

**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 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за
освітньою програмою
«Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ
СТВОРЕННЯ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА»**

Виконавець:

студентка 4 курсу 6 групи ФЕУП
Балабаєва Наталія Анатоліївна

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
Доброва Наталя Василівна

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. 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.

Дистрибуція – 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 дослідження – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері дистрибуції харчової продукції.

Завдання дослідження:

- охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи у сфері дистрибуції;
- визначити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері 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;
- сформувати стартові витрати на створення дистриб'юторського підприємства;

- сформувати 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.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменування). Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок. Основний зміст викладено на 67 сторінках. Робота містить 38 таблиць, 6 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Загальна концепція організації власного бізнесу в Україні у сфері дистриб'юції харчової продукції*» розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері дистриб'юції харчової продукції: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері дистриб'юції харчової продукції.

У другому розділі «*Аналітична оцінка можливості створення дистриб'юторського підприємства*» проаналізовано сучасний стан конкурентного середовища у сфері дистрибуції міста Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного дистриб'юторського підприємства. Розраховані витрати на створення та функціонування дистриб'юторського підприємства.

У третьому розділі *«Економічне обґрунтування доцільності відкриття дистриб'юторського підприємства»* спрогнозовано прибуток від реалізації продукції дистриб'юторського підприємства. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

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 започаткування 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 підприємства 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 лівову 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 $IRR > CBK$. 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.

АНОТАЦІЯ

Балабаєва Н.А. «Економічне обґрунтування проекту створення дистриб'юторського підприємства».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2020.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти започаткування власної справи у сфері дистриб'юції: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері дистриб'юції.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері дистриб'юції у м. Одесі та проведено оцінку конкурентних переваг новостворюваного підприємства. Розраховано витрати дистриб'юторського підприємства. Спрогнозовано прибуток від реалізації продукції. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації

Ключові слова: дистриб'юція, дистриб'юторське підприємство, оцінка ризиків підприємства, стартовий капітал, торгові представники, ринок харчової дистриб'юції.

Ключові слова: дистриб'юція, дистриб'юторське підприємство, оцінка ризиків підприємства, стартовий капітал, торгові представники, ринок харчової дистриб'юції.

ANNOTATION

N.A. Balabaieva “Economic justification of the project of an distributor enterprise”.

Qualification work for the Bachelor's Degree in the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activity" for the educational program «Economics and business planning». – Odessa National Economic University. - Odessa, 2020.

The theoretical aspects of creation of a distribution company in the Odessa region are considered in the work: the principles of creation of a distribution company are considered; similar enterprises and their advantages are described; The disadvantages and prospects of further development of the distribution company are analyzed.

The current state of distribution attractiveness of Odessa region is analyzed and the ways and criteria of entering the Ukrainian food distribution market are determined. The competitive advantages were evaluated and a strategy was developed to improve the newly established enterprise. The directions of improvement and development of the enterprise for 5 years are described. The

main risks in the activity of the newly established enterprise are identified and ways of their elimination are found.

Keywords: distribution, distribution company, enterprise risk assessment, start-up capital, sales representatives, food distribution market.