

**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 підприємства з реалізації сантехнічної продукції»**

Урсул Андрій Вікторович

Виконавець:
студент ЦЗФН

/підпис/

Науковий керівник:
ст.викладач
Каражия Едуард Андрійович

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

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.

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., Муртузалиєва С. Ю. розглядали економічний аналіз, бізнес-планування, інвестиційне проектування.

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.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменування). Загальний обсяг роботи становить 64 сторінки. Основний зміст викладено на 56 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 6 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Загальна концепція організації бізнесу у сфері продажу сантехніки**» розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері продажу сантехніки : розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджуються нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері продажу.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості створення підприємства з продажу сантехніки**» проаналізовано конкурентне середовище у сфері продажу сантехніки у м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного ТОВ. Розраховано витрати на створення та функціонування проекту.

У третьому розділі «**Економічне обґрунтування доцільності відкриття підприємства з продажу сантехніки**» спрогнозовано прибуток від реалізації товарів ТОВ. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

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 створення товариства з обмеженою відповідальністю, яке передбачає підготовку та підписання документів для реєстрації ТОВ.

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 3788,4 тис.грн. При цьому існує потреба в додатковому фінансуванні за рахунок кредитних коштів, які складуть 3,0 млн.грн. Вартість отримання кредиту складе 601 тис.грн. Кредит буде взято на 2 років під 24% річних. Поточні витрати складуть 8992,9 тис.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 12234,0 тис грн та чистий прибуток в сумі 2657674 грн. за умови цінової політики коригованої 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, 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.

АНОТАЦІЯ

Урсул А.В. «Економічне обґрунтування проекту створення підприємства з реалізації сантехнічної продукції».

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

У роботі розглядаються теоретичні засади щодо започаткування власної справи у сфері продажу. Проаналізовано конкурентне середовище у м.Одеса та визначено внутрішні конкурентні переваги створюваного ТОВ. Розраховано витрати на створювання та функціонування ТОВ «Санкомфорт». Спрогнозовано прибуток. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова : проект, конкурентне середовище, ефективність, прибуток, витрати, сантехніка.

ANOTATION

Ursul A.V. " Economic substantiation of the project of creation of the enterprise for the implementation of sanitary engineering products ".

Qualifying work for obtaining a bachelor's degree from the specialty 6.030504 «Enterprise Economics». - Odessa National University of Economics. - Odessa, 2019.

The article deals with the theoretical principles of starting their own business in the sphere of sales. The competitive environment in Odessa is analyzed and the internal competitive advantages of the LLC are determined. The costs for the creation and operation of Sancomfort LLC are calculated. The profits are smashed. An assessment of the project's economic efficiency has been made. The analysis of possible risks and measures for their minimization.

Key words: project, competitive environment, efficiency, profit, expenses, plumbing.