

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

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 ВІДКРИТТЯ
МАГАЗИНУ З ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ДЛЯ СПОРТУ»**

Виконавець:

студент ФЕУП

Коваль Ілля Юрійович _____

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

Колесник Ольга Олексіївна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Популярність здорового образу життя сьогодні зростає в усьому світі, що спричиняє підвищення попиту на послуги спортивних секцій та клубів. Це пов'язано зі зміною цінностей, спричиненого спочатку пандемією, а наразі повномасштабною війною. Серед основних змін відбувається перехід до активного та здорового способу життя, швидко зростають продажі спортивної атрибутики та спеціалізованих продуктів харчування.

Навряд чи зараз залишилися люди, яких треба переконувати в користі здорового способу життя і занять спортом. Все більше українців від теоретичних міркувань переходять до практики, і це позначається на динаміці виробництва спортивного одягу, взуття, спорядження, тренажерів і т.д. В останні п'ять років попит на спортивні товари в Україні зростає, хоча при цьому їх виробництво так і не стало економічно ефективною сферою діяльності. Спортивні товари та послуги набувають все більшої популярності в Україні. Навіть у важкий період життя українців, коли подовжено військовий стан в країні, фітнес не втрачає популярності серед населення. Маємо зазначити також, що зростає попит на спортивні бренди внаслідок зміни пріоритетів у бік комфортного одягу та взуття. Це відкриває нові можливості для продажу спортивного обладнання, одягу, взуття та аксесуарів. Дослідженню започаткування та провадження бізнесу, конкурентоспроможності вітчизняних товарів та управлінню якістю продукції приділяли увагу багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Траченко Л.А. [35], Добрава Н.В. [36], Карпов В.А. [37], Кічук Н.В. [38], Андрейченко А.В. [39], Захарченко Н.В. [40], але з огляду на турбулентність зовнішнього середовища та надскладні умови функціонування вітчизняного бізнесу в умовах війни багато питань залишаються неірішеними. Саме тому започаткування магазину спортивних товарів на українському ринку має велике значення в зв'язку з переліченими чинниками.

Мета кваліфікаційної роботи. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері торгівлі.

Завдання дослідження. Для досягнення мети кваліфікаційної роботи необхідно вирішити наступні завдання:

- надати характеристику бізнес-ідеї створення магазину з продажу товарів для спорту;
- обґрунтувати умови здійснення підприємницької діяльності в Україні;
- визначити вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для новостворюваного бізнесу;
- проаналізувати вітчизняний ринок спортивних товарів;
- здійснити оцінку внутрішніх конкурентних переваг бізнесу;
- сформулювати витрати на відкриття магазину з продажу спортивних товарів;
- здійснити розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту;
- проаналізувати можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – це процес обґрунтування доцільності створення відкриття магазину з продажу спортивних товарів в місті Одеса.

Предметом дослідження є бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері торгівлі спортивних товарів.

Методи дослідження. Для вирішення завдань дослідження використані наступні методи: методи загально наукового характеру включали аналіз, синтез та моделювання. Серед спеціалізованих методів застосовувалися SWOT-аналіз, спостереження, опитування, експертні оцінки, порівняльний аналіз та розрахунки. Для обробки отриманих даних використовувалися програмні засоби MS Excel та статистичні методи.

Інформаційна база дослідження. Для підготовки кваліфікаційної роботи було використано різноманітні джерела інформації, включаючи законодавство України, офіційні дані від органів державної статистики, звітність діяльності підприємств у сфері торгівлі спортивними товарами, результати маркетингових досліджень ринку спортивних товарів, а також публікації та монографічні видання вітчизняних та іноземних науковців, матеріали конференцій і монографічних досліджень. Додатково була використана актуальна інформація, знайдена в Інтернеті щодо діючих нормативно-законодавчих актів України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (39 найменувань) та додатків. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 63 сторінках. Робота містить 19 таблиць, 4 рисунки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти відкриття власної справи в Україні у сфері спортивних товарів»** розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері реалізації спортивного одягу: розглянуто бізнес-ідею започаткування підприємства та реалізації спортивного одягу; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері реалізації спортивного одягу; обґрунтовується вибір організаційно-правової форми і системи оподаткування створюваного бізнесу.

У другому розділі **«Аналітична оцінка можливостей створення магазину спорттоварів»** проаналізовано конкурентне середовище у сфері реалізації спортивного одягу в м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги новоствореного підприємства; розраховано витрати на створення та функціонування підприємства з реалізації спортивного одягу.

У третьому розділі **«Економічне обґрунтування доцільності відкриття магазину спортивних товарів»** спрогнозовано прибуток та грошовий потік від реалізації продукції та послуг підприємства. Проведено розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проєкту. Проведений аналіз можливих ризиків та заплановані заходи щодо їх запобігання.

ВИСНОВКИ

1. Бізнес-ідея магазину спортивних товарів в Україні має низку перспектив, які підтверджують її актуальність. По-перше, це зростання популярності здорового способу життя. Соціологічні дослідження свідчать про те, що понад 10% українців ведуть активний спосіб життя, і цей показник постійно зростає. Це створює стійкий попит на спортивний одяг, взуття, харчування та інвентар. По-друге, очікується, що українська економіка почне відновлюватися, що може стимулювати розвиток нових підприємств, включаючи магазини спортивних товарів. В-третьє, аналіз ринку показує, динаміку розвитку, конкуренція посилюється, а позиції великих міжнародних компаній стають міцнішими. І, наостанок, це підтримка вітчизняного виробника. У воєнний час актуальним є виробництво тканин, пошиття одягу та взуття, що може бути інтегровано в концепцію магазину, який пропонує товари українського виробництва.

2. Торгівля спортивними товарами в Україні регулюється низкою законодавчих актів, які залежать від виду та особливості продукції. Основні закони, що стосуються цієї сфери, включають: Закон України "Про фізичну культуру і спорт" від 24.12.1993 р. № 3808-ХІІ [10]. Цей закон визначає правову, соціальну, економічну та організаційну структуру розвитку фізичної культури та спорту в Україні. Він також регламентує участь державних органів, посадових осіб, а також підприємств, установ та організацій, незалежно від форм власності, у зміцненні здоров'я громадян, досягненні високого рівня працездатності та довголіття за допомогою фізичної культури та спорту.

3. ТОВ (Товариство з обмеженою відповідальністю) є оптимальною формою ведення бізнесу для магазину спортивних товарів з кількох причин: 1) обмежена відповідальність. Власники ТОВ не несуть особистої відповідальності за борги та зобов'язання компанії. Це означає, що у разі виникнення проблем їх особисте майно буде захищене; 2) легкість залучення інвестицій та кредитів. ТОВ вважається більш привабливою формою ведення бізнесу для інвесторів та кредиторів, порівняно з іншими формами, такими як ФОП. Це пов'язано з чітким розмежуванням особистих та корпоративних ресурсів; 3) підходить для бізнесу з високими витратами. ТОВ може бути кращим вибором для магазину спортивних товарів, де очікуються значні витрати на закупівлю товарів, рекламу та інші операційні витрати. Власники ТОВ можуть розраховувати на більш сприятливі умови кредитування та доступ до інвестицій, що може допомогти їм фінансувати свою діяльність.

4. Український ринок одягу наразі має незадоволений попит на продукти сегменту "швидкої моди". В умовах економічної нестабільності зростає потреба в одязі низької цінової категорії, а також у вживаному одязі. В довгостроковій перспективі очікується, що розвиток цієї галузі буде йти шляхом технологічних інновацій, можливо з використанням штучного інтелекту та/або доповненої реальності. Це може включати: використання штучного інтелекту для персоналізації рекомендацій одягу покупцям; застосування доповненої реальності для віртуальної примірки одягу; розробку онлайн-платформ для продажу та обміну вживаним одягом. В цілому, ринок одягу в Україні має значний потенціал для розвитку, і магазини

одягу, які зможуть адаптуватися до нових тенденцій та технологій, зможуть досягти успіху.

5. Враховуючи аналіз зазначених конкурентів новоствореного магазину є можливість зайняти нішу дешевого одягу на кожен день для молоді і для людей, які цінують свободу в одязі українського виробництва. Основним конкурентом в такому ціновому діапазоні з українським виробництвом є магазин «STAFF», який завоював любов у молоді. Новостворений магазин з продажу спортивних товарів планується відкрити за адресою: вул. Ак. Глушка 16, пл. вул. Незалежності. Первагою розташування магазину є відсутність конкурентів та наявність спортивних клубів, фітнес-центрів та шкіл. Найважливішим клієнтом для магазину є молодь віком від 20 до 35 років, оскільки ця група клієнтів є основним цільовим ринком і має великий потенціал для збуту. Вони становлять основну частку нашої клієнтської бази і визначають специфіку асортименту та маркетингових стратегій. Вони часто займаються спортом, фітнесом та здоровим способом життя, і, отже, потребують сучасного та стильного спортивного одягу та взуття. Ці клієнти також можуть шукати комфортний та функціональний одяг для повсякденного носіння.

6. В дослідженні було сформовано витрати на відкриття магазину з продажу спортивних товарів. З нього можна зробити висновки, що більша частина коштів у складі щомісячних витрат (85 263,6 грн) піде на закупку товарів на продаж та оплату заробітної плати – 67 000 грн. Повна собівартість одиниці товару складає 2050,47 грн., при заданій рентабельності 17%, ціна буде складати 3555 грн (з ПДВ). При середньомісячному чистому прибутку, який становить 82 894,33 грн., термін окупності магазину складе 5 місяців.

7. Аналіз ефективності проекту показав, що дохід від реалізації. (в т. ч. ПДВ) за перший місяць роботи магазину складе 213300 грн, а наприкінці року – 597240 грн. Разом за рік магазин отримає доходу 5 897 745 грн. Чистий прибуток за такий же період відповідно складе – 17 540,6 грн, 180 309,97 грн (за 12 місяців) та в цілому це складе 994 732,01 грн. Окупність проекту має 5 місяців при середньомісячному чистому прибутку, який становить 82 894,33 грн.

8. Новостворений бізнес-проект передбачає відкриття магазину протягом 6 місяців, з 1 вересня 2024 року до 10 березня 2025 року. План розділений на 8 етапів, кожен з яких має чітко визначені терміни початку та закінчення, а також оцінюється тривалість. Загальний час реалізації проекту становить 6 місяців. Серед ризиків можна виділити велику конкуренцію та відтік клієнтів. Для того, щоб мінімізувати вплив ризиків запропоновано: 1) зоробити унікальну торгову пропозицію (УТП), яка відрізнятиме магазин від конкурентів. Це може бути ексклюзивний асортимент товарів, винятковий рівень обслуговування клієнтів, програми лояльності, або інноваційні маркетингові кампанії. 2) створити програми лояльності, які заохочують повторні покупки та залучення нових клієнтів. Також важливо зосередитися на високій якості обслуговування та продукції, а також на активному залученні відгуків клієнтів для постійного поліпшення.

АНОТАЦІЯ

Коваль І.Ю. «Економічне обґрунтування проекту відкриття магазину з продажу товарів для спорту».

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, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері реалізації спортивного одягу: розглянуто бізнес-ідею започаткування підприємства та реалізації спортивного одягу; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері реалізації спортивного одягу; обґрунтовується вибір організаційно-правової форми і системи оподаткування створюваного бізнесу.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері реалізації спортивного одягу в м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги новоствореного підприємства; розраховано витрати на створення та функціонування підприємства з реалізації спортивного одягу.

Спрогнозовано прибуток та грошовий потік від реалізації продукції та послуг підприємства. Проведено розрахунків та аналіз показників економічної ефективності проекту. Проведений аналіз можливих ризиків та заплановані заходи щодо їх запобігання.

Ключові слова: бізнес-ідея, проект, ринок спортивного одягу, спорт, спортивні товари, витрати, аналіз, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Koval I.Yu. "Economic substantiation for the project of creation of the store selling sports goods".

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock exchange activity" under the educational program "Economics and business planning". Odesa National University of Economics. Odesa, 2024.

The paper examines the theoretical principles of starting one's own business in the field of sportswear sales: the business idea of starting an enterprise and selling sportswear is considered; regulatory and legal regulation of entrepreneurial activity in Ukraine in the field of sportswear sales is being researched; the choice of organizational and legal form and taxation system of the created business is substantiated.

The competitive environment in the field of sales of sportswear in Odesa was analyzed and the internal competitive advantages of the newly created enterprise were determined; the costs for the creation and operation of the enterprise for the sale of sportswear are calculated.

Profit and cash flow from the sale of the company's products and services are forecasted. Calculation and analysis of indicators of economic efficiency of the project were carried out. An analysis of possible risks and planned measures to prevent them have been carried out.

Key words: business idea, project, sportswear market, sport, sports goods, costs, analysis, efficiency, risk.

