

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.  
ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Развитие предпринимательства в сфере услуг**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

Студентки 4 курса 412 группы  
направления 38.03.01 Экономика  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Ермаковой Анастасии Дмитриевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент

А.В. Сычева

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

Е.В. Огурцова

Саратов 2020

**Введение.** Актуальность данной темы заключается в том, что развитие малого предпринимательства во всех его направлениях, в том числе и в сфере услуг, является одним из решающих условий возрождения российской экономики. На сегодняшний день на российском рынке предпринимательство в сфере услуг считается одним из самых перспективных направлений бизнеса и оказывает весьма заметное влияние на уровень и качество жизни общества. Сфера сервиса обеспечивает удовлетворение широчайшего спектра человеческих потребностей – от простейших физиологических нужд до наиболее изысканных духовно-эстетических запросов. Степень удовлетворения потребностей населения в услугах является одним из основных показателей уровня и качества жизни. Поэтому диапазон способов производства, предоставления и потребления услуг простирается от элементарных ручных навыков до самых современных достижений в области информационных, био- и нанотехнологий.

Современный уровень жизни предъявляет новые требования к здоровью, внешнему виду человека, а также к уровню предлагаемых услуг. Стремление к лучшему является одним из условий выживания современного человека в третьем тысячелетии.

Самыми распространенными услугами после финансовых услуг являются бытовые. Эта сфера услуг касается практически каждого человека в повседневных делах. Особенно выделяются парикмахерские и салоны красоты. Люди стали намного чаще следить за своим внешним видом. Рынок такого рода услуг неисчерпаем. Салон красоты приносит стабильный доход, в случае правильной организации работ.

Целью данной квалификационной работы выступает анализ развития предпринимательства в сфере услуг в российской экономике.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить содержание, принципы организации функционирования предпринимательства в сфере услуг;

- выявить риски в предпринимательстве сферы услуг;
- охарактеризовать государственное регулирование в сфере услуг;
- рассмотреть состояние состояния рынка салонов красоты в

г. Саратове;

- раскрыть особенности развития предпринимательской деятельности в рыночном сегменте салонов красоты и СПА услуг (на примере салона красоты и СПА «Океания»);

- определить направления развития организации в период экономического кризиса.

Объектом анализа в работе выступает предпринимательская деятельность в сфере услуг салонов красоты и СПА услуг.

Теоретической базой данной выпускной квалификационной работы послужили статьи периодической печати, научные труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов в области предпринимательства в сфере услуг, таких как Астахова Н. С., Белевская Е. С., Белов П. Г., Воронов А. В., Гениберг Т. В., Гребнева А. А., Зуева О. Н., Исмаилова Л. М., Кудрявцева Е. Л., Маркс К., Носикова А. А., Передков А. В., Репкина О. Б., Рязанова А. В., Темякова Т. В., Хацкелевич А. Н, Шильдяева А. Е. Информационной базой являются научные сборники трудов отечественных учёных, фактические данные в периодической печати и ряд других источников.

Информационную базу исследования составляют учебная и научная литература, нормативно-правовые акты, публикации в периодических изданиях, средства Интернет.

Дипломная работа состоит из введения, двух глав, шести параграфов, заключения, списка использованных источников и приложения. Работа изложена на 80 страницах. Список литературы включает 50 наименований.

**Основная часть.** В России научный и практический интерес к понятию предпринимательской деятельности стал актуальным в 90-х гг. XX в., что объясняется системными изменениями в российской экономике, развитием рыночных отношений и возрождением легального предпринимательства.

Современную экономику можно определить как экономику сферы услуг. Сфера услуг, уровень ее развития занимают огромное место в оценке экономического статуса страны, так как усиливается взаимосвязь развитости сферы услуг и уровня развития всей национальной экономики. Сфера услуг является областью создания ценностей, увеличивающей народнохозяйственный фонд потребления, признаком цивилизованного государства. В России зарегистрировано около трех миллионов малых и средних предприятий, на которых трудится около 7 млн. человек. Большая часть этих предприятий занята торговлей и оказанием различных социальных услуг. Сфера услуг важна не только по факту предоставления услуг, но и в плане увеличения рабочих мест в стране.

Любая сфера человеческой деятельности подвержена той или иной группе рисков. Их великое множество и все они заслуживают внимания людей, организовавших свой бизнес. Предприниматель в реализации своей деятельности часто не может предвидеть результаты, на которые повлияют принятые им решения, что является следствием неизвестности (неопределенности) будущих условий как внешней, так и внутренней среды, имеющих как положительный, так и отрицательный результат для субъекта рыночных отношений.

В каждой стране, в зависимости от различных условий, наблюдается своя специфика государственного регулирования сферы услуг. Государство принимает активное участие в регулировании сферы социальных услуг. Оно выступает в роли управляющего и контролирующего органа. Это связано с тем, что социальная сфера услуг играет большую роль в обеспечении жизнедеятельности людей.

В современном мире наблюдается большой спрос на услуги. По большей мере это обосновано стремлением общества к постиндустриальной ступени развития, одним из показателей которой является в свою очередь развитая и востребованная сфера обслуживания. Рынок салонов красоты является одним из сегментов рынка услуг, который в наши дни пользуется особой популярностью, что не случайно, ведь каждому человеку хочется хорошо выглядеть.

В 2014-2018 гг. численность парикмахерских и салонов красоты в России ежегодно увеличивалась на 2,3-5,6%. В соответствии со статистическими данными, представленными в таблице 1, в 2018 г. в России насчитывалось 98,8 тыс. предприятий данной отрасли.

Таблица 1 – Динамика численности предприятий в отрасли в России за период с 2014 по 2018 гг

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Численность парикмахерских и салонов красоты	84 873	89 619	93 048	95 161	98 847
Динамика (% к предыдущему году)	-	5,6	3,8	2,3	4,0

Источник: Федеральная служба государственной статистики Росстат [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gks.ru/folder/14036> (дата обращения: 13.04.2020). - Загл. с экрана. - Яз. рус.

По прогнозам аналитического портала «BusinesStat», в 2019-2023 гг. численность парикмахерских и салонов красоты в России будет продолжать расти на 1,9-3% в год и к 2023 г составит 111 182.

Таблица 2 – Прогноз динамики предприятий отрасли в России, 2019-2023 гг

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Численность парикмахерских и салонов красоты	101 915	104 667	106 970	109 109	111 182
Динамика (% к предыдущему году)	3,0	2,7	2,2	2,0	1,9

Источник: Анализ рынка услуг парикмахерских и салонов красоты в России в 2014-2018 гг., прогноз на 2019-2023 [Электронный ресурс] // URL: [https://businesstat.ru/images/demo/hair\\_salons\\_and\\_beauty\\_salons\\_russia\\_2019\\_demo\\_businesstat.pdf](https://businesstat.ru/images/demo/hair_salons_and_beauty_salons_russia_2019_demo_businesstat.pdf) (дата обращения: 13.04.2020) .- Загл. с экрана. - Яз. рус.

По данным «2ГИС» на сегодняшний день в Саратове работает около 1211 предприятий индустрии красоты, которые располагаются не только на центральных улицах, но и в спальных районах города. При этом только 20% из всего объема предприятий это лицензированные косметологические клиники, а остальные — парикмахерские, студии маникюра, солярии и т.д.

Наиболее востребованные процедуры в салонах красоты г.Саратов – это парикмахерские услуги (стрижка, окрашивание, укладка), ногтевой сервис (маникюр, педикюр, покрытие ногтей гель-лаком, гелевое и акриловое наращивание). В косметологии наибольшим спросом пользуются инъекционные процедуры, чистки лица, пилинги и лазерная эпиляция.

Салон красоты и СПА «Океания» был основан в 2009 году и зарегистрирован в форме ООО. Численность персонала составляет 23 сотрудника.

Деятельность салона основана на четкой организации работы широкого круга специалистов, владеющих профессиональными навыками в сфере косметологии, ногтевого сервиса, массажа и других услуг. Салон красоты и СПА «Океания» рассчитан на потребителей с доходами среднего уровня и выше среднего.

Анализируя финансовое состояние предприятия ООО «Океания» за 2013 – 2018 гг. можно отметить, что за 6 отчетных лет чистая прибыль ООО "Океания" увеличилась с 17 тыс.руб. до 1 893 тыс.руб.

Таблица 3 - Оценка структуры отчета о прибылях и убытках ООО «Океания», тыс. руб.

Показатели	Стоимостная оценка			Темп роста, %	Удельный вес, %		
	2017	2018	Изменение (+,-)		2017	2018	Изменение (+,-)
Выручка	8128	10456	2328	128,64	100	100	0
Себестоимость продаж	0	11262	11262	-	0	107,71	107,71
Валовая прибыль (убыток)	8128	-806	-8934	-9,92	100	-7,71	-107,71
Управленческие расходы	7553	0	-7553	0	92,93	0	-92,93

Продолжение таблицы 3

Прибыль (убыток) от продаж	575	-806	-1381	-140,17	7,07	-7,71	-14,78
Прочие доходы	0	5977	5977	-	0	57,16	57,16
Прочие расходы	168	2960	2792	1761,9	2,07	28,31	26,24
Прибыль (убыток) до налогообложения	407	2211	1804	543,24	5,01	21,15	16,14
Текущий налог на прибыль	0	318	318	-	0	3,04	3,04
Чистая прибыль (убыток)	407	1893	1486	465,11	5,01	18,10	13,09

Источник: Составлено автором на основе данных сайта Rusprofile [Электронный ресурс] // URL: <https://www.rusprofile.ru/> (дата обращения: 16.04.2020) .- Загл. с экрана. - Яз. рус

Основной доход предприятие получает за счет выручки от предоставления услуг. В 2018 году она составила 10456 тыс.руб. Как видно из проведенных расчетов, выручка предприятия за анализируемый период выросла на 2328 тыс. руб. или на 28.64%.

Считается, что ключевым фактором, формирующим цены на услуги салонов красоты, выступает валютный курс. Используя эконометрический анализ, проверим достоверность устоявшейся точки зрения. В рамках проводимого анализа цены на услугу «Маникюр с покрытием гель-лак», составим эконометрическую модель, показывающую зависимость между валютным курсом и стоимостью услуги, используя статистические методы исследования.

Таблица 4 – Соотношение цен на услугу «Маникюр с покрытием гель-лак» и курса доллара с 2015 по 2018 год в ООО «Океания»

	2015	2016	2017	2018	2019
Стоимость услуги, руб.	1100	1300	1450	1700	1950
Курс доллара, \$.	61,31	66,08	58,29	62,92	64,73

Источник: Составлено автором на основе данных официального сайта ООО «Океания» [Электронный ресурс] // URL: <https://www.salon-okeania.ru/> (дата обращения: 16.04.2020) .- Загл. с экрана. - Яз. Рус.

Построим корреляционное поле для установления степени зависимости стоимости маникюра с покрытием от курса валют:

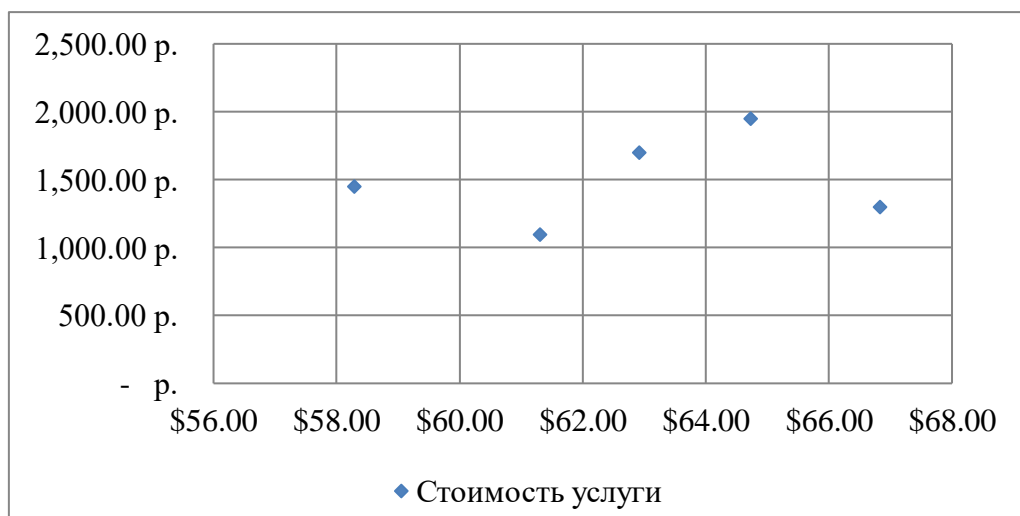


Рисунок 1 – Корреляционное поле зависимости стоимости услуги от курса валют

Источник: Составлено автором на основе данных таблицы 1.

Анализ рисунка 1 позволяет сделать предположение об отсутствии линейной зависимости стоимости услуги «маникюр с покрытием гель-лак» Y от курса доллара X. Стоимость услуги повышается вне зависимости от изменения курса доллара.

Таблица 5 – Расчет значений для построения уравнения регрессии

	x	y	xy	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>
2015	61,07	1100	67177	3729,545	1210000
2016	66,08	1300	85904	4366,566	1690000
2017	58,29	1500	87435	3397,724	2250000
2018	62,69	1700	106573	3930,036	2890000
2019	64,73	1950	126223,5	4189,972	3802500
Сумма	312,86	7550	473312,5	19613,843	11842500
Среднее	62,572	1510	94662,5	3922,768	2368500

Источник: Составлено автором на основе данных таблицы 1.

Найдем параметры линейного уравнения регрессии по формулам:

$$b = \frac{\overline{xy} - \bar{x}\bar{y}}{\overline{x^2} - \bar{x}^2} = \frac{94662,5 - 62,572 * 1510}{3922,768 - 62,572^2} = 23,799$$



$$a = \bar{y} - b\bar{x} = 1510 - 23,799 * 62,575 = 20,8$$

Таким образом, уравнение регрессии:

$$y = 20,8 + 23,799x$$

Выборочный коэффициент регрессии  $b$  показывает, что при увеличении курса доллара на 1 % стоимость услуги организации в среднем увеличивается на 23,799 рублей.

Далее найдем коэффициент парной корреляции по формуле:

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x}\bar{y}}{\sqrt{(\overline{x^2} - \bar{x}^2)(\overline{y^2} - \bar{y}^2)}} = \frac{94662,5 - 62,572 * 1510}{\sqrt{(3922,768 - 62,572^2)(2368500 - 1510^2)}} = 0,219$$

Коэффициент парной корреляции равен 0,219, что говорит об отсутствии линейной связи между переменными  $X$  и  $Y$  и незначимости тестируемого фактора.

Опираясь на проведенный анализ, можно заключить, что на ценообразование услуги «маникюр с покрытием гель-лак» не влияет изменение валютного курса, следовательно, устойчивое мнение, что стоимость услуги повышается в связи с ростом затрат на импортные материалы, не имеет основания, а обусловлено действием иных неучтенных в модели факторов. Данный вывод позволяет предположить, что цена на услуги салона – важнейший конкурентоспособность организации, формируется по большей части внутренними факторами, регулируемые самим салоном, и, следовательно, ценовая политика для данной организации выступает важнейшим инструментом устойчивого ее развития.

В связи с развитием пандемии и вызванным ею экономическим кризисом все коммерческие организации в различной степени столкнулись с ограничением деятельности, имеющим для бизнеса негативные последствия. В марте 2020 года Президент объявил о «нерабочих днях», согласно чему большая часть предприятий должна приостановить работу. В некоторых регионах России деятельность салонов красоты и косметологических клиник полностью запрещена, в других – ограничена. Ранее Россия

вышла из ОПЕК, разрывая отношения со странами-добытчиками нефти, в результате чего катастрофически низкие цены на нефть и как следствие этому – обвал российской валюты.

Для адаптации бизнеса к создавшимся условиям, с учетом примера ряда предприятий данного рынка, можно предложить следующие мероприятия.

Во-первых, активизировать работу по поиску новых поставщиков оборудования и расходных материалов, в частности, обращая внимание на отечественных производителей качественной продукции и производителей на азиатском континенте (Южная Корея, Япония, Китай).

Во-вторых, снизить убытки, например, за счет арендных платежей. Договориться с арендодателем помещения или оборудования о предоставлении арендных каникул или скидки. Также на время сложной экономической ситуации в стране нужно скорректировать свою прибыль (маржу) в сторону уменьшения, за счет чего можно не увеличивать стоимость услуг для постоянных клиентов и тем самым уменьшить их отток, а в тех случаях, когда увеличение стоимости неизбежно, стараться ее увеличение минимизировать.

В-третьих, салон должен сосредоточиться на обслуживании целевых клиентов, которые приносят основной доход бизнесу, предлагать акции постоянным клиентам и разрабатывать программы лояльности.

В-четвертых, необходимо дополнительное финансирование для разработки маркетинговых программ для удержания существующих клиентов и привлечения новых с помощью малобюджетных маркетинговых инструментов (обмен SMS-сообщениями, продвижение товаров/услуг через социальные сети, премии для привлеченных клиентов). Также возможен ввод онлайн-услуг, например, консультация косметолога и разработка уходовой программы для кожи, подбор системы питания и т.п.

В-пятых, следует анализировать современные разработки и инструменты в управлении и маркетинге с целью их возможного

дальнейшего использования для повышения конкурентоспособности предприятия.

**Заключение.** В последние десятилетия сфера услуг расширилась и завоевала все более устойчивые позиции в мировой экономике. В большинстве стран увеличивается объем производства услуг и их доля в структуре ВВП, численность работников растет, а международная торговля развивается. Влияние этих изменений настолько велико, что современную экономику можно назвать сервисной, или экономикой услуг.

Рассматриваемый в работе салон красоты «Океания» занимает устойчивую позицию на рынке города Саратова. Салон красоты и SPA «Океания» работает в форме общества с ограниченной ответственностью, основной деятельностью которого является предоставление услуг парикмахерами и салонами красоты.

Проведенный анализ свидетельствует об эффективном функционировании предприятия. Основными факторами развития предпринимательства в сфере услуг выступают возможность поддержания занятости и создание новых рабочих мест; ориентация на получение прибыли; небольшой первоначальный объем инвестиций; развитие уровня конкуренции, что благоприятно влияет на качество оказываемых услуг. Сдерживают развитие предпринимательства в сфере услуг такие факторы, как негативная экономическая политика и экономическая обстановка (инфляция, налоговое бремя, девальвация рубля); недостаточность стартового капитала; сложности в получении субъектами малого предпринимательства инвестиционных и кредитных ресурсов; неблагоприятный инвестиционный климат в регионе; низкий уровень платежеспособности основной массы населения, что отражается на неспособности населения платить более высокую цену за более качественный продукт, высококачественные машины и оборудования.

В условиях неустойчивости рынка обязательна разработка стратегии, что позволит быстро восстановить деятельность организации, улучшить бизнес-процессы, улучшить и сохранить позицию предприятия на рынке. В ходе написания работы были предложены пути по преодолению экономического кризиса организацией, а именно: сокращение дебиторской задолженности, использование внешних источников финансирования для покрытия долгов и расходов, разработка годовых финансовых планов, которые позволят уберечь предприятие от неэффективного вложения средств. Для адаптации салона красоты к сложившимся условиям можно предложить такие мероприятия как поиск новых поставщиков материалов и оборудования, ввод программ лояльности и онлайн-услуг, также необходимо скорректировать свою прибыль и снизить убытки.