

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки та управління народним господарством

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____Балджи М.Д.

«___» _____2016 р.

ВИПУСКНА РОБОТА

на здобуття освітнього рівня бакалавра

зі спеціальності «Економіка підприємства»

на тему:

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ
МЕБЛЕВОГО МАГАЗИНУ»**

Виконавець:

студентка ФЕУВ

Новомлинова Наталія Олександрівна_____

/підпис/

Науковий керівник

К.е.н., доцент

Сілічєва Наталія Євгенівна_____

/підпис/

Одеса 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
 РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	
1.1 Теоретичне обґрунтування бізнес-ідеї.....	5
1.2. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємства та системи оподаткування.....	12
1.3. Вибір організаційно-правової форми новостворюваного бізнесу та системи оподаткування.....	21
 РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМНИЦТВА	
2.1. Аналіз ринку меблів в Україні.....	24
2.2. Аналіз інвестиційних витрат на відкриття меблевого салону.....	37
2.3. Аналіз поточних витрат за проектом.....	44
 РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ МЕБЛЕВОГО САЛОНУ	
3.1. Прогнозування прибутків за проектом.....	52
3.2. Оцінка економічної ефективності проекту	56
3.3. Аналіз можливих підприємницьких ризиків та заходів щодо їхньої мінімізації.....	61
ВИСНОВКИ.....	69
Список використаних джерел.....	70

Вступ

Актуальність теми. Ринок торгівлі меблями є дуже привабливим видом діяльності. Споживачі вимогливі не лише до якості меблів, але й до роботи з простором, кольором та стилем. Зараз, коли молодь стала активною частиною суспільства і справжнім творцем майбутнього, молодшає і змінюється бізнес та, відповідно, мода на інтер'єри. Тотальна схожість побуту, меблів, способу життя давно відійшла у минуле. Починаючи з кінця 90-х рр. минулого століття можна і просто необхідно дозволити собі індивідуальний дизайн, авторський інтер'єр. В сучасних умовах треба боротися за «місце під сонцем».

Відкрити власну справу, тобто організувати своє підприємство нелегко. Створення власної справи - це завжди величезний ризик і подолання опору, що неминуче виникає при народженні нового. Створюючи власну справу, потрібно знати, що це не тільки можливість користуватися благами, які пророкує це починання, а й нести відповідальність за її функціонування, розвиток, виживання. Підприємцем практично може стати будь-яка людина - інженер, економіст, технік, продавець, винахідник, службовець, робітник, викладач, студент тощо. Але залишитися підприємцем зуміють лише ті, хто нестандартно мислить, має силу волі, цілеспрямованість, велику працездатність, націленість на пошук нового, тобто ті, хто у підприємницькій діяльності вбачають сенс усього свого життя.

У дослідженнях А. Черкасова, В. Корсака, Л. Лігоненко, Л. Дідківської, Н. Краснокутської, О. Тараненко та інш. розглянуто особливості торгівлі, визначено умови розвитку в різні часові періоди, проведено аналіз факторів, що впливають на діяльність торгових підприємств та розвиток торгівлі загалом. Проте ситуація в економіці постійно змінюється. Сьогодні український ринок меблів оцінюється в 330 млн. доларів США, при цьому більше половини попиту задовольняють українські виробники.

Тому в рамках даної дипломної роботи було економічно обгрунтовано проект відкриття нового меблевого салону на підставі проведеного аналізу.

Мета випускної роботи- теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері торгівлі.

Завданнями дипломної роботи є:

- Розглянути основні аспекти бізнес - ідеї;
- проаналізувати юридичні особливості започаткування бізнесу у сфері торгівлі;
- провести аналіз ринку меблевих салонів;
- визначити внутрішні конкурентні переваги майбутнього меблевого салону;
- визначити основних клієнтів та конкурентів салону;
- розрахувати необхідні інвестиційні та операційні витрати для реалізації проекту;
- здійснити розрахунки економічної ефективності проекту;
- проаналізувати проектні ризики та шляхи їхньої мінімізації.

Предмет дослідження – бізнес – проектування започаткування власної справи у сфері торгівлі меблями.

Об’єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення меблевого салону в м. Одеса.

Методи дослідження. У випускній роботі використовувались наступні методи: діалектичний – для вивчення стану об’єктів в процесі їх життєдіяльності на досліджуваному підприємстві; аналіз – для деталізації та розділення об’єкта дослідження на окремі важливі складові елементи; порівняння – для зіставлення даних у динаміці; табличний (графічний) – для наочного відображення результатів дослідження. Розрахунки щодо проекту спа-салону провадилися з використанням програмного продукту «Excel».

Інформаційну базу склали наукові публікації, монографічні видання вітчизняних і закордонних вчених, нормативно-правові акти України, матеріали наукових конференцій, інтернет-ресурси, інформація консалтингових агентств щодо стану ринку торгівлі меблями.

ВИСНОВКИ

1. Ринок торгівлі меблями є одним з важливих ринків України останнього десятиліття. Розвиток ринку торгівлі меблями знаходиться в прямій залежності від рівня розвитку підприємницької діяльності в країні, від рівня доходів населення, від норми прибутку, від ступеню розвиненості системи кредитування.

2. Для реалізації бізнес – ідеї планується обрати таку організаційно – правову форму як фізична особа підприємець. Функціонувати майбутній спа – салон буде на спрощеній системі оподаткування.

3. Реалізація проекту з відкриття меблевого салону потребує початкових витрат у розмірі 163,2 тис. грн. Найбільшу частку з них складають витрати на обладнання та товарні зразки. Джерелами фінансування проекту є власні та позикові кошти

4. Баланс кеш-флоу свідчить про те, що до кінця 2016 року діяльність підприємства буде збитковою, а потім почнеться період прибутковості. Середньорічний розмір прибутку складе від 380 до 650 тис. грн.

5. За термін життя проекту чистий приведений дохід складе 1299 тис. грн., індекс прибутковості складає 10,78, що є досить високим показником для інвестиційних проектів, які стосуються сфери роздрібної торгівлі. Внутрішня норма рентабельності на рівні 953,5 про високий запас міцності проекту.

6. В ході підприємницької діяльності в сфері продажу меблів найбільш вагомими є комерційний ризик, а також ризики пов'язані з споживачами та зовнішнім середовищем. Саме ці ризики можуть забезпечити найбільш негативний вплив на діяльність магазину як у кількісному так і у якісному виразі.

Список використаної літератури

- 1.Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л.Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2003.
2. Актуально про роздрібну торгівлю: Запитання та відповіді. Зразки документів. Нормативна база / Олена Водоп'янова; ред.: Михайло Захарко. - К.: Книги для бізнесу, 2007. - 144 с.
3. Актуально про роздрібну торгівлю: Запитання та відповіді. Зразки документів. Нормативна база / Олена Водоп'янова; ред.: Михайло Захарко. - Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: Книги для бізнесу, 2008. - 144 с.
- 4.Алексеева А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: КНОРУС, 2007. – 426 с.
- 5.Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
- 6.Астринский Д. Экономический анализ финансового положения предприятия / Д. Астринский // Экономист. – 2007. – С. 53-59.
- 7.Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 221 с.
- 8.Батюк П. С. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие / П.С. Батюк. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 437 с.
- 9.Бланк, И.А. Торговый менеджмент: учебник / И. А. Бланк. - М.: Эльга, 2009. - 782 с.
- 10.Балабанов, В.С. Инновационный менеджмент: учебник / В. С. Балабанов, М. Н. Дудин [и др.] / - М.: Российская академия предпринимательства, Наука и образование, 2008. - 256 с.
- 11.Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: учеб пособие / О. В. Борисова. - М.: Академия, 2009. - 208 с.

12. Буфатіна І. Облік товарів у роздрібній торгівлі //Бухгалтерський облік і аудит. - 2000. - № 6. - С. 32-39
- 13.Васин Ю.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю.В. Васин, Л.Г. Лаврентьев, А.В. Самсонов. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 152 с.
14. Веренич О. Облік основної операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлю //Все про бухгалтерський облік. - 2000. - 20 листопада. - С. 4-10
- 15.Весна на ринку меблів //Галицькі контракти. - 2001. - № 14. - С. 22-25
- 16.Виноградська А. Технологія комерційного підприємництва: Навчальний посібник/ Алла Виноградська,; М-во освіти і науки України, Київ. економ. ін-т менеджм. (екомен). - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 778 с.
- 17.Господарський кодекс України : за станом на 25 серпня 2013 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2013. – (Бібліотека офіційних видань).
18. Грищенко І. М. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі //Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 3. - С. 103 - 107
19. Давидова Т. Облік товарних операцій у роздрібній торгівлі //Галицькі контракти. - 2002. - № 25: Дебет-кредит. - С. 38-43
20. Дідківська Л. І. Тенденції розвитку роздрібних торговельних мереж та їх вплив на конкурентне середовище //Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 8. - С. 119 - 125.
21. Інфраструктура товарного ринку/ О. В. Прокопенко [та ін.]; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 293 с.
- 22.Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп.- М.: Форум, 2008. – 187 с.
23. Кавторева Я. Роздрібна торгівля : організація та облік //Податки та бухгалтерський облік. - 2003. - № 11: Спецвипуск. - С. 10-51
24. Кавун О. Визначальні фактори формування роздрібних торгових мереж в Україні //Підприємництво, господарство і право. - 2004. - № 25. - С. 150-153.

26. Кавун О.О. Формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі України //Актуальні проблеми економіки. - 2005. - № 9. - С. 91 - 97.
27. Касумов Т. Метаморфози меблевого ринку //Галицькі контракти. - 1998. - № 42: Документи для роботи. - С. 36-41
28. Кийко О. Проглотит ли "восточный тигр" украинскую "мебельную мышку"? //Зеркало недели. - 2007. - № 26 (июль). - С. 11
29. Кириленко В., Кириленко Г. «Теорія ціни та сучасне ціноутворення в Україні» // Економ. України – 2010 - №8 – с.56-62.
30. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та пактичний інструментарій: монографія/ Л. О. Лігоненко. — К. : Наук. думка, 2000. — 390 с.
31. Литвиненко Я.В. / Сучасна політика ціноутворення: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003 — 240с.
32. Лошенко І. Р. Перспективні тенденції розвитку інфраструктури роздрібного ринку України //Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 10. - С. 107-113.
33. Марченко О. Роздрібна торгова мережа великих міст: стан і основні тенденції розвитку //Підприємництво, господарство і право. - 2003. - № 4. - С. 145-147.
34. Михайлова Е. Внешняя и внутренняя среда розничной торговли в двадцать первом веке //Маркетинг. - 2005. - № 2. - С. 91-100
35. Михайлова Е. Основы маркетинга розничной торговли //Маркетинг. - 2004. - № 5. - С. 118-124
36. Михайлова Е. Основы маркетинга розничной торговли //Маркетинг. - 2004. - № 6. - С. 104-115
37. Панкратов Ф.Г. Комерційна справа: Навч. посіб. для вузів: Пер. з рос./ Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серьогіна. - Рівне: Вертекс, 2001. - 350 с.
38. Податковий Кодекс України в редакції від 4 серпня 2013 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2013. — (Бібліотека офіційних видань).
39. Портер М. Конкуренція / М. Портер — М.: Вільямс, 2000. — 495 с.

40. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Закон України за станом на 10 червня 2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2012. – (Бібліотека офіційних видань).
41. Родіонов Ю. Стан і перспективи розвитку роздрібної торгівлі споживчими товарами в Україні // Маркетинг и реклама. - 2002. - № 1. - С. 14-16
42. Сорокіна Л.В. Діагностика й регулювання стрибків економічного розвитку підприємств / Л.В.Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 2(68). – С. 93 – 100.
43. Трамбицкая Л. Структурные особенности рынка мебели // Маркетинг. - 1998
44. Україна у цифрах у 2012р. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. — 249 с.
45. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление/ Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2006. – 312 с.- № 3. - С. 61-65
46. Хрущ Н.А. Стратегії компанії: механізми формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі// Фінанси України, №8, 2008.- С. 45-52.
47. Шафранов В. Исследование и прогнозирование рынка мебели/ В. Шафранов // Маркетинг. - 2006. - № 4. - С. 38-48
48. Шканова О. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ Олена Шканова,; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 319 с.
49. Экономика предприятия : учебник [под общей ред. С. Ф. Покропивного] – К.: КНЭУ, 2003. – 605 с.
50. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства / Т.Д.Костенко, Є.О.Підгора, В.С.Рижиков та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
51. Офіційний сайт ОБІ-Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.obl.ua>.
52. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/invest.htm