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 магазину з продажу квітів”**

Виконавець:
Студентка ФЕУП
Афоніна Валентина Віталіївна _____
/підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., старший викладач
Однолько Вікторія Олександрівна _____
/підпис/

ОДЕСА – 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Без квітів не обходиться жодна подія в житті. Їх купують на весілля, ювілей, день народження і просто так. Звичайно, будуть ті «романтики», що нарвуть квітів на клумбі в парку, але таких небагато. Тим паче такі дії караються законом. Люди йдуть купувати квіти в магазин, замовлять оформлення святкових залів. Досить популярними стали у наш час оформлення живими квітами, створення оригінальних фотозон. Крім того, квітковий бізнес приносить естетичне задоволення не тільки клієнтам, але й працівникам даної сфери. Дарувати людям посмішки та позитивні емоції – не тільки приємно, але й корисно для нервової системи.

Крім того існує ще ряд чинників, які сприяють росту даної сфери бізнесу:

- швидка організація для початку продажів;
- легкість підбору асортименту товарів;
- не потрібні спеціальні ліцензії та дозволи; - високий попит (особливо напередодні свят).

Ринок квіткового бізнесу в Україні та проблеми його розвитку досліджували такі науковці як: Мандибура І.В., Ходарченко В.А., Дудла І.О., Соломаха І.В. та ін.

Мета кваліфікаційної роботи: дослідити теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері продажі квітів.

Завдання кваліфікаційної роботи:

- охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи на ринку продажу квітів;
- обрати організаційно-правову форму квіткового бізнесу та систему оподаткування ;
- зробити огляд нормативно-правових засад з відкриття бізнесу у сфері продажу квітів;
- проаналізувати ринок продажу квітів та його кон’юнктуру;
- оцінити конкурентне середовище в місті Одесі та внутрішні конкурентні переваги магазину;
- сформувати витрати на створення та функціонування закладу;
- спрогнозувати прибуток від реалізації квітів та послуг;
- оцінити економічну ефективность проекту;
- проаналізувати можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Предмет дослідження. Бізнес-проектування започаткування власної справи у сфері торгівлі квітами.

Об’єкт дослідження. Процес обґрунтування доцільності створення квіткового магазину в місті Одеса.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові та спеціальні методи, а саме:

- системний аналіз – для аналізу існуючого квіткового ринку;
- групування і порівняння – в процесі аналізу конкурентів;

- маркетинговий метод – SWOT-аналіз для виявлення сильних та слабких сторін, а також можливостей та загроз квіткового магазину;

- методи економіко-математичного та фінансового аналізу – для розрахунку фінансових показників діяльності: валового доходу, прибутку, рентабельності;

- табличний, графічний методи – для наочного відображення аналізованих показників;

- експертна оцінка, опитування – для оцінки можливих ризиків.

Інформаційна база дослідження. Нормативно-законодавчі акти України, що регламентують функціонування підприємств різних форм господарювання для визначення правових та організаційних норм роздрібної торгівлі квітами, наукові публікації та монографічні видання вітчизняних і закордонних учених для аналізу впливу на Україну світового ринку квітів, статистичні та аналітичні матеріали Державної служби статистики України та інші матеріали, теоретичні та методологічні розробки вітчизняних і закордонних учених.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (42). Загальний обсяг роботи становить 65 сторінок. Основний зміст викладено на 61 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 2 рисунка.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Загальна концепція організації власного бізнесу в Україні у сфері продажу квітів»** обґрунтовано основну ідею створення магазину з продажу квітів. Розглянуто основні нормативно – правові засади відкриття магазину. Обрано основні напрями діяльності бізнесу згідно КВЕД-2010 та організаційно правову форму нового магазину з продажу квітів.

У другому розділі **«Аналітична оцінка можливості створення магазину з продажу квітів»** проаналізовано ринок з продажу квітів в Україні. Складено план кількості обслугованих клієнтів магазину протягом року. Зроблено аналіз конкурентів та SWOT-аналіз. Розраховано стартові та поточні витрати на започаткування та функціонування нового бізнесу.

У третьому розділі **«Економічне обґрунтування доцільності відкриття квіткового магазину»** проаналізовано показники економічної ефективності. Також визначені найпоширеніші ризики у сфері діяльності послуг у сфері продажу квітів та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

В результаті розгляду теоретичних та практичних аспектів реалізації бізнесідеї в сфері торгівлі квітами у кваліфікаційної роботі зроблено наступні висновки:

1. Створення власного магазину з продажу квітів є актуальною ідеєю в 2021 році. Сучасне суспільство, дарує квіти у подарунок друзям та коханим, як знак

поваги та підтримки в близьких та ділових відносинах, як можливість підтримати у скрутний час. Дарувати квіти звичайно є давньою традицією, але у сучасному світі коли люди втратили можливість живого спілкування, істотно зріз попит на онлайн замовлення та доставку живих квітів, як можливість підтримати близьку людину.

2. Проаналізувавши організаційно-правові форми було обрано таку форму, як фізична особа-підприємець (ФОП) — фізична особа, яка реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик діяльності з метою отримання прибутку. Було обрано спрощену систему оподаткування - спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні.

3.Аналізуючи усі можливі напрямки роботи підприємства було обрано за класифікацією видів економічної діяльності такі види: 47.76.1- роздрібна торгівля рослинами, квітами і насінням; 47.78.3 - торгівля предметами народного промислу, сувенірами; 74.10 - діяльність у сфері дизайну; 64.12- кур'єрська діяльність; 82.92 - упаковка товарів.

4. Проаналізувавши ринок квітів та його кон'юнктуру слід зазначити, що більшість квітів мають імпортне походження. В українських теплицях вирощують в основному троянди. Лідерами з продажу декоративних рослин в Україні є Київ, друге місце посідає Одеса.

5. Виявлено основних конкурентів, якими є магазин «Anna flowers», «Вернісаж», «Квітковий квартал», «Solo flowers». Зроблена їх порівняльна характеристика та сформовані сильні, слабкі сторони, можливості та загрози у SWOT-аналізі. Сильними сторонами підприємства є співвідношення ціни та якості товару, вигідні акції та пропозиції, індивідуальний підхід до кожного клієнта, підбір персонального товару. Загрозою для підприємства звичайно є поява нових конкурентів та зниження доходів клієнтів.

6. Було сформовано структуру стартового капіталу, який складається з власних коштів у сумі 50000 грн і 81 000 грн кредиту в банку. Розподілено стартові витрати для функціонування бізнесу до яких відносились витрати на оренду – 27000 грн, закупку товару – 10000 грн, закупку обладнання – 92000 грн, та витрати на рекламу – 3500грн. Визначено постійні витрати, які супроводжували проект на протязі трьох років, до яких відносились витрати на оплату праці разом з ЄСВ – місяць складає 37820 грн, а на рік – 453840 грн. Амортизаційні відрахування – 6300 грн, погашення кредиту – 87273,07 грн.

7. Було сформовано основний асортимент продукції магазину, визначено рівень торгової націнки на товари та послуги. Найбільшу долю в структурі виручки займає реалізація свіжих зрізаних квітів. Магазин уже з першого року отримує прибуток у сумі 147 642грн.

8. Проект був оцінений з боку економічної ефективності, за допомогою таких показників, як чиста теперішня вартість, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості і був визначений, як ефективний, оскільки усі показники дорівнювали більше одиниці. Чиста теперішня вартість грошового потоку більше 0 та становить 150508 грн, індекс прибутковості 3,71, свідчить про те що проект

ефективний. При початкових інвестиціях 867 250, термін окупності проекту 1,06 років. Внутрішня ставка прибутковості складає 125%.

9. Проаналізовано можливі ризики за допомогою PEST-аналізу та обрані такі методи мінімізації ризиків, як лімітування та придбання додаткової інформації. Найпоширеніші з них:

- профілактика господарських ризиків;
- диверсифікація;
- лімітування;
- самострахування;
- страхування;
- страхування від валютних ризиків;
- хеджування;
- одержання додаткової інформації про вибір і результат;
- одержання контролю над діяльністю в пов'язаних галузях.

АНОТАЦІЯ

Афоніна Валентина Віталіївна «Економічне обґрунтування проекту створення магазину з продажу квітів» .

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, 2021.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти організації відкриття та функціонування магазину з продажу квітів. Проаналізовано діяльність магазинів з продажу квитів в Україні в порівнянні з новостворенним проектом. Також зроблено аналіз доцільності відкриття магазину зі спеціалізацією на внутрішніх побутових послугах. Завдяки показникам економічної ефективності обґрунтовані результати реалізації проекту за 5 років.

Запропоновано вкладення інвестицій у відкриття магазину з продажу квітів через прибутковий аналіз діяльності.

Ключові слова: торгівля, підприємство, квіти, конкуренція, стартові витрати, поточні витрати, ФОП, прибуток, ефективність, ризики.

ANNOTATION

Afonina Valentina "Economic justification of the project of creation of the flower shop"

Qualification work for a bachelor's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities"

under the educational program "Economics and Business Planning". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2021.

The paper considers the theoretical aspects of the organization of the opening and operation of a flower shop. The activity of ticket shops in Ukraine in comparison with the newly created project is analyzed. An analysis of the feasibility of opening a store specializing in domestic services was also made. Due to the indicators of economic efficiency, the results of the project implementation for 5 years are substantiated.

It is proposed to invest in the opening of a flower shop through a profitable analysis of activities.

Keywords: trade, enterprise, flowers, competition, start-up costs, current expenses, sole proprietorship, profit, efficiency, risks.