

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 підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами»**

Виконавець:

студент ФЕУП
Хіміч Артур Юрійович

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н, викладач
кафедри ЕПУБ
Репушевська Юлія Олександрівна

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

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 не стійких 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 роздрібно 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;
- сформулювати стартовий капітал для започаткування бізнесу;
- сформулювати поточні витрати на функціонування підприємства;
- спрогнозувати прибуток від реалізації;
- проаналізувати можливі ризики.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методологічних аспектів щодо започаткування власної справи у сфері роздрібно 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.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (31 найменування) та 3-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 68 сторінок. Основний зміст викладено на 61 сторінці. Робота містить 16 таблиць, 7 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Загальна концепція організації підприємницької діяльності у сфері торгівлі**» розглядаються теоретичні аспекти започаткування підприємства з продажу непродовольчих товарів: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджуються нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібно торгівлі непродовольчих товарів.

У другому розділі «**Аналіз сучасного стану розвитку роздрібно торгівлі непродовольчими товарами**» проаналізовано конкурентне середовище, проведено загальний аналіз ринку, аналіз діяльності підприємства, виручка від продажу товарів.

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

ВИСНОВКИ

1. Були досліджені вимоги щодо законодавства та організації роздрібно торгівлі непродовольчими товарами, також у роботі розкритий факт, що планується створити компанію з роздрібно 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 роздрібно торгівлі непродовольчими товарами створюється у формі фізичної особи підприємця «Хіміча 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 роздрібною торгівлі в мінливих умовах.

4. Була оцінена економічна ефективність проекту. Обороти у роздрібній 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 проведено 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 «Хіміча А.Ю.» з непродовольчої роздрібною торгівлі 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.

АНОТАЦІЯ

Хіміч А.Ю. «Економічне обґрунтування проекту створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами».

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 розглядається загальна концепція підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами в Україні, проведена аналітична оцінка діяльності підприємства та досліджено підприємницьке середовище для розвитку малого і середнього бізнесу в Україні.

Проаналізовані можливі ризики, проведено прогнозування прибутку від реалізації. Оцінена економічна ефективність проекту.

Запропоновано напрями вдосконалення фінансового механізму підтримки розвитку підприємств в Україні. Запропоновані заходи щодо мінімізації ризиків та методи їх зменшення.

Ключові слова: сфера роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, проект, бізнес-ідея, ефективність, ризик, доцільність.

ANNOTATION

Khimich A.Y. «Economic justification of the project of creation of a non-food products trading enterprise».

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, Trade and Exchange Activity» under the program «Economics and Business Planning». – Odessa National Economics University. – Odessa, 2020.

The work explores the theoretical aspects of creating a business for the retail trade in non-food products in Ukraine, provides an analytical assessment of enterprise activities and research the business environment for the development of enterprises in Ukraine.

The author analyzed the current situation of possible risks and forecast sales profits. The economic efficiency of the project is estimated.

The author propose directions for improving the financial mechanism to support enterprise development in Ukraine. Measures to minimize risks and methods to reduce them are proposed.

Keywords: the sphere of retail trade in non-food products, business idea, project, efficiency, expediency, risk.