

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“ ____ ” _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему: «Економічне обґрунтування проекту відкриття магазину
одягу»

Виконавець:

Студентка 4 курсу ФЕУП
Ліпатова Ганна Вячеславівна

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н.
Клевцевич Наталія Анатоліївна

/підпис/

Одеса 2019

АНОТАЦІЯ

Ліпатова Г. В. «Економічне обґрунтування проекту відкриття магазину одягу»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2019.

В роботі розглянута загальна концепція організації бізнесу у сферу роздрібної торгівлі та умови організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері роздрібної торгівлі в Україні. Проаналізовано навколишнє середовище та потенційні конкуренти в м. Одеса та формування необхідних стартових витрат на для функціонування магазину та джерела їх формування. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи що до їх мінімізації.

Ключові слова: проект, ефективність, роздрібна торгівля, витрати, ризик.

ANNOTATION

Lipatova A.V. «Economic justification of the projects of creation of a clothing store»

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 6.030504 «Enterprise economy». – Odessa National Economics University. – Odessa, 2019.

Theoretical aspects of business organization in the sphere of retail trade and the conditions for the organization and implementation of entrepreneurial activity in retail trade in Ukraine considered in the work. The business environment and potential competitors in Odessa and the formation of necessary start-up costs for the functioning of the store and the source of their formation have been analyzed. An assessment of the project's economic efficiency has been made. The possible risks are analyzed and the measures to minimize them are proposed.

Keywords: project, efficiency, retail, costs, risk.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	
1.1 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері роздрібноЇ торгівлі.....	5
1.2 Умови організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері роздрібноЇ торгівлі в Україні.....	10
1.3 Обґрунтування вибору організаційно правової форми та система оподаткування бізнесу.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ МАЗИНУ ЧОЛОВІЧОГО ОДЯГУ	
2.1 Аналіз ринку та оцінка потенційних конкурентів.....	25
2.2 Формування необхідних витрат для функціонування магазину та джерела їх фінансування.....	36
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ	
3.1 Аналіз показників економічної ефективності проекту створення магазину одягу «Persona».....	51
3.2 Аналіз можливих ризиків та заходи що до їх мінімізації.....	58
ВИСНОВКИ.....	64
Список використаних джерел.....	67
Додатки.....	71

ВСТУП

Актуальність теми. Одним з небагатьох, якщо не єдиним фактором, все ще позитивно впливає на динаміку української економіки, залишається споживання населення.

Торгівля є однією з самих древніх і важливих областей людського життя. На сьогоднішній день торгівля являє собою одну з найбільших сфер економіки будь якої країни. Торгівля має великі показники в країнах по обсягу своєї діяльності та по чисельності зайнятого персоналу. Діяльність торгового бізнесу тісно пов'язана із задоволенням потреб кожної людини особисто.

Малий бізнес з двох точок зору це вигідно, з особистої точки зору та суспільної. В першому випадку особистого життя та фінансів а в другому випадку стосується національної економіки.

Торгівля є найпопулярніший вид діяльності серед підприємців. Вона привертає тим, що не потрібно мати занадто великий стартовий капітал. Підприємниць вибирає нішу, купує невеликий обсяг товару і продає через один з каналів реалізації, на конкретній локації або за допомогою інтернету. Така простота і миттєвий заробіток роблять бізнес в сфері торгівлі з одного боку дуже вигідним, а з іншого боку високо конкурентним, що і обумовлює обраної теми кваліфікаційної роботи.

Ринкова діяльність такого сектора економіки як торгівля за допомогою великої кількості конкуруючих суб'єктів торгівлі. Ефективність торгівля як на державному так і на територіальному рівні залежить від економічних результатів діяльності окремих торгових підприємств, торгових точок.

Проблемам розвитку бізнеса свої роботи присвятили Т.М. Гамма, В.О. Літвінова, Фірсова О. А., Карпов В.А. Погрішак Б. В., Карапейтин Е.Т., Єгупов Ю.А, Мочерний С.В., Нізаєва А.І.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка проекту створення підприємства і оцінка його ефективності.

Завдання роботи:

- розглянути організаційні аспекти у здійсненні підприємницької діяльності;

- провести оцінку потенційних конкурентів;
- провести економічне обґрунтування проекту створення магазину чоловічого одягу;
- оцінити економічну ефективність проекту;
- проаналізувати ризики та запропонувати рекомендації щодо мінімізації їх.

Предметом дослідження є розробка бізнес ідеї започаткування власної справи в сфері роздрібною торгівлі.

Об'єктом дослідження є процес створення магазину чоловічого одягу.

Методи дослідження. Були застосовані такі методи дослідження як метод порівняння при дослідженні конкурентної середовища, синтезу, аналізу при аналізі ринку, графічні методи для відображення показників та маркетингові методи при розробці SWOT аналізу. Розрахунки по проекту відкриття магазину чоловічого одягу проводилися за допомогою «Excel» та «Project Expert».

Інформативна база дослідження. У якості інформативної бази дослідженні використовувалися законодавчі та нормативні документи, статистичні матеріали, періодичні видання, інтернет джерела.

ВИСНОВКИ

В результаті розглядів питань кваліфікаційної роботи створення власного бізнесу – магазину чоловічого одягу можна зробити наступні висновки:

1. Роздрібна торгівля була актуальна у всі часи. На будь-який продукт знайдеться своя цільова аудиторія, крім того існують товари повсякденного попиту. Одяг це такий товар який завжди матиме попит, так як люди будуть купувати її знову і знову, так як одяг зношується або просто втрачає свою актуальність. Спеціалізацією вибрано магазин чоловічого одягу. Чоловіки не так часто купують речі ніж жінки, але останнім часом цей тренд трохи змінюється.

2. Вивчено та проаналізовано різноманітні фактори, такі як : ринковий попит, ціна та реклама, що впливають на стан ринку, і є вихідним пунктом для прийняття рішення про вихід на цей ринок, великий вплив на успішність бізнесу впливає локація магазину «Persons», вона є найоптимальнішою так як орендна плата, тобто постійні витрати є досить не великими як для приміщення у центрі міста.

3. За SWOT аналізом можна побачити, що є багато можливостей для розвитку магазину такі як: можливість замовляти товари за вигідними цінами, шукати різних поставників, тим самим зменшувати змінні витрати, можливість розширити згодом асортимент товару іншими категоріями. Але не долівками та слабкими сторонами є відсутність постійних клієнтів, так як бізнес створюється з нуля для створення позитивної репутації та залучення постійних клієнтів потрібні значні кошти для реклами магазину чоловічого одягу.

4. Основними конкурентами магазину чоловічого одягу Persona є магазини які знаходяться не подалік від місця розташування магазину: Smart Fashion IQ, Arber, Amaia. Вони створюють конкуренцію для створеного бізнесу. Але за рахунок вигідних цін магазин Persona є кращім від Amaia – магазин преміум класу, та Smart Fashion IQ який є стоковим магазином, з не дуже привабливою атмосферою, якістю товару але в ньому низькі ціни, магазин працює лише рік.

Основним конкурентом є магазин Arber в ньому низькі ціни але низька якість товару.

5. Початкові витрати, тобто витрати які необхідні для початку функціонування магазину чоловічого одягу складуть 531 000 грн. Найбільша частка початкових витрат прийдеться на першу закупівлю товару та на оренду приміщення. Оптимальною локацією для магазину вибрано приміщення розташоване в місті Одеса, в центрі міста біля Горсаду на вулиці Ніжинська/Льва Толстого 65. В магазині Persona планується такий асортимент товару як: костюми, брюки, сорочки, поло, футболки, джемпера, куртки, пальто, плащі, шкарпетки та такі аксесуари як галстуки та ремні. Тобто приблизно 60% асортименту складе класичний стиль і 40% кежуал. Для початку функціонування планується закупити товар на суму 402 900 грн. Широко використовувати рекламу так як вона теж є складовою успіху. Планується розмістити рекламу на білбордах, в соціальних мережах. На постійні витрати магазин буде витратити 661 789,70 грн на рік, найбільша доля в них складає заробітна плата та оренда приміщення.

6. За розрахунками для відкриття магазину найоптимальнішим буде взяти кредит у Альфа банку за 30% річних у розмірі 150 00 грн. Виплати будуть проводитися за ануїтетом і вони складуть 10 100 грн. А власні кошти складуть 381 000 грн.

7. За розрахунками середня ціна одиниці товару складе 1 691 грн. Якщо розглядати весь товар то найбільшу долю в загальному обсягу реалізації займуть костюми, піджаки, брюки які складуть 0,7, 0,12, 0,14 відсотків відповідно. Найменшу долю і найменш прибуткові в магазині чоловічого одягу мають такі товари з асортименту як шкарпетки, галстуки, ремні які є аксесуарами тобто супутнім товаром і мають долю у розмірі 0,008, 0,02, 0,01 відповідно. Окрім цих товарів найменше прибутку приносять куртки та пальто так як вони є сезонним товаром і не мають попиту у літку.

8. За період життя чистий приведений дохід складе 449 892 грн., індекс прибутковості складе 1,85, що є досить високим показником для продажу в сфері

роздрібної торгівлі. Період окупності складе 17 місяців, а дисконтний період окупності 19 місяців. Внутрішня норма рентабельності дорівнює 102,70%. Статистичний аналіз проекту показав, що відхилені кожного елементу розрахунків на 10% проект буде стійким. За методом Монте-Карло при 1000 варіантів стійкість проекту дорівнює 47,4%.

9. При відкритті магазину чоловічого одягу Persona велика ймовірність виникнення певних ризиків як підвищення орендної плати, проблеми з поставниками, відкриття нових магазинів поруч, але всі ці ризики можна мінімізувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дима О. О. Роздрібна торгівля в Україні: багатоначальність та податкові послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///F:/программы/Vchnu_ekon_2015_1_42%20\(1\).pdf](file:///F:/программы/Vchnu_ekon_2015_1_42%20(1).pdf)
2. Портал ринку нерухомості в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://metry.ua/>
3. Конспект лекцій з дисципліни “Стратегія підприємства” для студентів 4 курсу денної форми навчання спеціальності “Економіка підприємства” /Уклад. Т.М. Гамма, В.О. Літвінова. - Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2017р.- 86с.
4. Основи стандартизації і сертифікації. Конспект лекцій для студентів IV курсу денної форми навчання спеціальності «Економіка підприємства». Частина 1. (Укладач М.М. Осипова. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2012 р. – 48 с.)
5. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/cgi-bin/kv-print.exe?r=0447>
6. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
7. Офіційне видання державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/749>
8. Миколаєва М. А. Товарознавство споживчих товарів. Теоретичні основи /Підручник для вузів. - М.: НОРМА, 2010.-536с.
9. Абчук В. А. Комерція: Підручник. - СПб.: Вид-во Михайлова В. А., 2008. – 475 с.
10. Національна економіка: навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. -К.: Центр учбової літератури, 2013. - 512 с.
11. Оподаткування в Україні: Навч. посіб. / За ред. Н. І. Редіної. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 544 с.
12. Практикум з дисципліни «Основи бізнесу» для студентів II курсу денної форми навчання спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова

діяльність». (Укл. Н.В. Доброва, М.М. Осипова, Ю.О. Репушевська) – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт, 2018 р. – 102 с.)

13. Офіційний веб – сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>

14. Економіка підприємства: навчальний посібник / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.

15. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. М 26 М. І. Белявцева та В. Н. Воробйова. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 407 с.

16. Бізнес план фірми. Теорія і практика: навч. посібник / В. П. Буров — Херсон, 2015.- 317 с.

17. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://archive.li/ZGTRb#selection-25.0-25.48>

18. Політична економія: навчальний посібник / С. В. Мочерний — Київ, 2002. – 687 с.

19. Стратегічний маркетинг: конспект лекцій / Л.І. Нізаєва — Гадтчина, 2014. — 82 с.

20. Гольдштейн Г. Я., Катаєв А. В. SWOT – аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://webanketa.com/direct/upload/books/ru/swot_analiz.pdf

21. Учитель, Ю. Г. SWOT-аналіз і синтез-основа формування стратегії організації / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. - М.: Либроком, 2014. - 328 с.

22. Меблі. Сайт маркетплейс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prom.ua/ua/>

23. Торгівельне обладнання. Сайт магазину торгівельного обладнання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://utsmarket.com.ua>

24. електронника. Сайт інтернет магазину електроніки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rozetka.com.ua/ua/>

25. Ремонт. Сайт сервісної служби «Домовий» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://domoviy.com>

26. Сайт інтернет магазину Метро [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.metro.ua
27. Онлайн сайт інтернет провайдеру Укртелеком [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://b2b.ukrtelecom.ua>
28. Сайт охоронної компанії Кратос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kratos.com.ua>
29. Підручник / Ю. С. Бернадська, С. С. Марочкіна, Л. Ф. Смотровя. Під ред. Л. М. Дмитрієвої. – М: Наука, 2005. – 281 с.
30. Синиця Н. Чому реклама настільки важлива для успіху компанії? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alaniatv.com/pochemu-reklama-nastoljko-vazhna-dlya-uspeha-kompanii-kakie-vidjy-reklamjy-bjyvayut.html>
31. Аксесуари . Сайт компанії Two Steps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.2s-outdoor.com.ua>
32. Одяг. Сайт інтернет магазину Trend-city [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://trade-city.bigopt.com>
33. Одяг. Сайт компанії Astoni [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://astoni.bigopt.com>
34. Кредит. Сайт Альфа банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.alfabank.ua
35. Конспект лекцій з дисципліни «Управління витратами» для студентів IV курсу всіх форм навчання всіх спеціальностей Тема 1 – /Укл. Єгупов Ю. А. Одеса: ОНЕУ, 2016 р. – 13 с.
36. Електроенергія. Сайт АТ «Одесаобленерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://oblenergo.odessa.ua>
37. Економіка підприємства: Навчальний посібник / Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погрішук Б. В. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 304 с.
38. Проектний аналіз: навчальний посібник /за редакцією проф. Карпова В.А.). – К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. – 320 с.

39. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Підручник / Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І. – Одеса: АТЛАНТ, 2014. – 462 с.
40. Управління ризиками організацій: навч. посібник / Фірсова О. А. – Орловск, УНПК, 2015. – 305с.
41. Баланов О. В. Запобігання ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studopedia.com.ua/1_65512_zapobigannya-rizikiv.html