

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

«___» травня 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

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 СТВОРЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА МЕБЛІВ»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Кушнар Валерія Сергіївна _____

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

Доброва Наталя Василівна _____

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА МЕБЛІВ	6
1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері виробництва меблів.....	6
1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері виробництва меблів.....	14
1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.....	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТОВ «TREE MEBLI»	25
2.1. Характеристика новостворюваного підприємства.....	25
2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства.....	34
2.3. Формування стартового капіталу на створення ТОВ «TREE MEBLI».....	39
2.4. Формування поточних витрат на функціонування підприємства.....	48
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ТОВ «TREE MEBLI»	55
3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проекту....	55
3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання.....	61
ВИСНОВКИ	65
Список використаних джерел	69

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Відіграючи значну роль у задоволенні потреб населення, меблева галузь є одним із ключових секторів деревообробної промисловості України.

Сьогодні меблева промисловість в Україні переживає нове відродження. Завдяки сучасним технологіям, інноваційним дизайнам та високоякісним матеріалам українські меблі стають все більш популярними не лише на вітчизняному, але й на світовому ринку.

Сучасний ринок меблів в Україні характеризується стрімким зростанням та динамічним розвитком. Зростаючий рівень життя населення, збільшення обсягів будівництва та комерційної нерухомості, а також зростання популярності онлайн-торгівлі меблями стимулюють попит на якісну, стильну та доступну продукцію. Це створює сприятливі умови для створення та розвитку нових підприємств у цій сфері.

Проблеми, що розглядаються в кваліфікаційній роботі щодо організації власної справи та зокрема в сфері виробництва меблів, досліджували такі науковці як: Мищенко С. [3], Мисик В. В. [7], Доброва Н.В. [16], [17], [18], Карпов В.А [32], Петецькі І. [33].

Мета кваліфікаційної роботи – дослідження теоретичних, методологічних та прикладні аспектів створення підприємства у сфері виготовлення меблів.

Для досягнення мети були поставлені завдання:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи у сфері виробництва меблів;
- 2) дослідити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері виробництва меблів;
- 3) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування;
- 4) надати характеристику діяльності новостворюваного підприємства;

- 5) оцінити внутрішні конкурентні переваги новоствореного підприємства;
- 6) сформулювати стартовий капітал на створення ТОВ «TREE MEBLI»;
- 7) сформулювати поточні витрати на функціонування підприємства;
- 8) розрахувати та проаналізувати показники ефективності проєкту;
- 9) проаналізувати можливі ризики та спланувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення підприємства з виробництва меблів.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи в сфері виробництва меблів.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених у кваліфікаційній роботі завдань використовувалися наступні методи дослідження:

- загальнонаукові методи, серед яких: аналогія, системний аналіз, формалізація були використані для дослідження актуального стану ринку меблів;

- методи логічної абстракції, а саме: аналіз і синтез, індукція та дедукція для теоретичних аспектів проблеми;

- економіко-математичні методи: табличний – для формування таблиць з ціллю узагальнення інформації; графічний – для відображення динаміки попиту та пропозиції на меблеву продукцію; факторний, системно-структурний аналіз – для оцінки впливу різних факторів на розвиток підприємства з виробництва меблів;

- методи економіко-статистичного аналізу: графічний, групування, класифікації – для аналізу тенденцій ринку;

- методи маркетингу: SWOT-аналіз – для формування сильних і слабких сторін створюваного бізнесу, матричний – для оцінки конкурентної переваги новостворюваного підприємства;

- методи експертної діагностики: ранжирування, порівняння та оцінювання для визначення потенційних ризиків проєкту.

Інформаційна база дослідження: матеріали наукових конференцій і досліджень, наукові публікації та монографічні видання вітчизняних та зарубіжних вчених, нормативно-законодавчі акти України, Кабінету Міністрів України, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, дані звітності офіційних статистичних збірників.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (33 найменування). Загальний обсяг роботи становить 72 сторінки. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 24 таблиці, 2 рисунка.

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА МЕБЛІВ

1.1. Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері виробництва меблів

У сучасних європейських країнах малі та середні підприємства відіграють ключову роль у забезпеченні стійкого економічного зростання. Їхні переваги – низькі початкові інвестиції, висока оборотність ресурсів та здатність задовольняти значну частку попиту на товари та послуги – роблять малі та середні підприємства життєво важливими для динамічного розвитку ринкової економіки.

Ринок є рушійною силою розвитку бізнесу, але водночас і обмежує його ресурсами. На ринку підприємці взаємодіють як виробники чи споживачі. Кожен бізнес починається з ідеї, без якої його діяльність не буде ефективною. Для генерування ідей та вибору перспективної бізнес-ніші можна використовувати метод мозкового штурму, який допомагає відібрати найкращі ідеї в найкоротші терміни. Наступним кроком після вибору ідеї є її документальне оформлення у вигляді бізнес-плану.

Незважаючи на зміни в стилі планування та управління, більшість процедур в цій сфері залишаються незмінними. Багато систем планування використовують новітні комп'ютерні технології, але без практичного досвіду складання бізнес-планів ефективно використовувати ці інструменти неможливо.

Бізнес-планування є невід'ємною частиною успішного ведення бізнесу в будь-якій країні. В Україні ж воно має свої особливості, обумовлені специфікою економічного та соціального середовища.

Серед основних проблем бізнес-планування в Україні можна виокремити такі:

1) обмежена доступність якісних консалтингових послуг. Висока вартість та не завжди якісний результат роботи консалтингових компаній роблять їх менш доступними для українських підприємців. Це змушує їх самостійно розробляти бізнес-плани, що може призвести до помилок та неточностей;

2) нечітке законодавство. Відсутність чітких та однозначних законів у деяких галузях бізнесу створює додаткові труднощі для підприємців. Необхідність тлумачення законодавчих норм та ризик правових проблем можуть стримувати розвиток та інвестиції;

3) дефіцит кваліфікованих кадрів. Бракує фахівців з бізнес-планування, які володіють не лише теоретичними знаннями, але й практичним досвідом залучення інвестицій, отримання кредитів та просування бізнесу;

4) неякісна юридична підготовка. Недостатня увага до юридичних аспектів ведення бізнесу, як у межах компанії, так і у взаємодії з зовнішнім середовищем, може призвести до правових проблем та ризиків;

5) необхідність залучення інвесторів. Для активного розвитку бізнес-планування та реалізації інвестиційних проєктів в Україні необхідні активні заходи щодо залучення як вітчизняних, так і іноземних інвесторів;

6) необхідність врахування вітчизняної практики ведення бізнесу. Зарубіжний досвід бізнес-планування не завжди можна механічно перенести на українські реалії. Важливо враховувати специфіку вітчизняного ринку та особливості ведення бізнесу в Україні.

Бізнес-план є динамічним документом, який має ґрунтуватися на специфіці конкретної галузі, де планується ведення діяльності. Розуміння галузевих особливостей дозволяє підприємцю скласти чіткий план дій, який враховуватиме характерні ризики, конкурентне середовище та потенційні можливості [1].

Відповідно до загальноприйнятої міжнародної галузевої економічної класифікації, виділяють три основні сектори національної економіки.

Первинний сектор, до якого належать галузі, пов'язані з видобуванням та первинною обробкою природних ресурсів.

Вторинний сектор, який охоплює галузі, які трансформують сировину та матеріали на стадії первинної обробки у готову продукцію.

Третинний сектор, який включає широкий спектр послуг, які не пов'язані з безпосереднім виробництвом товарів.

У сучасному світі, де попит на якісні та стильні меблі постійно зростає, започаткування власної справи у сфері виробництва меблів є достатньо актуальною ідеєю та може бути перспективним бізнесом.

Зростання рівня життя в Україні, урбанізація та збільшення кількості новобудов призводять до стрімкого зростання попиту на меблі. Зростання рівня життя призводить до збільшення купівельної спроможності населення, що, в свою чергу, стимулює попит на меблі. Урбанізація та зростання міського населення призводять до збільшення потреби в меблях для облаштування нових квартир та будинків. Зміна стилю життя людей у бік більшого комфорту та естетики робить меблі не просто предметами побуту, а й важливим елементом інтер'єру. Люди прагнуть облаштувати свої домівки та офіси якісно та комфортно, що стимулює розвиток меблевої індустрії.

Розвиток онлайн-торгівлі меблями робить їх доступнішими для широкого кола споживачів. Онлайн-торгівля меблями дозволяє покупцям зручно та швидко вибрати та купити меблі, не виходячи з дому. В онлайн-магазинах представлений ширший асортимент меблів, ніж у традиційних меблевих магазинах. Це зручний канал продажів, який дозволяє охопити значну аудиторію, не обмежуючись географічним розташуванням.

Сучасні споживачі цінують індивідуальність та оригінальність. Вони прагнуть мати меблі, які підкреслять їхній стиль та смак. Це створює попит на ексклюзивні та авторські меблі, які не можна знайти в масових магазинах.

Незважаючи на зростаючу конкуренцію, на ринку меблів в Україні все ще є вільні ніші.

Процес виробництва меблів складається з декількох етапів. Першим кроком є вибір матеріалів та фурнітури. Важливо ретельно підійти до цього питання, щоб отримати якісний та естетично привабливий результат. Далі

деталі розкроюються згідно з кресленнями за допомогою пилок, фрезерів або лазерних верстатів. Після цього краї деталей обробляються кромкою для захисту від вологи та пошкоджень.

Наступним етапом є збірка меблів. Деталі з'єднуються за допомогою фурнітури (саморізи, шканти, ексцентричні стяжки) та клейових з'єднань для додаткової міцності. На цьому етапі важливо контролювати якість збірки, щоб готові меблі відповідали всім стандартам.

Останнім етапом є фінішна обробка. Меблі покриваються лаками, фарбами або іншими захисними та декоративними покриттями. Полірування поверхонь додає їм гладкості та блиску. Після цього меблі перевіряються на наявність дефектів та відповідність стандартам якості, упаковуються у захисну плівку, картон або інші матеріали, та маркуються з інформацією про модель, розміри та матеріали.

В Україні меблева промисловість посідає значне місце серед галузей економіки. Її складають близько 11 тисяч підприємств, з яких понад 90% належать до малого та середнього бізнесу.

Офіційні дані свідчать про те, що в Україні зареєстровано 1292 підприємства, що відносяться до меблевої галузі. З них 81,3% активно ведення діяльності та отримали дохід у 2023 році [2].

Ринок виробництва меблів в Україні у 2023 році продемонстрував динамічний розвиток, адаптуючись до змінних умов та потреб споживачів. Зростання експорту свідчить про підвищення якості та конкурентоспроможності українських меблів на міжнародному рівні. Внутрішній ринок також показує позитивні тенденції, зокрема через збільшення попиту на меблі середнього та економ класу, що може бути пов'язано зі зміною споживчих уподобань та купівельної спроможності [3]. Онлайн-продажі продовжують набирати популярність, що вказує на необхідність для виробників бути присутніми в цифровому просторі для залучення нових клієнтів і розширення ринку збуту.

На рис. 1.1 продемонстровано рівень популярності типів меблів в Україні за 2023 рік.

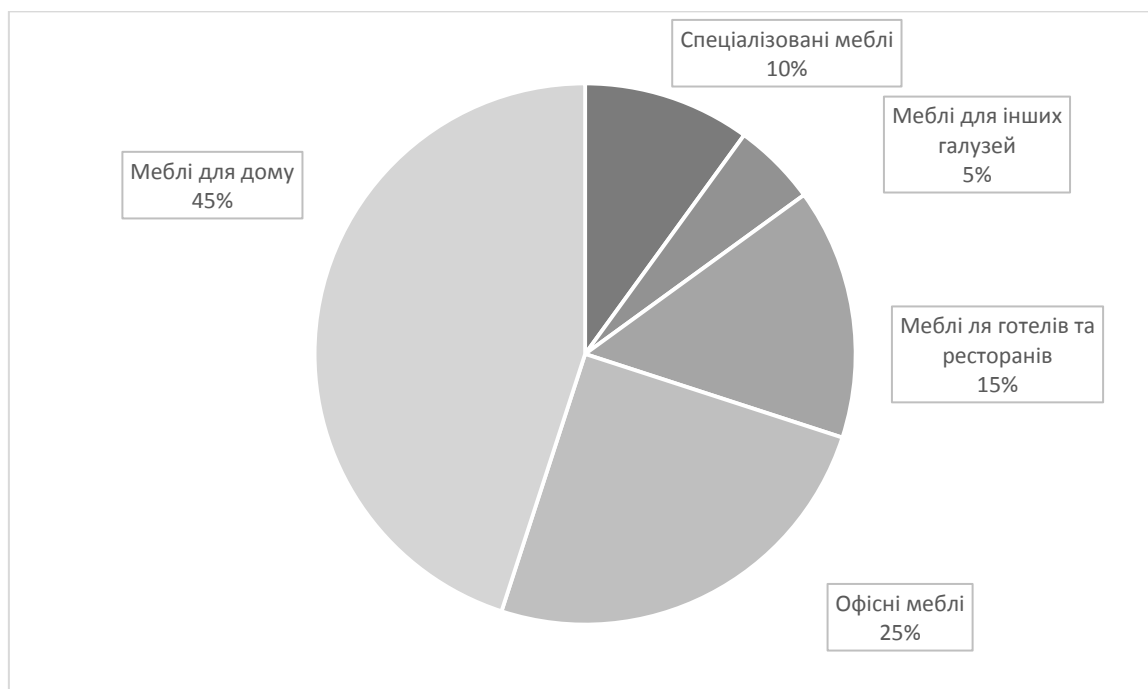


Рис. 1.1. Найпопулярніші меблеві сегменти в Україні на 2023 рік

Джерело: сформовано автором на основі [2].

З рис. 1.1 видно, що домашні меблі залишаються найпопулярнішим сегментом на українському ринку, що може бути пов'язано зі зростанням новобудов та оновленням інтер'єрів вже існуючих житлових просторів. Офісні меблі також користуються попитом, особливо в контексті поступового відновлення офісної роботи після періоду дистанційної роботи. Меблі для готелів та ресторанів мають меншу частку, але їх популярність може зростати з огляду на відновлення туристичної галузі. Спеціалізовані меблі, такі як медичні та шкільні, хоча й мають меншу частку ринку, але є важливими для специфічних секторів економіки.

Сфера виробництва меблів в Україні у 2023 році характеризується декількома ключовими тенденціями:

1) зростання експорту: Україна збільшила експорт меблів, що свідчить про попит на українські меблі за кордоном;

2) виклики в логістиці: проблеми з логістикою вплинули на загальні обсяги експорту, але завдяки новим транспортним коридорам та розвитку річкових перевезень ситуація поступово покращується;

3) імпорт: на імпорт найбільше припадає паливо, ліки та БПЛА, що може вказувати на залежність від імпортованих ресурсів у цих категоріях.

В Одесі меблева індустрія представлена численними фабриками та салонами, які пропонують широкий асортимент меблів, виготовлених як на замовлення, так і серійно. Сучасні тенденції включають звернення уваги на екологічність продукції та використання відновлювальних матеріалів [4].

Сума експорту та імпорту меблів в Україні, можна розглянути в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Експорт меблів в Україні за 2023 рік

Країна	Експорт (млн. дол.)	Питома вага (%)
Польща	130	31,2
Німеччина	84,5	20,71
Данія	21,9	5,38
Бельгія	20,6	5,06
Австрія	19,1	4,68
Франція	12,9	3,16
Румунія	11,9	2,91
Велика Британія	9,8	2,41
Нідерланди	9,5	2,34

Джерело: створено автором за даними [5]

З таблиці 1.1 вітікає, що загальний обсяг експорту меблів за перше півріччя 2023 року склав \$407,8 млн., що є 50.6% від річного обсягу експорту товарів за групою 94 за 2022 рік.

Український експорт меблів у 2023 році продемонстрував стабільність незважаючи на виклики, пов'язані з логістикою та зовнішньо-економічними умовами. Польща залишається основним імпортером українських меблів, хоча спостерігається зниження експорту до цієї країни. Водночас, значне зростання експорту до Німеччини, Бельгії та Франції свідчить про розширення ринків збуту та збільшення попиту на українські меблі в цих країнах. Загалом, позитивне торговельне сальдо та зростання експорту до деяких країн ЄС може вказувати на успішну адаптацію українських виробників до нових ринкових умов.

Сума імпорту меблів в Україні, можна побачити і таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Імпорт меблів в Україні за 2023 рік

Країна	Імпорт (млн. дол.)	Питома вага (%)
Китай	120	30
Польща	60	15
Італія	50	12,5
Німеччина	40	10
Туреччина	30	7,5
Інші країни	100	25

Джерело: створено автором за даними [6]

В таблиці 1.2 представлено загальний обсяг імпорту меблів за 2023 рік склав \$400 млн., що на 20% більше, ніж у попередньому році.

Імпорт меблів в Україну у 2023 році зазнав зростання, особливо з Китаю, що свідчить про збільшення попиту на імпортні меблі. Польща та Італія також залишаються значними постачальниками. Зростання імпорту може бути пов'язане з покращенням економічної ситуації в країні та збільшенням купівельної спроможності населення. Водночас, це може вказувати на недостатність внутрішнього виробництва для задоволення внутрішнього попиту, або на високу конкурентоспроможність імпортних меблів за ціною чи якістю.

Ринок оброблення деревини та виробництва виробів з дерева, як основний постачальник сировини та комплектуючих, має безпосередній вплив на виробництво меблів в Україні. Експерти прогнозують можливі проблеми з поставкою пиломатеріалів та інших дерев'яних продуктів через неефективність закупівлі необробленої деревини на аукціонах [7].

На думку експертів, меблеву індустрію України стримують п'ять ключових факторів.

По-перше, зростання цін на ресурси (пиломатеріали, фурнітуру та інші компоненти меблів) значно ускладнює виробництво меблів.

По-друге, витрати на зберігання, логістику та інші супутні процеси суттєво збільшують собівартість меблів.

По-третє, нестабільність попиту та висока конкуренція призводить до накопичення нерозпроданої продукції.

По-четверте, бракує досвідчених фахівців у сфері виробництва меблів, що негативно впливає на продуктивність та якість продукції.

По-п'яте, нестача інвестицій у модернізацію виробництва, нові технології та маркетинг стримує розвиток даної галузі.

Незважаючи на наявність низки викликів, меблева індустрія України володіє значним потенціалом для зростання та розвитку.

1.2. Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері виробництва меблів

Бізнес з виготовлення меблів в Україні регулюється комплексом нормативно-правових актів, які охоплюють різні аспекти цієї діяльності. Ці акти встановлюють правила ведення бізнесу, гарантують права та обов'язки учасників ринку, а також забезпечують захист прав споживачів.

Головним документом для ведення будь-якої діяльності є Конституція України, яка визначає основні принципи ведення бізнесу в Україні, а також гарантує право на свободу підприємництва та захист власності [8].

Цивільний кодекс України містить норми, що регулюють цивільно-правові відносини між учасниками ринку меблів, включаючи укладення договорів, купівлю-продаж, оренду, зобов'язання та відповідальність, отже визначає загальні правові засади здійснення підприємницької діяльності [9].

Господарський кодекс України встановлює правові засади господарювання в Україні, регулює створення та діяльність суб'єктів господарювання, визначає їхні права та обов'язки, а також порядок господарської діяльності, включаючи ведення бухгалтерського обліку та оподаткування [10].

Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців" визначає порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання, вимоги до документів, права та обов'язки суб'єктів господарювання, а також порядок внесення змін до відомостей про них [11].

Податковий кодекс України встановлює систему оподаткування в Україні, визначає платників податків, об'єкти оподаткування, ставки податків та зборів, порядок їх сплати та інші податкові відносини [12].

Для визначення класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД) для підприємства з серійного виробництва меблів було виконано відповідний аналіз [13] та вибір наступного КВЕДу: КВЕД-2010:

Клас 31.0 «Виробництво меблів», який включає виробництво меблів і подібних виробів з будь-яких матеріалів (крім каменю, бетону та кераміки) для будь-яких місць і для будь-якого призначення.

Однак, для підприємства з виготовлення меблів було обрано основним КВЕД-2010: Клас 31.01 «Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі» – цей клас КВЕД відповідає специфіці діяльності підприємства, яке планує займатися серійним виробництвом меблів для офісів та підприємств торгівлі. Згідно з описом, цей клас КВЕДу включає виробництво широкого спектру меблів для офісів, готелів, ресторанів, театрів, кінотеатрів та інших громадських місць, а також спеціалізованих меблів для підприємств торгівлі.

Крім того, обраному класу КВЕД властива широкий спектр меблів, включаючи стільці, сидіння, прилавки, вітрини, полиці, офісні меблі, лабораторні меблі, меблі для церков, шкіл та ресторанів. Також в цей клас включається виробництво декоративних ресторанних візків.

Також було обрано КВЕД-2010:

Клас 31.04 «Виробництво інших меблів для житлових приміщень», який охоплює виробництво меблів для житлових приміщень, які не класифікуються в інших підкласах КВЕД 31.0. До таких меблів належать: м'які меблі (дивани, крісла, ліжка, пуфи, куточки, отоманки тощо), корпусні меблі (шафи, комоди, тумби, столи, полиці, меблеві гарнітури тощо), меблі для передпокою (вішалки, дзеркала, тумби для взуття тощо), меблі для ванних кімнат (шафки, тумби під умивальники, дзеркала тощо), меблі для балконів та лоджій (столи, стільці, крісла, дивани тощо), інші меблі для житлових приміщень.

Так як підприємство також буде займатись оптовою торгівлею, необхідно обрати відповідний КВЕД, а саме КВЕД-2010:

Клас 46.65 «Оптова торгівля офісними меблями». Цей клас КВЕДу відповідає оптовій торгівлі товарами, виробництво яких класифікується у класі 31.01 «Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі», а також у класі 31.04 «Виробництво інших меблів для житлових приміщень».

Клас 46.65 включає в себе оптову торгівлю різними видами офісних меблів, що може включати в себе столи, стільці, шафи, робочі столи, крісла та інші предмети меблів, призначених для офісного використання.

Таким чином, КВЕД-2010: Клас 46.65 Оптова торгівля офісними меблями також може бути використаний для класифікації діяльності підприємства, яке займається оптовою торгівлею офісними меблями.

Враховуючи діяльність слід також розглянути необхідність отримання певних дозволів та сертифікатів. Оскільки більшість видів діяльності у сфері виробництва меблів не потребують ліцензування, треба проаналізувати сертифікацію діяльності у цій галузі.

Однак дана підприємницька діяльність вимагає отримання певних сертифікатів відповідності

Державний стандарт України "Меблі. Загальні технічні умови": встановлює загальні технічні умови до меблів, які виробляються та продаються на території України [14]. Вимоги у цьому ДСТУ до матеріалів, які використовуються для виготовлення меблів, до конструкції меблів, до маркування меблів, а також до упаковки та транспортування.

З метою забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення та запобігання поширенню захворювань, державний санітарно-епідеміологічний нагляд в Україні здійснюється на об'єктах систем водопостачання та водовідведення. Це означає, що підприємства, які займаються виготовленням меблів, також підлягають контролю з боку санітарних та епідеміологічних служб, тому окрім ДСТУ, для виробництва меблів в Україні можуть бути потрібні й інші дозволи.

1. Сертифікат пожежної безпеки. Цей сертифікат підтверджує, що продукція відповідає вимогам пожежної безпеки, а це означає, що продукція не сприяє виникненню та поширенню пожежі, а також не виділяє шкідливих речовин при горінні. Підприємства зобов'язані дотримуватися всіх норм та правил пожежної безпеки. Це включає наявність пожежних виходів,

вогнегасників, автоматичних систем пожежогасіння, а також проведення регулярних інструктажів з персоналом щодо правил пожежної безпеки.

2. Сертифікат гігієнічної відповідності. Цей сертифікат підтверджує, що продукція відповідає санітарно-гігієнічним вимогам. Це означає, що продукція не є шкідливою для здоров'я людей і не спричиняє алергічних реакцій. Підприємства зобов'язані відповідати чітким санітарним нормам щодо чистоти та облаштування виробничих приміщень. Це стосується вентиляції, освітлення, опалення, а також наявності санітарно-гігієнічних кімнат. Регулярна та ретельна санітарна обробка обладнання та інструментів є запорукою запобігання поширенню шкідливих мікроорганізмів та забезпечення безпеки продукції. Правильне зберігання сировини та готової продукції, з дотриманням температурного режиму, рівня вологості та інших необхідних умов, гарантує їх якість та безпеку для споживачів.

Виробничий процес на підприємстві відбувається в умовах великої уваги до пожежної безпеки. Буде приділятися особлива увага запобіганню та надзвичайному реагуванню на пожежі шляхом використання сучасних технологій та строгих процедур безпеки.

Основні заходи, що забезпечують високий рівень пожежної безпеки на підприємстві.

1. Відеонагляд: виробничі приміщення та територія під постійним відеонаглядом, що дозволяє оперативно реагувати на будь-які пожежні ситуації.

2. Датчики пожежі: у всіх виробничих та офісних приміщеннях будуть встановлені датчики виявлення пожежі, які спрацьовують у разі виникнення пожежної загрози.

3. Первинний пожежний інструктаж: кожен новий працівник проходить вступний протипожежний інструктаж, а також отримує повторний інструктаж щорічно. Інструктаж проводиться як в службі охорони праці, так і безпосередньо на робочому місці.

4. Пожежні тренування: регулярно проводитимуться тренування з протипожежних заходів, включаючи добровільний загін допомоги пожежникам.

5. Обслуговування та перевірка обладнання: пожежні крани, рукави та інше обладнання регулярно перевіряються та випробовуються.

Ці заходи підтверджують нашу серйозність у питаннях пожежної безпеки та готовність реагувати на будь-які надзвичайні ситуації з максимальною ефективністю та безпекою для всіх працівників.

Підприємства також повинні вживати заходів для недопущення поширення інфекційних захворювань серед працівників та клієнтів. Це включає проведення профілактичних щеплень, навчання персоналу правилам гігієни, а також своєчасне виявлення та ізоляцію хворих. Регулярний контроль за санітарно-епідеміологічною ситуацією на підприємстві дозволяє своєчасно виявляти та усувати потенційні ризики виникнення та поширення інфекційних захворювань.

Політикою в сфері охорони праці, керівництво Товариства встановлює пріоритет життя та здоров'я працівників підприємства та бере на себе повну відповідальність за створення на робочих місцях у кожному структурному підрозділі належних, безпечних та нешкідливих умов праці, запровадження високої культури виробництва, запобігання нещасним випадкам і професійним захворюванням. Керівництво Товариства приймає на себе зобов'язання:

- здійснювати діяльність в сфері охорони праці у відповідності до діючого законодавства України, галузевих та інших чинних нормативних актів з охорони праці;

- постійно підвищувати рівень охорони праці у Товаристві шляхом впровадження нових і вдосконалення існуючих методів контролю і моніторингу, проведення систематичної ідентифікації небезпек і оцінки виробничих ризиків до прийняттого рівня;

- покращувати умови праці працівників Товариства і підвищувати культуру виробництва;

- демонструвати соціальну відповідальність та підтримувати контакти з громадськістю й державними органами з питань охорони праці;
- реалізувати дану політику наявними ресурсами.

Дотримання вимог державного санітарно-епідеміологічного нагляду та пожежної безпеки гарантує створення безпечного та сприятливого середовища для людей, а також запобігає виникненню та поширенню інфекційних захворювань та інших ризиків для здоров'я [15].

1.3. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування

Для підприємців-початківців вибір оптимальної організаційно-правової форми є ключовим кроком у започаткуванні успішного бізнесу. Фізична особа-підприємець (ФОП) та Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це два найпоширеніші варіанти організаційно-правової форми для ведення бізнесу в Україні. Обидві форми мають свої плюси та мінуси, тому вибір залежить від специфіки бізнесу [16].

Фізична особа підприємець (ФОП) – це фізична особа, яка зареєстрована в установленому порядку та здійснює на свій ризик підприємницьку діяльність, отримуючи від неї прибуток. ФОП несе повну відповідальність за зобов'язання свого бізнесу всім своїм майном, не рахуючи того, що належить членам його сім'ї [17].

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це юридична особа, статутний капітал якої поділений на частки між його учасниками. Учасники ТОВ несуть відповідальність за зобов'язання товариства лише в межах внесених ними вкладів [17].

Порівнюючи обидві організаційно-правові форми у таблиці 1.3 слід розглянути переваги і недоліки кожної, проаналізувати та зробити висновок, яку організаційно-правову форму обрати для ведення бізнесу у сфері виготовлення меблів.

Таблиця 1.3

Переваги та недоліки створення ФОП та ТОВ

ФОП	ТОВ
Переваги	
Простота реєстрації та ведення обліку	Обмежена відповідальність
Низькі податки	Високий імідж, тому більша довіра
Відсутність статутного капіталу	Можливість залучення інвесторів
Незначні витрати на організацію виробництва	Гнучкість управління
Можливість розпоряджатись на свій розсуд своїм прибутком після сплати податків	Можливість відкриття філій та представництв
Можливість у будь-який момент ліквідувати діяльність	Розподіл прибутку
	Необмежена кількість учасників
	Можливість вибрати будь-яку назву
	Необмежений вибір діяльності
	Не обмежений розмір статутного капіталу
Недоліки	
Відсутність обмеженої відповідальності	Складна реєстрація та ведення обліку
Обмеження щодо обороту	Високі податки
Складність залучення інвестицій	Необхідність внесення статутного капіталу
Щомісячна сплата ЄСВ за себе та за кожного свого робітника	Складний процес ліквідації
Велика інтенсивність праці	Можливість виникнення конфлікту інтересів серед засновників (якщо їх декілька)
Обмежений вибір діяльності	
Неможливість відкриття філій	
За законодавством має називатися власним прізвищем, без можливості вибрати назву (однак можливе створення торгового або фірмового найменування)	

Джерело: створено автором за даними [17, 18]

З таблиці 1.3 витікає, що зважаючи на вищезазначені фактори, ТОВ є кращим вибором для діяльності з виготовлення меблів. Це пов'язано з кращим

захистом власників, більшими можливостями для розвитку, вищим іміджем та гнучкістю у веденні бізнесу.

Для того, щоб зареєструвати товариство з обмеженою відповідальністю, потрібно виконати певний порядок дій. Спочатку необхідно визначитися з назвою, юридичною адресою, видом діяльності та статутним капіталом ТОВ. Також потрібно призначити директора і підготувати установчі документи, такі як статут ТОВ, протокол установчих зборів та рішення про створення ТОВ. Наступний крок - відкриття рахунку в банку для внесення статутного капіталу.

Після підготовки документів можна подати їх на реєстрацію онлайн через портал Дії [19] або Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [20]. Також є можливість подати документи особисто до державного реєстратора або в центр надання адміністративних послуг.

Вартість реєстрації ТОВ складає 500 гривень, але можуть бути додаткові витрати на нотаріальне засвідчення документів та відкриття банківського рахунку. Терміни реєстрації зазвичай становлять 1 робочий день, але у деяких випадках може знадобитися більше часу, особливо якщо документи не заповнені коректно [21].

Для початку ведення бізнесу в Україні також потрібно пройти процедуру державної реєстрації та зареєструватися у місцевих відділеннях Державної податкової служби, де систематично слід сплачувати податки до державного бюджету. В Україні існують дві форми систем оподаткування для підприємств і фізичних осіб-підприємців: загальна та спрощена.

Для вибору певної системи оподаткування для товариства з обмеженою відповідальністю слід проаналізувати переваги та недоліки обох, та обрати відповідну для діяльності з виробництва меблів.

Порівняння переваг та недоліків загальної та спрощеної систем оподаткування для юридичної особи представлені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Порівняння переваг та недоліків загальної та спрощеної систем
оподаткування для юридичної особи

Загальна система	Спрощена система
Переваги	
1. Можливість відшкодування ПДВ при закупівлі товарів та послуг 2. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності без обмежень 3. Відсутність обмежень щодо обороту	1. Низькі податки (Єдиний податок) 2. Просте ведення обліку, враховуючи касовий метод 3. Відсутність потреби в послугах бухгалтера
Недоліки	
1. Високі податки на прибуток (18%), військовий збір (1,5%) та інші податки та збори 2. Складне ведення обліку 3. Необхідність послуг бухгалтера	1. Неможливість відшкодування ПДВ 2. Обмеження щодо зовнішньоекономічної діяльності 3. Обмеження щодо обороту залежно від обраної ставки Єдиного податку

Джерело: створено автором за даними [17, 22]

З таблиці 1.4 можна зробити висновок, що зважаючи на специфіку меблевого виробництва з орієнтацією на запланований великий обсяг виробництва, загальна система оподаткування може бути більш вигідним вибором.

Як висновок, підприємство з виготовлення меблів, яке діє за загальною системою оподаткування, має зобов'язання сплачувати кілька видів податків. Податок на прибуток обчислюється за ставкою 18% від чистого прибутку, який отримує підприємство після відрахування витрат і податкових зобов'язань. До цієї суми додається військовий збір, розмір якого становить 1,5% від базової суми оподаткування.

Крім того, ТОВ на загальній системі оподаткування також сплачує податок на додану вартість (ПДВ) за ставкою 20%. Цей податок обчислюється на різницю між сумою виручки від продажу меблів та сумою витрат на їх виготовлення та реалізацію.

Висновки до першого розділу.

1. Ринок меблів в Україні має значний потенціал для подальшого розвитку, не зважаючи на виклики, з якими він стикається. Серед переваг можна відзначити зростаючий попит на меблі, зокрема через урбанізацію та збільшення кількості новобудов, розвиток онлайн-торгівлі, що робить меблі доступнішими, а також зміна стилю життя населення. Важливо відзначити і зростання експорту українських меблів, що свідчить про їх конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

Проте, є деякі виклики, такі як зростання цін на ресурси, високі витрати на зберігання та логістику, нестабільність попиту та висока конкуренція, дефіцит кваліфікованих кадрів та нестача інвестицій у модернізацію виробництва та маркетинг.

2. Нормативи, що регулюють цю діяльність, включають Конституцію, Цивільний та Господарський кодекси, а також законодавство про реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців. Класифікація видів економічної діяльності визначає види меблевого виробництва та торгівлі, для яких потрібні відповідні КВЕДи:

– КВЕД-2010: Клас 31.01 "Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі";

– КВЕД-2010: Клас 31.04 "Виробництво інших меблів для житлових приміщень";

– КВЕД-2010: Клас 46.65 "Оптова торгівля офісними меблями".

Для здійснення діяльності необхідні різноманітні дозволи та сертифікати, включаючи стандарти якості, пожежної безпеки та гігієнічної відповідності. Заходи з охорони праці, такі як навчання працівників та дотримання санітарних та пожежних стандартів, є обов'язковими для забезпечення безпечних умов праці.

3. Для ведення бізнесу з виготовлення меблів в Україні оптимальною організаційно-правовою формою є Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Порівнюючи його з Фізичною особою-підприємцем (ФОП), можна

визначити ряд переваг ТОВ, що зроблять його більш привабливим для цієї сфери діяльності.

Однією з ключових переваг є обмежена відповідальність учасників ТОВ за зобов'язаннями компанії, що дозволяє уникнути конфіскації особистого майна. Також ТОВ має вищий імідж, залучає інвесторів, має гнучкіше управління та може розподіляти прибуток між учасниками пропорційно внескам.

Навіть із деякою складністю у реєстрації та обліку, переваги ТОВ включають можливість відкриття філій, розподіл прибутку, а також можливість взаємодії з ПДВ та зовнішньоекономічною діяльністю.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТОВ «TREE МЕБЛІ»

2.1. Характеристика новостворюваного підприємства

Оскільки виготовлення меблів має широкий спектр напрямків, було прийнято рішення обрати сферу виготовлення офісних меблів у стилі лофт, адже наразі вона є актуальною та прогресуючою.

Ринок офісних меблів в стилі лофт в Україні пройшов шлях формування та вже показує відмітний ріст інтересу до себе. Перш за все, запит на такі меблі значно зростає. Ще одним показником динаміки ринку є поява нових пропозицій від різних компаній, що свідчить про зростаючу конкуренцію та попит споживачів.

На сьогоднішній день ринок офісних меблів в стилі лофт ще не має чітких лідерів, що створює сприятливі умови для нових учасників та швидкого розвитку. Проте, однією з важливих завдань на майбутнє залишається підвищення якості продукції та послуг, а також розвиток професійного рівня гравців на ринку.

Можливості для подальшого розвитку ринку офісних меблів в стилі лофт в Україні є значними. Зростання економіки, зміни у стилі роботи, а також підвищення рівня життя населення - усе це сприятиме попиту на стильні та функціональні меблі для офісних приміщень. Таким чином, можна стверджувати, що ринок офісних меблів в стилі лофт в Україні має значний потенціал для подальшого успішного розвитку.

Для відкриття виробництва з виготовлення меблів для офісних приміщень було обрано певне виробниче приміщення разом з офісним приміщенням, які знаходяться у м. Бровари, обл. Київська, вул. Броварська-Кільцева, 13.

Площа об'єкту для відкриття підприємства становить 3700 кв. м і складається з трьох частин, які між собою поєднані, а також окремого офісного приміщення. Основні компоненти цієї території включають виробничий цех

площею 1850 кв. м, складське приміщення площею 1250 кв. м, цех з металоконструкцій площею 600 кв. м та додатково обладнану офісну частину площею 300 кв. м. та приміщення для робітників 200 кв. м.

Виробничий цех розташований на території з охороною, має правильну прямокутну форму, висоту стелі 9 м і знаходиться на першому поверсі. Складське приміщення призначене для зберігання матеріалів і готової продукції та має площу 1250 кв. м. Цех з металоконструкцій включає відокремлену камеру для фарбування та систему вентиляції. Офісна частина обладнана додатковими зручностями і має висоту стелі 3 м.

Територія підприємства знаходиться в місті з гарною транспортною розв'язкою і включає приміщення для побутових потреб співробітників. Тут також є рампа для вантажно-розвантажувальних робіт, ваговий бак з вантажопідйомністю до 20 тон та стріловий кран РДК-250 для вантажно-розвантажувальних робіт.

Щодо комунікацій, на території є підведена потужність електроенергії (380 В) до 250 кВт з можливістю збільшення, своя трансформаторна підстанція, центральне водопостачання та водовідведення.

Для відкриття підприємства з виготовлення меблів потрібно перевірити належність приміщення до певних загальних норм та технічних вимог, які продемонстровано у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Загальні норми та спеціальні вимоги до приміщення підприємства з виготовлення меблів

Загальні норми	Технічні вимоги
1	2
Площа: площа приміщення повинна бути достатньою для розміщення всіх необхідних цехів, складу, а також санітарно-побутових кімнат.	Виробничий цех: повинна бути достатня площа для розміщення верстатів, столів та інструментів.

Продовження табл. 2.1

1	2
Розташування: приміщення бажано розміщувати в індустріальній зоні або на околицях міста, щоб не завдавати шумового та вібраційного забруднення житловим районам. Під'їзні шляхи: до приміщення повинні бути зручні під'їзні шляхи для завантаження та розвантаження сировини та готової продукції. Комунікації: приміщення повинне бути підключено до електромережі, водопроводу, каналізації та опалення	Стіни та підлога повинні бути міцними, щоб витримувати вагу обладнання та сировини. Цех для металоконструкцій: повинна бути забезпечена хороша вентиляція, щоб уникнути накопичення шкідливих випарів. Склад: повинна бути достатня площа для зберігання сировини, готової продукції та інструментів. Складські приміщення повинні бути сухими та провітрюваними. Санітарно-побутові кімнати: повинні бути обладнані туалетами, умивальниками, душовими та кімнатами для відпочинку.

Джерело: створено автором за даними [23, 24]

В таблиці 2.1 надані загальні норми та технічні умови для приміщення новоствореного підприємства.

Приміщення 3700 кв. м. буде поділятися на 2 цехи та склад. Вони будуть розміщуватися за логікою виробничого ланцюгу. З урахуванням мінімальних розмірів виробничих секторів та розмір орендованого приміщення (3700 кв. м. на виробництво, додатково 300 кв. м. на поряд розташоване офісне приміщення та 200 кв. м. приміщення для робітників), на кожен сектор буде виділено:

1) виробничий цех: 1850 кв. м. (розміщення верстатів, столів та інструментів для столярних робіт);

2) камера для фарбування: 200 кв. м. (нанесення фарби, лаку та інших покриттів на меблі);

3) цех з металоконструкцій: 400 кв. м. (обробка металу, виготовлення металевих конструкцій для меблів);

4) складське приміщення: 1250 кв. м. (зберігання сировини, готової продукції та інструментів);

5) офісне приміщення: 300 кв. м. (для адміністративних та управлінських функцій);

6) приміщення для робітників: 200 кв.м. (для відпочинку та потреб робітників).

Зазвичай асортимент продукції формується з огляду на аналіз попиту на ринку, конкурентні переваги, технічні можливості, цільову аудиторію, тренди та інновації. Враховуючи дані фактори слід визначити, які саме матеріали зазвичай використовуються для виготовлення меблів в Україні та для подальшого аналізу та визначення асортименту для власного підприємства.

Найпопулярніші матеріали для виготовлення меблів охарактеризовані в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Матеріали для виготовлення офісних меблів

Матеріал	Переваги	Недоліки
1	2	3
Основні матеріали:		
Дерево	1. Екологічно чистий та натуральний матеріал 2. Міцний та довговічний 3. Має естетичний зовнішній вигляд 4. Легко піддається обробці та ремонту 5. Може бути пофарбований, лакований або тонований у різні кольори	1. Висока вартість 2. Може деформуватися під впливом вологи та перепадів температур 3. Потребує ретельного догляду

Продовження табл. 2.2

1	2	3
ДСП	1. Низька вартість 2. Легкий та зручний у роботі 3. Широкий вибір кольорів та фактур 4. Стійкий до вологи та деформацій 5. Екологічний	1. Не дуже міцний 2. Не піддається ремонту
МДФ	1. Більш екологічно чистий, ніж ДСП 2. Міцний та довговічний	1. Вища вартість, ніж ДСП 2. Не дуже стійкий до вологи
	3. Має гладку та рівну поверхню 4. Може бути пофарбований, лакований або покритий кромкою 5. Легко піддається обробці	
Додаткові матеріали:		
Кромка	1. Надає меблям вигляд дорогих меблів з масиву дерева 2. Екологічно чистий 3. Широкий вибір кольорів та фактур 4. Може використовуватись для реставрації меблів	1. Достатньо висока вартість 2. Не такий міцний, як дерево 3. Потребує ретельного догляду
Метал	1. Міцний та довговічний 2. Стійкий до вологи та деформацій 3. Легко чистити	1. Достатньо висока вартість 2. Потребує спеціальних інструментів для обробки
Пластик	1. Низька вартість 2. Легкий та зручний у роботі 3. Широкий вибір кольорів та фактур 4. Стійкий до вологи та деформацій	1. Не дуже міцний 2. Може бути не екологічним 3. Не піддається ремонту
Скло	1. Естетичний зовнішній вигляд 2. Додає меблям вишуканості та легкості	1. Відносно висока вартість 2. Крихкий у використанні 3. Потребує ретельного догляду

Джерело: створено автором за даними [25, 26]

Виробництво офісних меблів у стилі лофт – це складний процес, який потребує уваги до деталей та вибору оптимальних матеріалів. З таблиці 2.2 можна зробити висновок, що з усіх доступних матеріалів, таких як дерево, ДСП та МДФ, найбільш оптимальним варіантом для такого проєкту є ДСП, до якого найчастіше використовують метал.

Перш за все, економічність є важливим чинником. ДСП виявляється значно більш доступним за ціною, порівняно з деревом чи МДФ, що робить його привабливим для масштабних проєктів.

Другий аспект - практичність. ДСП є міцним і стійким матеріалом, що дозволяє витримувати інтенсивне використання, що є важливим для офісних меблів, які регулярно піддаються навантаженням.

Естетика також грає свою роль. ДСП може бути оздоблено в різні кольори та текстури, створюючи стильний дизайн в стилі лофт, що відповідає сучасним тенденціям. Ще одним важливим аспектом є екологічність матеріалу. Сучасні ДСП виготовляються з екологічно чистих складових з низьким вмістом формальдегіду, що важливо для здоров'я працівників та споживачів.

Метал має кілька переваг у контексті виробництва офісних меблів в стилі лофт. Його міцність дозволяє використовувати його для каркасів та несучих елементів меблів, забезпечуючи надійну конструкцію, яка не втратить свою стійкість протягом багатьох років. Довговічність металу гарантує, що меблі збережуть свій зовнішній вигляд і функціональність протягом тривалого періоду експлуатації. Естетичність металу полягає у його здатності додавати меблям в стилі лофт індустріального та урбаністичного вигляду, що відповідає сучасним тенденціям в дизайні інтер'єрів.

Крім того, метал є багатофункціональним матеріалом, який може використовуватися для створення різноманітних декоративних елементів, таких як ручки, ніжки та опори, що розширює можливості дизайну та додає унікальності меблям.

Варто відзначити, що дерево та МДФ також можуть бути використані для офісних меблів у стилі лофт, але вони мають свої недоліки, такі як висока вартість чи складність в обробці.

Таким чином, поєднання ДСП та металу дозволяє створювати економічно вигідні, практичні, стильні та довговічні меблі, які відповідають потребам сучасних офісів. Це не лише практичний вибір, а й створює естетично збалансоване середовище для продуктивної роботи. Таке поєднання матеріалів дозволяє створити меблі, які відповідають сучасним тенденціям у дизайні та забезпечують комфортні умови для працівників.

Враховуючи дані матеріали, та вибір ДСП та металу, як основи для виготовлення офісних меблів, можна класифікувати асортимент за такими класичними параметрами, які наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Асортимент та параметри виготовленої продукції

Назва продукції	Розміри	ДСП		ДВП		Метал		Фурнітура, грн
		м ²	грн	м ²	грн	м/п	грн	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стіл L1	120x75x60	3,34	1336,00	0,43	53,75	6,50	481,00	2078,04
Стіл L2	120x75x65	2,57	1028,00	0,29	36,25	7,00	518,00	1620,32
Стіл L3	110x75x55	2,08	832,00	0,41	51,25	8,30	614,20	1609,91
Стіл L4	138x75x70	1,14	456,00	0,00	0,00	7,97	589,78	786,36
Шафа велика L11	90x190x42	5,05	2020,00	1,60	200,00	2,75	203,50	1407,83
Шафа мала L12	45x190x42	3,18	1272,00	0,80	100,00	2,13	157,62	1161,94
Тумба L21	80x90x40	2,59	1036,00	0,62	77,00	3,36	248,64	1152,15
Тумба L22	80x90x40	2,95	1180,00	0,62	77,50	3,36	248,64	1846,81
Тумба L23	90x120x42	2,85	1140,00	0,96	120,00	2,75	203,50	1104,86
Стелаж L31	80x125x35	1,90	760,00	0,00	0,00	11,10	821,40	945,61
Стелаж L32	102x160.5x30	1,54	616,00	0,00	0,00	7,90	584,60	1077,93
Стелаж L33	120x154.5x35	2,93	1172,00	0,00	0,00	10,20	754,80	687,80
Стіл для переговорів L5	200x75.4x200	3,97	1588,00	0,00	0,00	9,00	666,00	537,43
Стіл для переговорів L6	200x76.2x100	8,00	3200,00	0,00	0,00	9,00	666,00	588,26
Стіл для переговорів L6	200x76.2x100	5,40	2160,00	0,00	0,00	9,50	703,00	573,01

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стіл для переговорів L7	270x76.2x100	0,60	240,00	0,00	0,00	3,00	222,00	391,92
Полиця L41	30x30	1,20	480,00	0,00	0,00	4,90	362,60	472,74
Полиця L42	60x30	0,16	64,00	0,00	0,00	1,00	74,00	376,99
Полиця L43	13x20	0,85	340,00	0,00	0,00	5,00	370,00	538,92
Журнальний стіл L8	90x41x50	0,63	252,00	0,00	0,00	6,40	473,60	705,19

Джерело: створено автором

В таблиці 2.3 охарактеризована назва продукції, яку планується виробляти, надані розміри та вартість матеріалів.

План виробництва та реалізації продукції є крайньою важливим етапом для будь-якого підприємства. Цей документ становить стратегічний план дій з виробництва та продажу товарів або послуг протягом певного періоду часу. Він визначає ключові кроки та завдання, які необхідно виконати для досягнення поставлених цілей, а також визначає ресурси, необхідні для реалізації цих завдань. Також він допомагає планувати виробництво, контролювати його ефективність, а також прогнозувати реалізацію продукції на ринку. Такий план прописано у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

План виробництва та реалізації продукції

Назва продукції	Ціна одиниці продукції, грн	Обсяг виробництва продукції в місяць		Обсяг виробництва продукції в рік	
		одиниць	грн	одиниць	грн
1	2	3	4	5	6
Стіл L1	8100	50	405000	600	4860000
Стіл L2	6500	50	325000	600	3900000
Стіл L3	6400	50	320000	600	3840000
Стіл L4	3800	50	190000	600	2280000
Шафа велика L11	7900	50	395000	600	4740000
Шафа мала L12	5500	50	275000	600	3300000

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6
Тумба L21	5100	50	255000	600	3060000
Тумба L22	6900	50	345000	600	4140000
Тумба L23	5250	50	262500	600	3150000
Стелаж L31	5200	50	260000	600	3120000
Стелаж L32	4700	50	235000	600	2820000
Стелаж L33	5350	50	267500	600	3210000
Стіл для переговорів L5	5700	50	285000	600	3420000
Стіл для переговорів L6	9100	50	455000	600	5460000
Стіл для переговорів L7	7050	50	352500	600	4230000
Полиця L41	1750	50	87500	600	1050000
Полиця L42	2700	50	135000	600	1620000
Полиця L43	1050	50	52500	600	630000
Журнальний стіл L8	2550	50	127500	600	1530000
Журнальний стіл L9	2900	50	145000	600	1740000
Усього	—	1000	5175000	12000	62100000

Джерело: створено автором

Дані таблиці 2.4 вказують на значний обсяг виробництва меблів та їхню ринкову цінність у вигляді ціни за одиницю продукції та загального обсягу виробництва за місяць і рік. Однак, для зроблення повного висновку про ефективність цих виробничих процесів та фінансової успішності підприємства, необхідно розглянути додаткові аспекти.

Зокрема, потрібно врахувати витрати на виробництво, які включають в себе сировину, працю, оренду приміщень, витрати на управління та маркетинг. Наявність конкуренції на ринку меблів також важливо врахувати, оскільки це може впливати на збут продукції та цінову політику підприємства.

Для повного розуміння ситуації потрібно додатково дослідити фінансовий стан підприємства, його конкурентні переваги та стратегію управління.

2.2. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг підприємства

Потенційними клієнтами підприємства в сфері виробництва офісних меблів у стилі лофт можуть бути фізичні та юридичні особи, такі як:

1. Стартапи та ІТ-компанії.

Стартапи та ІТ-компанії часто шукають стильні та недорогі меблі для офісів, щоб створити креативну та невимушену атмосферу, сприятливу для продуктивної роботи та колективного спілкування серед співробітників. Вони особливо цікавляться меблями з екологічно чистих матеріалів, а також модульними меблями, які легко переставляти та адаптувати під різні потреби та простори.

2. Коворкінги.

Коворкінги потребують меблів, які можуть витримати інтенсивне використання та забезпечити комфорт та ергономічність для різних користувачів, які працюють в одному просторі. Важливо, щоб меблі створювали атмосферу спільноти та співпраці, дозволяли зберігати приватність та займали мінімум місця, щоб оптимізувати робочі простори.

3. Креативні агентства та дизайн-студії.

Для креативних агентств та дизайн-студій важливо мати меблі, які підкреслюють їхню креативність та індивідуальність. Вони цінують незвичайні та оригінальні рішення, можливість втілення унікальних ідей у дизайні меблів та їх інтеграцію у власні творчі простори.

4. Кафе та ресторани.

Кафе та ресторани, що прагнуть створити стильну та затишну атмосферу для своїх клієнтів, можуть зацікавитися меблями в стилі лофт. Вони цікавляться меблями з екологічно чистих матеріалів та з легкістю

обслуговування, оскільки важливо, щоб меблі не тільки були стильними, але й практичними для використання у гостях.

5. Приватні особи.

Деякі приватні особи можуть зацікавитися меблями в стилі лофт для своїх домашніх офісів або інших кімнат. Вони цікавляться стильними та якісними меблями, що можна легко поєднувати з іншими елементами інтер'єру, створюючи гармонійний та затишний простір для праці або відпочинку.

Ця різноманітність споживачів вказує на те, що підприємство має можливості для різних ринкових сегментів та може адаптувати свій асортимент, щоб задовольнити потреби різних категорій клієнтів.

Конкурентне середовище на українському ринку меблів у стилі лофт справді є складним та динамічним. Розмаїття виробників і пропозицій для різних сегментів споживачів створює серйозні виклики для підприємств, що діють у цьому секторі.

Перш за все, конкурентоспроможність цін визначає можливість компанії залучати споживачів та забезпечувати стабільний обсяг продажів. Це означає, що вартість продукції повинна бути на рівні, яке приваблює клієнтів, але при цьому дозволяє підприємству отримувати достатню прибутковість.

Крім того, ефективна маркетингова стратегія є ключем до успіху на ринку. Здатність ефективно просувати свою продукцію, залучати увагу споживачів та створювати відмінний імідж бренду допомагає підприємствам виграти відданість клієнтів та збільшити частку ринку.

Loft Design [27], зі своєю розгалуженою мережею дистриб'юторів і широким асортиментом меблів, є одним з лідерів, пропонуючи високу якість за конкурентними цінами. Loft Mebel [28] та Loft Studio [29] вирізняються індивідуальним підходом та можливістю виготовлення меблів на замовлення, що забезпечує їм вірну клієнтську базу. Industrial Furniture [30] та Loft Home [28] з увагою до якості та доступності, також відомі на ринку. Кожен з цих конкурентів має свої сильні сторони і конкурентні переваги, що створює динамічне середовище для підприємства в цій сфері.

Всі ці фактори роблять український ринок меблів динамічним і цікавим для споживачів, оскільки вони мають можливість обирати серед багатьох варіантів відповідно до своїх потреб і бюджетів.

Загальний опис конкурентів представлено у таблиці 2.5. за такими критеріями як місце розташування, назва підприємства, рік заснування, частка ринку, ціна, якість та додаткові послуги, які пропонують компанії.

Табл. 2.5.

Оцінка конкурентів у сфері виготовлення меблів

Критерій	Loft Design	Loft Mebel	Industrial Furniture	Loft Studio	Loft Home
Місце розташування	Київ	Київ	Львів	Київ	Дніпро
Рік заснування	2010	2015	2012	2017	2018
Частка ринку	20%	10%	5%	3%	2%
Ціна	Середня	Висока	Висока	Середня	Низька
Якість	Висока	Висока	Висока	Середня	Середня
Додаткові послуги	Доставка, збирання, гарантія	Доставка, збирання, гарантія, дизайн інтер'єрів	Доставка, збирання, гарантія	Доставка, збирання, гарантія, дизайн інтер'єрів	Доставка, збирання, гарантія

Джерело: створено автором

У таблиці 2.5 охарактеризовані основні конкуренти, які функціонують на ринку виробництва меблів, за такими критеріями як: місце розташування, назва підприємства, рік заснування, частка ринку, ціна, якість та додаткові послуги, які пропонують компанії.

SWOT-аналіз є важливим інструментом у стратегічному плануванні, допомагаючи визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також виявити можливості та загрози зовнішнього середовища.

SWOT-аналіз дозволяє, по-перше, оцінити поточний стан підприємства на ринку офісних меблів у стилі лофт, включаючи його сильні та слабкі сторони.

По-друге, виявити ключові фактори, які можуть впливати на успішність підприємства.

По-третє, розробити стратегії, спрямовані на використання сильних сторін, мінімізацію слабких сторін, використання можливостей та уникнення загроз.

SWOT-аналіз допоможе підприємству у плануванні його подальшого розвитку та визначенні оптимальних стратегій для досягнення поставлених цілей.

На основі аналізу конкурентів та конкурентних переваг було розроблено детальний SWOT-аналіз у таблиці 2.6 для підприємства з виробництва офісних меблів у стилі лофт.

Таблиця 2.6

SWOT-аналіз новоствореного підприємства

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1	2
1. Висока якість продукції, що підтверджується відгуками клієнтів та рейтингами в галузі. 2. Широкий діапазон дизайнів та стилів, що відповідають різним вимогам та смакам споживачів. 3. Ефективне використання екологічно чистих матеріалів, що підвищує привабливість продукції для екологічно свідомих клієнтів. 4. Економічність, оскільки використання ДСП та металу робить меблі доступними за ціною.	1. Обмежене виробництво обсягу, що може створювати проблеми з відповідністю до попиту в періоди пікової відвідуваності. 2. Нестабільний попит на ринку, що може впливати на прогнозування виробництва та управління запасами. 3. Залежність від постачальників, оскільки виробництво прямо залежить від наявності сировини та матеріалів.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Розширення асортименту продукції, включаючи нові стилі та моделі, що приверне нових клієнтів. 2. Введення нових технологій у виробництво, що підвищить ефективність та якість продукції.	1. Поява нових конкурентів на ринку, що може зменшити частку ринку та вимагати додаткових зусиль для залучення клієнтів. 2. Зміни в законодавстві щодо підприємств меблів, такі як збільшення податків чи обмеження використання деяких матеріалів.

Продовження табл. 2.6

1	2
3. Відкриття нових ринків збуту через розширення мережі дистриб'юторів та підписання договорів з міжнародними партнерами.	3. Економічна нестабільність, яка може призвести до зменшення покупчої спроможності споживачів та зміни їх вибору продукції.

Джерело: створено автором

В таблиці 2.6 охарактеризовані сильні сторони новоствореного підприємства: висока якість продукції, що підтверджується відгуками клієнтів та рейтингами в галузі; широкий діапазон дизайнів та стилів, що відповідають різним вимогам та смакам споживачів; ефективне використання екологічно чистих матеріалів, що підвищує привабливість продукції для екологічно свідомих клієнтів; економічність, оскільки використання ДСП та металу робить меблі доступними за ціною.

Цей аналіз може бути використаний як основа для розробки стратегій зростання та вирішення поточних проблем компанії. Важливо періодично оновлювати SWOT-аналіз, щоб врахувати зміни в ринковому середовищі та внутрішньому стані організації.

У таблиці 2.7 продемонстровано оцінку політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, які можуть вплинути на розвиток підприємства з виготовлення меблів в стилі лофт.

Таблиця 2.7

PEST-аналіз

Політичні фактори (Political)	Економічні фактори (Economic)
1	2
1. Політична стабільність в країні може вплинути на доступність ресурсів, вартість ведення бізнесу та загальний ринковий клімат. 2. Урядові політики, такі як податкові пільги, регулювання та субсидії, можуть вплинути на конкурентоспроможність підприємства.	1. Економічний ріст може призвести до зростання попиту на офісні меблі. 2. Рівень безробіття може вплинути на доступність кваліфікованої робочої сили. 3. Інфляція може призвести до зростання цін на сировину та транспортні витрати.

Продовження табл. 2.7

1	2
3. Торгівельні відносини з іншими країнами можуть вплинути на доступність сировини, вартість експорту та конкурентність з іноземними виробниками.	4. Процентні ставки можуть вплинути на доступність кредитів та вартість капіталу.
Соціальні фактори (Social)	Технологічні фактори (Technological)
1. Зростання населення та старіння населення можуть вплинути на попит на офісні меблі. 2. Зміна стилю життя, така як зростання популярності віддаленої роботи, може вплинути на попит на офісні меблі. 3. Соціальні цінності, такі як екологічність та стійкість, можуть вплинути на попит на екологічно чисті меблі.	1. Технологічні інновації в галузі виробництва меблів можуть призвести до зниження витрат, підвищення якості та розширення можливостей дизайну. 2. Зростання електронної комерції може створити нові можливості для продажу меблів онлайн. 3. Соціальні мережі можуть бути використані для просування меблів та взаємодії з клієнтами.

Джерело: створено автором

Таблиця 2.7 свідчить, що аналіз PEST буде допомагати новосвореному підприємству оцінити зовнішнє середовище та фактори, які можуть вплинути на її діяльність, щоб розробити стратегії адаптації та використання можливостей, що виникають.

2.3. Формування стартового капіталу на створення ТОВ «TREE MEBLI»

Для успішного запуску нового бізнесу важливо чітко сформувати структуру стартового капіталу. Це допоможе оцінити та спланувати необхідні кошти, які витрачатимуться на початковому етапі.

Для реєстрації юридичної особи в Україні потрібно врахувати ряд витрат. Перш за все, вартість державної реєстрації самої юридичної особи може становити приблизно 3 тисячі гривень. До цього додаються витрати на підготовку установчих документів, що складають близько 1,5 тисячі гривень.

Окремо слід врахувати витрати на отримання дозволів та ліцензій для ведення виробництва. Дозвіл на розміщення виробничих потужностей, який необхідно отримати від Броварської міської ради, оцінюється у 500 гривень.

Також, юридичній особі для реалізації виробничої діяльності необхідно відкрити розрахунковий рахунок. Вартість цієї послуги зазвичай становить від 500 гривень.

Для виробничого приміщення, площею 3900 кв. м., оренда складатиме 120 грн/кв. м. з ПДВ. За один місяць ця сума становитиме 468 000 грн, а за два місяці – 936 000 грн.

Щодо офісного приміщення, площею 300 кв. м., оренда буде 144 грн/кв. м. з ПДВ. Таким чином, вартість оренди за один місяць складе 43 200 грн, а за два місяці – 86 400 грн.

Отже, загальні витрати на оренду виробничого та офісного приміщень протягом двох місяців складуть 2 044 800 грн.

Для виробництва офісних меблів у стилі лофт потрібно придбати високоякісне обладнання, яке представлено у табл. 2.8. Основні верстати будуть закуплені через компанію СтанкоДніпро, а саме: Форматно-розкроювальний верстат Altendorf F25, Крайколичкувальний верстат Hebrock F4, Свердлильно-присадочний верстат Skipper V31.

Ці верстати займають найбільшу питому вагу серед усього необхідного обладнання для виготовлення меблів.

Необхідне обладнання для функціонування новоствореного підприємства охарактеризовано в таблиці 2.8.

Дані таблиця 2.8 свідчать, що необхідно закупити дев'ять різних видів обладнання певних моделей. Також визначені: кількість одиниць обладнання, та вартість одиниці. Отже, планується закупити обладнання для виробництва офісних меблів загальної вартості 5 571 734 грн.

Таблиця 2.8

Обладнання для виробництва офісних меблів

№	Вид обладнання	Модель	Кількість, шт	Вартість одиниці, грн	Загальна вартість, грн
Основні верстати на виробництві					
1.	Форматно- раскроювальний верстат	Altendorf F25	2	650 887	1 301 774
2.	Крайколичкувальний верстат	Hebrock F4	1	1 811 180	1 811 180
3.	Свердлильно- присадочний верстат	Skipper V31	1	2 013 650	2 013 650
Інші інструменти та приладдя					
4.	Дриль-шурупокрут акумуляторний Bosch Professional	GSR 120- LI	6	3 500	21 000
5.	Лобзик Bosch	GST 750	3	3 110	9 330
6.	Торцювальна пила для металу Bosch Professional	Heavy Duty GCD 12 JL	2	27 750	55 500
7.	Інверторний зварювальний апарат Majster Polska	MP-0102	2	1 650	3 300
8.	Кутова шліфувальна машина Bosch Professional	GWS 750- 125	3	2 000	6 000
9.	Камера для порошкового фарбування	PAVALEX	1	350 000	350 000
	Всього				5 571 734

Джерело: створено автором

Будуть купуватися 2 вантажівки на AutoRia моделі Mercedes-Benz Sprinter 2001 на дизельному паливі. Одна вантажівка коштує 327 550 грн, 2 вантажівки будуть коштувати 655 100 грн.

Бак такої вантажівки містить 150 л палива, за 1 рік при умовах, якщо вантажівка буде проїжджати 90 км, вийде 256 600 грн. за паливо на 1 рік. На 2 вантажівки піде 513 216 грн. На 1 місяць затрати на паливо для трьох вантажівок складуть 42 768 грн.

Серед витрат найважливішим пунктом являється розрахунок витрат на матеріали, які будуть використовуватись у виготовленні офісних меблів в стилі лофт, отже важливо розглянути ключові аспекти, які визначають обсяги та структуру цих витрат.

Детальний аналіз цих складових у таблиці 2.9 дозволить зрозуміти, як вони впливають на загальні витрати підприємства, а також можливість їх оптимізації для підвищення ефективності виробництва та управління ресурсами.

Таблиця 2.9

Вартість матеріалів для виробництва офісних меблів за місяць

Назва матеріалу	Одиниця виміру кількості	Кількість в місяць, од. вим.	Ціна за 1 од. вим., грн.	Загальна сума, грн.
ДСП	м. кв.	2 646,5	400	1 058 600
ДВП	м. кв.	286,3	125	35 787,5
Метал (труба 40x20x2)	м/п	6 056	74	448 144
Фурнітура	-	-	-	983 201
Усього	-	-	-	2 525 732,5

Джерело: створено автором

Дані таблиці 2.9 характеризують суму витрат на матеріали для виробництва офісних меблів. Можна зазначити деякі ключові висновки. Перш за все, загальні щомісячні витрати становлять значну суму 2 525 732,5 грн.

ДСП займає найбільший частку витрат, становлячи 41,9% від загальної суми. Це вказує на те, що ДСП є ключовим матеріалом у виробництві меблів на підприємстві. Метал також є значною частиною витрат, складаючи 17,7% від загальної суми.

На фурнітуру в цілому витрачається 38,9% від загальної суми, що підкреслює важливість правильного підбору і використання декоративних та функціональних елементів у виробництві меблів.

Оскільки новостворене підприємство спеціалізується на створенні офісних меблів у стилі лофт, вирішено використовувати цю ж продукцію для

облаштування власного офісного приміщення. Однак, для забезпечення комфорту працівників буде потрібно закупити певні позиції. Для організації буфету та медичного куточку буде придбано необхідні меблі та обладнання, детальний перелік яких подано у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Обладнання для буфету та медичного куточку для працівників

Назва товару	Кількість, шт	Сума, грн
Кулер	1	10 000
Диван	1	21 000
Фуршетний стіл	1	25 000
Холодильник	1	30 000
Микровхвильова піч	2	35 000
Чайник	2	5 000
Обідні стільці	12	36 000
Обідні столи	4	40 000
Аптечка	2	20 000
Спеціалізована медична шафа	1	20 000
Wifi-роутер	1	15 000
Всього	-	257 000

Джерело: створено автором

Дані таблиці 2.10 показують, що загальна сума на придбання обладнання для буфету та медичного куточку для працівників планується у сумі 257 тис. грн.

Важливим доповненням є підключення до інтернету. Служба інтернету від компанії SkyNet забезпечує швидкість передачі даних на рівні 500 мбіт/с. Вартість цього підключення становить 249 гривень на місяць.

Для успішного запуску бізнесу з виготовлення офісних меблів в стилі лофт необхідно розробити ретельний план рекламних заходів. Цей план включатиме онлайн та офлайн стратегії просування.

У сфері онлайн реклами заплановано витрати близько 8000 грн на місяць. Ця сума буде використовуватися для контекстної реклами, медійної реклами на

різних платформах та реклами в соціальних мережах. Онлайн просування дозволить залучити увагу цільової аудиторії, показати переваги виробництва та залучити нових клієнтів.

Офлайн рекламні заходи будуть орієнтовані на рекламу на білбордах, участь у виставках та ярмарках. Ця стратегія вимагатиме приблизно 5000 грн на місяць. Участь у виставках та ярмарках дозволить показати меблі наживо, підняти свідомість про бренд серед професіоналів та потенційних клієнтів.

Загальна витрата на маркетингові заходи складе 13000 грн на місяць. Це буде інвестиція в розвиток бізнесу та його успішне позиціонування на ринку виробництва офісних меблів.

Згідно зі ст. 9 Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг", РРО обов'язково застосовується суб'єктами господарювання, які здійснюють розрахункові операції в готівковій формі та/або з використанням платіжних карток.

Для цього має буде придбано і зареєстрований касовий апарат портативного типу (РРО) ВАМП-МІКРО версія 480.02. Вартість такого апарату становить 6950 грн. Окрім цього, необхідно сплатити державне мито в розмірі 105 грн. за реєстрацію РРО. Також, додаткові витрати будуть на папір, який коштує приблизно 100 грн за пачку.

Комплексна охоронна система для підприємства включає в себе датчики руху, відеоспостереження та пультову охорону. Вартість такої системи може значно варіюватися залежно від кількох факторів. Нижче наведено розрахунок загальної вартості такої системи:

Датчиків руху обрано у кількості 10 штук, кожен коштує 500 грн, що складає загалом 5000 грн. Відеокамери обрано також у кількості 10 штук по ціні 1000 грн за кожен, загалом – 10 000 грн. Вартість обладнання (реєстратор, монітор, кабелі) оцінюється на 10 000 грн. Вартість монтажу системи обійдеться приблизно в 10 000 грн. Місячна плата за послуги пультової охорони "Сигнал" складе 500 грн.

Загальна вартість комплексної охоронної системи складає 35 000 грн, а також щомісячна оплата за послуги пультової охорони "Сигнал" у розмірі 500 грн.

Страхова компанія "ПСК-Україна" пропонує комплексне страхування майна, відповідальності та працівників. Умови страхування включають різні види ризиків для захисту підприємства:

Майно підлягає страхуванню від таких ризиків як пожежа, стихійні лиха, крадіжка, вандалізм, пошкодження третіми особами. Страхова сума на рік складає 30 000 грн, що на місяць складе 2 500 грн.

Відповідальність перед третіми особами покривається страховкою від збитків, які можуть бути завдані через діяльність підприємства, а також від шкоди, заподіяної продукцією підприємства. Страхування працівників включає в себе покриття витрат на лікування внаслідок нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Загальні умови страхування передбачають дію договору протягом 1 року з моменту укладення. Крім того, страховик має право проводити перевірки стану застрахованого майна для забезпечення ефективності страхування.

У таблиці 2.11 охарактеризовані основні елементи стартового капіталу для створення підприємства.

Таблиця 2.11

Структура елементів стартового капіталу

№	Статті витрат (елементи стартового капіталу)	Сума, грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)	5 500	0,04
2	Витрати на оренду приміщення (за 2 місяця)	2 044 800	14,79
3	Витрати на придбання необхідного устаткування	5 571 734	40,31
4	Витрати на придбання транспорту	655 100	4,74

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4
5	Транспортні витрати за 2 місяці	85 536	0,62
6	Вартість матеріалів (за два місяці)	5 051 465	36,54
7	Витрати на придбання обладнання у приміщеннях для працівників	257 000	1,86
8	Вартість підключення до Інтернет за 2 місяці	498	0,004
9	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу	26 000	0,19
10	Витрати на придбання реєстратора розрахункових операцій (РРО)	7 155	0,05
11	Витрати на установку охоронної сигналізації	35 500	0,26
12	Страховання бізнесу	2 500	0,02
13	Інші	80 000	0,58
	УСЬОГО	13 822 788	100
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні засоби	7 822 788	56,59
2	Кредити комерційних банків	6 000 000	43,41

Джерело: створено автором

На підставі аналізу розрахунків усіх стартових витрат можна зробити висновок, що стартовий капітал, представлений у таблиці 2.11 планується у сумі 13 822 788 грн. Основні пункти стартових витрат, які були враховані, включають в себе витрати на виробниче обладнання у розмірі 4 312 671 грн, що становить 39,08% від загальних витрат.

Додатково, значну частину стартового капіталу становить вартість матеріалів, яка складає 5 051 465 грн або 45,78% від загальної суми. Враховуючи ці дві ключові позиції, ми можемо підкреслити їхню велику вагу в загальній структурі стартового капіталу, яка становить 84,86%.

Оскільки за рахунок власних грошових коштів є можливість для покриття 56,59% від початкових вкладень, що складає трохи більше 7,8 млн грн,

необхідно звернутися до банку для оформлення кредиту, щоб покрити ще 43,41% від початкових інвестицій.

Об'єктом кредитування обрано виробниче устаткування. Кредитний продукт передбачає можливість отримання кредиту на строк до 60 місяців з відсотковою ставкою 22% річних. При цьому, кредит надається у формі строкового кредиту, що дозволяє ефективно використовувати кредитні кошти для придбання необхідного обладнання.

У таблиці 2.12. було розраховано вартість та строк погашення кредиту.

Таблиця 2.12

Погашення кредиту

Місяць	Заборгованість за кредитом, грн	Погашення кредиту, грн	Сума відсотку за кредитом, грн	Виплати в місяць, грн
1	6000000,00	500000,00	110000,00	610000,00
2	5500000,00	500000,00	100833,40	600833,40
3	5000000,00	500000,00	91666,70	591666,70
4	4500000,00	500000,00	82500,00	582500,00
5	4000000,00	500000,00	73333,40	573333,40
6	3500000,00	500000,00	64166,70	564166,70
7	3000000,00	500000,00	55000,00	555000,00
8	2500000,00	500000,00	45833,40	545833,40
9	2000000,00	500000,00	36666,70	536666,70
10	1500000,00	500000,00	27500,00	527500,00
11	1000000,00	500000,00	18333,40	518333,40
12	500000,00	500000,00	9166,70	509166,70
Разом	0,00	6000000,00	715000,40	6715000,40

Джерело: створено автором

Розрахувавши у таблиці 2.12 поступове погашення кредиту, можна зривити висновок, що протягом 12-ти місяців буде виплачено кредит на суму 6,715 млн грн, з яких тіло кредиту складає 6 млн грн, а сума відсотків – 715 тис. грн.

2.4. Формування поточних витрат на функціонування підприємства

Поточні витрати – це витрати, які підприємство несе протягом своєї поточної діяльності, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (робіт, послуг). Вони безпосередньо впливають на собівартість продукції та фінансовий результат підприємства.

Витрати на заробітну плату, враховуючи ЄСВ, представлені у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Штатний розклад новоствореного підприємства

Посада	Кількість посадових ставок	Заробітна плата за місяць, без ЄСВ, грн	Заробітної плата за місяць, з ЄСВ, грн	Фонд заробітної плати за рік, грн
Директор	1	35 000	42 700	512 400
Менеджер	2	20 000	48 800	585 600
Бухгалтер	1	20 000	24 400	292 800
Конструктор	2	15 000	36 600	439 200
Зварювальник	1	10 000	12 200	146 400
Слюсар	1	12 000	14 640	175 680
Маляр	1	10 000	12 200	146 400
Водій	2	10 000	24 400	292 800
Комірник	2	8 000	19 520	234 240
Пакувальник	2	9 000	21 960	263 520
Начальник виробництва	1	15 000	18 300	219 600
Оператор пильного центру	2	10 000	24 400	292 800
Оператор верстату	2	10 000	24 400	292 800
Збиральник	4	10 000	48 800	585 600
Всього	24	306 000	373 320	4 479 840

Джерело: створено автором

Таблиця 2.13 надає інформацію щодо витрат на оплату праці для 24 штатних працівників підприємства, враховуючи різні аспекти заробітної плати та виплати єдиного внеску на соціальне страхування (ЄСВ).

Загальна заробітна плата за місяць становить 306 000 грн, а з урахуванням ЄСВ 373 320 грн. Загальна річна заробітна плата складає 4 479 840 грн.

Дані також демонструють розподіл витрат за посадами, де найвища зарплата припадає на директора (35 000 грн/міс.), а найнижча – на комірника (8000 грн/міс.).

Згідно з Податковим кодексом України, амортизації підлягають основні засоби вартістю понад 20 000 грн.

Основні засоби – це матеріальні активи, які використовуються в господарській діяльності платника податків і мають строк корисного використання не менше одного року [31].

Мінімальні строки амортизації основних засобів та інших необоротних активів визначені в пункті 138.3.3. ПКУ. Їх тривалість залежить від групи, до якої належать активи:

- земельні ділянки: строк амортизації не встановлено;
- будівлі: амортизуються не менше 20 років;
- машини та обладнання: не менше 5 років;
- транспортні засоби: від 5 років;
- інструменти, інвентар та меблі: строк амортизації не менше 4 років;
- багаторічні насадження: амортизуються не менше 10 років;
- інші основні засоби: від 12 років.

У таблиці 2.14 розраховані амортизаційні відрахування на підприємстві з виготовлення меблів в стилі лофт.

Дані таблиці 2.14 свідчать, що сума амортизаційних відрахувань за рік функціонування новоствореного підприємства планується у сумі 614,25 тис. грн.

Таблиця 2.14

Розрахунок суми амортизаційних відрахувань

Назва активу	Вартість активу, тис. грн	Залишкова вартість, тис. грн	Кількість років	Сума амортизаційних відрахувань за роками, тис. грн				
				1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Форматно-раскроювальний верстат	1301,77	130,18	10	177,12	177,12	177,12	177,12	177,12
Крайколичкувальний верстат	1811,18	181,11	10	163,01	163,01	163,01	163,01	163,01
Свердлильно-присадочний верстат	2013,65	201,37	10	181,22	181,22	181,22	181,22	181,22
Диван	21,00	0,00	5	4,20	4,20	4,20	4,20	4,20
Фуршетний стіл	25,00	0,00	5	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Холодильник	30,00	0,00	5	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Спеціалізована медична шафа	20,00	0,00	5	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Транспортний засіб	655,10	65,52	8	73,70	73,70	73,70	73,70	73,70
Усього	-	-	-	614,25	614,25	614,25	614,25	614,25

Джерело: створено автором

Витрати на комунальні послуги є значною статтею витрат для підприємств, спеціалізованих у виробництві меблів.

Розмір комунальних витрат залежить від декількох ключових факторів, серед яких важливі розмір площі виробничих приміщень, вид виробництва меблів, використане обладнання, кліматичні умови та ціни на комунальні послуги в регіоні.

Основними видами комунальних послуг, які споживають підприємства виробництва офісних меблів в стилі лофт, є водопостачання, електроенергія, опалення та вивіз сміття.

Витрати на комунальні послуги розраховані у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Витрати на комунальні послуги

Стаття витрат	Кількість місяців на рік, місяць	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
Водопостачання	12	29 434,70	353 216,40
Електроенергія	12	96 117,77	1 153 413,24
Опалення	6	25 764,38	154 586,28
Вивіз сміття	12	5 032,99	60 395,88
Усього	-	156 349,84	1 721 611,80

Джерело: створено автором

Результати розрахунків таблиці 2.15 показують, що загальні витрати на комунальні послуги складають 1 721 611,80 грн на рік. Найбільшими за обсягом є витрати на електроенергію, які складають понад 1 мільйон гривень на рік. Це може бути зумовлено великим обсягом виробничої діяльності, використанням обладнання та освітленням на підприємстві.

Також значну частину складають витрати на водопостачання та опалення. Водопостачання є необхідним для виробничих та побутових потреб, а витрати на опалення, хоча відносно нижчі через шість місяців робочого періоду, також важливі для забезпечення комфортних умов праці.

Щодо вивозу сміття, ця витрата, хоча і не така значна порівняно з іншими, все одно є важливою для дотримання екологічних норм та стандартів.

Розуміння поточних витрат є важливою складовою управління фінансами підприємства. Це допомагає правильно розподіляти ресурси для оплати праці, оренди приміщень, комунальних послуг, закупівлі матеріалів, маркетингу та інших операційних витрат.

Контроль і аналіз поточних витрат дозволяє відстежувати їх динаміку, виявляти потенційні проблеми та розробляти стратегії для оптимізації витрат.

У таблиці 2.16 відображені поточні витрати за рік функціонування підприємства з виготовлення офісних меблів в стилі лофт.

Таблиця 2.16

Розрахунок поточних витрат за рік функціонування новоствореного підприємства

№	Стаття витрат	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн	Питома вага, %
1.	Матеріальні витрати	2 525 732,50	30 308 790,00	53,12
2.	Заробітна плата з ЄСВ	373 320,00	4 479 840,00	7,85
3.	Амортизаційні відрахування	51 187,50	614 250,00	1,08
4.	Комунальні платежі	156 349,84	1 721 611,80	3,02
5.	Виплати по кредиту	-	6 715 000,40	11,77
6.	Реклама	26 000,00	312 000,00	0,55
7.	Послуги інтернету	249,00	2 988,00	0,01
8.	Оренда приміщення	1 022 400	12 268 800,00	21,50
9.	Транспортні витрати	42 768,00	513 216,00	0,90
10	Інші витрати	10 000,00	120 000,00	0,20
	Усього	-	57 056 496,20	100,00

Джерело: створено автором

За наданими даними таблиці 2.16, загальні поточні витрати за рік функціонування підприємства складають майже 57,1 млн грн. Найбільшою статтею витрат є матеріальні витрати, які становлять 53,12% від усіх витрат. Це означає, що основну частину витрат споживають на закупівлю матеріалів для виробництва.

Далі слід відзначити заробітну плату з ЄСВ, яка складає 7,85% від усіх витрат. Це показує, що підприємство активно витрачає на оплату праці співробітників.

Також важливими є витрати на оренду приміщення (21,5%) і виплати по кредиту (11,77%), які також мають значний вплив на фінансовий стан підприємства.

Варто відзначити, що витрати на рекламу, послуги Інтернету та інші невеликі витрати (включаючи амортизаційні відрахування, комунальні платежі, транспортні витрати і інші) становлять невеликий відсоток від усіх витрат, але все ж є необхідними для нормального функціонування підприємства.

Висновки до розділу 2.

1. Ринок офісних меблів в стилі лофт в Україні відзначається перспективною динамікою зростання та великим попитом завдяки зміні робочих стилів та підвищенню вимог до комфортності робочого простору. Підприємство планує виготовлення таких меблів з використанням оптимальних матеріалів, таких як ДСП та метал, що відповідають сучасним стандартам якості та екологічності.

Заплановане виробництво та реалізація через онлайн-канали та дилерську мережу сприятимуть максимальному охопленню цільової аудиторії та підвищать конкурентоспроможність підприємства на ринку. Очікувана рентабельність на рівні 10% вказує на економічну стійкість та перспективи для успішного функціонування бізнесу. Загальна оцінка обсягу виробництва (на рік 62,1 млн грн) та очікуваного обороту свідчить про значний потенціал у здійсненні успішних операцій на ринку офісних меблів в Україні.

2. Підприємство, яке спеціалізується на виробництві офісних меблів в стилі лофт, стикається з різними ризиками та має свої сильні та слабкі сторони. Зростання конкуренції та зміни попиту можуть стати значними викликами для бізнесу. Зростання цін на сировину та матеріали також може вплинути на виробництво та цінову політику компанії.

SWOT-аналіз вказує на високу якість продукції, широкий діапазон дизайнів та використання екологічно чистих матеріалів як сильні сторони підприємства. Однак обмежений обсяг виробництва та нестабільний попит є слабкими сторонами. Можливості для підприємства включають розширення асортименту продукції, впровадження нових технологій та відкриття нових ринків збуту.

PEST-аналіз показує, що політична стабільність, економічний ріст та соціальні зміни можуть стати позитивними факторами для розвитку бізнесу. Однак економічна нестабільність, зміни в законодавстві та технологічні виклики є потенційними загрозами.

3. Стартовий капітал для нового підприємства успішно сформовано та розподілено між ключовими статтями витрат. Загальна сума стартового капіталу складає 13 822 788 грн.

За рахунок власних коштів в розмірі 7 822 788 грн (56,59% від загального стартового капіталу) може бути профінансовано значну частину витрат, зокрема на виробниче обладнання та матеріали. Залишок стартового капіталу у розмірі 6 000 000 грн (43,41%) може бути покритий за допомогою кредиту від комерційного банку.

4. Згідно з проведеним аналізом, поточні витрати підприємства з виготовлення меблів в стилі лофт на річному рівні складають 57 056 496,20 грн. Це є важливим показником для ефективного фінансового управління та планування бізнесу.

Основні статті витрат включають матеріальні витрати, які становлять 53,12% від загальних витрат. Ця категорія включає в себе витрати на сировину, комплектуючі та інші матеріали для виробництва меблів.

Значна частина витрат також йде на оренду приміщення (21,50%) та виплати по кредиту (11,77%), що є необхідними складовими фінансової діяльності підприємства.

Заробітна плата з обов'язковими внесками до соціальних фондів (7,85%) та інші витрати (5,76%) також відіграють важливу роль у формуванні загальних витрат.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ТОВ «TREE MEVLI»

3.1. Розрахунок та аналіз показників економічної ефективності проекту

В сучасному динамічному світі, де ринкові умови постійно змінюються, ретельний аналіз показників ефективності для будь-якого підприємницького проекту стає ключовим фактором успіху. Це потужний інструмент, який допомагає приймати обґрунтовані рішення, оптимізувати ресурси, підвищити прибутковість та забезпечити стійкий розвиток бізнесу.

Глибоке розуміння та оцінка ефективності проекту на всіх його етапах є невід'ємною частиною шляху до стійкої прибутковості та фінансової стійкості.

Проведення такого аналізу дозволяє оцінити реальність виконання поставлених завдань та досягнення бажаних фінансових результатів. Крім того, воно допомагає визначити сильні та слабкі сторони проекту, вчасно виявляти потенційні проблеми та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

У даному контексті аналіз показників ефективності стає не лише інструментом оцінки, але і ключовим етапом стратегічного планування та управління проектом.

Розрахунок щорічної виручки від реалізованих послуг та продукції є важливим етапом фінансового аналізу підприємства. Щорічна виручка визначається як сума коштів, отриманих в результаті продажу товарів та надання послуг протягом року.

Цей показник є ключовим для оцінки фінансової продуктивності підприємства, відображає доходи та відтворює фінансову діяльність у вигляді конкретних цифр.

Тож, перш за все розрахуємо щорічну виручку у таблиці 3.1 за роками, враховуючи рівень інфляції у 10%.

Таблиця 3.1

Виручка від реалізації продукції за роками реалізації проєкту

№	Стаття доходу	Виручка від реалізації продукції, грн					
		2025 рік	2026 рік	2027 рік	2028 рік	2029 рік	2030 рік
1	Столи	14880000	16368000	18004800	19805280	21785808	23964388,8
2	Шафи	8040000	8844000	9728400	10701240	11771364	12948500,4
3	Тумби	10350000	11385000	12523500	13775850	15153435	16668778,5
4	Стелажі	9150000	10065000	11071500	12178650	13396515	14736166,5
5	Столи для переговорів	13110000	14421000	15863100	17449410	19194351	21113786,1
6	Полиці	3300000	3630000	3993000	4392300	4831530	5314683
7	Журнальні столи	3270000	3597000	3956700	4352370	4787607	5266367,7
	Усього	62100000	68310000	75141000	82655100	90920610	100012671

Джерело: створено автором

За даними таблиці 3.1 можна зробити висновок, що прогнозований дохід від продажу меблів у період з 2025 по 2029 рік зросте на 47,12%. Аналізуючи ці дані, можна виділити кілька ключових моментів. Всі категорії продуктів показують очікуване зростання за рахунок щорічного зростання на 10% за рахунок інфляції протягом п'яти років, що свідчить про стабільний попит на меблі в цьому сегменті ринку.

Найбільше зростання очікується у категоріях столів (59,6%) та столів для переговорів (61,7%), вказуючи на високий рівень попиту на ці товари серед споживачів. Хоча прогнозується найменше зростання для полиць (61,4%), вони також демонструють стабільний та послідовний ріст.

Важливо відзначити, що зростання доходу для всіх категорій продуктів стає більш помірним після 2027 року, що вказує на зростання насиченості ринку та необхідність збереження конкурентоспроможності через інновації та управлінські рішення.

Ці висновки свідчать про позитивну динаміку у розвитку бізнесу та можливість підприємству забезпечити стабільне та зростаюче фінансове положення в майбутньому.

Визначивши щорічний дохід від реалізації продукції, можна розрахувати фінансовий результат підприємницької діяльності з виготовлення офісних меблів в стилі лофт, який наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок фінансового результату діяльності новоствореного
підприємства за роками

Показники	Роки, млн грн					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
1. Виручка від реалізації продукції	62,1	68,31	75,14	82,66	90,92	100,01
2. ПДВ (до бюджету)	10,35	11,39	12,52	13,78	15,15	16,67
3. Чистий дохід	51,75	56,93	62,62	68,88	75,77	83,34
4. Повернення грошей з бюджету	8,17	7,80	8,58	9,44	10,38	11,42
5. Поточні витрати, всього у тому числі:	56,9	55,38	60,91	67	73,7	81,07
– сума відсотка за кредитом	0,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
– сума амортизаційних відрахувань	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61
6. Фінансовий результат (прибуток)	3,02	9,35	10,29	11,32	12,45	13,69
7. Податок на прибуток	0,54	1,68	1,85	2,04	2,24	2,46
8. Чистий прибуток	2,48	7,66	8,44	9,29	10,21	11,23
9. Грошовий потік	3,09	8,27	9,05	9,90	10,82	11,84
10. Накопичення грошового потоку	3,09	11,36	20,41	30,30	41,12	52,96

Джерело: створено автором

Надамо характеристику кожному показнику, який розрахований у таблиці 3.2.

Чистий дохід (ЧД) визначається як різниця між виручкою від реалізації послуг та продукції (В) і сумою податку на додану вартість (ПДВ).

Протягом перших двох років функціонування підприємства з виробництва офісних меблів в стилі лофт, чистий дохід складе 51,75 млн грн за 2025 рік та 56,93 млн грн за 2026 рік. У 2028 році прогнозується, що чистий дохід зростатиме на 10% щорічно, досягаючи 68,88 млн грн, тоді як чистий дохід на 2029 рік становитиме 75,77 млн грн, а на 2030 рік – 83,34 млн грн.

Фінансовий результат (ФР) підприємства розраховується як різниця між чистим доходом і операційними витратами (ОВ).

Протягом 2025 року фінансовий результат підприємства буде невеликим та складатиме 3,02 млн грн. Це можна пояснити тим, що за перший рік виручки буде витрачено багато ресурсів для того, щоб покрити всі поточні витрати. Однак з 2026 року фінансовий результат діяльності стане вже більш позитивним та з кожним роком буде зростати. У 2026 році він складе 9,35 млн грн, у 2027-2030 роках – 10,29 млн грн, 11,32 млн грн, 12,45 млн грн та 13,69 млн грн відповідно.

Для розрахунку чистого прибутку необхідно відняти від фінансового результату податок на прибуток.

Грошовий потік (ГП) включає суму грошей, що надходять та витрачаються внаслідок підприємницької діяльності. Його розраховують як суму чистого прибутку (ЧП) та амортизаційних відрахувань (А).

У зв'язку з невеликим фінансовим результатом у перший рік діяльності, грошовий потік також буде малим, складаючи 3,09 млн грн. Однак починаючи з 2026 року, показники підприємства почнуть значно покращуватись, і у порівнянні з першим роком у 2026 році грошовий потік складатиме 8,27 млн грн, з кожним наступним роком зростаючи.

Після визначення фінансових результатів діяльності підприємства з виробництва офісних меблів у стилі лофт, ми готові перейти до розрахунку показників ефективності проекту.

Ставка дисконтування – це ключовий показник, який відображає вартість грошей в різні періоди з урахуванням інфляції та можливих ризиків. Для цього проєкту ми обрали ставку дисконтування на рівні 24%.

В таблиці 3.3 наведені результати розрахунків показників ефективності реалізації проєкту.

Таблиця 3.3

Показники економічної ефективності проєкту

Показники економічної ефективності	2028 рік
1. Ставка дисконтування	24%
2. Чиста поточна вартість	2,98 млн грн
3. Внутрішня норма прибутковості	33,71%
4. Індекс прибутковості	1,22
5. Термін окупності	3 роки 4 місяців

Джерело: створено автором

Охарактеризуємо показники, які розраховані в таблиці 3.3.

Чиста поточна вартість (NPV) є ключовим показником оцінки економічної ефективності проєкту. Її значення визначає, наскільки великі грошові потоки з проєкту, скориговані на дисконт, перевищують витрати, тобто чи забезпечують прибуток або окупність інвестицій.

NPV обчислюється як різниця між дисконтованими грошовими потоками проєкту і витратами.

Цей показник вказує на сучасну вартість потоку грошей з проєкту, що є основою для розрахунку інших показників ефективності, таких як внутрішня норма прибутковості та індекс прибутковості.

Розраховується даний показник за формулою 3.1:

$$\begin{aligned}
 NPV \sum_{t=1}^n \left(\frac{B(t)-C(t)}{(1+i)^n} \right) &= \sum_{t=1}^n \left(\frac{R(t)}{(1+i)^n} \right) = \sum_{t=1}^n R(t)V^n = \\
 &= -13,82 + \frac{3,09}{1+0,24} + \frac{8,27}{(1+0,24)^2} + \frac{9,05}{(1+0,24)^3} + \frac{9,90}{(1+0,24)^4} = 2,98 \text{ млн грн}
 \end{aligned}
 \tag{3.1}$$

Чиста поточна вартість (NPV) проєкту становить 2,98 млн грн ($NPV > 0$), що свідчить про перевагу сукупної теперішньої вартості очікуваних грошових надходжень над інвестиційними витратами. Це вказує на створення значної економічної цінності проєктом.

Другим важливим показником є внутрішня норма прибутковості. Цей показник визначається як значення внутрішньої норми прибутковості (IRR), яке порівнюється зі ставкою капіталізації (CC) або вартістю капіталу, який був вкладений у проєкт [32]. Якщо значення IRR перевищує CC, це означає, що проєкт вигідний і його можна прийняти. У даному випадку CC прийнято за 24%.

Розраховується даний показник за формулою 3.2:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} * (r_2 - r_1) =$$

$$0,33 + \frac{0,18922}{0,18922 - (-0,076511)} * (0,34 - 0,33) = 33,71\% \quad (3.2)$$

Внутрішня норма прибутковості (IRR) складає 33,71%, що перевищує ставку дисконтування 24%. Це свідчить про прибутковість проєкту та його здатність забезпечити прибутковість в майбутньому.

Індекс прибутковості (PI) становить 1,22, що означає, що на кожен вкладений гривню проєкт принесе 0,22 грн додаткового прибутку. Це підтверджує вигідність і ефективність проєкту з фінансової точки зору.

Термін окупності проєкту (T_o) складає 3 роки 4 місяців, що вказує на те, що інвестиції в проєкт будуть повністю окуплені за рахунок його грошових потоків протягом цього періоду. Такий короткий термін окупності робить проєкт ще привабливішим з інвестиційної точки зору.

У підсумку можна сказати, з огляду на отриманий результат за показниками ефективності проєкт можна вважати прибутковим.

3.2. Аналіз можливих ризиків та планування заходів щодо їх запобігання

Аналіз ризиків є ключовим етапом в будь-якому проєкті чи підприємницькій діяльності.

Ризик – це можливість виникнення подій, які можуть негативно вплинути на результати діяльності. Ідентифікація ризиків перед початком проєкту або діяльності дозволяє зрозуміти, які небезпеки можуть виникнути, та готуватися до них. Це сприяє зменшенню рівня невизначеності, дозволяє планувати дії на випадок ускладнень та приймати обґрунтовані рішення.

Розуміння потенційних ризиків допомагає ефективніше управляти проєктом і зменшує його вразливість перед можливими негативними наслідками.

Для характеристики впливу ризиків у таблиці 3.4 було сформовано реєстр ризиків для даного проєкту.

Таблиця 3.4

Реєстр ризиків проєкту

№	Опис	Оцінка ймовірності	Оцінка впливу	Інтегральна оцінка	Стратегія	Дії
1	2	3	4	5	6	7
1	Висока вартість на сировину	6	7	42	Ухиляння, прийняття	Спроба знайти інших постачальників, зниження ціни на сировину за рахунок оптових закупівель
2	Проблеми з постачанням продукції	8	9	72	Прийняття, ухиляння	Спроба знайти інших постачальників
3	Нерентабельність проєкту	2	6	12	Умовні дії	Спроба знайти інвесторів та розробити більш успішний бізнес план
4	Технічні проблеми з обладнанням	6	9	54	Прийняття, зниження	Проводити постійний моніторинг стану обладнання
5	Недостатня кількість грошових коштів	2	9	18	Ухиляння, зниження	Пошук інвесторів

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7
6	Нестабільна політична ситуація	4	3	12	Ухиляння, прийняття	Прийняття до обставин
7	Високі тарифи на комунальні послуги	4	8	32	Ухиляння, прийняття	Економія на природних ресурсах
8	Висока конкуренція	7	7	49	Прийняття	Спроба збільшити відсоток унікальності, впровадження новинок та знижок
9	Неефективний маркетинг	4	7	28	Передача	Зміна маркетингової стратегії, використання різних видів маркетингу для заохочення
10	Різка зміна тенденцій	8	8	64	Прийняття, ухиляння	Зміна стратегії розвитку, впровадження новинок та прийняття нових тенденцій

Джерело: створено автором

Аналізуючи таблицю 3.4, можна зробити висновок, що виробництво меблів, так як і будь-яке інше виробництво, стикається з ризиками, які певним чином на нього можуть вплинути.

Проблеми з постачанням сировини можуть викликати складнощі з виготовленням продукції, а це є основним напрямом діяльності підприємства, тож треба мати декілька постачальників, а якщо трапиться щось з поставками, треба якнайшвидше знайти нових постачальників, щоб уникнути призупинення виробництва.

Технічні проблеми з обладнанням також мають достатньо високий вплив на виробництво меблів, тож для уникнення виникнення даного ризику, треба регулярно проводити перевірки на справність обладнання, а також своєчасно робити заміни непрацюючого обладнання.

Висока вартість на сировину може впливати на фінансову ситуацію на підприємстві, для вирішення цієї проблеми можна спробувати знайти інших постачальників, у кого на ринку нижчі ціни, однак при зміні постачальників не можна бути впевненим у якості сировини, тож можна спробувати домовитися

про зниження ціни на сировину у постійних постачальників за рахунок оптових закупівель.

Зміни в умовах конкуренції завжди можуть призвести до втрати зі сторони клієнтської бази, однак своєчасне оновлення послуг, унікальність продукції та впровадження новинок і знижок можуть допомогти підтримувати конкурентоспроможність підприємства.

На рис. 3.1 проведена оцінка ризиків у меблевому бізнесі.

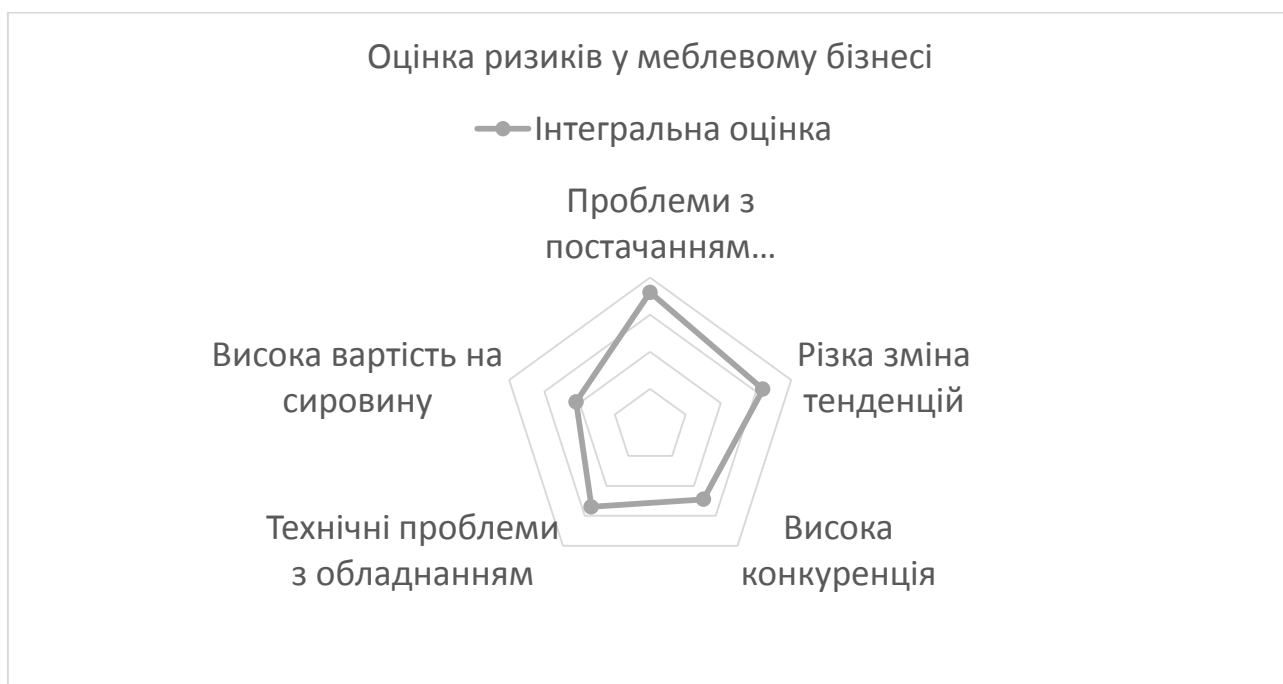


Рис 3.1. Пелюсткова діаграма

Джерело: створено автором

На рис. 3.1 розрахована пелюсткова діаграма. Вираховуючи та запобігаючи виникненню ризиків, можна у будь-якій ситуації мінімізувати втрати від певних ризиків.

Для успішного управління ризиками необхідно постійно оновлювати та змінювати стратегії розвитку відповідно до змін умов ринкового середовища.

Висновки до розділу 3.

1. Очікується, що дохід від продажу меблів протягом п'яти років зросте на 47,12%. Найбільше зростання очікується у категоріях столів (59,6%) та столів для переговорів (61,7%).

Чистий прибуток підприємства протягом п'яти років зростатиме з 2,48 млн грн до 11,23 млн грн.

Чиста поточна вартість (NPV) проєкту становить 2,98 млн грн, що свідчить про його прибутковість.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) складає 33,71%, що перевищує ставку дисконтування 24%.

Індекс прибутковості (PI) становить 1,22, що означає, що на кожную вкладену гривню проєкт принесе 0,22 грн додаткового прибутку.

Термін окупності проєкту (To) складає 3 роки 4 місяці.

2. Основні ризики в проєкті виготовлення меблів в стилі лофт включають зростання вартості сировини, проблеми з постачанням, можливу нерентабельність проєкту, технічні поломки обладнання, нестабільність політичної ситуації, високі тарифи на комунальні послуги, конкуренцію на ринку, недоцільний маркетинг та можливі зміни в попиті та модних тенденціях.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційні роботі досліджуються теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері виготовлення меблів та підсумовано певні висновки.

1. Ринок меблів в Україні виявляє значний потенціал для розвитку, особливо за умови підтримки та вирішення ключових проблем. Попит на меблі продовжує зростати завдяки урбанізації, зміні стилю життя та розвитку онлайн-торгівлі.

Важливим є також збільшення експорту, що свідчить про конкурентоспроможність українських меблів на світовому ринку. Однак існують виклики, такі як зростання цін на ресурси, нестабільність попиту та висока конкуренція, які вимагають уваги та стратегічних рішень для успішного функціонування галузі.

2. Для успішної діяльності у сфері меблевого виробництва та торгівлі важливо дотримуватися нормативів і вимог, що регулюють цю галузь. Законодавство, таке як Конституція, Цивільний та Господарський кодекси, а також правила реєстрації підприємств, встановлюють основні правила та вимоги для функціонування.

Класифікація видів економічної діяльності, зокрема за КВЕДами: КВЕД-2010: Клас 31.01 "Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі"; КВЕД-2010: Клас 31.04 "Виробництво інших меблів для житлових приміщень"; КВЕД-2010: Клас 46.65 "Оптова торгівля офісними меблями", визначає види меблевого виробництва та торгівлі, до яких застосовуються відповідні стандарти та вимоги.

Забезпечення різноманітних дозволів та сертифікатів, таких як стандарти якості, пожежної безпеки та гігієнічної відповідності, є обов'язковим для здійснення діяльності відповідно до вимог ринку та законодавства. Також важливо враховувати заходи з охорони праці, такі як навчання працівників та

дотримання санітарних та пожежних норм, для забезпечення безпечних умов праці та відповідності нормативам.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) є оптимальною організаційно-правовою формою для ведення бізнесу з виготовлення меблів в Україні. Порівняно з Фізичною особою-підприємцем (ФОП), ТОВ має низку переваг, таких як обмежена відповідальність учасників, вищий імідж, здатність залучати інвестиції, гнучке управління та розподіл прибутку.

Навіть із певною складністю в реєстрації та обліку, ТОВ забезпечує можливість розвитку та ефективного ведення бізнесу, включаючи можливість відкриття філій, розподіл прибутку, а також взаємодію з ПДВ та зовнішньоекономічною діяльністю.

4. Ринок офісних меблів у стилі лофт в Україні зростає і має значний потенціал для подальшого розвитку. Попит на такі меблі зумовлений зміною стилів роботи, прагненням до створення комфортних та ергономічних робочих місць, а також підвищенням рівня життя населення.

Підприємство буде виробляти офісні меблі в стилі лофт з ДСП та металу. Ці матеріали є оптимальними з точки зору ціни, практичності, естетики та екологічності. Асортимент продукції буде включати столи, шафи, тумби, стелажі, полиці та журнальні столи. Меблі будуть відповідати сучасним тенденціям дизайну та бути комфортними у використанні.

Виробництво меблів буде здійснюватися в орендованому приміщенні площею 3700 кв. м. Для виробництва буде використовуватися сучасне обладнання та технології. Продукція буде реалізовуватися через офіційний сайт підприємства, дилерську мережу та участь у виставках.

Очікується, що підприємство зможе виробляти та реалізовувати 12 000 одиниць меблів на рік. Загальний обсяг виробництва за рік становитиме 62 100 000 грн. Рентабельність продажів очікується на рівні 10%.

5. Враховуючи SWOT-аналіз та PEST-аналіз, можна зробити висновок, що підприємство, яке займається виробництвом офісних меблів у стилі лофт, має перспективи для успішного розвитку.

Незважаючи на існуючі ризики, такі як зміни в попиті та цінах на сировину, підприємство має сильні сторони, такі як висока якість продукції та можливості для розширення асортименту та використання нових технологій. Позитивні економічні та соціальні фактори також створюють сприятливі умови для подальшого розвитку.

Однак, важливо враховувати потенційні загрози, такі як економічна нестабільність та зміни в законодавстві, і вживати відповідні заходи для їх мінімізації та вирішення.

6. На основі аналізу фінансових показників видно, що стартовий капітал для нового бізнесу є достатнім і ретельно розподілений між ключовими статтями витрат. Загальна сума стартового капіталу становить 13 822 788 гривень, з яких 56,59% (7 822 788 грн) складають власні кошти, що дозволяє профінансувати значну частину витрат. Решта стартового капіталу у розмірі 43,41% (6 000 000 грн) може бути залучена через кредит від комерційного банку.

Такий розподіл дозволяє ефективно управляти фінансами і забезпечити необхідні ресурси для успішного запуску та розвитку бізнесу.

7. Поточні витрати підприємства з виготовлення меблів в стилі лофт на річному рівні складають 57 056 496,20 грн. Це важливий показник для ефективного фінансового управління та планування бізнесу, оскільки він відображає значні витрати на матеріали, оренду, кредити та зарплати.

Структура витрат показує, що основна частина йде на матеріальні витрати (53,12%), що включають в себе сировину та комплектуючі. Також важливими є витрати на оренду приміщення (21,50%), виплати по кредиту (11,77%), зарплату з обов'язковими соціальними внесками (7,85%) та інші витрати (5,76%).

Цей аналіз дозволяє зорієнтуватись у витратній політиці підприємства та визначити основні напрямки фінансового управління.

8. Очікується значний зростання доходу від продажу меблів протягом п'яти років, з особливим акцентом на категорії столів (59,6%) та столів для переговорів (61,7%).

Чиста приведена вартість (NPV) складе 2,98 млн грн, тобто $NPV > 0$ – це свідчить про те, що проєкт є прибутковим. Внутрішня норма прибутковості (IRR) складе 33,71%, що перевищує ставку дисконтування в 24% і вказує на високу доходність проєкту. Індекс прибутковості (PI) складе 1,22 і це каже про те, що на кожна інвестовану гривню приходить 0,22 грн додаткового прибутку, що також підтверджує фінансову привабливість проєкту. Термін окупності (T_o) показав, що підприємство з виготовлення офісних меблів в стилі лофт повністю окупиться за 3 роки і 4 місяці, що є прийнятним терміном для повернення стартових інвестицій, враховуючи їхній обсяг.

9. Головні загрози у проєкті створення меблів у стилі лофт включають зростання вартості сировини, проблеми з постачанням, потенційну нерентабельність проєкту, поломки у обладнанні, нестабільність у політичному середовищі, високі тарифи на комунальні послуги, конкурентну боротьбу на ринку, неефективний маркетинг та можливі зміни в попиті та модних тенденціях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бізнес-планування. Pidru4niki. URL: <https://pidru4niki.com/92411/finansi/biznes-planuvannya>. (дата звернення 20.12.2023).
2. Розвиток української меблевої галузі у 2023 році. *Українська Асоціація Меблевиків*. URL: <https://uafm.com.ua/rozvytok-ukrayinskoyi-meblevoyi-galuzi-u-2023-rotsi/>. (дата звернення 20.12.2023).
3. Мищенко С. Як зріс попит у ніші меблів в Україні – розбираємо ключові тенденції ринку. CASES. URL: <https://cases.media/article/yak-zris-popit-u-nishi-mebliv-v-ukrayini-rozbirayemo-klyuchovi-tendenciyi-rinku> (дата звернення 20.12.2023)
4. Сучасні тенденції в виробництві меблів: від інновацій до сталого дизайну. *Журнал Житомира*. URL: <https://zhzh.com.ua/internet/suchasni-tendencii-v-virobnictvi-mebliv-vid-innovacij-do-stalogo-dizajnu.html>. (дата звернення 20.12.2023)
5. У 2023 році Україна збільшила експорт меблів та цукру, а імпортувала передусім – паливо, ліки та БПЛА. *Міністерство економіки України*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/u-2023-rotsi-ukraina-zbilshyla-eksport-mebliv-ta-tsukru-a-importovala-peredusim-palyvo-liky-ta-bpla>.
6. ІНФОГРАФІКА (ІМПОРТ). *Міністерство економіки України*. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7e82c6e6-e65b-44ae-8a9a-48b6851f6d47&tag=Infografika-import->. (дата звернення 20.12.2023)
7. Мисик В. В. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства : Пояснювальна записка до магістерської дипломної роботи. Харків, 2021. 91 с.
8. Конституція України: Закон України від 8 грудня 2004 року. № 2222-IV. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution> (дата звернення 20.12.2023)

9. Цивільний кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV : станом на 17 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 20.12.2023)

10. Господарський кодекс України від 19.02.2016 р. № 436-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 20.12.2023)

11. Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. *Офіційна сторінка департаменту державної реєстрації та нотаріату*. URL: http://ddr.minjust.gov.ua/uk/6616a41ddf8d76b37d55bc1ab44ba509/normatyvnopravo_baza/ (дата звернення 20.12.2023)

12. Податковий Кодекс України від 2.12.2010 року № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 20.12.2023)

13. Державна служба статистики України. URL: *Державна служба статистики України*. URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/31/KVED10_31_01.html (дата звернення 20.12.2023)

14. ДСТУ ГОСТ 16371:2016. Меблі. Загальні технічні умови : [Чинний від 2016-04-26]. Вид. офіц. Київ: Мінекономрозвитку України, 2016. 76 с.

15. Про затвердження Положення про державний санітарно-епідеміологічний нагляд в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України від 22.06.1999 р. № 1109 : станом на 23.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1109-99-п#Text> (дата звернення 20.12.2023)

16. Доброва Н.В., Райлян О.Г. Основні критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. *Наукові перспективи: журнал*. 2021. № 10 (16) 447 с. С.303 – 315

17. Основи бізнесу: навч. посіб/за ред. Н.В. Сментини. Харків: «Діса плюс», 2021. 424 с.

18. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч.посіб/ за заг. ред. д.е.н. Н.В. Сментини. Київ, 2019. 320 с.

19. Дія – Державні послуги онлайн. *Державні послуги онлайн* | Дія. URL: <https://diia.gov.ua/> (дата звернення 20.12.2023)

20. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15.05. 2003 р. № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення 20.12.2023)

21. Реєстрація ТОВ: як відкрити ТОВ в Україні 2024. *Fondy. Сучасні платіжні рішення для вашого бізнесу*. URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/ilc/> (дата звернення 20.12.2023)

22. Як вибрати систему оподаткування для ведення бізнесу в Україні? Порівняльна характеристика систем оподаткування. *"ЮБС Бухгалтерія"*. URL: <https://ubs-nik.com.ua/ua/kak-vubrat-sistemu-nalogooblogeniya/> (дата звернення 20.12.2023)

23. Бізнес-план меблевого виробництва: цех, технологія, обладнання. *Все про гроші та бізнес*. URL: <https://uacredity.com/biznes-plan-meblevogo-virobnictva-czeh-tehnologiya-obladnannya/> (дата звернення 20.12.2023)

24. Левченко О.Г., Демчук Г.В. Рекомендації до виконання: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра спеціальностей 132 «Матеріалознавство» та 136 «Металургія». Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 16 с.

25. Матеріали для виробництва меблів. *МЕБЛЯР*. URL: <https://meblyar.lviv.ua/statti/materialy-dlia-vyrobnyctva-mebliv/> (дата звернення 20.12.2023)

26. З чого виготовляють меблі? Вибираємо матеріал для виготовлення. ВіЯр – інтернет-магазин меблевої фурнітури, аксесуарів і матеріалів для виготовлення меблів в Україні. URL: https://viyar.ua/ua/articles/z_chogo_vigotovlyayut_mebli_rozbir_osnovnikh_materialiv/ (дата звернення 20.12.2023)

27. Магазин меблів, освіщення та декору в стилі Лофт – дизайнерська продукція в Києві та Україні. *Інтернет-магазин DesignLoft*. URL: <https://designloft.com.ua/ua/> (дата звернення 20.12.2023)

28. Інтернет-магазин меблів в стилі Loft. Меблі і предмети інтер'єру в стилі Лофт. URL: <https://loft-mebel.com.ua/> (дата звернення 20.12.2023)

29. Інтернет-магазин Loft studio. URL: <https://loft-studio.com.ua/en/shop/> (дата звернення 20.12.2023)

30. Інтернет-магазин Industrial Loft. URL: <https://shoploft.com.ua/catalog/industrial-loft> (дата звернення 20.12.2023)

31. Терміни амортизації основних засобів у податковому обліку. *Головне управління ДПС в Івано-Франківській області.* URL: <https://if.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/437911.html> (дата звернення 20.12.2023)

32. Горбаченко С.А., Карпов В.А., Басюркіна Н. Й., Шевченко – Перепьолкіна Р. І. Проектний аналіз: навчальний посібник. К: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

33. Петецькі І. Ринок меблів у контексті розвитку ринку соціально квазізначущих товарів. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. К. 2023. 7 с.