

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

Кафедра економіки та планування бізнесу

Допущено до захисту
Завідувач кафедри _____
(підпис)

Балджи М.Д.

“ ___ ” _____ 20__ року

Випускна робота

на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності «Економіка підприємства»

за темою:

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ
СТВОРЕННЯ СТОЛЯРНОГО ЦЕХУ»**

Виконавець

студент ІV курсу, групи 5 факультету
економіки та управління
підприємництвом

Васильєв Володимир Сергійович

(прізвище, імя, по-батькові)

(підпис)

Керівник:

д.е.н., професор

Балджи Марина Дмитрівна

(прізвище, імя, по-батькові)

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ	
1.1 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи столярного цеху	5
1.2 Нормативно-правові засади з відкриття столярного цеху.....	9
1.3 Вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування столярного цеху.....	15
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ У СФЕРІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ	
2.1 Аналіз конкурентного середовища на ринку столярної продукції.....	21
2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних переваг столярного підприємства	26
2.3 Формування витрат на створення та функціонування столярного підприємства	29
РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ СТОЛЯРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
3.1 Прогнозування прибутку від реалізації столярного підприємства.....	38
3.2 Оцінка економічної ефективності столярного підприємства.....	42
3.3 Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	48
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	61
ДОДАТКИ	64

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На території України мається 9,2 млн га лісної площі. Із них хвойні насадження займають близько 65% (50% - сосна, 15% - ялина), м'яко-листові 30% і твердо-листові – 5% (дуб, граб, ясен).

Сьогодні в країні обсяг заготівель ліквідної деревини не змінився, використання щорічного приросту (близько 45%) є вдвічі меншим за європейські країни, а річний обсяг заготівель становить 0,9% запасу, що майже в три рази менше, ніж в Швеції і Фінляндії. Отже відчувається гострий дефіцит деревини, необхідної для того, щоб задовольнити безперервно зростаючі потреби виробників пилопродукції, плит, меблів тощо, що є одним із струмуючих факторів у розвитку галузі.

Щорічно в Україні виробляється 15 млн. м³ деревини, серед них лише 10,85 млн. м³ придатна для виробництва столярної продукції широкого споживання. Основні обсяги лісо-заготівок приходяться на райони Карпат, Полісся і Лісостепу, тобто на головні райони України. Більша частина лісу постачається з північних районів європейської частини Білорусі та Західної Європи. Основні заготівки деревини мають місце у Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Чернівецькій, Волинській, Рівненській та Житомирській областях. Свого найбільшого розвитку вона досягла на території Закарпатської, Івано-Франківської і Чернівецької областей.

Звідси витікає, що по всій Одеській області лісоматеріали заготівляються у значно меншій кількості через географічне розташування лісовидобувного комплексу, в результаті чого їх вартість у рази більша, аніж у центральній та північній Україні. Проте якщо налагодити зв'язок та укласти договори із транспортерами деревини із північних регіонів України, в результаті можливо буде значно виграти у економії при закупівлі матеріалів та задовольнити попит багатьох споживачів, яким доводиться замовляти столярну продукцію у північних та центральних областях України і чекати декілька місяців її транспортування до м. Одеси та Одеської області.

Мета дипломної роботи - теоретичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері деревообробних підприємств.

Завдання дипломної роботи :

- охарактеризувати бізнес-ідею з відкриття столярного підприємства;
- охарактеризувати нормативно-правові засади з відкриття столярного цеху;
- охарактеризувати організаційно-правову форму та систему оподаткування новостворюваного бізнесу;
- проаналізувати прогнози прибутку від реалізації проведених заходів та розрахувати показник їх економічної ефективності;
- визначити можливі ризики відкриття столярного цеху.

Предметом дослідження є бізнес-проекування започаткування власної справи в сфері деревообробних підприємств.

Об'єктом роботи є процес обґрунтування доцільності відкриття столярного підприємства в передмісті м. Одеси.

Методи дослідження:

- загальнонаукові: аналогія, системний аналіз, формалізація;
- логічної абстракції: аналіз і синтез, індукція та дедукція;
- економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний, класифікації;
- маркетингові: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, спостереження;

Інформаційна база дослідження – узагальнюючі джерела, що є теоретичною основою дослідження, а саме – наукові публікації та монографічні видання вітчизняних і закордонних учених, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій і досліджень, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, агентств та ін.

ВИСНОВКИ

Виконане дослідження дозволило зробити наступні висновки.

1. У даній випускній роботі було проаналізовано можливість реалізації відкриття столярного цеху. Було запропоновано створення приватного підприємства – фізичної особи, що знаходиться на третій групі платників єдиного податку та не зареєстрована як платник податку на додану вартість.

2. Згідно з даними Державної служби статистики України, у 2014 році відбувся стрибок у розвитку сегменту лісопромислового комплексу, який помітний у обсягах продукції, що була виготовлена і спожита населенням у період із 2014-го (7739,9 млн. грн.) по 2015-й (10778,2 млн. грн.) роки, який склав у абсолютних показниках 3038,3 млн. грн., що при цьому не вплинуло на кількість заготовленої деревини.

3. Головний вид діяльності столярного цеху згідно з КВЕД-2010 – займає графу 16.23 «Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів».

4. ФОП ТМ «Столярик» матиме особливу концепцію існування, сутність котрої буде полягати у задоволенні нового сегменту ринку – виробництва столярної продукції із натурального дерева необмеженого асортименту. У даному сегменті ринку не має конкурентів, попит споживачів не задовольняється у повній мірі, за рахунок чого прямих конкурентів у всій Одеській області не існує. Основними вимогами клієнтів у цьому сегменті буде підрахунок обсягу виробництва, виробництво столярної продукції, монтаж готової столярної продукції на об'єкті.

5. У проекті передбачено виробництво продукції із натурального дерева, також при бажанні споживача, буде організована доставка виробу на об'єкт, і його монтаж на об'єкті.

6. Поставка сировини і відправка готової продукції буде здійснюватись автотранспортом, завдяки чому скоротимо площу складів готової продукції та витрат, пов'язаних із їх обслуговуванням.

7. Планується оренда приміщення промислового призначення у Суворовському районі м. Одеси. Для відкриття столярного цеху необхідне приміщення площею 500м². Для транспортування виробів від цеху до об'єкту, планується купівля автотранспорту VOLKSWAGEN Transporter t4

8. Споживачами нашої продукції у більшій масі буде населення, що мешкає близько міста у приватних будинках і дачах, а також магазини, що знаходяться у місті в різних районах та майстерні з ремонту та реставрації рідкісних меблів різного виду.

9. Середній вік майбутніх споживачів буде складати від 30-ти років і старше із щомісячним доходом не менше 1000 євро. Адже молоді люди від 18-ти до 30-ти років, а також люди похилого віку та інваліди, найчастіше мають інші пріоритети та доходи. Ця група споживачів була обрана із тих міркувань, що за статистикою, люди віком від 30-ти до 50-ти років – це найбільш платоспроможне населення, яке впевнено стоїть на ногах і має більш скоординовані та чіткі цілі. Також споживачі такого вікового діапазону мають життєву мудрість, не запаморочене усвідомлення, розсудливість і із ними набагато легше працювати.

10. Налагодження ринку збуту планується шляхом укладення договорів із магазинами меблів, будівельними фірмами і оптовими базами з реалізації столярних виробів м. Одеси. Розширення границь цільового ринку можливо шляхом реклами в обласній пресі, міській газеті «Кур'єр» і шляхом адресної розсилки керівникам будівельних організацій. Потенціал росту даного ринку має великі перспективи у зв'язку зі збільшенням об'ємів будівельних послуг в Одеській області.

11. Для зниження ймовірності впливу негативних факторів і загроз, планується проведення комплексу «профілактичних» заходів та створення фондів страхування від ризиків.

12. Поточні витрати на функціонування столярного цеху у першому році становитимуть 3 268 042,54 грн. У структурі поточних витрат найбільшу питому вагу складають фонд заробітної плати та оренда приміщення для столярного цеху.

13. За перший рік функціонування столярного цеху планується чистий прибуток у розмірі 1 173 872,46 грн.

14. Аналізуючи показники ефективності проекту, слід зазначити, що створення даного цеху з виробництва столярної продукції є достатньо ефективним, оскільки період окупності проекту складає майже 48 місяців; внутрішня норма прибутковості є більшою встановленого розміру ставки відсотку за кредит.

Узагальнюючи, можна додати, що стихія такого бізнесу може привести до максимальної прибутковості, якщо мати велику базу постійних клієнтів та ретельно підбирати робітників в роботі. При усіх можливих ризиках є шляхи реалізації послуг, тому такий вид бізнесу завжди залишиться в плюсі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Тюкіна Ю.П., Рикунін С.Н., Шалаєв В.С. Технологія лісопилки деревообробного виробництва – О .: Лісова промисловість, 1999 - 280с.
2. Проблеми кон'юнктурних досліджень ринків товарів та послуг в Україні/ В.Р.Кучеренко, А.В.Андрейченко, Л.М. Гейко та ін.; під науковим керівництвом і редакцією д.е.н., професора В.Р.Кучеренка. – Одеса: Атлант, 2010. – 164с.
3. Огляд статистики ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ilichevsk.trud.com/salary/440.html>
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Карпов В. А. Путеводитель начинающего предпринимателя : учебное пособие / В. А. Карпов, А. И. Ковалев, С. А. Синятинский [та ін.]. – Одесса : Атлант, 2012. – 99 с.
6. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 №104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z12>
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.05.2006 р. № 665
8. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В. А. Павлова, О. В. Кузьменко, В. М. Орлова, Г. А. Рижкова; Дніпропетр. ун-т економіки та права ім. А. Нобеля. - Д., 2011. - 350 с.
9. Зайцев Н.Л., Экономика, организация и управление предприятием: Учебное пособие. 2-у изд., доп. - М.: ИНФРА-М, 2009- 455с.
10. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/>
12. Державна служба реєстрації товарних знаків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aripat.com/kalkulyator-tm/>
13. Бухтияров В.П. Технологія виробництва меблів - М .: Лісова промисловість, 1996 - 261с

14. Аналіз маркетингового середовища діяльності підприємства: Конспект лекцій для студентів ФГХГГіТ усіх форм навчання дисципліна "Маркетинг" / Київ. держ. торг.-екон. ун-т; [Уклад. Л. М. Шульгіна]. — К., 2008. — 98 с.
15. Андрєєва О.Д. Технологія бізнесу: Маркетинг: Навчальна допомога.- М.: Справа, 2015. – 211с.
16. Офіційний сайт компанії «Новікон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novicon.com.ua>
17. Офіційний сайт компанії «Bosco» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bosco.od.ua>
18. Офіційний сайт компанії «Marcony» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marcony.ua>
19. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 № 5403-VI. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17/page>
20. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2005. - 416с.
21. Борис Юровский. Энциклопедия бухгалтера и экономиста: Как правильно определять цены. Часть III. Практические рекомендации по калькулированию себестоимости продукции.//Харьков. Центр «Консульт», 2010, - 223с.
22. Абрютіна, М.С. Економіка підприємства: Підручник. – К.: Видавництво Вища Школа, 2006. - 480с.
23. Сахаров М.Д. Виробництво віконних і дверних блоків - М .: Лісова промисловість, 1986 - 310с
24. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. В.П. Грузинова. - М.: Банки и биржи, Юнити, 2001. – 535с.
25. Класифікатор професій із змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 10 серпня 2016 року № 1328 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vk24.com.ua/useful_information/klasifikator-profesij/klasifikator-profesij/ – сайт класифікаторів.

26. Умови надання кредиту в Укрексімбанку [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://www.eximb.com/rus/sme/loans/conditions/>
27. Атамас П.Й. Управлінський облік: [навчальний посібник] / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
28. Моляка О.І. Інвестиційні проекти : Учб. посіб. / Міжгалуз. ін-т упр.; Наук. ред. Погорельцев В.Н. — К.: ТОВ «Дот ЛТД», 2002. — 50 с.
29. Економічна ефективність проекту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.beintrend.ru/>
30. Нечаєв Г. І. Введення до проектного аналізу : Навч. посіб. / Нечаєв Г.І., Коломієць О.С., Коломієць Ю.О.; Східноукр. нац. ун-т ім. В.Даля. — Луганськ, 2003. — 211с.
31. Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І. — Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Підручник. — Одеса: АТЛАНТ, 2014. – 462 с.