

**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 мережі магазинів побутової техніки»**

**Виконавець:**

студентка ФЕУП  
Перова Дженніфер-Ірен  
Олександрівна

\_\_\_\_\_  
/підпис/

**Науковий керівник:**

ст. викладач  
Каражия Едуард Андрійович

\_\_\_\_\_  
/підпис/

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

*Актуальність теми.* Можливості для підприємництва є його енергетичним джерелом. Більш того виявлення та реалізацію можливостей можна вважати головним важелем підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Одна з найхарактерніших рис цивілізованого підприємництва полягає в тому, що кожний підприємець, котрий реалізує власні задуми, водночас здійснює господарську діяльність в інтересах суспільства. Щоб отримати більший прибуток і бути конкурентоспроможним, він повинен постійно дбати про науково-технічний прогрес, підвищувати якість товарів як виробничого призначення, так і особистого споживання і здешевлювати їх.

В умовах глобалізації світового економічного простору зростають й вимоги до підвищення наукового рівня управління бізнес – структурами на основі перегляду принципів, методів, підходів до організації роботи на усіх рівнях. Це визначається високою мінливістю сучасного середовища та складає необхідність управління бізнесом з точки зору передбачення та оцінки майбутніх його можливих станів.

Обираючи сферу діяльності майбутній підприємець повинен заздалегідь проаналізувати потреби ринку у певних видах товарів і послуг, доцільність залучення коштів ззовні, визначитись з партнерами у постачанні сировини, комплектуючих виробів тощо, з торговельними організаціями та ін. При цьому бізнес-процеси ніколи не зупиняються, отже кожен підприємець постійно знаходиться у пошуку нових ринкових сегментів та сфер діяльності.

Сфера торгівлі є однією із найбільш значущих складових економіки і відноситься до числа найбільш динамічних та рентабельних, привабливих як довгострокова інвестиція та іміджевий інструмент його власника. Але в той же час даний сегмент ринку досить жорстко регулюється органами державної влади та є середовищем з високим рівнем конкурентної боротьби. Тому у всьому цивілізованому світі він є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства ведуть між собою постійну боротьбу за

сегментацію ринку; за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг.

За останні роки сфера торгівлі відчула на собі результати економічних криз. Але, не зважаючи на усі економічні негаразди, торгівля має стійку тенденцію до зростання.

**Мета кваліфікаційної роботи** – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері роздрібно торгівлі.

**Завданнями випускної роботи є:**

- охарактеризувати галузі роздрібно торгівлі товарами та тенденції її розвитку;
- охарактеризувати організаційно-правову форму та систему оподаткування майбутнього бізнесу;
- проаналізувати ринок обладнання для прибирання;
- сформулювати конкурентні переваги бізнесу;
- обґрунтувати інвестиційний план відкриття мережі магазинів «Ампер»;
- сформулювати грошові потоки за проектом;
- розрахувати показники ефективності проекту;
- проаналізувати основні ризики та шляхи їхньої мінімізації.

**Об'єкт дослідження** – процес обґрунтування доцільності створення мережі магазинів побутової техніки.

**Предмет дослідження** – бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері торгівлі.

**Методи дослідження.** Як методи дослідження були використані загальні методи наукового дослідження, порівняльний аналіз – у процесі дослідження авторинку, графічні методи – для наочного відображення показників, маркетингові: SWOT-аналіз, матричний, спостереження, опитування. Розрахунки за проектом відкриття мережі магазинів «Ампер» проводились з використанням програмного продукту «Project Expert».

**Інформаційна база дослідження.** В якості інформаційної бази дослідження застосовувались матеріали кон'юнктурних досліджень аналітичних компаній, офіційні статистичні матеріали, законодавчі та нормативні документи, наукова література, періодичні видання та Інтернет-джерела.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 63 сторінках. Робота містить 16 таблиць, 15 рисунків.

### **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі «Загальна концепція організації власної справи на ринку клінінгового обладнання» розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері торгівлі обладнанням для прибирання: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи в Україні на ринку клінінгового обладнання; досліджуються умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні в сфері торгівлі обладнанням для прибирання та обґрунтовано вибір організаційно-правової форми створюваного бізнесу та системи оподаткування.

У другому розділі «Аналітична оцінка можливості створення магазину клінінгового обладнання» проаналізовано конкурентне середовище на ринку обладнання для клінінгу та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного торгівельного підприємства. Сформовано інвестиційні витрати на створення магазину клінінгової техніки.

У третьому розділі «Оцінка економічної ефективності проекту створення магазину клінінгової техніки» спрогнозовано поточні витрати та доходи за проектом. Розраховано критерії ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики в сфері торгівлі технікою для прибирання та шляхи їхньої мінімізації.

### **ВИСНОВКИ**

В результаті виконаного в рамках кваліфікаційної роботи дослідження можна зробити наступні висновки.

1. У зв'язку з технічним прогресом та інноваціями прибирання все більшим попитом, як серед населення, так і серед підприємців, користується спеціальна побутова техніка, яка дозволяє впоратися із задачами щодо наведення чистоти у приміщеннях набагато ефективніше та швидше. Отже бізнес-ідея щодо здійснення роздрібної торгівлі професійною технікою для прибирання є доцільною та своєчасною.

2. Для організації майбутнього бізнесу планується зареєструвати товариство з обмеженою відповідальністю та обрати загальну систему оподаткування. Адже при такій системі немає обмежень на грошовий оборот, підприємство буде платником ПДВ, можна налагоджувати прямі контакти із закордонними постачальниками.

3. Ринок клінінгових послуг стало розвивається, хоча темпи зростання дещо уповільнилися. За період 2014-16 рр. темп зростання галузі склав 17-21% (що частково можна пояснити падінням курсу гривні), в 2017-19 рр. він був вже на рівні 9-12%. Однак при цьому кожного року спостерігалася виключно позитивна динаміка і загалом, починаючи з 2011 року обсяг ринку збільшився приблизно у 6,5 разів. Зростання обсягів послуг обумовлює й зростання попиту на професійну техніку для клінінгу.

4. Незважаючи на достатню специфічність професійного обладнання для клінінгу вказаний ринок є достатньо конкурентним і на ньому можна відокремити декілька типажів торговельних закладів. Насамперед, це прямі конкуренти магазинів «Ампер» - спеціалізовані монобрендові магазини, такі як мережа магазинів Karcher, Керхер центр Одеса, Чистий світ, Filmor. Є деякі позиції клінінгового обладнання і в універсальних мультибрендових магазинах, на кшталт Comfy, Цитрус, Алло, Foxtrot, Ельдорадо. І поступово значна частка продажів техніки для клінінгу переміщується в Інтернет до маркетплейсів (Rozetka, Prom.ua, Bigl.ua) та класичних Інтернет-магазинів (Клін-Маркет, Ювента, Tehnik)

5. Стартові витрати за проектом склали 25982 тис. грн, а в їхній структурі понад 95% припадає на витрати на приміщення. Для реалізації проекту

планується отримати позику в ПУМБ за державною програмою підтримки мікро-, малого та середнього бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», що передбачає фінансову допомогу шляхом здешевлення кредитів, через державну компенсацію процентної ставки до рівня 0%, 3%, 5%, 7% та 9% річних за кредитами в національній валюті.

6. Основна частка у структурі постійних витрат, а саме 79,6%, належить витратам на оплату праці. Крім того 8,1% доводиться на рекламні та маркетингові заходи і в процесі подальшого розвитку вказана сума може збільшитися. Доходи мережі магазинів «Ампер» залежать, насамперед, від обсягів збуту та розміру націнки за окремими товарними позиціями.

7. При ставці дисконтування 20% планований дисконтований термін окупності проекту складає 60 місяців, що обумовлено значними стартовими витратами. Чистий приведений дохід – близько 3250 тис. грн., індекс прибутковості – 1,18. Внутрішня норма прибутковості у 25,3 % свідчить про певний запас міцності проекту.

8. З проведеного аналізу чутливості можна зробити висновок, що для проекту єдиним з чинників, які здатні привести його до стану збитковості є прямі витрати. І це тільки за умови їхнього збільшення на 20%. Однак у випадку збільшення прямих витрат це має автоматично призвести й до збільшення ціни реалізації, що має мінімізувати вказаний ризик.

## АНОТАЦІЯ

**Перова Д.О. «Економічне обґрунтування проекту створення мережі магазинів побутової техніки» .**

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 засади започаткування власної справи у сфері торгівлі обладнанням для прибирання: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи в Україні на ринку клінінгового обладнання; досліджуються умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні в сфері торгівлі обладнанням для прибирання та обґрунтовано вибір організаційно-правової форми створюваного бізнесу та системи оподаткування.

Проаналізовано конкурентне середовище на ринку обладнання для клінінгу та визначені внутрішні конкурентні переваги створюваного торговельного підприємства. Сформовано інвестиційні витрати на створення магазину клінінгової техніки.

Спрогнозовано поточні витрати та доходи за проектом. Розраховано критерії ефективності проекту. Проаналізовані можливі ризики в сфері торгівлі технікою для прибирання та шляхи їхньої мінімізації.

**Ключові слова:** торгівля, клінінгове обладнання, проект, прибутковість, ефективність, доцільність, ризик.

## ANNOTATION

**Perova D.O., «Economic justification of the project of creation of the chain of home appliance stores»**

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economics and business planning».

Odessa National Economics University. – Odessa, 2021.

The work deals with the theoretical principles of starting your own business in the field of trade in cleaning equipment: the business idea of starting your own business in Ukraine in the market of cleaning equipment; the conditions of organization and implementation of business activity in Ukraine in the field of trade in equipment for cleaning are investigated and the choice of organizational and legal form of the created business and the taxation system is substantiated.

Author analysis competitive environment in the market of cleaning equipment and identified internal competitive advantages of the established trading company. The investment costs for the creation of a cleaning equipment store have been formed.

Current costs and revenues for the project are forecast. The project efficiency criteria are calculated. Possible risks in the field of trade in cleaning equipment and ways to minimize them are analyzed.

**Keywords:** trade, cleaning equipment, project, profitability, efficiency, expediency, risk.