

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

(підпис)

30 травня 2022 р.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

На тему: «**Економічне обґрунтування проєкту з організації Інтернет-торгівлі
косметикою**»

Виконавець:

Студентка 49 групи ФЕУП

Іванік Катерина Миколаївна

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор

Ковальов Анатолій Іванович

/підпис/

Одеса 2022

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. З кожним днем все більша кількість людей роблять покупки в найбільш зручних для себе умовах - не виходячи з дому. Таким чином забезпечується постійний потік клієнтів із найрізноманітніших цільових аудиторій. Розвиток Глобальної Мережі надав підприємцям унікальну можливість відкрити інтернет-магазин і торгувати своїми товарами в режимі online. Корона-криза 2020 року викликала інтерес до інтернет-магазинів (до цього виду торгівлі). Навіть бізнес, який вважав себе лише «офлайн», терміново розпочав переїзд до світової мережі Інтернет. Сьогодні кожен може створити інтернет-магазин та розпочати бізнес у сфері електронної комерції. Також у житті дуже важливу роль грає косметика.

Косметика - одна із найважливіших груп споживчих товарів, популярність цієї продукції підтверджується її багатомільйонними оборотами на світовому ринку. Саме тому відкриття бізнесу у цій сфері є доволі перспективною та вигідною справою, що дозволить покращити своє матеріальне положення та створить нові робочі місця та додатній грошовий потік до бюджету. Ніхто не може навчити як відкрити одразу успішний бізнес у будь-якій сфері. У ході роботи були розглянуті роботи таких видатних вчених як Карпов В. А., Горбаченко С.А. тощо для того, щоб не допустити простих помилок, які будуть заважати при відкритті саме цього виду бізнесу. Проте, велику частину можливих помилок та заходи щодо їх запобігання розглянуто в роботі, оскільки виявлення та мінімізація ризиків є невід'ємною частиною, що супроводжує проект з початкового етапу. Як і будь-яку іншу справу, даний вид бізнесу потрібно починати з ретельного і детально обґрунтованого бізнес-плану, який складається з трьох розділів, кожний з яких охарактеризує проект зі сторони його можливого розвитку та природності серед усіх інших видів бізнесу.

Мета дослідження - дослідити теоретичні, методологічні, аналітичні аспекти та прикладні аспекти створення бізнесу у інтернет-торгівлі косметикою.

Завдання дослідження:

- надати характеристику бізнес-ідеї щодо відкриття інтернет-магазину косметики;
- визначити нормативно-правові засади з відкриття бізнесу у сфері торгівлі косметикою;
- охарактеризувати організаційно-правову форму та систему оподаткування інтернет-магазину з продажу косметики;
- проаналізувати кон'юнктуру ринку косметики;
- проаналізувати конкурентне середовище інтернет-магазину з продажу косметики;
- сформувані інвестиційні та поточні витрати майбутнього бізнесу з продажу косметики;
- здійснити прогноз прибутку від реалізації косметики;
- оцінити економічну ефективність проекту створення інтернет-магазину з продажу косметики;
- проаналізувати можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення інтернет-магазину косметики на ринку косметичних товарів.

Предмет – бізнес-проектування започаткування власної справи у сфері інтернет-торгівля косметикою.

Методи дослідження – загальнонаукові: аналогія, системний аналіз; економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний; маркетингові: SWOT-аналіз, Pest-аналіз, спостереження.

Інформаційна база дослідження - закони і нормативно- правові акти України, дані отримані в ході виробничої практики на ФОП, дані офіційного сайту міністерства статистики України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (37 найменувань) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 67 сторінки. Основний зміст викладено на 56 сторінках. Робота містить 14 таблиць, 7 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти започаткування власної справи у сфері інтернет-торгівлі косметикою**» розглянуто сутність стратегічного розвитку підприємства, види стратегічного розвитку, фактори, які обумовлюють вибір відповідної стратегії розвитку підприємства. По закінченню першого розділу можна зробити такі висновки:

1. Даний бізнес був визначен актуальним так як, популярність постійно зростає, тому що робити покупки в інтернет-магазині - це зручно та вигідно. З кожним роком індустрія краси розвивається та популяризується, з'являються нові косметичні продукти - все це сприяє тому, що попит на косметику зростає.

2. За КВЕД-2020 було обрано вид економічної діяльності у сфері роздрібною торгівлі за розділом 47.91.

3. Так як організаційно-правовою формою інтернет-магазину є ФОП, а кількість працівників не буде перевищувати 10 робітників, було обрано спрощену систему оподаткування на 2 групі.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості створення інтернет-магазину косметики**» був проведений аналіз конкурентного середовища інтернет-торгівлі косметикою, так як для успішного бізнесу потрібно знати не тільки слабкі сторони конкурентів, та їх переваги.

2. Так же було проведено аналіз за яким ми обрали категорію товару, яка найбільш користується попитом, це доглядова косметики для волоссям та обличчям.

3. За результатами SWOT-аналізу, можна зробити такі висновки, що майбутній інтернет-магазин косметики, у першу чергу, повинен взяти на озброєння недоліки своїх конкурентів та перетворити їх у свої сильні сторони. Робота в цьому напрямку повина дати ще більше можливостей. Але з іншого боку існує немала кількість слабких сторін та загроз. Треба максимально продумати ці пункти та варіанти рішення, якщо проблема створюються, та максимально мінімізувати негативні наслідки.

4. Розподілено стартові витрати на функціонування бізнесу до яких відносились витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації) - 250 грн, орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяця) - 10 000 грн, витрати на устаткування та меблів - 45 650 грн, вартість підключення до Інтернет - 730 грн, мобільний зв'язок - 1110 грн, закупівля товару - 52 650 грн, витрати на рекламні заходи - 6000 грн, інші витрати (канцелярія) - 650 грн, витрати на підключення до маркетплейсу - 1000 грн.

5. Після розподілення стартових витрат було сформовано структуру стартового капіталу, який складався із власних засобів сумою у 48 040 тис. грн, та кредиту банку на суму 70 000 тис. грн.

У третьому розділі «*Економічне обґрунтування доцільності відкриття інтернет-магазину косметикою*» ми розглянули прогнозування прибутку від реалізації проекту. Для того щоб отримати бажаний прибуток, потрібно прогнозувати фінансове майбутнє проекту та робити кроки для його покращення. Створюваний проект отримуватиме прибуток у розмірі - 329712 грн. Валовий об'єм продажу за перший рік склав - 1982400 грн. Ідея відкриття інтернет-магазину косметики є доволі прибутковою, а тому і доцільною для впровадження.

2. Друге що ми розглянули це основні показники ефективності інвестиції, до яких можна віднести дисконтований період окупності, що склав 3 місяці; чистий приведений дохід у розмірі 24185519; індекс прибутковості (PI) - 30,96 грн/грн., внутрішня норма прибутковості (IRR) - 10000 %; визначено доцільність відкриття інтернет-магазину косметики.

3. Останнє що ми розглянули це можливі ризики та заходи що до їх мінімізації, так як процеси прийняття рішень в управлінні здійсненням проєктів відбуваються, як правило, в умовах ризику. Бізнесу без ризиків не буває. Але підприємець не має їх лякатися. Оцінка ризиків інтернет-магазину потрібна для того, щоб вживати заходів та захищатися від можливих проблем.

ВИСНОВКИ

Згідно з проведеної роботи за трьома розділами, можна зробити такі висновки:

1. Даний бізнес був визначен актуальним так як, популярність його постійно зростає, тому що робити покупки в інтернет-магазині - це зручно та вигідно. З кожним роком індустрія краси розвивається та популяризується, з'являються нові косметичні продукти - все це сприяє тому, що попит на косметику зростає.
2. За КВЕД було обрано вид економічної діяльності у сфері роздрібної торгівлі за розділом 47.91.
3. Так як організаційно-правовою формою інтернет-магазину є ФОП, а кількість працівників не буде перевищувати 10 робітників, було обрано спрощену систему оподаткування. 2 група.
4. Був проведений аналіз конкурентного середовища інтернет-торгівлі косметикою, так як для успішного бізнесу потрібно знати не тільки слабкі сторони конкурентів, та їх переваги. Так же було проведено аналіз за яким ми обрали категорію товару, яка найбільш користується попитом, це доглядова косметика за волоссям та обличчям.

5. За результатами SWOT-аналізу, можна зробити такі висновки, що майбутній інтернет-магазин косметики, у першу чергу, повинен взяти на озброєння недоліки своїх конкурентів та перетворити їх у свої сильні сторони. Робота в цьому напрямку повинна дати ще більше можливостей. Але з іншого боку існує немала кількість слабких сторін та загроз. Треба максимально продумати ці пункти та варіанти рішення, якщо проблема створюється, та максимально мінімізувати негативні наслідки.
6. Розподілено стартові витрати на функціонування бізнесу до яких відносились витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації) - 250 грн, орендна плата за оренду приміщення (за 2 місяця) - 10 000 грн, витрати на устаткування та меблів - 45 650 грн, вартість підключення до Інтернет - 730 грн, мобільний зв'язок - 1 110 грн, закупівля товару - 52 650 грн, витрати на рекламні заходи - 6000 грн, інші витрати (канцелярія) - 650 грн, витрати на підключення до маркетплейсу - 1000 грн. Після розподілення стартових витрат було сформовано структуру стартового капіталу, який складався із власних засобів сумою у 48 040 тис. грн, та кредиту банку на суму 70 000 тис. грн.
7. Перше що ми розглянули у третьому розділі прогнозування прибутку від реалізації проєкту. Для того щоб отримати бажаний прибуток, потрібно прогнозувати фінансове майбутнє проєкту та робити кроки для його покращення. Створюваний проєкт отримуватиме прибуток у розмірі - 329712 грн. Валовий об'єм продажу за перший рік склав - 1982400 грн. Ідея відкриття інтернет-магазину косметики є доволіно прибутковою, а тому і доцільною для впровадження.
8. Розглянули основні показники ефективності інвестиції, до яких можна віднести дисконтований період окупності, що склав 3 місяці; чистий приведений дохід у розмірі 24185519; індекс прибутковості (PI) - 30,96 грн/грн., внутрішня норма прибутковості (IRR) - 10000%; визначено доцільність відкриття інтернет-магазину косметики.
9. Проаналізували можливі ризики та заходи що до їх мінімізації, так як процеси прийняття рішень в управлінні здійсненням проєктів відбуваються, як правило, в умовах ризику. Бізнесу без ризиків не буває. Але підприємець не має їх лякатися. Оцінка ризиків інтернет-магазину потрібна для того, щоб вживати заходів та захищатися від можливих проблем.