

**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 ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ
СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА З РЕАЛІЗАЦІЇ САНТЕХНІЧНОЇ
ПРОДУКЦІЇ»**

Виконавець:

студент ЦЗФН

Урсул Андрій Вікторович

– /підпис/

Науковий керівник:

ст.викладач

Каражия Едуард Андрійович

– /підпис/

Одеса 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ В СФЕРІ ПРОДАЖУ САНТЕХНІКИ	
1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері продажу сантехніки.....	6
1.2. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми бізнесу та системи оподаткування.....	10
1.3. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері продажу сантехніки.....	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА З ПРОДАЖУ САНТЕХНІКИ	
2.1. Аналіз конкурентного середовища на ринку сантехніки.....	24
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства.....	30
2.3. Організаційна структура створюваного підприємства.....	33
2.4. Формування витрат на започаткування та функціонування бізнесу.....	35
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБґРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ПІДПРИЄМСТВА З ПРОДАЖУ САНТЕХНІКИ	
3.1. Прогнозування показників прибутковості.....	45
3.2. Розрахунок економічної ефективності проекту.....	48
3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	53
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

ВСТУП

Актуальність дослідження. Слід відмітити, що перед власником майбутнього бізнесу постає проблема вибору бізнесу та його обґрунтування. У зв'язку з цим важливого значення набуває економічне обґрунтування проектів.

Сучасний бізнес характеризується швидким розвитком. Через високу конкуренцію спостерігається зниження рентабельності операцій. Це призводить до того, що для підтримання належного рівня, не говорячи про розвиток, фірмам треба звертати все більше уваги на такі елементи менеджменту, як загальна стратегія, маркетингова стратегія, логістика. Це пов'язано з тим, що від правильного вибору вектору розвитку політики збуту по кожному виду продукції, зниження затрат, грамотного управління фінансовими потоками залежить існування фірми на ринку.

В умовах ринкових відносин зберігається актуальність планування діяльності підприємництва. Планування – закономірний результат пошуку людським суспільством найбільш раціональних і ефективних інструментів та способів свого історичного розвитку й виживання. Планування виробничої і комерційної діяльності необхідно для всіх організаційно-правових форм підприємств. Діяльність підприємства без плану – реакція на події, які відбуваються, діяльність на основі плану – реакція на передбачувані та заплановані явища.

Ураховуючи значущість даного процесу для розвитку підприємницької та будь-якої іншої діяльності, не дивно, що цим питанням займалися багато вчених. Так, Попов В. М., Ляпунов С. І., Муртузалієва С. Ю. розглядали економічний аналіз, бізнес-планування, інвестиційне проектування, Бухалков М. І., Краюхін Г. А., Летенко В. А., Мосін В. Н., Разумов І. М. розглядали теоретичні та практичні основи планування на підприємствах, основні види, методи та принципи планування. Горшкова Л. В. вивчала планування діяльності торгового підприємства.

Однак серед праць цих авторів акцент здійснюється на плануванні та його удосконаленні вже існуючих підприємств. При цьому за межами досліджень залишається бізнес-планування нових видів бізнесу. Одним з таких видів є створення підприємства з продажу сантехніки. На сьогодні досліджень особливостей відкриття підприємства з продажу сантехніки в Україні майже не проводилося.

Головна **мета роботи** полягає в економічному обґрунтуванні проекту створення підприємства з продажу сантехніки.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- надати характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері продажу сантехніки;
- здійснити обґрунтування вибору організаційно-правової форми бізнесу та системи оподаткування;
- визначити умови організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері продажу сантехніки;
- провести аналіз конкурентного середовища на ринку сантехніки;
- здійснити оцінку внутрішніх конкурентних переваг підприємства;
- визначити організаційну структуру створюваного підприємства;
- проаналізувати формування витрат на започаткування та функціонування бізнесу;
- здійснити прогнозування показників прибутковості;
- розрахувати економічну ефективність проекту;
- здійснити аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.

Об'єктом дослідження є бізнес-планування в ринкових умовах господарювання.

Предметом дослідження є економічне обґрунтування проекту створення підприємства з продажу сантехніки.

Методи дослідження. В процесі дослідження використано методи порівняння (при аналізі конкурентного середовища на ринку сантехніки

міста Одеса), аналізу та синтезу (при дослідженні бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку сантехніки), дедукції та індукції (при дослідженні організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері торгівлі), наукової абстракції та узагальнення (при формулюванні висновків) та інші.

Інформаційна база дослідження включає нормативно-правові акти, які регламентують бізнес-планування, створення магазину сантехніки та його функціонування; результати маркетингового дослідження ринку сантехніки в Україні та м. Одеса; наукові статті на маркетингову тематику та бізнес-планування, підручники та монографії.

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Бізнес ідея - це концепція бізнесу, яка пов'язана з розумінням цінності, пропонованої споживачеві. Така бізнес-ідея може бути як власною (нової, оригінальної, народженої вперше), так і запозиченої ззовні (через придбання компаній, «вороже» поглинання, створення спільних підприємств і т. п.). Бізнес-ідея полягає в створенні комбінації офлайн магазину та інтернет майданчику для продажу товарів сантехнічного призначення.

2. Для створення салону сантехніки найбільш оптимальною організаційно-правовою формою є партнерство у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю. Саме така форма дозволить знайти початковий капітал для відкриття бізнесу. Окрім цього, передбачено обрати загальну систему оподаткування, що визначено певними умовами – обсягами планованого отримуваного доходу, необхідністю реєстрації як платника ПДВ.

3. Для здійснення підприємницької діяльності у сфері продажу сантехніки необхідним є виконання декількох умов. В першу чергу, це створення товариства з обмеженою відповідальністю, яке передбачає підготовку та підписання документів для реєстрації ТОВ, подачу документів для державної реєстрації юридичної особи, реєстрацію юридичної особи та взяття на облік в податковій інспекції та органах статистики, повідомлення контролюючих органів про прийняття працівника на роботу, виготовлення печатки, відкриття рахунку в банківській установі. Далі необхідно дотримуватися певних вимог до приміщення, в якому буде організовано магазин. Обов'язковим є отримання санітарно-епідеміологічного висновку; дозволу на розміщення від органів Укрспоживнагляду – даний документ надає право на організацію діяльності об'єкта, програми виробничого контролю, угод на вивезення твердого побутового сміття та інших відходів,

про проведення утилізації ртутних ламп, виконання систематичної дезінфекції і очищення систем вентиляції та кондиціонування; на здійснення дезінсекційних, дератизаційних, дезінфекційних робіт тощо. Особливо важливими є дотримання вимог КЗпП щодо режиму роботи магазину.

4. На ринку м. Одеси функціонує досить велика кількість підприємств, які реалізують сантехніку, однак розташовані вони неоднорідно. Саме в районі Київський, не вистачає таких магазинів і планується розташувати салон «Санкофморт». Проведений SWOT-аналіз дозволив зробити висновок про наявність у підприємства значних сильних сторін та можливостей щодо зайняття відповідної конкурентної позиції на ринку. Причому в перспективі попит в таких послугах буде тільки зростати.

5. Проведений аналіз внутрішніх конкурентних переваг дозволив виокремити низку конкурентних переваг салону сантехніки, які полягають у відсутності необхідності післяпродажного обслуговування, відсутності послуг у просуванні товару, відсутності потреби в спеціальних агентах та дистриб'юторах. У фірми є свої слабкі сторони, але за багатьма конкурентним позиціям вона виграє.

6. Підприємство буде включати салон сантехніки; інтернет-магазин; склад сантехніки. Окрім цього підприємство має включати обслуговуючі підрозділи, зокрема: бухгалтерську службу, яка буде займатися обліком; аналітичну службу – це товарознавець і маркетолог в одній особі; відділ постачання.

7. Салон «Санкофморт» буде розташований в приміщенні площею 300 м². Вартість обладнання, яке необхідно для організації роботи підприємства складе 206,9 тис. грн. Прогнозована чисельність працівників складе 16 осіб, фонд заробітної плати складе 1581120 грн. в рік (з ЄСВ). Оскільки для реалізації проекту салону «Санкофморт» обрано організаційно-правову форму підприємництва у вигляді ТОВ, то статутний капітал буде формуватися у вигляді внеску його засновників в розмірі 3788400 грн. При цьому існує потреба в додатковому фінансуванні за рахунок кредитних

коштів, які складуть 3000000 грн. Вартість отримання кредиту складе 601000 грн. Кредит буде взято на 2 років під 24% річних. Поточні витрати складуть 8992934 грн.

8. Розрахунок крапки беззбитковості дозволяє зробити висновок, що підприємство досягне її при отриманні місячного чистого доходу в розмірі 516107,7 грн. при цьому в першій рік буде отримано виручку в розмірі 12234000 грн та чистий прибуток в сумі 2657674 грн. за умови цінової політики «собівартість + плановий прибуток» з коригуванням на рівні конкурентів на ринку. При цьому підприємство забезпечить рентабельність продажів по проекту на рівні 29,8% в перший рік функціонування.

9. Проект дозволяє отримати чисту приведену (дисконтовану) вартість проекту на рівні 4007590 грн., що більше 0, індекс рентабельності на рівні 21,9, що більше 1, середню окупність проекту на рівні 2,4 років. Для проекту є значний запас фінансової потужності (ставка дисконту може зростати до 47,68%).

10. Ризики для салону можуть виникнути через: проблеми з перевіряючими органами; поломки обладнання; брак кваліфікованих кадрів. Важливим ризиком для салону є сезонність. Подолання ризиків передбачено через розподіл ризику між учасниками проекту, якісний розподіл ризику, страхування, попередження, диверсифікацію, лімітування та збереження ступеня ризику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. - 2011. - № 13-14, 15-16, 17. - Ст. 112.
2. Цивільний кодекс: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 40-44. - Ст.356.
3. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII // Відомості Верховної Ради України. - 1971. - № 50. - Ст.375
4. Господарський кодекс: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 18, 19-20, 21-22. - Ст.356.
5. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 49. - Ст. 682.
6. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 31-32. – Ст. 263.
7. База УКТЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tamognja.com.ua/tn-ved.php>
8. В 2018 рынок сантехники Украины не намерен «сливаться» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sd.net.ua/2017/12/22/v-2018-rynok-santehniki-ukrainy-ne-nameren-slivatsya.html>
9. Вараксин М.А. Разработка интернет-магазина продажи сантехники для компании "Сантех-сити" / М.А. Вараксин // Природные и интеллектуальные ресурсы сибиря. Сибресурс 2016: сборник материалов XVI международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 117.
10. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2008. – 302 с.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – Ірпінь : ВТФ "Перун", 2009. – 1736 с.
12. Вороная Н. Режим роботи / Н. Вороная // Податки та бухгалтерський облік. – 2017. – №16. – С. 40-42.

13. Голованова М. А. Формування цінових рішень на основі аналізу беззбитковості / М. А. Голованова, В. Л. Петрик, Г. В. Жеребко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2010. - № 2. - С. 92–104.
14. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
15. Дюженкова Н.В. Особенности продаж и продвижения товаров на рынке сантехники / Н.В.Дюженкова // Вестник научных конференций. – 2016. – № 10-7. – С. 305-310.
16. Житкова Е. Поведение потребителей при выборе магазина для покупки строительных и отделочных материалов (г. Тольятти) / Е. Житкова // Практический маркетинг. – 2009. – № 5. – С. 30-33.
17. Звіт Одеської обласної державної адміністрації про виконання Програми соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області за I півріччя 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/833-VII.pdf>
18. Інтернет-магазин Розетка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rozetka.com.ua/>
19. Как открыть магазин сантехники с нуля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biznes-club.com/biznes-idei/otkryt-magazin-santehniki.html>
20. Колодій А.М. Правознавство / А.М. Колодій. – К.: Правова єдність ВАВ, 2009. – 792 с.
21. Коломієць. Т. Вітчизняний ринок виробів санітарнотехнічного призначення з кераміки / Т. Коломієць // Товари і ринки. – 2018. – №1. – С. 100-110.
22. Кондратюк Д. М. Важливість розрахунку точки беззбитковості у формуванні та функціонуванні логістичної системи / Д. М. Кондратюк // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. - 2012. - Вип. 9(1.1). - С. 150-157
23. Мельников А. М. Основи організації бізнесу [текст] : навч. посіб./ за заг. ред. А. М. Мельникова [А. М. Мельников, О. А. Коваленко, Н. Б. Пундяк]

- К. : Центр учбової літератури, 2013. - 200 с.
24. Митна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>
 25. Обираємо систему оподаткування: загальна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buduysvoe.com/publications/obyrayemo-systemu-opod>
 26. Одеса – 2022 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://omr.gov.ua/images/File/DODATKI2013/strategia_rus.pdf
 27. Порядок створення ТОВ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lawfulness.kiev.ua/statti/30-na-shcho-zvernuti-uvagu-pri-reestratsiji-tov>
 28. Рынок сантехники в 2017 году. Эксперты о перспективах развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://russian.worldbuild365.com/news/i7tye6372/forumy-i-seminary/rynok-santekhniki-v-2017-godu-eksperty-o-perspektivakh-razvitiya>
 29. Рынок сантехники Украины к 2019 только начал восстановление [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sd.net.ua/2019/01/22/rynok-santehniki-ukrainy-k-2019-tolko-nachal-vosstanovlenie.html>
 30. Рынок сантехники: сегодня и завтра [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://intercredit.com.ua/5/news2268>
 31. Савіцький А. В. Сутнісно-змістовне трактування поняття "прибутковість підприємства" та специфіка управлінських рішень щодо її підвищення / А. В. Савіцький // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2017. - Вип. 1(2). - С. 21-25.
 32. Сайт ОЛХ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.olx.ua>
 33. Умови застосування спрощеної системи оподаткування // Вісник Офіційно про податки. – 2015. – №4. – С. 25-29.
 34. Черванъов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств / Д.М. Черванъов. - К.: Знання - Прес, 2003. - 622 с.
 35. Як Відкрити Магазин Сантехніки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business.in.ua/yak-vidkryty-magazyn-santehniky/>