнес-плану таке визначення: бізнес-план — це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Це документ, який містить комплексне обґрунтування стратегії (програми) розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі поточного та перспективного планування такої діяльності.

У бізнес-плані формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.

Розробка бізнес-плану має стати при утворенні нових підприємств, реконструкції діючих, для обґрунтування ефективності інвестицій. Цей документ забезпечує впевненість майбутніх інвесторів у тому, що їхні інвестиції будуть прибутковими.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						8
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Успіх будь-якої справи, в тому числі і виходу підприємства з новим продуктом чи послугою на ринок, неможливий без повного і чіткого уявлення про перспективи підприємницької справи, без розробки надійних попередніх орієнтирів і реального плану дій: як почати свою справу, як ефективно організувати виробництво і просування товару на ринок, коли ж одержуватимуться перші прибутки, як зменшити ризик, вижити і перемогти в конкурентній боротьбі.

У підприємстві бізнес-план замінить звичайне техніко-економічне обґрунтування будь-якого заходу, стане основним критерієм і мірою його суспільної корисності.

Підприємництво - це, по суті, процес прийняття рішень, їх реалізації та оцінка результатів запланованих дій. Бізнес-план становить основу для прийняття оптимальних рішень.

Зважаючи на те, що підприємці несуть повну відповідальність за результати бізнесу, у країнах з розвинутою ринковою економікою для більшості фірм питання мобілізації і використання фінансових коштів набувають першочергового значення.

Підприємництво тісно пов'язане з конкуренцією, яка передбачає дотримання, як мінімум, двох умов: зниження витрат на виробництво і, відповідно, цін і підвищення якості продукції.

Підприємництво та інновації між собою тісно пов'язані. Використання нової техніки і технології є однією з основних вимог підприємницької діяльності. Вона передбачає не тільки інноваційну, а й ефективну організацію виробництва, адміністративну та фінансову діяльність, пошук своєї ринкової «ніші».

Процес планування дозволяє уявити весь комплекс майбутніх операцій підприємницької діяльності і запобігти тому, що може статися. Особливо важливе планування в комерційній діяльності, де потрібні як передбачення на довгострокову перспективу, так і ґрунтовні попередні дослідження, що передують плануванню. При виході на ринок підприємець повинен реально уявляти можливі результати своєї діяльності, критично оцінювати свої

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						9
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

можливості, правильно розподілити цілі за часом, навчитися ефективно використовувати ресурси, оволодіти сучасними інструментами підприємництва. Адже прибуток може бути одержаним не відразу, а витрати будуть із самого початку.

Бізнес-план складається на кілька років наперед і переглядається в міру необхідності, як правило, один раз на рік. У міру накопичення інформації і досвіду процес коригування плану полегшується.

Крім основного варіанта бізнес-плану, складаються спеціальні скорочені його варіанти для осіб, у контактах з якими підприємець зацікавлений.

Отже, за ринкової системи господарювання бізнес-план — це активний робочий інструмент управління, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту.

Специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту. У ньому розглядається широке коло проблем, на які може натрапити підприємець, і визначаються способи розв'язання цих проблем. Водночас слід зазначити, що принципи управління за допомогою бізнес-плану передбачають необхідність урахування в процесі розробки конкретного бізнес-плану багатьох специфічних для даного підприємницького проекту факторів.

Складанню бізнес-плану передуює визначення цілей власного бізнесу загалом і бізнес-плану зокрема. При цьому визначаються ділові загальні й особисті цілі, що є основою оцінки успішного бізнесу як особистого успіху підприємця.

Цілі можна розглядати як бажаний стан справ. Як правило, спочатку визначаються загальні цілі, потім виділяються специфічні конкретні, що визначають проміжні етапи в досягненні загальної мети. Останнє допомагає визначити пріоритетність напрямків, їх розподіл за часом. Цілі суб'єктивні й у цьому розумінні вони не можуть бути правильними чи неправильними. Процедура вирішення цього питання відрізнятиметься при плануванні нового і

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						10
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

реконструкції діючого підприємства як за складом, так і за змістом використання необхідної інформації.

Для входження в ринок нового підприємства йому потрібні дослідження стану самого ринку і конкретної ринкової ситуації, а для того, щоб обґрунтувати необхідність реконструкції діючого підприємства, останньому, крім того, слід використати об'єктивні оцінки досягнутих результатів діяльності підприємства.

Бізнес-план охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня піль бізнес-плану — бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності.

Бізнес-план дає змогу розв'язати цілий ряд завдань, основними серед яких є такі:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку фірми;
- розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капітал;
- визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- підбір працівників, спроможних реалізувати даний план.

Кожне завдання плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими. Центром бізнес-плану є концентрація фінансових ресурсів. Саме бізнес-план виступає важливим засобом збільшення капіталу компанії. Процес складання плану дає змогу глибоко проаналізувати розпочату справу у всіх деталях. Бізнес-план є основою бізнес-пропозиції у переговорах з майбутніми партнерами, він відіграє важливу роль при комплектуванні основного персоналу фірми.

Таким чином, бізнес-план, по-перше, може бути використаний для розробки концепції бізнесу, для детального відпрацювання стратегії, для попередження помилок ще «на папері», а не в реальності шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності компанії.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		11

По-друге, бізнес-план є інструментом, за допомогою якого підприємець може оцінити фактичні результати діяльності фірми за визначений період. Наприклад, фінансовий розділ бізнес-плану може бути використаний як основа для складання бюджету виробничої діяльності та оперативного контролю за правильним використанням фірмою коштів, В цьому аспекті такий план може й повинен стати основою для нового плану. Час від часу компанія має звіряти результати своєї діяльності, щоб виявити, за якими показниками компанія відхилилась від нього, чи можна вважати ці відхилення сприятливими або небажаними, а також прогнозувати подальший розвиток бізнесу.

По-третє, бізнес-план є засобом залучення, або «добування», коштів.

Підготовка бізнес-плану є процесом, що безперервно повторюється та поновлюється, отже, і висновки, які випливають з цього, мають час від часу переглядатися. Фактично процес підготовки бізнес-плану є безперервним.

Хоч фірма формально складає новий бізнес-план щорічно, на практиці його виконання контролюється постійно, а уточнення слід вносити якомога частіше, можливо, щоквартально або навіть щомісячно.

Багато в чому бізнес-план для будь-якої фірми стає першим досвідом стратегічного планування. Одночасно бізнес-план є керівництвом до виконання. Він може бути використаний для перевірки ідей керівництвом фірмою та як інструмент прогнозування результатів діяльності. План може уточнюватися в міру проведення цих ідей в життя, коли з'ясується, наскільки точним виявилися його розрахункові показники. Таким чином виникає система раннього оповіщення, яка дає можливість своєчасно вживати заходів щодо вирішення проблем, що виникають.

Фірми, що вже сформувались, при розробці бізнес-плану мають певні переваги порівняно з компаніями-початківцями. Цифри, які вони використовують для розрахунків, надійно обґрунтовані результатами їхньої діяльності, їхні задуми на майбутнє впливають з їхньої колишньої стратегії, спираючись на успіхи фірми, досвід, набутий на своїх помилках.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						12
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

На шляху створення будь-якої справи постає ряд суттєвих перешкод, кожна з яких за відсутності необхідного підходу може стати причиною виникнення проблемної ситуації. До них відносяться організація управління, накопичення капіталу, розробка та маркетинг продукту, підтримання на необхідному рівні валового прибутку та захист бізнесу від небажаного впливу. Статистика свідчить, що 75% усіх нових починань у бізнесі є невдалими в перші роки.

У разі виникнення будь-яких труднощів підприємець повинен дослідити стан бізнесу та виявити можливі перешкоди. Кожного разу, з'ясувавши та вирішивши проблему, підприємець тим самим звільняється ще від однієї перемінної, яка може призвести до невдачі, і, таким чином, підвищує свої шанси на успіх.

Багато з проблем можуть бути вирішені шляхом глибокої проробки планів. Постійне уточнення бізнес-плану з метою приведення його у відповідність до умов, що змінюються, посилює можливість його використання як критерію оцінки фактичних результатів діяльності -фірми.

Бізнес-план минулого року може показати, яка із стратегій компанії виявилась ефективною, а яка ні, і наскільки результативним був топ чи інший спосіб його реалізації

Вивчення фактичних результатів роботи порівняно з бізнес-планом надає можливість виявити сильні та слабкі сторони організації, які можна використати, аби усунути відхилення наміченого планом від того, що виявилось на практиці.

Фінансовий розділ попереднього бізнес-плану може використовуватись як засіб об'єктивного спостереження за розвитком бізнесу. Фінансові прогнози, закладені у плані, становлять основу бюджету, при якому фірма намагалась працювати. Відхилення від розрахунків виявляють ділянки, де або думки про необхідні ресурси були хибними, або контроль в період виконання плану був недостатнім. Отже, крім управлінської функції бізнес-плану, його можна використовувати як засіб моніторингу.

Бізнес-план може сприяти залученню інвесторів та кредиторів. Перед тим, як ризикувати своїм капіталом, інвестори мають впевнитись у надійності розробки

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						13
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

проекту та мати уявлення про його ефективність. Вони мають вивчити бізнес-план перед розглядом можливості капіталовкладень.

Бізнес-план може бути підготовлений менеджером, підприємцем, фірмою, групою фірм або консалтинговою організацією. Для розробки стратегії розвитку великої фірми складається розгорнутий бізнес-план. Нерідко вже на стадії його підготовки визначається партнер.

Фірми, що працюють у стабільній ситуації та виробляють товар для сталого ринку, при зростанні обсягів виробництва розробляють бізнес-план, спрямований на удосконалення виробництва та пошук шляхів зниження його витрат. Але всі ці фірми постійно розглядають заходи щодо модернізації продукції чи послуг, що виробляються. Фірми, які виробляють продукцію в умовах постійного ризику, насамперед систематично працюють над освоєнням нових видів продукції, переходом на виробництво товарів нових поколінь та подовженням їхнього життєвого циклу. Якщо фірма, плануючи значне зростання виробництва традиційних продуктів або тих, що освоюються, не має достатніх власних потужностей для їх виробництва, вона може вирішити цю проблему або шляхом залучення капітальних вкладень для створення нових потужностей, або шляхом пошуку партнерів, яким вона передасть виготовлення визначених вузлів, деталей тощо. Другий варіант, як правило, забезпечує прискорене розв'язання завдань і потребує менше засобів. У цьому випадку вже на стадії розробки бізнес-плану визначаються вимоги до майбутнього виробництва.

Крім авторів концепції, закладеної в бізнес-плані, в його створенні активну участь беруть фінансисти, які знають особливості кредитного ринку, обізнані з наявністю вільних капіталів, ступенем ризику даного виду бізнесу. Основу групи спеціалістів, що розробляють бізнес-план, становлять маркетологи, економісти, статисти, фінансисти. Доцільними можуть виявитись також поради тих, хто безпосередньо в процесі складання плану участі не бере.

Найактивніше бізнес-план використовується при пошуку інвесторів: нових акціонерів, кредиторів, спонсорських вкладень тощо. Допомогає бізнес-план великим підприємцям і фірмам, які збираються розширити бізнес шляхом купівлі

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		14

пакету акцій існуючої фірми або шляхом реорганізації діючої організаційно-виробничої структури

За рахунок чітко визначених кінцевих цілей розробленого бізнес-плану вся справа бізнесу набуває цілеспрямованості, що дозволяє спрямувати енергію та дії підприємців в оптимальне русло. Підготувавши бізнес-план, підприємець отримує інструмент контролю управління, що забезпечує поступове просування підприємства до встановленої мети.

У процесі складання бізнес-план виступає інструментом самонавчання, а після реалізації передбачених ним дій — основою для порівняння з фактичними досягненнями. Таким чином, підприємець набуває знань, досвіду та професіоналізму, що неможливо без планування.

В умовах ринкової економіки бізнес-план є робочим інструментом, який використовується у всіх галузях підприємництва. Бізнес-план описує процес функціонування фірми, показує, яким чином її керівники мають намір досягти своєї мети, насамперед підвищення прибутковості роботи. Добре розроблений бізнес-план допомагає фірмі зростати, завойовувати нові позиції на ринку, розробляти перспективні плани свого розвитку, формувати концепції виробництва нових товарів і послуг та обирати раціональні шляхи їх реалізації.

Бізнес-план не є сталим документом: він систематично поновлюється, до нього вносяться зміни, обумовлені змінами, то відбуваються всередині фірми, змінами на ринку, в економіці в цілому. Бізнес-план узгоджує внутрішній аналіз фірми з макроекономічним аналізом, що його проводять спеціалізовані наукові організації.

Як результат досліджень та організаційної роботи, що має своєю метою вивчення конкретного напрямку діяльності фірми на визначеному ринку в організаційно-економічних умовах, що склалися, бізнес-план ґрунтується на:

- конкретному проектуванні виробництва визначеного товару (послуги), створення нового типу виробів або нових послуг;

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		15

- всебічному аналізі виробничо-господарської та комерційної діяльності організації, метою якого є виділення її слабких і сильних сторін, специфіки та відмінностей від інших аналогічних фірм;

- вивченні конкретних фінансових, техніко-економічних та організаційних механізмів, що використовуються в економіці для реалізації конкретних завдань.

Особливістю бізнес-плану як стратегічного документа є його збалансованість за визначеними завданнями з урахуванням реальних фінансових можливостей фірми. Для того, щоб бізнес-план був прийнятий, він має бути забезпечений необхідними фінансовими ресурсами. Це значною мірою визначає характер проектів, які вивчаються при розробці бізнес-плану. Ці проекти мають бути не лише інноваційними, тобто відрізнялися науково-технічним нововведенням, а їм мати достатньо повну розробку: які витрати необхідні для їх реалізації та який прибуток очікується. Ступінь інноваційності та ризикованості проекту визначає засоби залучення капіталу. Рівночасно залучення самого проекту в бізнес-план можливе лише за умови визначення джерел його фінансування.

Основними функціями бізнес-плану, в яких комплексно розкривається його сутність, є:

- 1) надання всебічної інформації кредиторам та інвесторам про підприємство, насамперед про його стабільність та ефективність;
- 2) обґрунтування основної мети підприємницької діяльності;
- 3) стислий опис підприємницької діяльності, зокрема процесу виробництва;
- 4) характеристика товару або послуги, їх якості;
- 5) обґрунтування прогнозу розвитку виробництва;
- 6) комплексне дослідження ринку;
- 7) визначення життєздатності підприємства в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції;
- 8) обґрунтування ефективності підприємства на основі оцінки витрат, цін та очікуваного прибутку, що є прерогативою фінансового плану;

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		16

9) оцінка професійного рівня управлінського персоналу (підприємця, менеджерів та ін.), ефективності їхньої роботи.

Крім того, бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції:

1) зовнішню — ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї;

2) внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) — опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту.

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Такий план має переконати потенційних інвесторів та кредиторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку.

Не менш важливою є внутрішня функція бізнес-плану, у межах якої можна виділити два напрямки його застосування:

1) як інструменту стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану потребує визначення не тільки стратегічних напрямків і цілей діяльності, а й оперативних дій для досягнення таких. Можна сказати, що бізнес-план є основою поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

2) як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

Крім цих зовнішніх функцій, що реалізуються документом як таким, процес планування змушує підприємців адекватно оцінити передбачувану ними господарську діяльність у всіх аспектах (збут, персонал, організація, фінансування тощо). Багато із сильних та слабких сторін підприємництва, можливо, не могли б бути виявлені без детальної оцінки їх у ході планування.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						17
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Можуть бути виявлені у первісному стані проблеми розвитку підприємства, які в майбутньому здатні перерости у значні перепони та суттєво ускладнити роботу.

Принципами складання бізнес-плану є:

а) якісне і змістовне оформлення (зовнішній вигляд, якісна обкладинка, чіткі малюнки, фотографії, розрахунки та ін.);

б) чітке орієнтування на адресата (кредитора або інвестора);

в) ретельна характеристика певного сегмента (ніші) ринку, потреб споживачів та їх переваг при купівлі товарів і послуг даного підприємства;

г) переконливість у реалізації основної ідеї, зокрема в ефективності роботи підприємства (отриманні прибутків) та своєчасному погашенні кредитів та ін. Так, кредитора слід переконувати передусім у виконанні умов кредитного договору, а інвестора — в отриманні високої норми прибутку.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						18
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

1.2 Зміст і структура бізнес-плану маркетинговий план

Підготовка бізнес-плану починається з правильного оформлення титульного аркуша, на якому повинні бути зазначені:

- 1) повна офіційна назва фірми (відповідно до реєстраційних документів) та її фірмовий знак (за наявності такого);
- 2) організаційно-правова форма підприємства (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю, відкрите акціонерне товариство тощо);
- 3) юридична адреса підприємства, тобто адреса, зазначена у документах про реєстрацію;
- 4) поштова адреса підприємства, яка не завжди збігається з юридичною;
- 5) номери телефонів, факсів та електронної пошти;
- 6) прізвища та посади працівників підприємства, які виступатимуть від його імені (контактні особи);
- 7) вартість проекту.

На наступному аркуші бізнес-плану наводять його детальний зміст із зазначенням сторінок кожного з розділів.

Якщо у тексті бізнес-плану трапляються незнайомі або складні для сприйняття категорії, поняття і терміни, слід у доповненні до цього документа дати визначення їх змісту або термінологічний словник.

Крім того, до бізнес-плану необхідно додати супроводжувальні документи, найважливішими з яких є:

- 1) посадові інструкції, довідки про кадровий склад;
- 2) специфікації товарів (перелік товарів та послуг, які планує випускати підприємство, їх кількість, якісні характеристики, сорт, марка та ін.);
- 3) креслення, фотографії, копії угод і контрактів, прейскуранти (довідник про ціни на товари, послуги, продукцію);
- 4) патентна документація, фінансові документи (баланс руху грошових коштів за 1 і 5 років, розрахунок валового прибутку, розрахунок та аналіз

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		19

фінансових коефіцієнтів — заборгованості, власності, кредиторської заборгованості тощо);

5) зразки рекламних матеріалів, дані інвентаризації та ін.

Основними структурними елементами бізнес-плану є:

1. Вступна частина (обсяг — приблизно 2—2,5 сторінки). Містить коротку характеристику пропонованого проекту, товарів і послуг, які планується випускати, постачальників матеріалів, сировини та комплектуючих виробів, ринки збуту, ретельну оцінку витрат, збитків і прибутків, використання останніх тощо.

2. Загальна характеристика підприємства. Передбачає зазначення його організаційно-правової форми, дати і місця реєстрації, прізвищ засновників, інформацію про шляхи виникнення підприємства (викуплено засновниками або збудовано, було дочірнім підприємством, планує продовжувати попередні обсяги виробництва чи збільшувати їх та ін.). Таку характеристику наводять у динаміці, з охопленням періоду останніх п'яти років.

3. Опис підприємницької діяльності (бізнесу). У ньому спочатку зазначають сферу діяльності підприємства (виробництво, наукова діяльність, торгівля тощо), потім — аналіз стану справ у галузі, потенційних конкурентів та споживачів. Після цього визначають характер виробництва (сезонний, постійний, розраховане на масове виробництво дешевих товарів чи дорожчих, але високої якості й у менших обсягах та ін.). На підставі цього обґрунтовують потреби у кредитах або інвестиціях, терміни їх отримання, величину очікуваних прибутків від інвестицій (в тому числі капіталовкладень).

4. Характеристика товару або послуги. Передбачає стислий комплексний аналіз якості товарів і послуг, які планує випускати і надавати підприємство, або відповідь на запитання «яку продукцію виробляти?». До параметрів якості товару належать його техніко-економічні характеристики, надійність, довговічність, екологічність, естетичність та ін., завдяки чому з'ясовують їх відмінність від товарів та послуг — аналогів, переваги для споживачів (у ціні або споживчих властивостях). Крім того, у цьому розділі зазначають наявні у підприємства

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						20
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

патенти, ліцензії, характеризують приміщення під офіс та його обладнання комп'ютерною технікою тощо.

5. Виробничий план. Містить опис виробничого процесу, технології виробництва, виробничих приміщень, рівня техніки, зазначають наявність підприємств-суміжників, постачальників сировини і матеріалів, розташування підприємства, транспортну та комунікаційну інфраструктуру та ін. Зокрема, характеризують підрозділи підприємства, послідовність технологічного циклу, рівень безпеки виробництва, його екологічність (вплив на забруднення довкілля).

6. План маркетингу. Передбачає:

а) стислу характеристику стратегії маркетингу (визначення цілей, планування та організації маркетингових заходів, засобів досягнення поставленої мети, способів стійкого просування кожного з товарів і послуг на конкретний ринок, тактики конкурентної боротьби тощо);

б) комплексний аналіз ринку (основних конкурентів підприємства у даній галузі, їх сильних та слабких сторін, обґрунтування прогнозу розвитку конкуренції, постачальників, якості законодавства, впливу державного регулювання, розрахунки обсягів запланованого продажу та ін.);

в) аналіз цінової політики залежно від життєвого циклу товару, просування його, що передбачає розроблення збутової політики та шляхів її реалізації (транспортування, утворення фірм-посередників, будівництво магазинів, організація післяпродажного обслуговування, активне і раціональне використання реклами тощо).

7. Організаційний план. Містить дані про управлінський апарат підприємства (передусім про керівників безпосереднього виробництва, служби маркетингу, фінансів, начальника відділу кадрів); про організаційну структуру управлінського апарату (взаємодію різних служб і підрозділів); про контроль та координацію їх діяльності; про засновників та основних пайщиків, міру їх відповідальності, а також зміни, які доцільно провести у зв'язку зі зміною плану виробництва та іншими частинами бізнес-плану, тобто вибір стратегії управління та методів її реалізації.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		21

8. Оцінка ризику і страхування. Передбачає визначення ступеня ризикованості даного виду підприємницької діяльності (бізнесу), зокрема висвітлюють його слабкі сторони. З цією метою наводять класифікацію можливих ризиків, їх ймовірність, оцінку прогнозованих збитків, основні заходи з управління ризиками, зокрема з їх нейтралізації. Специфічним видом ризику є поява нових, досконаліших технологій, що спричиняє моральне старіння існуючих засобів праці, зростання витрат виробництва (порівняно з конкуруючим підприємством), а отже ускладнення при збуті продукції. З метою нейтралізації окремих ризиків вказують усі види їх страхування, страхові компанії, умови та терміни страхування, зазначаючи назви страхових компаній, номери страхових полісів.

9. Фінансовий план. Містить статистичне (цифрове) обґрунтування попередніх розділів бізнес-плану. Основними фінансовими та обліковими документами, в яких втілюється статистичне обґрунтування, є план доходів і видатків; план грошових надходжень і платежів; прогнозування обсягів очікуваного прибутку, інвестицій, розміру дивідендів (якщо це відкрите акціонерне товариство), зовнішніх запозичень; оперативні плани (звіти) для кожного товару і ринку за кожний період; балансовий звіт, в якому підводять підсумок діяльності підприємства.

10. Юридичний план. Передбачає засоби захисту інтелектуальної власності, надання юридичних консультацій окремим підрозділам, відділенням, підприємствам, партнерам, а також захист інтересів підприємства перед постачальницько-збутовими підприємствами, кредиторами та іншими юридичними особами.

Загальний обсяг раціонально складеного бізнес-плану повинен становити до 40 сторінок без доповнень.

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						22
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Висновки до Розділу 1

Кожен підприємець, який хоче розпочинати свою справу, повинен розуміти важливість бізнес-плану. З його допомогою можна прорахувати не тільки капіталовкладення, а й передбачити можливі ризики і алгоритми їх нівелювання.

Необхідно самостійно вивчити всі аспекти цієї справи за допомогою спеціальних курсів та тренінгів, а можете скористатися допомогою фахівців. При цьому необхідно врахувати, що через зволікання бізнес-задумка може перестати бути актуальною.

Підприємцеві, що вирішив почати підготовку бізнес-плану, призначеного для, необхідно чітко зрозуміти два таких важливих моменти:

- розробка бізнес-плану - тривалий і трудомісткий процес, що вимагає зосередження зусиль. Процес розробки професійно виконаного бізнес-плану займає багато часу й вимагає залучення, як правило, декількох кваліфікованих фахівців;
- процес ухвалення рішення (час із моменту подачі бізнес-плану на розгляд до прийняття кредитором або інвестором рішення) про фінансуванні проекту вимагає досить більших витрат часу[14].

Слід зазначити, що стандартної форми бізнес-плану не існує, але у всіх випадках він повинен містити характерну інформацію, необхідну для ухвалення рішення про можливість фінансування підприємства.

Кожний бізнес-план має свої особливі риси в залежності від того, у якій сфері починає працювати підприємець, який капітал він хоче одержати від банку або інвестиційної компанії.

Незалежно від сфери діяльності й особливостей компанії, що створює бізнес-план, можна відзначити стандартні етапи, які необхідно послідовно пройти при його розробці:

1. Визначення мети написання бізнес-плану. Як правило, ціль бізнес-плану визначається переліком проблем, які покликаний вирішити бізнес-план(наприклад відкриття підприємства).

					БЕП 31.02.001.КРБ	Лист
						23
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

2. Чітке визначення кола читачів бізнес-плану. Варто чітко представляти, чи готується бізнес-план для внутрішнього використання персоналом підприємства або ж він призначений для вивчення іншими особами, яких фірма хотіла би бачити як своїх інвесторів - майбутні акціонери, комерційні банки.

3. Збір інформації, необхідної для написання бізнес-плану. На цьому етапі необхідно виявити джерела необхідної для розробки бізнес-плану інформації й зібрати певний стартовий масив інформації для початку роботи над бізнес-планом.

4. Вибір структури бізнес-плану й безпосереднє написання тексту пояснювальної записки [13,]

Таблиця 1.2. Основні розділи бізнес-плану згідно міжнародних та вітчизняних стандартів [15,16,17]

Методичні підходи	Основні розділи бізнес-плану
Методика складання бізнес-плану TACIS – програми, розробленої ЄС для країн СНД, з метою сприяння розвитку гармонійних і міцних економічних та політичних зав'язків між ними і ЄС	<ol style="list-style-type: none"> 1. Короткий опис. 2. Бізнес і його стратегія. 3. Ринок і маркетингова стратегія. 4. Виробництво і експлуатація. 5. Управління і процес прийняття рішень. 6. Фінанси. 7. Фактори ризику. 8. Додатки.
Міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану Європейського банку реконструкцій та розвитку – міжнародної організації, потужного інвестора, що виділяє власні інвестиційні кошти, а також стимулює залучення значних обсягів прямих іноземних інвестицій; здійснює технічну підтримку проектів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Титульна сторінка. 2. Меморандум конфіденційності. 3. Резюме. 4. Підприємство. <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Історія розвитку і його стан на момент створення бізнес-плану, опис поточної діяльності. 4.2. Власники, керівний персонал, працівники. 4.3. Поточна діяльність. 4.4. Фінансовий стан. 4.5. Кредити. 5. Проект. <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Загальна інформація про проект. 5.2. Інвестиційний план проекту. 5.3. Аналіз ринку, конкурентоспроможність. 5.4. Опис виробничого процесу. 5.5. Фінансовий план. 5.6. Екологічна оцінка.

Методичні підходи	Основні розділи бізнес-плану
	<p>6. Фінансування.</p> <p>6.1. Графіки отримання і погашення кредитних коштів.</p> <p>6.2. Застава і поручителі.</p> <p>6.3. Обладнання і роботи, які будуть фінансуватись за рахунок кредитних коштів.</p> <p>6.4. SWOT-аналіз.</p> <p>6.5. Ризики і заходи щодо їх зниження.</p> <p>7. Додатки.</p>
<p>Міжнародний стандарт формування бізнес-плану UNIDO – Організації об'єднаних націй з промислового розвитку (United Nations Industrial Development Organization)</p>	<p>1. Резюме.</p> <p>2. Опис галузі і організації.</p> <p>3. Опис продукції (послуг).</p> <p>4. Маркетинг і збут продукції (послуг).</p> <p>5. План виробництва.</p> <p>6. Організаційний план.</p> <p>7. Фінансовий план.</p> <p>8. Оцінка ефективності проекту.</p> <p>9. Гарантії і ризики компанії.</p> <p>10. Додатки.</p>
<p>Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів (вітчизняна методика)</p>	<p>Титульний аркуш. Меморандум про конфіденційність. Резюме.</p> <p>1. Опис суб'єкта господарювання та сфера його діяльності.</p> <p>2. Загальна інформація про інвестиційний проект.</p> <p>3. Опис продукції суб'єкта господарювання.</p> <p>4. Маркетинг і збут продукції.</p> <p>5. Виробничий план.</p> <p>6. Організаційний план.</p> <p>7. Фінансовий план.</p> <p>8. Оцінка ефективності реалізації інвестиційного проекту.</p> <p>9. Ризики.</p> <p>10. Додатки.</p>

Розділ 2. Організаційно-правові передумови створення салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON» та економічне обґрунтування даного проекту

2.1 Загальна характеристика підприємства та його товару, аналіз конкурентів

На сьогоднішній день нігтьової бізнес представлений різними формами:

- Нейл-бар. Нейл-бари являють собою відкриту стійку, розташовану в торгових центрах і надає послуги по експрес-манікюру. Переваги такого формату в його економічності і місцезнаходження в точці з високим трафіком потенційних клієнтів. Однак є істотні недоліки, до яких відносяться складність в організації робочого процесу, психологія людини - деякі не бажають проводити б'юті-процедури на очах у всіх, відсутність можливості розширити спектр послуг, репутація бюджетного закладу, що може відштовхнути частину клієнтури;

- Манікюр на дому - домашня студія, в якій працює майстер. Зазвичай це майстер з досвідом і напрацьованої клієнтської базою, який з метою економії облаштовує свій робочий кабінет на дому. До плюсів відноситься можливість записатися на зручний час, більш низька ціна послуг, оскільки майстер економить на оренді комерційного приміщення. До мінусів відносяться відсутність відповідальності майстра, оскільки часто свою діяльність, що проводиться на дому, вони не реєструють, а також репутація - не кожен клієнт довіриться майстру на дому.

- Манікюрний кабінет - це невелике, ізольований простір з одним або двома майстрами. Переваги - стандартний, бюджетний формат, що включає в себе стандартний набір манікюрних послуг. Мінуси - невеликий простір, складність в розширенні спектра послуг.

- Студія манікюру - спеціалізований салон краси, який надає весь спектр манікюрних і педикюрних послуг. Зазвичай тут працюють фахівці більш широкого профілю, передбачений більш широкий спектр послуг. Плюси - дорожчий ціновий сегмент, конкурентна перевага у вигляді більш кваліфікованих

Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата

співробітників. Мінуси - вимагає великих витрат, існує ризик незаповнення студії.

- Манікюрний салон знаходиться в складі повноцінного салону краси. Переваги полягають у тому, що все б'юті-служба здійснюється в одному закладі. Головний недолік - недовіра тих клієнтів, які вважають за краще звертатися в вузькоспеціалізовані закладу.

Даний бізнес-план має на увазі відкриття манікюрного салону. Цей формат займає середній ціновий сегмент і охоплює значну частину потенційних клієнтів.

Салон нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON» призначений для надання клієнтам спектру манікюрних та педикюрних послуг.

Відкриття планується на 01.07.2022 за адресою: м.Одеса, вулиця Торгова, 45. Реалізація цього проекту можлива завдяки оренді приміщення, розташованого в спальному мікрорайоні міста. Його площа – 10 квадратних метрів.

У салоні планується одне робоче місце для майстра.

Його цільовою аудиторією є жінки, які користуються послугами професіоналів 1 або 2 рази протягом місяця (виходячи зі свого рівня доходу і переваг).

Переваги у відкритті манікюрного кабінету:

1. Актуальність. Культура поведження в спеціалізовані салони до майстра манікюру прийшла в нашу країну лише нещодавно. Тим не менш мода мати професійний манікюр охоплює всі більше число представниць жіночого населення країни.

2. Постійний попит без оглядки на сезонність.

3. Відсутність необхідності у великих фінансових вкладеннях. Відсутність необхідності отримання серйозних знань в області фінансів і бізнесу. Саме тому подібне напрямом стане непоганим варіантом для починаючих підприємців.

4. Можливість розширення спектру послуг.

5. Високий рівень рентабельності.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						27
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Недоліки у відкритті манікюрного кабінету:

1. Високий рівень конкуренції. Незважаючи на значний обсяг ринку подібних послуг, надаються вони багатьма підприємцями. Саме тому для залучення клієнтів знадобиться постійне впровадження нових технологій, використання маркетингового інструменту, а також формування своєї бази споживачів.

2. Необхідність підтримування високого рівня сервісу. Тільки в цьому випадку стане можливим залучення клієнта. Підприємцеві важливо не разове відвідування манікюрного салону клієнтом, а побудова з них довгострокових відносин.

3. Високі вимоги до професіоналізму. З кожним роком у нігтьовому бізнесі відбувається запровадження все більш сучасних технологій, виникають нові тенденції. Це призводить до зміни професійних стандартів та посилення вимог до майстрів манікюру. У більшості випадків саме ці фактори є визначальними для клієнта.

4. Складнощі, пов'язані з придбанням витратних матеріалів. Популярність манікюрних салонів є передумовою для розвитку ринку відповідних приладдя. І це викликає появу величезної кількості маловідомих постачальників, що пропонують часом неякісні товари. Саме тому підприємцю важливо добре орієнтуватися в професійних брендах, що і дозволить закуповувати тільки якісні матеріали.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						28
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

2.2. Маркетинговий план салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON»

Висока конкуренція диктує свої вимоги до організації рекламної кампанії і реалізації маркетингового плану. В першу чергу потрібно сформувати свій бренд і залучити до нього потенційних клієнтів.

Назва, логотип, фірмовий стиль – все повинно бути впізнаєме. Маючи певні навички брендингу, можна розробити візитівки самостійно.

Планується, що цільовою аудиторією манікюрного салону стануть 95% жінок і 5% чоловіків. Ці клієнти є працюючими людьми, які стежать за своєю зовнішністю. Передбачається, що відвідувати салон вони будуть приблизно 1-2 рази протягом місяця.

Окремою групою потенційних клієнтів стануть непрацюючі жителі міста. Серед них домогосподарки, молоді дівчата, а також мами, які перебувають у декретній відпустці.

Для необхідного впливу на цільову аудиторію знадобиться розробити логотип компанії, придумати для неї назву, а також визначитися з фірмовим стилем. Все це значно прискорить пошук брендом своєї ніші на ринку.

Для початку логотип ми можемо розробити самостійно, для нашого кабінету логотип має такий вигляд:



Рис. 2.1. Логотип

Джерело: створено автором

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		29

Обов'язковою умовою успішного манікюрного бізнесу є соціальні мережі, у наш час сторінка в Instagram є візитівкою.

Сторінка повинна бути укомплектована за найвищим рівнем.

Обов'язковими позиціями є:

1. Прайс
2. Стерилізація
3. Відгуки
4. Місце положення
5. Важливі моменти (умови)
6. Якісні фото

Зараз найкраще виставляти рекламу в Telegram та Instagram, наприклад в групах для пошуку моделей.

Для нових клієнтів можна надавати знижку -10% на перший візит, у подальшому розробити картки такого типу:



Рис. 2.2 Картка постійного клієнта

Джерело: створено автором

Найкращим маркетинговим шляхом є якісна робота, про яку люди захочуть розповісти і ви отримаєте так зване «сарафанне радіо».

Метою можливих видів реклами є ознайомлення потенційних споживачів з послугами, створення іміджу, а також виділення послуг наданих фірмою й ряду подібних надійністю й помірною ціною.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						30
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Реклама виставляється два рази на місяць. Витрати на рекламу визначені у табл..2.1.

Таблиця 2.1. Витрати на рекламу

№ з/п	Види реклами	Ціна, грн.	Кількість	Сума, грн.	Витрати на місяць, грн	Витрати за рік, тис. грн.
1	Telegram (канал1)	100	1	100	200	2400
2	Telegram (канал 2)	90	1	90	180	2160
3	Telegram (канал 3)	40	1	40	80	960
4	Instagram (сторінка 1)	150	1	150	300	3600
5	Instagram (сторінка 2)	60	1	60	180	1440
	Всього витрат			440	940	10560

Послуги «Moonlight» орієнтована на клієнтів віком від 15-60 років , із середнім рівнем доходу.

Конкурентів кабінету буде досить багато, але ми маємо певні переваги, що буде виражено в відмінній якості. При цьому ціни будуть такими, що люди із середнім достатком зможуть собі дозволити відвідувати нас та користуватись нашими послугами. Оцінка конкурентоспроможності манікюрного салону представлена у табл..2.2.

Таблиця 2.2. Оцінка конкурентоспроможності манікюрного салону

Область порівняння	«Moonlight»	«delicate.nails»	«soft_nogotki»	«nail_roza»
Якість	5	5	4	3
Ціна	4,5	4	4.3	3.5
Обслуговування	5	5	4.5	4
Разом	14,5	14	12,8	10,5

Виходячи з даної таблиці, можна визначити, що основний конкурент для «Moonlight» це манікюрний кабінет «delicate.nails», але незважаючи на це в нашого кабінету чітко вимальовуються переваги над конкурентами .

2.3. Юридичний та організаційний план салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON».

Адреса: місто Одеса, вулиця Торгова, 45

Телефон: 380997947263

Дата відкриття кабінету: 01.07.2022

Суб'єкт підприємницької діяльності – Бур'ян Катерина Володимирівна

Вид діяльності: надання манікюрних та педикюрних послуг

Манікюрний кабінет «Moonlight» є власністю приватного підприємця.

Кроки реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності:

1. Створення електронного підпису (кваліфікованого електронного підпису).
2. Реєстрація чи авторизація (якщо вже зареєстровані) у кабінеті громадянина на diia.gov.ua за допомогою електронного підпису.
3. Заповнення онлайн-форму на отримання послуги реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.
4. Заповнену заяву на реєстрацію ФОП буде перевірено та автоматично надіслано до ЄДР для проведення державної реєстрації в автоматичному режимі без участі державного реєстратора.
5. Якщо ви обрали систему оподаткування (як загальну, так і спрощену), то відповідні відмітки проставляються в заяві про державну реєстрацію. Заява автоматично буде направлена до податкової за місцем вашої реєстрації або за місцем провадження господарської діяльності.

Повідомлення про реєстрацію ФОП з'явиться в кабінеті та на електронній пошті. Після того, як запис про реєстрацію ФОП з'явиться в Єдиному державному реєстрі, впродовж 2 робочих днів можна отримати виписку з реєстру в кабінеті громадянина або у ЄДР за кодом доступу — він надійде на пошту. Виписка має юридичну силу — її можна роздрукувати й користуватися як будь-яким іншим документом. За спрощеною системою оподаткування необхідно вести облік доходів у будь-якій зручній формі. Реєструвати книгу обліку доходів у податковій не потрібно.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						33
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Код по КВЕД: 96.02 Надання послуг перукарням та салонам краси

У штаті на початку діяльності даного бізнес-проекту буде лише один працівник – майстер манікюру.

Він буде виконувати всю необхідну роботу :

- обслуговування клієнтів;
- здійснювати закупівлю матеріалів;
- перераховувати податки, подавати звітності;
- стерелізувати інструментів
- здійснювати запис клієнтів
- займатися прибиранням

Графік роботи за 9:00-19:00

Робочі дні : понеділок, середа, п'ятниця (по вимогам неділя).

Салон нігтьового дизайну буде одноосібним володінням. Одноосібне володіння – це організаційно – правова форма підприємства, за якої людина одноосібно володіє й управляє ним, бере на себе весь ризик збитків або отримує весь прибуток.

Буде обрано саме таку форму володіння, бо вона має наступні переваги:

1. Безпосереднє керування власником (свобода та оперативність).
2. Невеликі первинні капіталовкладення.
3. Власник буде отримувати весь прибуток.
4. Власник зможе закрити підприємство, коли це буде необхідно.

Недоліки одноосібного володіння:

1. Труднощі з залученням великих капіталів
2. Через невисокий рівень платоспроможності, банки неохоче дають кредити таким підприємствам.
3. Повна відповідальність за борги.
4. Відсутність спеціалізованого менеджменту.
5. Невизначеність термінів функціонування.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						34
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Оскільки у процесі діяльності увесь прибуток буде належати підприємцеві, він дуже зацікавлений у ефективній праці.

Ще однією важливою причиною вибору даної форми володіння – є простота для оподаткування (оподатковується лише індивідуальним дохідним податком) та конфіденційність діяльності (одноосібне володіння дозволяє зберегти секрети підприємства в таємниці).

Правовий статус – суб'єкт підприємницької діяльності Бур'ян Катерина Володимирівна, заснованого на власності фізичної особи. Згідно із законодавством України, власник є водночас і підприємцем. Тобто, власність та управління майном не розмежовується.

Однією з найбільш оптимальних при виборі системи оподаткування такого виду підприємництва є спрощена система оподаткування (єдиний податок).

Кожне підприємство повинне обрати за рівнем доходу групу єдиного податку, відповідно до умов господарювання.

На **1-й групі** можлива тільки роздрібна торгівля на ринку й надання побутових послуг виключно населенню.

На **2-й групі** можна займатися виробництвом, продавати товари, вести ресторанний бізнес, надавати послуги. Останні можна надавати лише населенню і платникам ЄП.

3-я група: виробництво і продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного бізнесу, надання послуг — будь-яким контрагентам.

4-а група — ФОП-фермери. Вести діяльність на спрощеній системі можуть лише в межах фермерського господарства сімейного типу. Голова фермерського господарства — член сім'ї, визначений договором (декларацією) про створення такого господарства, він і реєструється ФОП.

У прийнятті рішення щодо обрання системи оподаткування звернемося до табл..2.3.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						35
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Таблиця 2.3. Порівняльна характеристика груп спрощеної системи оподаткування

Група ЄП	Ставка	Періодичність сплати	ЄП у 2022	Строк сплати	Останній день сплати
1-а	до 10% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб	Раз на місяць	227	До 20-го числа поточного місяця	у 2022 : 20.01, 18.02, 18.03, 20.04; 20.05, 20.06, 20.07, 19.08, 18.09, 20.10, 18.11, 20.12.
2-а	до 20% від мінімалки**		1300		
3-я	5% від доходу — неплатники ПДВ, 3% від доходу — платники	Раз на квартал	—	Протягом 10 днів після останнього дня подання декларації з ЄП	за IV кв. 2021 р.— 19.02 за I кв. 2022 р.— 19.05 II кв. — 19.08 III кв. — 18.11 IV кв. — 17.02.2023 р.
4-я	I кв. — 10%; II кв. — 10%; III кв. — 50%; IV кв. — 30%	Раз на квартал	—	Самостійно обчислюєте суму податку станом на 1 січня. Протягом 30 к.днів після закінчення кварталу.	2022 : за I кв. — 29.04 за II кв. — 29.07 за III кв. — 28.10 за IV кв. — 30.01.2023

У нашому випадку обираємо 1 групу оподаткування.

Податки які сплачуються:

1. Єдиний податок – 227 гривень/місяць (2724 грн. на рік)
2. Єдиний соціальний внесок – 1430 гривень/місяць

2.4. Фінансовий план та оцінка ефективності створення салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON»

Розробка фінансового плану – є ключовим етапом у плануванні створення бізнесу. Саме він відображає, яку суму потрібно на започаткування проекту, на скільки він вигідний та прибутковий. Необхідно виконати розрахунок основних техніко-економічних показників.

Для відкриття будь-якого бізнесу завжди потрібен стартовий капітал, і відкриття манікюрного салону не є винятком. Якщо навіть необхідної суми грошей немає, то практично завжди є можливість взяти позику або кредит у банку, адже навіть під час кризи дівчата хочуть бути доглянутими і красивими. Відповідно, бізнес згодом окупиться.

Джерелами фінансування для відкриття салону стануть:

Власні кошти – 20214 грн

Запозичені – 31100 грн, умови отримання кредитних коштів представлені у табл..2.4.

Таблиця 2.4. Умови кредитування

Сума кредиту	31 100,00
Ставка, % річних	15,00
Срок кредиту, місяці	12
Дата видачі кредиту	20.05.2022

Для оплати кредиту ми оберемо ануїтетний платіж. Буде доречним провести розрахунок погашення кредиту для подальшої оцінки ефективності власної справи, який представлений у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5. Розрахунок погашення кредиту банку

Номер платежу	Місяць, рік	Дата платежу	Ануїтетний платіж				Диференційований платіж			
			Усього	На погашення боргу	На погашення відсотків	Залишок боргу	Усього	На погашення боргу	На погашення відсотків	Залишок боргу
Всього			33 697,23	31 100,00	2 597,23		33 626,88	31 100,00	2 526,88	
1	1-й рік 1-й місяць	20.06.2022	2 807,04	2 410,83	396,21	28 689,17	2 980,42	2 591,67	388,75	28 508,33
2	1-й рік 2-й місяць	20.07.2022	2 807,04	2 453,34	353,70	26 235,83	2 948,02	2 591,67	356,35	25 916,67
3	1-й рік 3-й місяць	20.08.2022	2 807,04	2 472,80	334,24	23 763,02	2 915,63	2 591,67	323,96	23 325,00
4	1-й рік 4-й місяць	20.09.2022	2 807,04	2 504,31	302,73	21 258,72	2 883,23	2 591,67	291,56	20 733,33
5	1-й рік 5-й місяць	20.10.2022	2 807,04	2 544,95	262,09	18 713,77	2 850,83	2 591,67	259,17	18 141,67
6	1-й рік 6-й місяць	20.11.2022	2 807,04	2 568,63	238,41	16 145,14	2 818,44	2 591,67	226,77	15 550,00
7	1-й рік 7-й місяць	20.12.2022	2 807,04	2 607,99	199,05	13 537,15	2 786,04	2 591,67	194,38	12 958,33
8	1-й рік 8-й місяць	20.01.2023	2 807,04	2 634,58	172,46	10 902,57	2 753,65	2 591,67	161,98	10 366,67
9	1-й рік 9-й місяць	20.02.2023	2 807,04	2 668,14	138,90	8 234,43	2 721,25	2 591,67	129,58	7 775,00
10	1-й рік 10-й місяць	20.03.2023	2 807,04	2 712,29	94,75	5 522,14	2 688,85	2 591,67	97,19	5 183,33
11	1-й рік 11-й місяць	20.04.2023	2 807,04	2 736,69	70,35	2 785,45	2 656,46	2 591,67	64,79	2 591,67
12	1-й рік 12-й місяць	20.05.2023	2 819,79	2 785,45	34,34	0,00	2 624,06	2 591,67	32,40	0,00

Коли необхідна грошова сума буде знайдена, слід визначитися з місцем, де буде знаходитися ваш манікюрний салон. Найкраще вибрати райони з великими торгово-розважальними центрами або центр міста. Деякі бізнесмени вважають за краще купувати приміщення, але економічніше все ж буде взяти його в оренду. Ціна за оренду буде залежати від місця розташування, розміру і ремонту.

Для оренди приміщення під манікюрний кабінет ми обрали салон краси «Be beautiful boutique», який знаходиться за адресою вулиця Торгова 45.

Оренда особистого кабінету коштує 250 гривень за одну зміну, вона включає комунальні платежі.

Оренда в місяць з урахуванням того що в середньому ми відпрацюємо 15 змін – 3750 гривень.

За рік в нас вийде – 45000 гривень.

Оренда в рік = $(15 * 250) * 12 = 45000$ гривень

Усі витрати на обслуговування сигналізації та протипожежної системи входять у вартість оренди приміщення.

Фінансова складова – це деталізація всіх пунктів витрат, ретельне опис статей витрат, грошова частина пункту як відкрити манікюрний салон або почати нігтьової бізнес. Для цього готують кошторис, документ містить всі деталі ведення бізнесу. Перед початком підприємницької діяльності необхідно прорахувати, скільки це буде коштувати. Початкові витрати на відкриття салону включають витрати на обладнання, витратні матеріали, рекламу і ремонт. Всі розрахунки витрат представлені у табл. 2.6, 2.7, 2.8

										Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата						38

БЕП 31.02.002.КРБ

Таблиця 2.6. Витрати на устаткування

Найменування	Кількість	Ціна, грн	Сума, тис. грн
Полиця для гель-лаків	1	350	350
УФ лампа для манікюра SUN 5 48W	2	500	1000
Фрезер Стронг 90 102L Корея для зняття гель-лака и геля 65вт и 35к оборотів	1	2350	2350
Настільна витяжка для манікюру MAX Ultimate	1	650	650
Настільна лампа на струбцині "Сніжинка"	1	389	389
Стерилізатор, термічний сухожар СН 360 Т для стерилізації та дезінфекції інструментів (сухожарова шафа)	1	1155	1155
Контейнер ємність для замочування стерилізації інструментів	1	149	149
Контейнер (бокс) - ємність для замочування та стерилізації фрез	1	85	85
Склянка для кісточок	1	55	55
Кошик	5	20	100
Кошик для сміття	1	100	100
Альбом для наліпок	1	150	150
Стіл манікюрний	1	3000	3000
Стілець	3	1000	3000
Крісло для педикюра	1	4000	4000
Тринога для педикюра	1	350	350
Стілець для майстра педикюру	1	1100	1100
Тумба для салону з висувною полицею для інструментів	1	4000	4000
Разом	-	-	21983

Таблиця 2.7. Витрати на придбання розхідних матеріалів

Назва	Ціна за шт., грн	Кількість, шт	Вартість, грн.
Ножиці професійні для манікюру STALEKS PRO EXPERT	420	5	2100
Лопатка манікюрна STALEKS PRO SMART	155	2	310
Кусачки професійні для шкіри STALEKS PRO EXPERT	700	2	1400
Ковпачок абразивний для педикюру	8	100	800
Гумова насадка-основа під пісочні ковпачки для педикюру	23	2	46
Роздільники для пальців для педикюру	8	100	800
Фреза для зняття гель-лаку твердосплавна	150	5	750
Фреза для манікюру полумя з червоною насічкою	45	30	1350
Фреза для манікюру полумя з синьою насічкою	45	30	1350
Серветки сухі Alokozay	35	5	175
Серветки вологі Green Way	40	5	200
Серветки безворсові(1000 шт)	50	5	250
Палички апельсинові (100 шт)	60	5	300
Крафт пакети (100 шт)	200	5	1000
БіоЛонг для стерилізації інструментів	300	3	900
Рукавички нітрилові(50 пар)	240	18	4320
Щіточки для манікюру	10	200	2000
АХД 2000 для поверхностей (1 л)	218	3	654
Пилочки для манікюру(25 шт.)	250	36	9000
Знежирювач для нігтів(1 л)	208	3	624
Набір пензликів для тонких лійній	40	1	40
Пензлик-шпатель для полигелю	110	1	110
Пензлик для моделювання гелем	44	1	44
Набір пензликів віялових(маленький та великий)	60	1	60
Магніт двохсторонній	67	1	67
Силіконовий пензлик	35	1	35
Аеропуффінг	108	1	108
Тіпси на кільці (50 шт)	60	4	240
База каучукова для гель-лака Moon(30 мл.)	260	5	1300
Топ без липкого шару UNO	135	5	675
Топ матовий Siller	120	5	600
База камуфлююча Komilfo French Base №004	302	3	906
База камуфлююча Komilfo French Base №005	302	3	906
Камуфлююче базове покриття Moon Full Base French №001	86	2	172
Камуфлююче базове покриття Moon Full Base French №003	86	2	172

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист 40
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Камуфлююче базове покриття Moon Full Base French №004	86	2	172
VALERI, BUILDER GEL MILK №4(30 мл.)	235	5	1175
Гель для нарощення нігтів	150	25	3750
Гель-лак Moon	69	40	2760
Гель-лак NanoNails	80	18	1440
Гель-лак Milano	145	21	3045
Гель-краска біла	150	1	150
Гель-краска чорна	150	1	150
Павутинка чорна	100	1	100
Рідина для зняття лаку	40	2	80
Наліпки для манікюру в асортименті	30	40	1200
Фольга для манікюру в асортименті	15	10	150
Втирка для манікюру в асортименті	60	10	600
Блискітки в асортименті	30	10	300
Стрази для манікюру (100 шт)	200	1	200
Полігель	250	1	250
Нетоха	90	1	90
Разом	-	-	49376

Таблиця 2.8. Розрахунок витрат на відкриття салону

№з/п	Види витрат	Одноразові, грн.	Річні, грн
1	Витрати на рекламу	-940	10560
2	Витрати на оренду	-3750	45000
3	Єдиний соціальний внесок	-	1430
4	Єдиний податок	-227	2724
5	Витрати на закупівлю товару	-24414	49376
6	Витрати на устаткування	21983	-
7	Кредитування	-	33697,23
	Разом	21983	142787,23

Для оцінки ефективності роботи салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON» є необхідним проведення розрахунку собівартості послуг та формування цін на них, тобто створення, так званого прайс-листа. Дані розрахунки будуть представлені нижче.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						41
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Таблиця 2.9. Собівартість манікюру

№	Найменування	Кількість, шт.(мл.)	Вартість, грн.	Кількість, шт. на 1 раз	Вартість, шт. грн.
1	Рукавички нітрилові	100	240	2	4,80
2	Крафт-пакет	100	200	1	2,00
3	Пилочка	25	250	1	10,00
4	Безворсові серветки	1000	50	5	0,25
5	Апельсинова палиця	100	60	2	1,20
6	Щіточка	1	10	1	10,00
7	Знежирювач	1000	208	3	0,62
8	Антисептик	1000	218	15	3,27
9	Дезінфікуючий розчин	1000	300	10	3,00
10	База	30	260	0,17	1,47
11	Гель	30	150	7	35,00
12	Гель-лак	16	80	0,26	1,30
13	Топ	30	135	0,15	0,68
	Разом				73,59

Прайс-лист послуг, які надаються клієнтам салону нігтьового дизайну «BEAUTY BAR MOON»:

1. Виконання манікюру без покриття – 200 гривень
2. Покриття нігтьових пластин з застосуванням гель-лаку – 100 гривень
3. Дизайнерські операції:
 - френч, блискітки, легкий малюнок, паталь, суфоцвіти, наліпки - 50 гривень
 - стрази, складний малюнок, пірсинг, втирка – 100 гривень
4. Зняття з нігтів гель-лаку – 50 гривень
5. Корекція нігтьових пластин – 350 гривень
6. Нарощування нігтів з використанням гелю (в залежності від довжини): 1-2 – 400 гривень, 3-6 – 450 гривень
7. Укріплення нігтів – 50 гривень
8. Ремонт нігтів – 50 гривень
9. Педикюр (обробка пальців та покриття) – 300 гривень
10. Педикюр (обробка пальців, п'яток та покриття) – 350 гривень

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		42

Для розрахунку вартості часу роботи майстра візьмемо середній бажаний заробіток за місяць . Майстер працює за графіком 3 робочі дні на тиждень з 10 годинним робочим днем. Кількість змін у місяць – 15.

$$ВЧ=2000/(15*12)=111,11 \text{ грн.}$$

Одна процедура покриття займає 1,5 години

$$ВЧП=111,11*1,50=166,70 \text{ грн.}$$

Оренда приміщення 250 грн на день

$$ОП=250/5=50 \text{ грн.}$$

Амортизація сухожарової шафи (гарантійний строк 1 рік)

$$АСШ= (1155/180)/5=1,28 \text{ грн.}$$

Амортизація двох ламп для манікюру (гарантійний строк пів року)

$$АЛМ=((500/90)/5)*2=2,2 \text{ грн.}$$

Амортизація фрезеру (гарантійний строк 1 рік)

$$АФ=(2350/180)/5=2,61 \text{ грн.}$$

Амортизація настільної витяжки (гарантійний строк пів року)

$$АВ=(650/90)/5=1,44 \text{ грн.}$$

$$АО=1,28 + 2,2 + 2,61 + 1,44 = 7,53 \text{ грн.}$$

Собівартість манікюру=Витрати на розхідні матеріали + Амортизація +

Додаткові витрати

$$\text{Собівартість манікюру}= 73,59+166,70+7,53 =247,82 \text{ грн.}$$

Середня собівартість манікюру 500 грн

Чистий дохід з одного манікюру

$$ЧД=500-247,82= 252,18 \text{ грн.} \sim 253 \text{ грн.}$$

У середньому за робочий день з 9:00 до 19:00 ми зможемо прийняти 5 клієнтів, при трьох добовому робочому тижні це 15 клієнтів.

Середній чек буде складати 500 гривень.

Дохід за рік:

$$ДР=30000*12=360000 \text{ грн.}$$

$$ЧД=360000 - 164770,23 = 195229,77 \text{ грн.}$$

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		43

Строк окупності = $51314 / 195229,77 = 0,2$

Відкриття бізнесу – це ризики, але правильно розподіливши сили, ризики усуваються.

Детальне планування діяльності господарювання визначає проблемні моменти і способи їх усунення.

У процесі роботи магазину можуть виникнути такі ризикові ситуації:

- Крадіжка обладнання
- Пожежа в салоні

Для профілактики перерахованих вище ризиків проведені такі заходи :

- Установлена система сигналізації в салоні
- Установлена протипожежна система

Окрім цього можна додатково визначити проблеми, які можуть виникнути в подальшому розширенні манікюрного бізнесу:

- перенасиченість ринку манікюрних послуг;
- непрофесійні майстра;
- недостатня кількість реклами.

Існують як зовнішні проблеми, так і внутрішні, майстри манікюру і педикюру влаштовуються на роботу в салони, щоб зібрати клієнтів. Звільнившись з роботи, майстер забирає з собою і клієнтів. Нігтьової бізнес розвивається на дому, хороші фахівці рекламують свої послуги і займаються манікюрними послугами у себе вдома. Такий варіант дозволить заощадити на підготовчому етапі, пошуку приміщень, оформленні дозволів.

Не варто відгукуватися на таку рекламу, якщо джерело не перевірене, то послуги на дому – це недотримання санітарних норм, відсутність необхідних нормативів і параметрів. Щоб убезпечити салон від такого витоку клієнтів слід застерегти себе і виконати рекомендації:

1. Клієнти відвідують салон по запису, всі питання вирішує адміністратор. Постійним клієнтам роблять розсилки з акціями, поздоровленнями.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						44
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

2. Корпоративна культура, яка націлює відвідувачів на довгострокове співробітництво.

3. Згуртованість колективу – це завдання власника, проведення спільного відпочинку.

4. Заробітна плата, при переробці встановленого нормативу премії, заохочення до роботи, розширення ринку надання послуг.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						45
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Висновок до Розділу 2

Можливість організувати власну справу є привабливою ідеєю для багатьох людей. Одним з них може стати організація бізнесу з надання послуг манікюру. Подібна справа є досить прибутковим. Адже манікюр користується попитом незалежно від пори року. Причому не тільки жіноча частина населення, але й окремі чоловіки постійно приводять в порядок свої руки, відвідуючи салон або викликаючи спеціаліста додому.

На сьогоднішній день манікюрний бізнес не є новим і незвичним видом діяльності, адже велика частина прекрасної половини людства регулярно відвідує майстрів з манікюру, щоб зробити свої ручки красивими і доглянутими. Тому дуже дивно, що салонів, що спеціалізуються саме на наданні послуг з манікюру, поки дуже мало. Таким чином, є велика ймовірність, що манікюрний бізнес може бути дуже вигідним вкладенням грошей.

Для просування компанії підприємець може скористатися різними каналами. Серед них:

- роздача листівок та флаєрів;
- розміщення візиток в тих місцях, де відбувається скупчення цільової аудиторії;
- розробка різноманітних програм лояльності, а також проведення акцій;
- створення сторінок в соціальних мережах і власного сайту;
- участь майстрів у змаганнях та конкурсах;
- використання технік, орієнтованих на клієнтів, таких як поздоровлення з святами, а також надання постійним відвідувачам бонусів.

Найбільш ефективною для манікюрних салонів з'явиться реклама, розміщена в Інтернеті. Потенційні клієнти знайдуть її в соціальних мережах, де ознайомляться з відгуками, переглянуть вартість послуг та приклади робіт, а також зможуть поставити виникле питання.

Зазвичай такий бізнес окупається й починає приносити прибуток приблизно через 1-1, 5 року. У будь-якому випадку, власний бізнес — справа ризикована, але якщо всі етапи бізнес плану будуть розраховані вірно, а засновник

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						46
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

докладатиме максимум зусиль, то успіх такої справи гарантований та неодмінно принесе бажаний результат.

					БЕП 31.02.002.КРБ	Лист
						47
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

Список використаних джерел

1. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства: навч. посіб. / Л.О. Бескровна. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 124 с.
2. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак. – К.: Знання, 2013. – 173 с.
3. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна; М-во освіти і науки України, Макіївський економіко-гуманітарний інт. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 384 с.
4. Македон В.В. Бізнес-планування: навч. посібник / В.В. Македон. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 236 с.
5. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посіб. / Алексеева М.М. – К.: Фінанси і статистика, 2011. – 248 с.
6. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге/ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Деревянко. – К.: КНЕУ, 2002.
7. Бекетова О.М., Найденов В.І. Бізнес-план: теорія та практика. - М.: Видавництво «Альфа-Прес», 2004. - 272 с.
8. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств / Затверджено наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. N 290.
9. Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: Навчальний посібник / В.І. Дробот, В.П. Мартянов, М.Ф. Соловйов та ін. – К.: Мета, 2003.
10. Попов В.М., Захаров А.А. Бізнес план. Step by step: Практичний посібник. СПб.: Видавничий дім "Бізнес преса", 2005. - 240 с.
11. Бізнес-план. Методичні матеріали. / Р.Г. Манілівський, Л.С. Юлкіна, Н.А. Колесникова. - М., 2002.
12. Єлісеєва т.п. економічний аналіз економічної діяльності/т.п. Єлісеєва. - Мінськ: сучасна шк. 2007. - 944 с.

					БЕП 31.02.000.КРБ	Лист
						49
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		

13. Покропивний С.Ф., Колот В.М. – “Підприємництво: стратегія, організація, ефективність”.
14. Електронний ресурс, режим доступу: <http://zahyst.in.ua/185>
15. The European Bank for Reconstruction and Development: official website [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.
16. Агафонова Л. Т. Підготовка бізнес-плану: Практикум / Л. Т. Агафонова, О. Р. Рога. – [3-є вид.]. – К. : Знання, 2001. – 158 с.
17. Ансофф І. Стратегічний менеджмент [Текст]/І. Ансофф; пров. з англ. - СПб.: Пітер, 2009. - 344 с.

1.

					БЕП 31.02.000.КРБ	Лист
						50
Зм.	Лист	№ докум.	Підпись	Дата		