

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

“ ___ ” травня 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
ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ТОРГІВЛІ НЕПРОДОВОЛЬЧИМИ
ТОВАРАМИ»

Виконавець

студент ФЕУП

Хіміч Артур Юрійович

/підпис/

Науковий керівник

к.е.н, викладач

Репушевська Юлія Олександрівна

/підпис/

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ	
1.1. Характеристика бізнес-ідеї відкриття власної справи у сфері торгівлі.	5
1.2. Законодавчі вимоги щодо організації торгівлі непродовольчими товарами.....	8
1.3. Організаційно-правова форма та система оподаткування новостворюваного бізнесу.....	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ-НЕПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ	
2.1. Ринок роздрібноЇ торгівлі непродовольчими товарами в Україні та регіоні.....	17
2.2. Аналіз конкурентного середовища та визначення конкурентних переваг нового бізнесу.....	23
2.3. Формування витрат на створення та функціонування торговельного підприємства.....	27
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ	
3.1. Розрахунок прибутковості проекту.....	41
3.2. Показники ефективності проекту.....	46
3.3. Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	52
 ВИСНОВКИ	 59
Список використаних джерел	62
Додатки	65

ВСТУП

Актуальність теми. У даний час продаж непродовольчих товарів – стрімко зростає, народжуються новини та потреби, що сприяють збільшенню кількості покупців. Тільки в 2019 році ринок українського непродовольчого товару у порівнянні з минулим роком виріс на 28,8%. Якщо взяти до уваги інтернет-магазини що створюють велику конкуренцію, актуальність фізичних точок продажу непродовольчих товарів все ще залишається. Не варто забувати що можна проконсультуватися з продавцем тет-а-тет, який в свою чергу, допоможе у виборі потрібного товару, цей факт можна вважати гарною перевагою над інтернет-магазинами.

Створення раціональної організації може бути тільки при досконально розробленому бізнес-плані, який враховує в себе стан ринку непродовольчих товарів, склад та розмір, поточні та одноразові витрати, а також товарообіг і економічну раціональність діяльності майбутньої фірми/підприємства.

Не менш важливою ознакою теперішньої господарської діяльності є конкуренції між іноземними та національними виробниками; народження нових видів ризиків у діяльності підприємств, що мають не тільки економічну, а ще й політичну та соціальну природу; коливання ринку фінансів, від чого залежить напрям та швидкість руху капіталу. У таких нестійких умовах дуже актуальним питанням являється повна ефективна достатність функціонування господарчих об'єктів, аргументом якого є зростання ринкової цінності підприємства, що стає можливим лише якщо модель бізнесу – конкурентоспроможна.

Мета роботи – методичні, теоретичні та прикладні рівні розроблення своєї справи у сфері продажу торгівлі непродовольчими товарами.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких *завдань*:

- розглянути та дослідити вимоги щодо законодавства та організації роздрібною торгівлі непродовольчими товарами;

- провести дослідження маркетингового ринку непродовольчих товарів;
- проаналізувати розділ бізнес-плану проекту створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами;
- оцінити економічну ефективність проекту;
- проаналізувати можливості за допомогою SWOT-аналізу;
- сформувані стартовий капітал для започаткування бізнесу;
- сформувані поточні витрати на функціонування підприємства;
- спрогнозувати прибуток від реалізації;
- проаналізувати можливі ризики.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методологічних аспектів щодо започаткування власної справи у сфері роздрібно́ї торгівлі непродовольчими товарами у м. Одеса.

Об’єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами в м. Одеса.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань в роботі використовувалися:

- методи наукового дослідження, аналіз з порівнянням ;
- методи графічного плану;
- SWOT-аналіз, задля виявлення ризиків;
- методи статистичного підрахунку для аналізу ринку.

Розрахунки за проектом створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами проводились із використанням комп’ютерної програми «ProjectExpert» [13].

Інформаційною базою дослідження слугували матеріали досліджень аналітичних підприємств та компаній, статистичні матеріали з достовірних джерел, наукова література, нормативні а також законодавчі документи та деякі періодичні, видання з інтернет-джерел.

ВИСНОВКИ

1. Були досліджені вимоги щодо законодавства та організації роздрібно́ї торгівлі непродовольчими товарами, також у роботі розкритий факт, що планується створити компанію з роздрібно́го продажу непродовольчих товарів групи одягу загальною площею 8м² за унікальним дизайном, креативний інтер'єр створений на основі відтінків у сучасному стилі. Асортимент буде представлений як різноманітний товар КВЕД-2010: Розділом 47, Група 47.8, Клас 47.82., а саме: легкі сукні, спортивні костюми, нижня білизна, шапки, трикотажні вироби, хутрянні вироби, залежно від пори року. Підприємство з роздрібно́ї торгівлі непродовольчими товарами створюється у формі фізичної особи підприємця «Хіміч А.Ю.» 2-ї групи. Перевага ФОП 2-ї групи полягає в тому, що реєструвати та вести облік порівняно легко.

2. Був проведений дослід маркетингового ринку непродовольчих товарів. Потреба в непродовольчих товарах залежить від національних тенденцій та економічної ситуації. Загалом створюється непродовольчий ринок, хоча він має певні особливості. За даними на 2020 рік, українці почали частіше купувати непродовольчі товари в класі одягу, продажі цього товару зросли на 20%. Ринок непродовольчих товарів в Україні є одним з найбільш динамічних ринків споживчих товарів, який найбільш динамічно розвивається за останні роки.

3. Був вивчений розділ бізнес-плану проекту створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами. З метою ефективного розвитку бізнесу вживаються такі заходи: визначення оптимального рівня цін; поліпшення якості послуг та широти спектру послуг; контроль роботи персоналу та діяльності компанії в цілому; щоденний аналіз фінансових результатів; розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності роздрібно́ї торгівлі в мінливих умовах.

4. Була оцінена економічна ефективність проекту. Обороти у роздрібно́ї торгівлі складається з основної складової: продажу придбаних товарів. Для здійснення ритмічної діяльності компанії та своєчасного випуску готової продукції високої якості та необхідних умов чіткого планування. Чистий дохід від

проекту за перший рік був встановлений у розмірі 359 103,38 грн, що вказує на значну абсолютну прибутковість проекту. Період окупності цього проекту становить 6 місяців і з урахуванням вартості грошей з часом – також 6 місяців, що є порівняно коротким періодом часу, але враховуючи реальність подібного бізнесу, це правда. Усі показники, що відображають ефективність інвестицій, а саме IRR, PI та NPV, також вказують на високий ступінь рентабельності інвестицій у запланований проект.

5. Був зроблений SWOT-аналіз майбутнього підприємства. Під час SWOT-аналізу новоствореної компанії було встановлено, що основними сильними сторонами проекту є гнучкість компанії. Компанія з хорошим почуттям вимог ринку та великою гнучкістю; здатність швидко реагувати на попит; бажання розвивати бізнес та виходити на нові сегменти ринку; можливість оптимізації витрат; широкий асортимент; серйозні наміри.

6. Був сформований стартовий капітал для започаткування бізнесу. Початкова вартість відкриття бізнесу становить 120 000 грн., з яких 58,33% фінансується за рахунок власних ресурсів, решта - позика комерційного банку на суму 50 000 грн. Загальні щомісячні витрати становитимуть 66 155,69 грн.

7. Були сформовані поточні витрати на функціонування підприємства з роздрібного продажу непродовольчих товарів.

8. Було проведене прогнозування прибутку від реалізації. Зростання продажів має позитивно вплинути на паралельне запровадження заходів щодо стимулювання збуту. Також можливо збільшити продажі за рахунок значного розширення асортименту супутніх товарів та впровадження нового асортименту.

9. Були проаналізовані можливі ризики. З точки зору функціональної орієнтації найбільш ймовірними ризиками слід вважати ризики, пов'язані зі споживачами та зовнішнім середовищем. Аналіз даних свідчить про те, що проект із відкриття ФОП «Хіміч А.Ю.» з непродовольчої роздрібною торгівлю найбільш чутливий до таких факторів, як обсяг продажу та ціна. Щоб уникнути ризиків або зменшити їх наслідки для майбутнього компанії, необхідно приділити максимум уваги маркетинговим факторам у їх діяльності. Ці заходи забезпечують

реалізацію найбільш раціональної цінової політики та спрямовані на збільшення участі установи, включаючи забезпечення формування її постійних клієнтів. Аналіз ризиків – процедура виявлення факторів ризику та оцінки їх значущості, в основному аналізу ймовірності того, чи відбудуться певні несприятливі події та чи негативно вони впливатимуть на досягнення цілей проекту. Аналіз ризику повинен включати оцінку ризику та методи зменшення ризику або зменшення супутніх побічних ефектів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Васильєв Г.А., Поляков В.А. Основи рекламної діяльності: навчальний посібник. М.: 2004. 414 с.
2. Про підприємництво: Закон України від 29.01.2020, № 698-ХІІ. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12> (дата звернення 28.03.2020).
3. Класифікація видів економічної діяльності. *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html. (дата звернення 28.03.2020).
4. Державна реєстрація юридичних осіб. Що вибрати ТОВ чи ФОП? *Правова консультація*: веб-сайт. URL: <https://www.pravoconsult.com.ua/shho-vibrati-tov-chi-fop-ye-vidpovid-reyestratsiya-tovaristva-z-obmezhenoju-vidpovidalnistyu/> (дата звернення 03.04.2020).
5. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 28.04.2020 № 755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15> (дата звернення 03.04.2020).
6. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посіб. Одеса. 2018. 305с.
7. ФОП-податки 2018: ставки, розмір, строки. Інформаційний бізнес портал: веб-сайт. URL: <https://www.buh24.com.ua/fop-podatki-2018-stavki-rozmir-stroki-splati/> (дата звернення 08.04.2020).
8. Геолокаційний додаток Google Maps: веб-сайт. URL: <https://www.google.com.ua/maps/> (дата звернення 15.04.2020).
9. Гой І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво: навч. посіб., Київ. 2013. 305с.
10. Електронна реєстрація ФОП. *ДІЯ*: веб-сайт. URL: <https://diia.gov.ua/services/reyestraciya-fop> (дата звернення 19.04.2020).
11. Шило В.П., Ільїна С.Б., Барабанова В.В., Криштопова І.І. Фінанси підприємств: теоретично-практ. посіб. К: Кондор, 2017. 429с.

12. Белова Т.Г. Маркетингові дослідження: навчальний посібник. Київ, 2010. 405 с.
13. Project Expert – програма з розробки бізнес планів: веб-сайт. URL: <https://www.expert-systems.com/financial/pe/> (дата звернення 08.04.2020).
14. Cash Flow как форма отчетности. *БетаФинанс.ру*: веб-сайт. URL: <https://betafinance.ru/glossary/cash-flow.html> (дата звернення 10.05.2020).
15. Басюркіна, Н.Й., Горбаченко С.А., Карпов В.А., Шевченко-Переполькіна В.І. Проектний аналіз: навч. посібник. К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.
16. Внутрішня норма рентабельності. Електронна інтернет онлайн «Бібліотека Студента Ua Rus»: веб-сайт. URL: <https://studentbooks.com.ua/content/view/1309/42/1/3/> (дата звернення 10.05.2020).
17. Цибульов П.М., Бутнік-Сіверський О.Б. Економіка інтелектуальної власності. Підручник: ДПВ. Київ, 2018. 408 с.
18. Горбаченко С.А., Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проектів. Навчальний посібник. Одеса: Атлант, 2014. 242 с.
19. Балджи М.Д. та ін. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків. Навчальний посібник. Одеса, 2013. 670 с.
20. Точка безбитковості. Вікіпедія: веб-сайт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення 12.05.2020)
21. На сторожі захисту вашого бізнесу. Ризик-менеджмент і оцінка ризиків. *Програма підтримки підприємництва «Будуй своє», Ощадбанк*: веб-сайт. URL: <https://buduysvoe.com/publications/ryzyk-menedzhment-i-ocinka-ryzykiv-na-storozhi-zahystu-vashogo-biznesu> (дата звернення 12.05.2020).
22. Оцінка й аналіз фінансових ризиків підприємства в умовах ворожого навколишнього середовища бізнесу // Менеджмент в Україні й за рубіжем . 2003. №3. С. 15-17.

23. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики / И.М. Кулишер. 5'е изд., стеретип. — Челябинск: Социум, 2008. 479с.
24. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник. Київ: «Каравела», 2003. 432 с.
25. Нелеп В.М. Планування на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/122/8077.html>
26. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: НИЦ ИНФРА-М. 2013. 352 с.
27. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. 256 с.
28. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М, ИНФРА-М. 2012. 224 с.
29. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. - М.: Дашков и К. 2013. 280 с.
30. Вишняків Я. Д., Колосов А. В., Шемякин В. Л. Оцінка й аналіз фінансових ризиків підприємства в умовах ворожого навколишнього середовища бізнесу // Менеджмент в Україні й за рубежом . 2003. №3. С. 15-17.
31. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>