

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри _____

Сментина Н. В.

“ ____ ” _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ**

СТВОРЕННЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА»

Виконавець:

студентка 46 групи ФЕУП

Балабаєва Наталія Анатоліївна _____

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Доброва Наталя Василівна _____

Одеса 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ДИСТРИБ'ЮЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	
1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері дистриб'юції	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері харчової дистриб'юції	15
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.....	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Аналіз конкурентного середовища у сфері дистрибуції міста Одеса	23
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства	29
2.3. Формування стартових витрат на створення дистриб'юторського підприємства.....	36
2.4. Формування витрат на функціонування дистриб'юторського підприємства.....	42
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Прогнозування прибутку від реалізації проекту.....	51
3.2. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проекту.....	55
3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	61
ВИСНОВКИ	71
Список використаних джерел	74

ВСТУП

Актуальність теми дослідження визначається в тому, що торгівля існувала ще з давніх-давен, проте в різних її проявах, та завжди користувалася попитом. З переходом до ринкової економіки в сфері обігу виникають якісно нові формування, покликані забезпечувати доведення товарів від їх виробників до кінцевих споживачів. У сучасних умовах виробники вже не займаються доведенням виготовленої продукції до споживачів власними силами, а створюють досить складні організаційно-економічні та технологічно-транспортні системи дистрибуції товарів.

Дистриб'юція – це одна із форм проявлення торгівлі, яка налагоджує зв'язки між покупцем та продавцем, а так як населення постійно потребує товари, цей цикл є безперервним. Дистрибуція, як важлива частина торгового ланцюжка, виконують дуже багато функцій.

Основними функціями дистрибуції є доставка товару до споживача, налагодження торгівельних зв'язків, закупка товару, організація торгового процесу, формування мережі збуту та маркетингової політики.

Проблеми формування систем дистрибуції товарів стали предметом наукового пошуку та дискусій з початком переходу вітчизняної економіки на ринкові засади господарювання, коли перед багатьма товаровиробниками постали питання неналежного рівня ефективності традиційних систем збуту продукції і необхідності використання зарубіжного досвіду, що передбачав застосування у збутовій діяльності принципів та інструментарію маркетингу та логістики.

Дослідженням з тематики удосконалення збутової діяльності, формування каналів розподілу продукції, практики організації процесів дистрибуції (які у багатьох вітчизняних джерелах розглядаються як тотожні поняття) відображено в працях Г.Дж. Болта, Г. Армстронга, Ф. Котлера, О.А. Новикова, В.В. Щербакова, В.А. Строкова, Д. Ланкастера, Д. Джоббера, А. Тяпухіна, Ж.-К. Тарондо і Д. Ксарделя та ін.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері дистрибуції харчової продукції.

Мета кваліфікаційної роботи реалізується через такі завдання:

- охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи у сфері дистрибуції;
- визначити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері харчової дистрибуції;
- обґрунтувати організаційно-правову форму підприємницької діяльності та систему оподаткування новостворюваного бізнесу;
- проаналізувати конкурентне середовище у сфері дистрибуції міста Одеса;
- провести оцінку внутрішніх конкурентних переваг підприємства;
- сформулювати стартові витрати на створення дистриб'юторського підприємства;
- сформулювати витрати на функціонування дистриб'юторського підприємства;
- спрогнозувати прибуток від реалізації проекту;
- розрахувати та проаналізувати показники економічної ефективності проекту;
- проаналізувати можливі ризиків та заходи щодо їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення дистриб'юторське підприємство у м. Одесі.

Предмет дослідження – процес бізнес-проектування власної справи у сфері харчової дистрибуції.

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи при обґрунтуванні теоретичних основ функціонування дистриб'юторського підприємства будуть використані методи наукового дослідження: абстрагування, аналіз, синтез, індукція, дедукція, узагальнення, системний та інші. У процесі аналізу практики управління дистриб'юторських компаній будуть застосовані методи наукового дослідження: формалізація, вимірювання,

систематизація, аналітичний, порівняння, одно факторна і двох факторна статистична модель та інші. Для обробки та аналізу інформації будуть застосовані програми MS Office Excel.

Інформаційна база дослідження: Закони України, інші нормативно-правові акти України, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані Державної служби статистики України, Головного управління статистики в Одеській області та Головного управління економіки Одеської обласної державної адміністрації, монографічні дослідження, навчальна література, наукові статті, фінансова звітність торгівельних компаній.

ВИСНОВКИ

У роботі досліджуються методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері харчової дистриб'юції та зроблено наступні висновки.

1. Бізнес-ідея полягає у започаткуванні власної справи на ринку торгівлі харчовою продукцією.

На ринку дистриб'юції є вільна ніша для відкриття власного бізнесу.

Актуальність створення дистриб'юторського підприємства полягає у тому, що кількість товарів зростає з кожним днем і люди потребують ці товари все більше, тому дана сфера буде завжди актуальною.

2. Правові умови здійснення підприємницької діяльності, встановлені державою, вимагають державної реєстрації суб'єкта господарювання, підтверджуючої визнання державою законності входження суб'єкта в сферу підприємництва. Державна реєстрація здійснюється відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців».

Для здійснення діяльності дистриб'юторського підприємства обрані наступні КВЕДи: 46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами та 47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами.

Для діяльності закладу необхідно визначити усі законодавчі аспекти, такі як: СЕС, охорона праці, пожежна безпека, ліцензія на алкоголь.

3. Дистриб'юторське підприємство буде мати статус юридичної особи – товариство з обмеженою відповідальністю, мати назву «Леотрейд», функціонувати на загальній системі оподаткування, платник ПДВ.

4. Аналіз конкурентного середовища у сфері дистрибуції міста Одеса свідчить, що у новостворюваного підприємства «Леотрейд» є 2 основних конкуренти: «Багіра і Ко» та «Джерело», адже дані конкуренти уже установились на ринку та мають широкий асортимент продукції.

5. Основними конкурентами на ринку дистриб'юції продовольчими товарами виступають «Баядера Логістик», Українська дистриб'юторська компанія, Істерн Беверидж Трейдинг.

SWOT-аналіз показав, що майбутній заклад має переваги перед конкурентами, та має потенціал мінімізувати недоліки, а також є можливість мінімізації загроз зовнішнього середовища. Перевагами новостворюваного дистриб'юторського підприємства ТОВ «Леотрейд» є невисокі ціни у порівнянні з конкурентами, зручний та інформаційний сайт, активна рекламна кампанія, молодий кваліфікований персонал та різноманітний асортимент продукції.

6. Для започаткування бізнесу необхідні інвестиції у сумі 1448293 грн, так сума власного капіталу складатиме 748293 грн, а 700000 грн необхідно взяти у кредит. Планується взяти кредит у банківській установі «Приватбанк» під 18% річних. Банк «Приватбанк» займає перше місце серед банків України щодо кількості клієнтів. «Приватбанк» належить до найнадійніших та найстабільніших банків в Україні та займає лідерські позиції серед вподобань клієнтів та має відзнаки провідних українських періодичних видань.

7. Сума поточних витрат за місяць функціонування новостворюваного ТОВ «Леотрейд» складатиме 1491155 грн, а на функціонування за рік – 17109385 грн. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займають виплата заробітної плати, закупівля товару та матеріальні витрати – 30,9; 22,5 та 22,5 % відповідно. Дані витрати займають левову частку витрат за рахунок кількості робочого персоналу та наявності не тільки офісного, але й складського приміщень.

8. Прогнозований прибуток від реалізації продукції складе у перший рік функціонування підприємства складатиме 33 094 615 грн, у п'ятий 56 687 832 грн.

Проведений розрахунок грошового потоку новостворюваного підприємства ТОВ «Леотрейд» та у перший рік діяльності складе 27198876 грн та п'ятий рік діяльності складе 46545314 грн, що свідчить про розвиток підприємства та збільшення обсягів продаж.

9. Розраховані показники економічної ефективності проекту свідчать про доцільності створення ТОВ «Леотрейд»

Чиста сьогоднішня вартість проекту ТОВ «Леотрейд» склала у перший рік діяльності 20486284 грн, що відповідає умові $NPV > 0$; індекс прибутковості склав 15 що відповідає умові $PI > 1$ та говорить про ефективність проекту; внутрішня норма прибутковості фірми склала 289,0% (є значно високою за рахунок великих обсягів виручки), що відповідає умові $IRR > СВК$. При виконанні всіх трьох умов ефективності інвестиційного проекту впливає, що проект має право на реалізацію. Термін окупності проекту створення ТОВ «Леотрейд» склав 8 місяців, що менше граничного строку виплати кредитних коштів і є досить хорошим показником. Розраховані показники ефективності проекту свідчать, що проект має право на реалізацію.

10. Проведений аналіз можливих ризиків свідчить що, можна зазначити в глобальному масштабі: політичні, економічні та техніко-технологічні, а на рівні підприємства: пошкодження товару, проблеми з організацією персоналу та людський фактор (хвороба, сімейні обставини).

Шляхами запобігання та мінімізації ризиків було обрано страхування та розподіл ризиків. Також доцільно вивчати конкурентів та політику ведення їхньої діяльності для уникнення схожих проблем, і як наслідку збитків. Окрім того, необхідно бути уважним до клієнтів, як наданні послуг, так і при погашенні дебіторської заборгованості. З кожним роком підприємство планує збільшувати обсяг реалізації продукції, за рахунок збільшення планів реалізації продукції торговим представникам та збільшенням клієнтів підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна діяльність. *Дистриб'юція*. Веб-сайт. URL: <http://www.secreti.info/biz163.html>
2. Клірова М. Р., Бригова І. А. Стан і розвиток дистриб'юторської торгівлі в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: (дата звернення: 05.02.2020).
3. Зуєва О. А. Правове регулювання дистриб'юторської діяльності в Україні: навчальний посібник. Київ. 2015. 377 с.
4. Маслова Л. Ц., Савченко В. А. Оцінка результативності і ефективності виробництва торгівельної продукції. *Економіка*. 2016. № 6. С. 23–28.
5. Формування сучасних систем дистрибуції товарів: зб. матеріалів доп. учасн. III Міжнар. наук.-практ. конф. / Житомир. нац. економ. ун-т. Житомир: Полісся, 2015. 648 с.
6. Апопій В. В. Комерційна діяльність: навчальний посібник/ за заг. ред. Доцента В. В. Апопія. Київ: Знання, 2018. 402 с.
7. Джуліан. Д. Акваріумна книга: навчальний посібник. Львів. 2015. 360 с.
8. Діяльність суб'єктів господарювання. *Економіка*: Веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Класифікація видів економічної діяльності. *Економіка*: Веб-сайт. URL: <https://evrovektor.com/kved/2010/>
10. Попова Ю.Н. Сертифікація. *Сертифікація харчової продукції*. 2018. №12. URL: <http://sertconsult.com.ua>
11. Бабаєв Б.Р. Ліцензування харчової продукції: навчальний посібник. Київ. 2014. 640 с.
12. Скороход О. В. Економічна політика у сфері торгівлі: монографія. Житомир : ЖНАЕУ, 2018.375 с.
13. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса. 2018. 305 с.

14. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб./ за заг. ред. д.е.н. Н.В. Сментини. Київ, 2019. 320 с.
15. Порядок визначення бази оподаткування : Закон України від 28 груд. 2014 р. № 71. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1315-18> (дата звернення: 05.02.2020).
16. Боровик О.П. Принципи розвитку конкуренції в торгівлі: навчальний посібник. Київ. 2017. 366 с.
17. Внутрішня торгівля. *Економічна статистика*: Веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
18. Аналіз ринку України. *Статистика*: Веб-сайт. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-mineralnoi-vody-2016.html>
19. Перелік дистриб'юторів України або кому дати продавати ваш продукт. *Економіка* : Веб-сайт. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/dizain/perechen-distribjutorov-ukrainy-ili-komu-dat-prodavati-vash-produkt.html>
20. Глушко П.С. Аналіз структури підприємства: навчальний посібник. Дніпро. 2018. 302 с.
21. Прийняття господарських рішень підприємства: навч. посіб./за заг. Ред. А.Л. Парфенко. Київ, 2016. 284 с.
22. Компанія SALITA – виробник офісних меблів і кабінетів керівників з доставкою по Україні : Веб-сайт. URL: <https://salita.ua/>
23. Витрати підприємства. *Фінансовий менеджмент* : Веб-сайт. URL: https://pidruchniki.com/17190512/finansi/vitrati_pidpriyemstva
24. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Київ, 2017. 277 с.
25. Нестеренко О.П. Дистриб'юція в рамках сучасності: навчальний посібник. Львів, 2018. 233 с.
26. Попова А.Р. Економіка підприємства: навчальний посібник. Харків, 2018. 298 с.
27. Економічні показники підприємства: навч. посіб./за заг. Ред. О.П. Власта. Київ, 2017. 256 с.

28. Фінанси підприємства. *Постійні витрати* : Веб-сайт. URL: <https://moyaosvita.com.ua/finansu/postijni-vitrati/>
29. Єфимов А.С. Аналіз витрат підприємства: навчальний посібник. Чернівці. 2016. 318 с.
30. Управлінський облік. *Моделі поведінки витрат* : Веб-сайт. URL: <http://posibniki.com.ua/post-modeli-povedinki-vitrat>
31. Клотенко П.Л. Основи формування витрат підприємства: навчальний посібник. Львів. 2018. 239 с.
32. Проектний аналіз: навч.посіб./за заг. ред. проф. В.А.Карпова. Київ, 2019. 320 с.
33. Парфєменко О.П. Ризики ведення підприємницької діяльності : навчальний посібник. Харків. 2017.282 с.
34. Оцінка ризиків проекту. *Аналіз інвестиційних проектів* : Веб-сайт. URL: https://pidruchniki.com/86060/investuvannya/otsinka_rizikiv_proektu
35. Донець Л. І., Романенко Н. Г. Основи підприємництва: навчальний посібник. Київ, 2015. 320 с.
36. Ризики підприємницької діяльності: навч.посіб./за заг. ред. проф. П.О.Карпук. Київ, 2019. 298 с.
37. Афанасьєва Р.А. Основи уникнення ризиків на підприємстві: навчальний посібник. Дніпро. 2018. 248 с.
38. Борденко А.А. Аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник. Львів. 2016. 327 с.
39. Поляков С.Т. Основи діяльності підприємства: навчальний посібник. Харків, 2017. 302 с.
40. Заходи щодо мінімізації підприємницьких ризиків. *Економіка* : Веб-сайт. URL: <https://studentbooks.com.ua/content/view/897/54/1/3/>
41. Нерехлюк О.А. Фінансові ризики підприємства: навчальний посібник. Київ, 2015. 298 с.