

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

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

на тему: **«Економічне обґрунтування проекту створення магазину
квітів»**

Виконавець:

студент 4 курсу, ЦЗФН
Зелена Анна Дмитрівна

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
Кічук Надія В`ячеславівна

/підпис/

ОДЕСА 2019

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. На сучасному етапі планування створення власного бізнесу – це, насамперед, процес вироблення й прийняття рішень, що дають можливість забезпечити ефективне функціонування й розвиток підприємства в майбутньому.

Важливим напрямком економічних реформ в Україні є створення сприятливого середовища для формування та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Успішна діяльність бізнес-структур є одним з найбільш дієвих засобів вирішення таких першочергових соціально-економічних проблем, як: прискорення структурної перебудови економіки, забезпечення насиченості ринку товарами та послугами, створення конкурентного середовища, поповнення доходів місцевих бюджетів, створення додаткових робочих місць, вирішення питання зайнятості в кризових регіонах, які є потенціальними осередками високого рівня структурного безробіття, поліпшення загальних параметрів інвестиційного клімату,

Кожне рішення щодо створення власної справи приймається, виходячи із конкретної економічної ситуації, і тому воно унікальне. Але все ж в усіх подібних рішеннях є дещо спільне - вони передбачають відмову від способу життя, що склався, на користь створення бізнесу.

Сутність запропонованої бізнес-ідеї полягає у відкритті магазину квітів та супутніх товарів для задоволення споживчого попиту на дану продукцію і отримання прибутку від діяльності.

Основними завданнями реалізації бізнес-ідеї в рамках інвестиційного проекту є відкриття в одному з міст України магазину з продажу квітів, його розвиток та подальше розширення асортименту продукції; задоволення споживчого попиту на якісні зрізані квіти та кімнатні рослини; завоювання власної ніші на даному ринку; отримання позитивних фінансових результатів.

Актуальність обраного напряму підтверджується тим, що український ринок квітів характеризується стабільним споживчим попитом. Але оскільки вигідність цього бізнесу залежить від платоспроможності громадян, він також характеризується значною еластичністю.

Мета випускної роботи: дослідити теоретичні, методологічні та прикладні аспекти створення квіткового магазину «Квітополіс».

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- визначити основні етапи та процес розробки бізнес-проекту;
- обґрунтувати основні параметри бізнес-ідеї;
- зробити аналіз існуючої законодавчо-правової бази у сфері квіткового бізнесу;
- охарактеризувати КВЕД, організаційно-правову форму та системи оподаткування майбутнього бізнесу;
- провести аналіз вітчизняного ринку квітів;
- визначити можливі конкурентні переваги магазину «Квітополіс»;
- здійснити прогнозування грошових потоків за проектом;
- провести розрахунки щодо ефективності проекту;
- проаналізувати ризики підприємницької діяльності магазину.

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері торгівлі квітами.

Об'єктом дослідження – процес обґрунтування проекту створення квіткового магазину.

Методи дослідження. Під час написання випускної роботи використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи, а саме: групування і порівняння – в процесі аналізу конкурентів; розробки висновків на основі отриманих результатів аналітичних досліджень; метод стратегічного планування – SWOT-аналіз для виявлення сильних, слабких сторін можливостей і переваг

квіткового магазину перед конкурентами; графічний метод – для наочного відображення аналізованих показників; метод фінансового аналізу – для розрахунку фінансових показників діяльності: грошового потоку, прибутку і рентабельності.

Інформаційною базою дослідження випускної роботи були нормативно-законодавчі акти України, наукові публікації, статистичні дані та монографічні видання українських та закордонних учених. Аналіз ринку квітів проводився з використанням звітів консалтингових агентств з відкритого доступу у мережі Інтернет.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел (45 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 70 сторінок. Основний зміст викладено на 62 сторінках. Робота містить 16 таблиць, 13 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ»** розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері торгівлі квітами: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджуються нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібною торгівлі.

У другому розділі **«АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ МАГАЗИНУ «Квітополіс»»** проаналізовано конкурентне середовище у сфері торгівлі квітами у м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги створеного магазину квітів. Розраховано витрати на створення та функціонування магазину квітів.

У третьому розділі **«ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ МАГАЗИНУ «Квітополіс»»** спрогнозовано прибуток від реалізації продажу квітів. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

В результаті розгляду теоретичних та практичних аспектів реалізації бізнес-ідеї в сфері торгівлі квітами у випускній роботі зроблено наступні висновки.

1. Роздрібна торгівля є будь-яким видом підприємницької діяльності з продажу товарів (послуг) безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання. У процесі торговельної діяльності роздрібна торгівля розв'язує двоєдине завдання: задовольняє мінливі та зростаючі потреби кінцевого споживача в товарах та послугах і забезпечує створення прибутку суб'єкта господарювання.

2. Бажання відкрити магазин квітів є у багатьох, адже дарувати людям радість, позитивні емоції та гарний настрій завжди приємно. Удвічі така справа буде приносити радість, якщо бізнес буде забезпечувати стабільний і постійний дохід підприємцю. Щоб квітковий бізнес процвітав, потрібно правильно його організувати, врахувати всі слабкі сторони продукції та особливості ринку. Задля цього планується відкриття магазину квітів «Квітополіс».

3. У відповідності з КВЕД комерційна діяльність з роздрібного продажу квітів відноситься до класу 47.76 «Роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах». Найбільш доцільним варіантом організаційної форми магазину квітів буде фізична особа-підприємець (ФОП). Це найбільш поширена та найбільш доступна організаційна форма ведення підприємницької діяльності. Для організації підприємницької діяльності з торгівлі квітами планується обрати 3-ю групу спрощеної системи оподаткування зі ставкою 5%.

4. Обсяг квіткового ринку України склав у 2017 році 150 млн. грн. із щорічними темпами зростання в останні роки у 15-20%. Квітковий ринок України можна класифікувати за трьома напрямками – зрізані квіти, кімнатні квіти та квіти на висадку у ґрунт. Маркетологи стверджують, що ринок зрізаних квітів займає 70% від загального обсягу квіткового ринку, 22% займають кімнатні рослини та 3% - рослини на висадку.

5. В Одесі достатньо специфічна конкурентна ситуація на ринку квітів, що обумовлюється насамперед значною диференціацією за районами міста. Найбільша частина збуту доводиться на Приморський район, перевантажені закладами з продажу квітів район ринку «Привоз» - місце дрібнооптової торгівлі та центр міста, де розташовуються квіткові салони та бутики. В той час як в інших районах є ще вільні сегменти.

6. З даних SWOT-аналізу можна зробити висновок щодо наявності певних конкурентних переваг новостворюваного магазину за рахунок, зокрема, виваженої цінової політики, професіоналізму персоналу та оптимального асортименту (за це відповідатиме постачальник «Украфлора»). В той самий час є й стратегічні перспективи за рахунок освоєння нових напрямів діяльності і виходу на ринку сусідніх регіонів. Сукупні початкові інвестиції у відкриття магазину «Квітополіс» складають 177 тис. грн. Загальна сума постійних витрат складає 56 тис. грн.. на місяць, а основна частка в їхній структурі належить витратам на оплату праці та оренді.

7. Обсяг доходів та прибутку магазину «Квітополіс» залежить насамперед від обсягів збуту та цінової політики. Протягом 2018 року, фінансовий результат буде від'ємним, а потім досягає позитивних значень. Найбільша від'ємна величина (-250,3 тис. грн.) у 2-му місяці проекту. У 2019 році результат кеш-флоу набуває позитивного значення і наприкінці життєвого циклу проекту досягне 1237,5 тис. грн.

8. Коефіцієнт рентабельності валового прибутку на кінець проектного періоду складе майже 55 % що є прийнятним показником для нового магазину. З точки зору рентабельності інвестицій на кінець планового періоду дохід інвесторів складе 45,92 коп. на 1 грн. капіталу, що є показником доволі вигідного вкладення. Значення показників ліквідності на рівні значно вищому за нормативний свідчать про наявність резервів для подальшого розширення діяльності за рахунок власних коштів.

9. При ставці дисконтування 25% дисконтований період окупності проекту становить 9 місяців, а індекс прибутковості 4,27. При цьому чистий приведений дохід складе майже 819,5 тис. грн., що свідчить про доцільність та вигідність створення магазину «Квітополіс». Значення IRR у 415,8 % набагато перевищує ставку дисконтування, що свідчить про високу надійність та прийнятний рівень ризику проекту.

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавра
Зеленої Анни Дмитрівни
«Економічне обґрунтування проекту створення магазину квітів»
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2019 рік

Випускна робота складається з трьох розділів.

У роботі розглядається загальна концепція створення бізнесу в сфері роздрібної торгівлі, а саме: запропоновано бізнес-ідею відкриття магазину квітів; досліджуються умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні. Проаналізовано поточну кон'юнктурну ситуацію на вітчизняному ринку квітів. Здійснено оцінку конкурентного середовища та визначені внутрішні конкурентні переваги. Розраховано витрати на створення та функціонування магазину «Квітополіс». Визначено прибуток від реалізації. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес-ідея, торгівля, магазин, квіти, конкурентні переваги, прибутковість, ефективність, ризики.

SUMMARY

graduation work for obtaining an educational degree of a bachelor's degree
Zelena Anna Dmitrievna
"Economic justification of the project of creating a flower shop"
Odessa National University of Economics
Odessa, 2019

The final work consists of three sections.

The paper considers the general concept of creating a business in the field of retail trade, namely: the business idea of opening a flower shop is proposed; the conditions of organization and implementation of entrepreneurial activity in Ukraine are investigated.

The current situation on the domestic flower market is analyzed. An assessment of the competitive environment and identified internal competitive advantages. The cost of creating and operating the "QuitoPolis" store is calculated. The profit from sales is determined. An estimation of economic efficiency of the project is conducted. The analysis of possible risks and proposed measures to minimize them.

Key words: business idea, trade, store, flowers, competitive advantages, profitability, efficiency, risks.