

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
Кафедра економіки, права та управління бізнесом

**РЕФЕРАТ**  
**кваліфікаційної роботи**  
**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**  
зі спеціальності 076 «Підприємництво торгівля та біржова діяльність»  
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА ПРОЄКТУ  
СТВОРЕННЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ  
РОЗДРІБНО-ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ  
МАГАЗИНУ СПОРТИВНОГО ТА ТАКТИЧНОГО ОДЯГУ)»**

**Виконавець:**

студентка ФЕУП

*Ковальчук Світлана Сергіївна* \_\_\_\_\_

**Науковий керівник:**

*д.е.н., професор, завідувач кафедри*

*Андрейченко Андрій Вадимович* \_\_\_\_\_

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми кваліфікаційної роботи.** Розвиток підприємництва у сфері роздрібно-оптової торгівлі відіграє ключову роль у формуванні ринкової економіки, створенні нових робочих місць та задоволенні потреб споживачів. Зростання попиту на функціональний, зносостійкий та спеціалізований одяг, зокрема спортивного та тактичного призначення, зумовлює появу перспективних ринкових ніш для нових суб'єктів господарювання. У цьому контексті актуальним стає питання економічного обґрунтування створення підприємств, здатних забезпечити якісну пропозицію товарів і досягти сталого функціонування в умовах високої конкуренції.

Проблему обґрунтування доцільності створення, ефективного функціонування та масштабування підприємства у сфері роздрібно-оптової торгівлі досліджували такі науковці, як: Ачкасова О.В. [8-9], Гончарова Н.М. [14], Назарова Г.В. [20], Прохорова В.В. [27], Хаустов М.М. [33] та ін., які в своїх наукових роботах досліджують питання стратегічного планування розвитку підприємств, оптимізації організаційно-економічних механізмів управління й адаптації підприємств до змін ринкового середовища.

**Мета кваліфікаційної роботи** – розробка економічного обґрунтування та проведення комплексної оцінки доцільності створення суб'єкта підприємницької діяльності в сегменті роздрібно-оптової торгівлі на прикладі магазину спортивного та тактичного одягу.

Для того, щоб досягти поставленої мети було поставлено наступні завдання:

- 1) розглянути сутність підприємницької діяльності та її роль в економіці;
- 2) описати економічне обґрунтування як складова бізнес-проєкту;
- 3) окреслити методику оцінки ефективності інвестиційних проєктів;
- 4) представити загальну характеристику бізнес-ідеї та вибір організаційно-правової форми;
- 5) здійснити розрахунок витрат і провести формування фінансового плану підприємства;
- 6) проаналізувати ефективність проєкту та здійснити оцінку можливих ризиків;
- 7) запропонувати напрями вдосконалення бізнес-моделі підприємства;
- 8) надати пропозиції щодо оптимізації витрат і збільшення прибутковості підприємства.

**Об'єкт дослідження** – процес обґрунтування доцільності створення суб'єкта підприємницької діяльності у сфері роздрібно-оптової торгівлі.

**Предмет дослідження** – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері роздрібно-оптової торгівлі.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження застосовано загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез, системний підхід, фінансове моделювання, методи інвестиційного аналізу, порівняльний аналіз, SWOT-аналіз, а також методи прогнозування та сценарного моделювання.

**Інформаційна база дослідження:** нормативно-правові акти України у сфері підприємництва та торгівлі, аналітичні звіти профільних галузевих асоціацій, статистичні дані Державної служби статистики України, фінансові та маркетингові

показники підприємств-конкурентів.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (51 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 72 сторінок. Основний

### **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі **«Теоретичні засади створення суб'єкта підприємницької діяльності у сфері роздрібно-оптової торгівлі»** розглядаються теоретичні засади створення суб'єкта підприємницької діяльності у сфері роздрібно-оптової торгівлі: розглянуто сутність та роль підприємницької діяльності в економіці як фундаментального елементу її функціонування; досліджується практична цінність економічного обґрунтування як ключового елементу бізнес-проєкту, що забезпечує оцінку його ефективності, рентабельності та інвестиційної привабливості; обґрунтовується доцільність використання комплексної методики оцінки ефективності інвестиційних проєктів, яка включає фінансово-економічні показники та інструменти аналізу ризиків для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень в умовах невизначеності.

У другому розділі **«Практичне обґрунтування створення підприємства у сфері роздрібно-оптової торгівлі»** проаналізовано бізнес-ідею та ринковий попит на неї, конкурентне середовище, доцільність вибору організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності, проведена оцінка зовнішнього середовища, що дала змогу визначити можливості та загрози для бізнес-проєкту «ШтормGear», що спеціалізується на виготовленні та продажі технологічного тактичного і спортивного одягу; розраховано витрати на реалізацію проєкту, сформовано фінансовий план підприємства; досліджено ефективність проєкту та можливі ризики.

У третьому розділі **«Рекомендації щодо створення та підвищення ефективності реалізації проєкту»** запропоновано та обґрунтовано напрями вдосконалення бізнес-моделі підприємства; проаналізовано поточний стан витрат та прибутковості підприємства «ШтормGear», визначено внутрішні резерви для оптимізації витрат, спрогнозовано очікування результату від реалізації конкретних пропозицій щодо оптимізації витрат і збільшення прибутковості; проведений аналіз ключових стейкхолдерів, фінансові показники та інвестиційну ефективність проєкту, що підтверджує його перспективність і можливість масштабування.

### **ВИСНОВКИ**

У кваліфікаційній роботі досліджуються ключові теоретичні та практичні аспекти започаткування бізнесу, оцінки його ефективності та формування стратегії подальшого розвитку.

1. Розглянуто сутність підприємницької діяльності та її роль в економіці. У процесі дослідження визначено, що підприємницька діяльність є важливим елементом ринкової економіки, що забезпечує динамізм господарських процесів і сприяє економічному зростанню. Сутність підприємництва полягає у здійсненні самостійної ініціативної діяльності суб'єктів господарювання з метою отримання прибутку шляхом виробництва, реалізації товарів або надання послуг. В основі підприємництва лежить прийняття ризику, використання інноваційних підходів і

самостійне ухвалення управлінських рішень, що дозволяє підприємцю оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

У сучасних умовах підприємництво відіграє ключову роль у формуванні конкурентного середовища, активізації інноваційних процесів та зростанні зайнятості. Особливої актуальності набуває малий і середній бізнес, який виступає гнучким інструментом адаптації економіки до зовнішніх викликів і забезпечує диверсифікацію джерел доходу для населення. Також підприємницька діяльність сприяє наповненню бюджету через сплату податків, залучає інвестиції та підвищує ефективність використання національних ресурсів.

2. Описано економічне обґрунтування як складову бізнес-проєкту. З'ясовано, що економічне обґрунтування є ключовою складовою будь-якого бізнес-проєкту, оскільки воно забезпечує глибоке розуміння доцільності створення нового суб'єкта господарювання. Воно включає аналіз ринкового середовища, оцінку платоспроможного попиту, конкурентного середовища, визначення обсягів необхідних інвестицій та прогнозування майбутніх доходів. У межах роботи було доведено, що якісне обґрунтування дозволяє мінімізувати фінансові ризики, уникнути помилок у стратегічному плануванні та забезпечити ефективний старт проєкту.

У межах проєкту створення магазину «ШтормGear» економічне обґрунтування включало аналіз ринку спортивного та тактичного одягу, ідентифікацію цільової аудиторії, а також прогноз прибутковості з урахуванням сезонності, рівня конкуренції та цінової політики. Показано, що належна підготовка та глибока аналітика є необхідною умовою не лише для залучення інвесторів, але й для довгострокової фінансової стабільності підприємства.

3. Окреслено методику оцінки ефективності інвестиційних проєктів. У роботі розглянуто загальноприйняті методи оцінки інвестиційної привабливості бізнесу, серед яких особливу увагу приділено показникам NPV (чистий приведений дохід), IRR (внутрішня норма рентабельності), PI (індекс прибутковості) та строку окупності (PP). Описані критерії дають змогу всебічно оцінити перспективи реалізації бізнес-ініціативи як з фінансової, так і з інвестиційної точок зору.

Здійснене моделювання фінансових потоків дозволило виявити, що проєкт магазину «ШтормGear» є економічно ефективним: отримані значення NPV є позитивними, а IRR перевищує вартість капіталу, що вказує на доцільність інвестування. Таким чином, методика оцінки дозволяє не лише визначити економічну ефективність, а й оптимізувати ресурсне забезпечення на етапі впровадження бізнес-проєкту.

4. Представлено загальну характеристику бізнес-ідеї та здійснено вибір організаційно-правової форми. Бізнес-ідея магазину «ШтормGear» сформована з урахуванням актуального попиту на спеціалізований одяг для військових, спортсменів, туристів, охоронців тощо. Концепція передбачає створення торгової точки та інтернет-магазину з широким асортиментом якісного спорядження і тактичного одягу за помірними цінами. Такий формат дозволяє охопити широку аудиторію та сформулювати конкурентні переваги.

Щодо організаційно-правової форми, обрано товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), як найдоцільнішу для малого бізнесу. Вибір форми

господарювання безпосередньо впливає на податкові зобов'язання, юридичні ризики та доступ до фінансових ресурсів, тому він має принципове значення для ефективного функціонування бізнесу.

5. Здійснено розрахунок витрат і сформовано фінансовий план підприємства. Представлено детальну калькуляцію витрат, які супроводжують створення і початкову діяльність магазину «ШтормGear». До структури первісних витрат увійшли витрати на оренду приміщення, закупівлю стартового товарного запасу, придбання обладнання, оплату праці персоналу, маркетингові заходи та інші адміністративні витрати. Усі ці елементи було проаналізовано з урахуванням ринкових цін і специфіки обраної ніші.

Сформовано повноцінний фінансовий план з прогнозом доходів, витрат та прибутку на перші три роки функціонування. Визначено обсяг чистого прибутку, точку беззбитковості, щорічні грошові потоки та очікувану рентабельність. Результати розрахунків підтвердили фінансову доцільність відкриття підприємства та його стійкість за оптимістичним сценарієм розвитку.

6. Проаналізовано ефективність проекту та здійснено оцінку можливих ризиків. Проведена комплексна оцінка ефективності засвідчила, що реалізація проекту є економічно виправданою. Обчислені показники окупності засвідчили, що інвестиції можуть повернутися протягом перших двох років. Позитивна динаміка фінансових результатів упродовж прогнозованого періоду свідчить про здатність бізнесу генерувати стійкий дохід.

Поряд із цим, визначено низку ризиків: коливання попиту, зростання конкуренції, інфляційні процеси, труднощі з логістикою, зміни у податковому та регуляторному середовищі. Запропоновано заходи щодо управління ризиками: страхування майна, диверсифікація каналів збуту, формування резервного фонду та адаптивне планування. Вважаємо, це дозволить підвищити стабільність діяльності магазину в умовах ринкової невизначеності.

7. Запропоновано напрями вдосконалення бізнес-моделі підприємства. На основі проведеного аналізу сформовано рекомендації щодо вдосконалення бізнес-моделі магазину «ШтормGear». Серед запропонованих рішень – розвиток інтернет-продажів, впровадження клієнтської програми лояльності, автоматизація обліку товарів, інтеграція CRM-системи для покращення роботи з клієнтами. Ці заходи сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності, зниженню витрат та покращенню якості обслуговування.

Також рекомендовано розглянути можливість розширення асортименту, включення супутніх товарів (взуття, аксесуарів, спорядження), а в перспективі – відкриття ще однієї торгової точки або франчайзингової моделі. Таким чином, бізнес-модель може еволюціонувати відповідно до змін на ринку та внутрішніх ресурсів підприємства.

8. Надано пропозиції щодо оптимізації витрат і збільшення прибутковості підприємства. Для забезпечення фінансової стійкості магазину «ШтормGear» рекомендовано низку практичних заходів з оптимізації витрат. Зокрема, це пошук постачальників з вигіднішими умовами, централізація закупівель, впровадження економного енергоспоживання, а також часткове переведення адміністративних функцій на аутсорсинг. Дані дії дозволять зменшити собівартість продукції та

операційні витрати.

З метою підвищення прибутковості запропоновано активізувати маркетингову діяльність, особливо в інтернет-просторі, використовувати інструменти таргетованої реклами, SEO-просування та лід-магніти. Окремо підкреслено важливість аналітики споживчої поведінки, що дозволить формувати персоналізовані пропозиції для клієнтів і стимулювати повторні покупки.