

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 відкриття весільного агентства»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Маріненко Анна Валентинівна _____

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

Кічук Надія В'ячеславівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дипломної роботи визначена тим, що весільні агентства активно набирають популярність на сьогоднішній день. Ринок надання весільних послуг є достатньо молодим для сучасної України. Масова зацікавленість до весільних агентств виник на початку 2000-х років. Даний сегмент ринку успішно розвивається і щорічно з'являються нові фірми з організація проведення різноманітних свят, крім того, зростає потреба у населення такого роду послуг.

У всіх, рано чи пізно, виникає потреба в організації весілля. У сучасному суспільстві склалося таке поняття, що весілля – захід дуже серйозний і готуватися до нього треба дуже довго і уважно, бо весілля – це завжди яскрава та радісна подія. Для молодят – це початок сімейного життя, а для запрошених гостей – урочистий банкет з веселощами та розвагами. Тому організація красивого та неповторного весілля – це затребуваний, популярний та відповідно прибутковий бізнес. Саме весільне агентство можна почати з малих витратних вкладень і поступово розширити до самостійного бізнесу, що приносить дохід власнику.

В західних країнах звертатись до весільного агентства – звичне явище, та в Україні воно тільки почало набирати свою популярність. Тому саме зараз актуально та вигідно почати такий бізнес, оскільки конкуренція поки невелика.

З рівнем зростання доходів населення, зростає і потреба в організованому дозвіллі. Все це потрібно проводити з гідністю та відповідальністю. Передбачуваного клієнта вже не здивуєш разовою послугою надання однією особою – потрібно сукупність цих послуг, чим і займається весільне агентство.

Ці обставини визначають значимість і актуальність дослідження. З іншого боку, не всі люди, що працюють в сфері розваг, мають уявлення про діяльність весільного агентства повного циклу. Виникає багато питань: як правильно організувати роботу, як зайняти свою нішу на ринку послуг, підібрати гнучку цінову політику, і взагалі з чого починати роботу в даній сфері.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методологічні та прикладні аспекти відкриття власної справи у сфері весільних послуг.

Для досягнення мети були поставлені наступні **завдання**:

- зробити повну характеристику започаткування бізнес-ідеї відкриття весільного агентства;
- дослідити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері весільних послуг;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми бізнесу та системи оподаткування;
- провести аналіз конкурентного середовища на ринку весільних агентств в місті Одеса;
- надати характеристику діяльності весільного агентства;
- сформулювати стартовий капітал для започаткування бізнесу;
- сформулювати поточні витрати на функціонування весільного агентства;
- спрогнозувати прибуток від реалізації;
- оцінити ефективність проекту;
- проаналізувати можливі ризики.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення весільного агентства в місті Одеса.

Предмет дослідження – методологічні та теоретичні аспекти створення весільного агентства.

Методи дослідження:

- метод аналогії – застосовується для порівняння конкурентних переваг та недоліків на ринку весільних агентств;
- методи економіко-статистичного аналізу для відображення динаміки реєстрування шлюбів;
- методи маркетингового аналізу: SWOT-аналіз для оцінки підприємницького середовища.

У процесі розробки проекту використанні наступні програмні продукти:

- програма Microsoft Excel для розрахунку даних за допомогою таблиць та для побудови графічних відображень;
- програма Project Expert для розрахунку показників економічної ефективності проекту, а також для знаходження точки безбитковості та проведення аналізу чутливості.

Інформаційна база дослідження: закони України, законодавчо-нормативні матеріали Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні дані органів державної статистики України, галузеві інструкції та нормативні документи, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**теоретичні аспекти обґрунтування відкриття весільного агентства**» розглядаються теоретичні аспекти започаткування весільного агентства: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується організаційно-правове регулювання весільного агентства.

У другому розділі «**аналіз ринку весільних агентств та аспектів проекту**» проаналізовано конкурентне середовище, проведено загальний аналіз ринку.

У третьому розділі «**оцінку економічної ефективності проекту, проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації**» проведено аналіз показників ефективності проекту та основних факторів реалізації проекту.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження та розрахунки вказують на те, що проект відкриття весільного агентства «Say Yes» є актуальним та прибутковим. З цього можна зробити наступні висновки:

1. Зроблена повна характеристика започаткування бізнес ідеї відкриття весільного агентства. Актуальність обраної теми обумовлена зацікавленістю населення в існуванні агентства з надання весільних послуг, адже кожна людина, хоча б раз в житті, стикається з таким святом, як весілля. Також постійно збільшується кількість людей, які хочуть довірити організування свята професіоналам. За даними міністерства юстиції України в 2019 році було укладено

237 858 шлюбів в Україні, по Одесі також гарна статистика - 16 702 шлюби протягом року.

2. Дослуженні умови організації та здійснення підприємницької відповідальності в Україні у сфері весільних послуг. Відповідно до норм державного регулювання основними умовами здійснення підприємницької відкриття весільного агентства є:

- державна реєстрація фізичної особи-підприємця;
- дотримання обов'язкових вимог до оренди приміщення;
- дотримання вимог правил пожежної безпеки в агентстві.

3. Обґрунтований вибір організаційно-правової форми бізнесу та системи оподаткування. Планується, що створюваний ФОП буде мати назву «Say Yes» працювати на спрощеній системі оподаткування, буде платником єдиного податку на третій групі та не буде платником ПДВ.

4. Проведений аналіз конкурентного середовища на ринку весільних агентств в місті Одеса. Станом на квітень 2020 року в Одесі діють 140 підприємств, які займаються святковим бізнесом, у тому числі весільним. Серед основних конкурентів виділено 8 весільних агентств, що займаються повною організацією весіль.

5. Надана характеристика весільного агентства. На початку своєї діяльності, агентство буде мати 3 основних пакети послуг: «Економ», «Стандарт» та «VIP», що відрізнятимуться ціною та кількістю послуг; пакет буде обиратись клієнтом, в залежності потреб та можливостей.

6. Сформований стартовий капітал для започаткування бізнесу. Для реалізації проекту створення весільного агентства стартовий капітал становить 350 000 грн. Джерелами фінансування будуть виступати власні кошти в розмірі 200 000 грн та кредити комерційних банків в розмірі 150 000 грн.

7. Сформовані поточні витрати на функціонування агентства. Загальна сума поточних витрат на функціонування весільного агентства за місяць складе 102 140,44 грн, а за рік 1 186 249,88 грн. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займає заробітна плата працівникам, яка складає 59,24%, наступним слідує виплати по кредиту 13,32%, майже однаково питому вагу має оренда приміщення 10,54% та реклама 10,12%.

8. Спрогнозований прибуток від реалізації. За аналізом прогнозування прибутку від реалізації, можна сказати, що 2020 рік є збитковим, що пов'язано з недостатньою кількістю продажів та значними витратами у перші місяці проекту. Однак з першого кварталу 2021 року спостерігається позитивна динаміку зростання чистого прибутку та грошових потоків.

9. Надана оцінка ефективності проекту. При ставці дисконтування за гривнею у 13% дисконтований період окупності проекту становить 10 місяців, а індекс прибутковості 5,34 гривні з кожної вкладеної гривні у проект. При цьому чистий поточний дохід становитиме 1575 798 гривень, що вказує на можливість реалізації запропонованого інвестиційного проекту. Значення внутрішньої віддачі 358,9% значно перевищує ставку дисконтування, що свідчить про високу надійність та прийнятний рівень проектного ризику.

10. Проаналізувавши можливі ризики, можна сказати, що для забезпечення безбиткового функціонування весільного агентства необхідно проводити близько 60 весіль на рік, однак агентство планує проводити 93 весілля в рік, що перебиває можливі фінансові ризики. Це свідчить про ефективність та мінімізацію ризиків агентства. Для проекту немає чинників, які здатні привести його до стану збитковості. Однак, серед найбільш значимих ризиків варто виділити технічні та фінансові, але ймовірність їх одночасного настання зовсім не велика. Також потрібно постійно удосконалювати якість послуг та підвищувати кваліфікацію працівників.

Отже, весільне агентство «Say Yes» є прибутковим та вигідний об'єктом інвестування.

АНОТАЦІЯ

Маріненко А.В. «Економічне обґрунтування проекту відкриття весільного агентства».

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.

Розглянуто теоретичні аспекти обґрунтування створення весільного агентства в Україні; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері весільного бізнесу у місті Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного агентства.

Запропоновано заходи щодо мінімізації витрат на відкриття та подальше функціонування агентства. Розраховані такі економічні показники як: чистий приведений дохід; індекс прибутковості; термін окупності проекту; внутрішня норма доходності та точка безбитковості. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту, охарактеризовані можливі ризики реалізації проекту та шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: весільне агентство, проект, бізнес-ідея, ефективність, ризик, доцільність.

ANNOTATION

Marinenko A.V. «Economic justification of the project of opening a wedding agency».

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and stock exchanges» for the educational program «Economics and business planning». – Odessa National Economic University. – Odessa, 2020.

The work considers the theoretical aspects of creating a wedding agency and investigates the legal regulation of business in Ukraine.

The author analyzed the competitive environment for the wedding business in the Odessa city and identified internal competitive advantages of the agency that is being created.

The author proposed measures to minimize the cost of opening and further operation of the agency. Following economic indicators have been calculated: net present income; profitability index; project payback period; internal rate of return and break-even point. The feasibility study was performed, possible risks of project implementation and ways of their minimization were described.

Keywords: wedding agency, project, business idea, efficiency, risk, expediency.