

**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
ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ»**

Виконавець:

Студент ФЕУП

Чорний В.В.

_____ (підпис)

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Янковий В.О.

_____ (підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗМІСТ БІЗНЕС-ІДЕЇ ПО СТВОРЕННЮ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ	5
1.1. Обґрунтування доцільності створення інтернет-магазину	5
1.2. Організаційно-правові засади, пов'язані з відкриттям та подальшому функціонуванню інтернет-магазину	11
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ВІДКРИТТЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ	20
2.1. Дослідження ринку інтернет-торгівлі будівельних матеріалів в Україні.	20
2.2. Формування витрат на створення та функціонуванню інтернет-магазину	30
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВІДКРИТТЯ МАГАЗИНУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ В ІНТЕРНЕТ-ПРОСТОРИ	42
3.1. Розрахунок можливого прибутку від реалізації проекту та економічної ефективності відкриття інтернет-магазину	42
3.2. Аналіз ризиків та впровадження заходів по їх запобіганню	50
ВИСНОВКИ	59
Список використаних джерел	62
Д О Д А Т К И	66

ВСТУП

Актуальність теми. У наш час все більш складніше здивувати та зацікавити покупця. Офлайн ринок перенасичений різними товарами та його аналогами, а споживачі становляться більш вибагливими. Застосування інтернету дозволяє швидко і з незначними витратами вивести і просувати продукцію в інтернет-просторі. Торгівля через інтернет дозволяє істотно знизити вартість продукції, оскільки відпадають потреби в утриманні торгових площ, придбанні торговельного обладнання, не потрібно утримувати торговельний персонал тощо.

Інтернет-торгівля з кожним роком охоплює все більш нові сегменти, від кімнатних рослин до автомобілів. Продаж будівельних матеріалів на сьогоднішній день є одним з найприбутковіших бізнесів, тому свідчать будівництво нових будинків, як котеджів так і великих хмарочосів та ріст попиту на будівельні матеріали.

За останні роки набирає обертів тенденція, купівля будівельних матеріалів в інтернет-просторі. Це зумовлено такими чинниками, як:

- Заказом товару, не виходячи з дому;
- Зручною доставкою;
- Великим асортиментом;
- Кращою ціною.

Дана сфера бізнесу має великий потенціал в нашому місті Одесі, так як населення має потребу в якісному товарі з обґрунтованою ціною.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування інтернет-магазину будівельних матеріалів. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- розглянути доцільність створення інтернет-магазину;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми пов'язаною з відкриттям та подальшому функціонуванням проекту;

- дослідити ринок інтернет-торгівлі будівельних матеріалів в Україні;
- обґрунтувати формування витрат на створення та функціонування бізнесу;
- розробити прогноз прибутку від реалізації проекту та оцінити економічну ефективність відкриття інтернет-магазину;
- проаналізувати ризики і впровадити заходи по їх запобіганню.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення інтернет-магазину будівельних матеріалів на території м. Одеси.

Предмет дослідження – бізнес проектування започаткування власної справи у сфері інтернет-торгівлі.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань в роботі використовувалися наступні методи: аналіз і синтез, системний аналіз, табличний, SWOT-аналіз, спостереження, порівняння, оцінювання та інші.

Також у процесі розробки проекту були використанні наступні програмні продукти:

- програма Microsoft Excel – для розрахунку даних в табличній формі;
- програма Project Expert – для розрахунку показників економічної ефективності, аналізу руху коштів кеш-фло, знаходження точки беззбитковості, проведення аналізу чутливості та розрахунку стійкості проекту методом Монте-Карло.

Інформаційною базою дослідження – наукові публікації та монографічні видання українських вчених, а саме: Лапшина В. В., Рабіновича А. В., Кудренко Н.В., Кошельок Г.В., Басюркіної Н.Й., Ющенко Н. Л., Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І. та інших. Також при написанні кваліфікаційної роботи були використані нормативно-законодавчі акти України.

ВИСНОВКИ

У роботі досліджуються теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи з продажу будівельних матеріалів в інтернет-магазині. На основі отриманих результатів зроблено наступні висновки:

1. Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

2. Даний бізнес був визначений актуальним так як, продаж будівельних матеріалів на сьогоднішній день є одним з прибуткових бізнесів, тому що кожного дня будуються нові будинки, як котеджі так і великі хмарочоси та попит на будівельні матеріали не падає. Проаналізувавши умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні в сфері продажу будівельних матеріалів, прийнято рішення здійснювати підприємницьку діяльність в інтернет-просторі.

3. Нашу діяльність будемо здійснювати за наступними видами економічної діяльності по КВЕД:

47.91 роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу інтернет;

47.99 інші види роздрібної торгівлі поза магазинами;

47.52 роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах.

4. Також у вигляді організаційно-правової форми господарювання ми обрали товариство з обмеженою відповідальністю та загальну систему оподаткування. При цьому підприємцеві необхідно сплатити наступні податки:

- податок з доходів фізичних осіб (18%);
- єдиний соціальний внесок (22%) з чистого підприємницького доходу;
- податок на додану вартість (20%).

5. За результатами аналізу ринку будівництва і будматеріалів України можна прогнозувати тенденцію збільшення обсягів будівельної продукції в середньостроковій перспективі, а значить торгівля будівельними матеріалами є перспективною.

6. Стартові витрати на відкриття інтернет-магазину будівельних матеріалів склали 717 560 грн. Для фінансування проекту, буде взят кредит в банку, у розмірі 177 тис. грн. у банківській установі Приват Банк, який надасть кошти у кредит на 2 роки під 18% річних. У якості залогу буде виставлено житло. Основними джерелами фінансування стануть власні кошти у розмірі 540 560 грн. Проаналізувавши отримані дані можна сказати що найбільш питомими серед усіх наших витрат є придбання першої партії товару (38,6 %), спеціальної техніки (25,9 %), рекламні заходи (12,8 %) та витрати на оренду приміщення (10,7 %).

7. Виходячи з розрахунку загальних поточних витрат на функціонування інтернет-магазину можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу поточних витрат становлять витрати на оплату праці (45,10 %), оренда приміщення (30,3 %), та реклама (7,8 %). Загальна суму наших поточних витрат в місяць складає 127131,85 грн., а за рік 1432505,1 грн.

8. За період з червня 2020 року по грудень 2023 року включно інтернет-магазин очікує грошові надходження від реалізації у розмірі 34431153 грн.

9. Аналіз кеш-фло дозволяє дійти висновку, що за аналізуючий період часу проект згенерує чистий прибуток у розмірі 2458954 грн.

10. Аналіз ефективності інвестицій проекту дозволяє зробити наступні висновки:

- Період за який проект поверне кошти, що були у нього інвестовані, за рахунок прибутку що генерує даний проект складе 12 місяців, а за урахуванням зміни вартості грошей у часі складе 13 місяців, що є достатньо реалістичним, враховуючи ситуацію в Україні.

- Середньо річна рентабельність проекту становить 107,68%, що вказує на достатньо високу ефективність проекту.
- Загальний чистий прибуток від реалізації проекту під впливом факторів часу складе 1120933 грн., що вказує на абсолютну ефективність запропонованого інтернет-магазину будівельних матеріалів.
- Кожна гривня інвестованих грошових коштів у перерахунку на теперішній момент часу принесе 2,68 грн. чистого доходу. Це свідчить про достатньо високу відносну ефективність проекту що розглядається.
- За умови повного реінвестуванням прибутку, що генерується проектом внутрішня норма рентабельності складе 190,90%.

11. Аналіз чутливості проекту показав, що найуразливішим показником є ціна збуту. Це пояснюється тим, що сфера торгівлі є дуже чутливою до зміни цін на товари, що продаються.

12. Графічний аналіз чутливості проекту показав, що найуразливішим показником є ціна збуту. Це пояснюється тим, що сфера торгівлі є дуже чутливою до зміни цін на товари, що продаються.

13. Статистичний аналіз стійкості проекту за методом «Монте-Карло» показав, що після перерахунку ітерації з 10000 комбінації, варіації впливу факторів на запропонований проект інтернет-магазину будівельних матеріалів вказав на стійкість проекту у 48,2% випадків. Даний показник є вельми високим в умовах вітчизняних економічних реалій.

14. Для того, щоб зменшити ступінь ризику в процесі підприємницької діяльності використовують такі заходи: лімітування та одержання додаткової інформації про вибір і результат.

Список використаних джерел

1. Кривченко П.В. Будівельне матеріалознавство. М-во освіти і науки України, Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. - К. : Центр учбової літератури, 2012. 610 с.
2. В.І. Борейко, М.Ю. Притула. Збірник наукових праць. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції, 2016. ВипускXVII, № 4. С. 64–71.
3. Парцхаладзе Л. І. Будівельна галузь України URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/budiv.elna-galuz-ukrajini-za-rik-zrosla-na-21-468242.html> (дата звернення: 01.04.2020).
4. Електронна комерція в Україні. Офіційний сайт компанії URL: <http://gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03> (дата звернення: 01.04.2020).
5. Українська продуктова ІТ-компанія URL: <https://evo.companu/evo-companu/> (дата звернення: 02.04.2020).
6. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса, 2018. 128 с.
7. Інформація від територіального органу Державної фіскальної служби URL: http://www.kbv.zp.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=317:07082013&catid=40:2012-05-03-12-44-44&Itemid=20 (дата звернення: 03.04.2020).
8. Барінов В.А. Бизнес-планирование. Москва: Форум, 2009. 272 с.
9. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (дата звернення: 05.04.2020).
10. Приазовська райдержадміністрація. Інтернет-магазин. Правові особливості діяльності URL: <http://priazrda.gov.ua/index.php?page=page&ID=1> (дата звернення: 05.04.2020).
11. Drell, Lauren. How Social Media Is Changing Paid, Earned & Owned Media. Mashable (en) URL: <https://mashable.com/2016/06/24/paid-earned-owned-media/> (дата звернення: 05.04.2020).

- 12 Global Ecommerce Report URL: <https://www.ecommercefoundation.org/report> (дата звернення: 06.04.2020).
- 13 The Statistics Portal URL: <https://www.statista.com> (дата звернення: 06.04.2020).
14. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html (дата звернення: 06.04.2020).
15. Rolfe A. The fastest growing global e-commerce markets URL: <https://www.paymentscardsandmobile.com/the-fastest-growing-global-ecommerce-markets/> (дата звернення: 07.04.2020).
16. Clement J. Retail e-commerce sales CAGR forecast in selected countries from 2019 to 2023 URL: <https://www.statista.com/statistics/220177/b2c-e-commerce-sales-cagr-forecast-for-selected-countries/> (дата звернення: 07.04.2020).
17. RDBAwards-2019 Ukraine URL: <https://rau.ua/ru/news/rdba-2019-dest-of-the-best/> (дата звернення: 08.04.2020).
18. Аналіз ринку будівництва та будматеріалів України URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/analiz-rynka-stroitelstva-i-strojmaterialov-ukrainy-raboty-hvatit-vsem> (дата звернення: 09.04.2020).
19. Державна служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.04.2020).
20. OLX платформа онлайн-оголошень URL: <https://www.olx.ua> (дата звернення: 09.04.2020).
21. Сайт продажу та покупки автомобілів URL: <https://auto.ria.com> (дата звернення: 09.04.2020).
22. Інтернет магазин Rozetka URL: <https://rozetka.com.ua> (дата звернення: 09.04.2020).
23. Тарифи на послуги опалення та гарячого водопостачання URL: <https://teplo.od.ua/index.php/tarifi-ukr> (дата звернення: 09.04.2020).
24. Тарифи на послуги розподілу електричної енергії URL: https://oblenergo.odessa.ua/tariff_compani/ (дата звернення: 09.04.2020).

25. Тарифи на послуги з розподілу електричної енергії URL: <https://infoxvod.com.ua/ru/info/stranitsa-abonenta/aktualnye-tarify-sizmenenimi-s> (дата звернення: 09.04.2020).
26. Методи нарахування амортизації URL: http://pidruchniki.com/12450105/11/byhgalterski_oblik_ta_audit/metodinarahuvannya_amortizatsiyi (дата звернення: 11.04.2020).
27. Податковий кодекс України. Документ 2755-VI, чинний, поточна редакція від 01.01.2019, підстава - 2628-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1/2755-17> (дата звернення: 11.04.2020).
28. Карпов В.А., Улибіна В.А. Проектний аналіз (конспект лекцій та практичні завдання) Одеса, 2005. –С 50.
29. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навчальний посібник. Сментина Н.В. та ін. Одеса: ОНЕУ, 2013. 670 с.
30. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: Навч. Посіб, 2008. С. 639.
31. Теорія економічного аналізу. Метод Монте-Карло: URL: https://pidruchniki.com/11845/ekonomika/metod_monte-karlo (дата звернення: 15.04.2020).
32. Бухгалтерський аусорсинг URL: <http://www.buhuslugi.com.ua/ua/informatsiya/informatsiya-dlya-fizichnikh-osib/koli-pidpriemtsyu-vikoristovuvati-rro.html> (дата звернення: 15.04.2020).
33. Горбаченко С.А., Карпов В. А. Планування та аналіз підприємницьких проектів. Навчальний посібник. Одеса, 2014. С. 201.
34. Метод розрахунку чистого приведеного доходу (NPV) URL: http://pidruchniki.com/1289112863339/investuvannya/metod_rozrahunku_chistogo_privedenogo_dohodu_npv (дата звернення: 15.04.2020).
35. Індекс прибутковості URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%D0%86%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96 (дата звернення: 20.04.2020).

36. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1997. 281 с. URL: <http://www.aup.ru/books/M69/> (дата звернення: 20.04.2020).
37. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб./ за заг. ред. д.е.н. Н.В. Сментини. Київ, 2019. 295 с.
38. Федішин І.Б. Управління інноваційними проектами (опорний конспект лекцій для студентів спеціальностей 8.03060102 «Менеджмент інноваційної діяльності», 8.18010012 «Управління інноваційною діяльністю» усіх форм навчання) / Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. – 151 с.
39. Журан О.А., Дубенчук Ю.О. Використання імітаційного моделювання ризиків методом Монте-Карло при управлінні проектами URL: <http://dspace.opu.ua> (дата звернення: 20.04.2020).
40. Кудренко Н.В. Формування і розподіл прибутку URL: <http://global-national.in.ua/archive/2017/199.pdf> (дата звернення: 21.04.2020).
41. Поліщук В.С. Формування прибутку підприємства в умовах ринкових відносин URL: www/DOC:/Users/%D0%A8%D0%BF/Downloads/vkpnuen2015_10_39.pd (дата звернення: 20.04.2020).