

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

**Сментина Н.В.**

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2018 року

## **Випускна робота**

на здобуття освітнього ступеня бакалавра  
зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства»  
за темою:

**«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВІДКРИТТЯ  
КАФЕ-МАГАЗИНУ ФЛОРІСТИКИ»**

**Виконавець:**

студентка ІV курсу, групи 7 ФЕУП

Коваленко Яна Андріївна \_\_\_\_\_

**Науковий керівник:**

к.е.н, доцент

Осипова Марія Михайлівна \_\_\_\_\_

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1 ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ КВІТАМИ ТА ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАНІВ</b>	
1.1 Характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку торгівлі квітами та кафе .....	5
1.2 Умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібною торгівлі квітами та діяльності ресторанів.....	10
<b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КАФЕ-МАГАЗИНУ ФЛОРИСТИКИ</b>	
2.1 Аналіз конкурентного середовища на ринку роздрібною торгівлі квітами міста Одеса .....	21
2.2 Оцінка внутрішніх конкурентних перев. аг підприємства .....	26
2.3 Формування стартових витрат на створення та функціонування бізнесу .....	31
2.4 Формування поточних витрат на функціонування бізнесу.....	45
<b>РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ КАФЕ-МАГАЗИНУ ФЛОРИСТИКИ</b>	
3.1 Прогнозування прибутку від реалізації послуг кафе-магазину флористики.....	52
3.2 Оцінка економічної ефективності проекту.....	66
3.3 Аналіз можливих ризиків та заходи щодо їх мінімізації.....	70
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	76
<b>Список використаних джерел</b> .....	79
<b>ДОДАТКИ</b> .....	82

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Квітковий бізнес – дуже перспективний вид діяльності, тому що квіти – це товар, який користується попитом протягом цілого року. Люди купують букети на свята, урочисті заходи або ж купують їх для прикраси інтер'єру. Конкуренція в цій сфері досить сильна, однак якщо підприємці грамотно підійдуть до організації проекту, вони зможуть зайняти на ринку свою нішу і незабаром вийти на стабільний високий прибуток. В Україні квітковий бізнес відноситься до категорії рентабельних - при правильному підході і організації, цей показник може досягати 30-50%. Питанням розвитку малого бізнесу у сфері ресторанного бізнесу та організації торгівлі присвячено багато наукових праць. Так, Добрава Н.В., Осипова М.М. розглядали загальні питання організації та розвитку малого бізнесу [20], наприклад, розглядали способи входження у бізнес. Єрмилов С. Р. у своїй книзі розглядав способи входження та започаткування бізнесу на ринку роздрібною торгівлі квітами [22]. Діон Д., Топінг Т. розглядали у своїй праці питання створення власного магазину з роздрібною торгівлі [23].

Щоб бути конкурентоспроможним в цьому бізнесі, потрібно доповнювати асортимент продукції якоюсь новизною, додатковими послугами або комбінувати цей бізнес з чимось ще. Також, з кожним роком все більшої популярності набирають салони/бутіки флористики. Вони розглядаються як квіткові магазини високої якості товару та сервісу та відносяться до сегменту товарів та послуг преміум-класу.

Таким чином, аналізуючи сучасний рівень та тенденції розвитку квітового бізнесу на ринку України, була обґрунтована бізнес-ідея у поєднанні двох видів діяльності: створення кафе-магазину флористики, що передбачає відкриття квітового салону і на його території функціонування невеликої кафе-зони. Так, відвідувачі зможуть не тільки відпочити в приємній атмосфері і випити гарячі напої, а й отримати естетичне задоволення від атмосфери квітового магазину.

**Мета випускної роботи** – розглянути теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи роздрібною торгівлі квітами та діяльності кафе. Завдання дипломної роботи полягає в розкритті необхідного нормативного, фінансового та конкурентного базису, щоб створення підприємства відповідало усім стандартам, державним нормам та обґрунтувало актуальність обраної теми у фінансовому відображенні економічної ефективності.

**Об’єкт дослідження:** процес обґрунтування доцільності створення кафе-магазину флористики на ринку роздрібною торгівлі квітами та діяльності кафе.

**Предмет дослідження:** бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері роздрібною торгівлі квітами.

**Методи дослідження.** Для вирішення поставлених у випускній роботі завдань використовувались різні методи дослідження. Використовувались методи аналізу і аналогії – в процесі обґрунтування бізнес-ідеї; методи статистичного аналізу, класифікації, табличний та графічний – при аналізі ринкових тенденцій розвитку квіткового бізнесу та виконанні розрахунків необхідних витрат для відкриття бізнесу; SWOT-аналіз, спостереження та порівняння – для аналізу конкурентоспроможності бізнесу. Обробка інформації виконувалось за допомогою використання комп’ютерних програм: Microsoft Excel, Microsoft Word.

**Інформаційною базою** для написання цієї роботи слугували нормативно-законодавчі акти України, наукові праці, монографії та статті з дослідження сучасного стану ринку квіткового бізнесу, ринку оптової та роздрібною торгівлі квітів, а також статистичний матеріал державних та недержавних електронних ресурсів. Основна увага була приділена використанню Державного класифікатора продукції та послуг (ДКПП), Класифікатора організаційних форм суб’єктів економіки (СКОФ) та ін., які необхідно враховувати при відкритті власної справи.

## ВИСНОВКИ

При написанні випускної роботи були узагальнені теоретичні, методологічні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері роздрібною торгівлі квітами та діяльності кафе. Були визначені необхідні нормативні, фінансові та конкурентні бази, щоб створити підприємство, яке відповідатиме усім стандартам, державним нормам та обґрунтувало актуальність обраної теми у фінансовому відображенні економічної ефективності. Був проведений аналіз квіткового ринку України та його місце у сфері роздрібною торгівлі. Проведений аналіз роздрібною торгівлі квітами в місті Одеси, проаналізована конкурентна середа та виявлені усі основні конкуренти. Розрахована і проаналізована можливість та доцільність створення кафе-магазину флористики «Muscaris» в місті Одеса, проведено економічне обґрунтування ефективності його створення, та проведений аналіз можливих ризиків та мірі їх запобігання в сфері роздрібного продажу квітів.

За результатами проведених досліджень були зроблені такі висновки:

1. З кожним роком обсяги квіткового ринку ростуть, що говорить про активний розвиток галузі. На сьогоднішній день флористичний бізнес є затребуваним і прибутковим видом бізнесу. Попит на квіти виступає своєрідним відображенням фінансового стану суспільства - чим воно багатше, тим більше квітів купується. І разом з тим, навіть в період криз квіткові магазини активно ведуть свій бізнес - зміщується тільки акцент на продажах, перевага віддається бюджетним варіантам, але обсяги продажів не скорочуються. Реалізація квіткової продукції проходить переважно через ларьки. Близько 70% від всієї реалізації відбувається в ларьках і кіосках. Приблизно 20% складають магазини середнього класу, 10% - елітні квіткові салони. Продажі квітів через інтернет поки не користуються великим попитом. Їх число становить всього 1%. На наш час, набирає попиту квіткові салони/бутики, яким є наш кафе-магазин флористики «Muscaris». Це вищий формат квітового бізнесу, націлений на заможну в фінансовому плані аудиторію. Але зараз такі формати стали доступнішими для покупців середнього статку і користуються попитом, так як вміщують в собі високу якість та доступну ціну.

Зараз це нове явище на ринку цвітів. Щоб наш магазин був затребуваним за інші, ми створили на його основі кафе-зону, де клієнти зможуть відпочити за кавовим напоєм і отримати естетичне задоволення від атмосфери квіткового салону.

2. Конкуренція на ринку квітів досить висока. Так, в сегменті на сьогоднішній день працюють як малі, так і великі підприємства, а також приватні квітникарі. Конкурентне середовище на ринку роздрібної торгівлі квітами в місті Одеса можна розділити за форматами. Кафе-магазин флористики «Muscaris» буде здійснювати свою діяльність у форматі квіткового бутика. Тому, основними конкурентами слід вважати аналогічні формати цього бізнесу. Був проведений детальний аналіз конкурентів та виявлені усі їх сильні та слабкі сторони. Після розрахунків фінансових показників було визначено, що на реалізацію такого бізнесу потрібно буде 228 803 грн. стартових витрат. Загальний обсяг первинної поставки продукції та допоміжних матеріалів складає 25 599 грн. Середні витрати за місяць складають 143 310 грн. Фонд заробітної плати за місяць складає 36 100 грн. Витрати за перший рік з урахування покупки обладнання та інших первинних витрат склали 1 764 872 грн.

3. Кафе-магазин флористики «Muscaris» буде отримувати прибуток від продажу квіткових композицій, від послуг декорування різних свят та кафе/ресторанів/готелів та інших компаній-замовників, та від діяльності на одній території кафе. Додатковий прибуток підприємство буде мати від кафе-зони. В ній буде невеликий асортимент десертів від двох провідних кондитерських міст та кавові напої із чаєм. З урахуванням середніх продажів, було розраховано, що загальний обсяг продажів за звичайний місяць складе 225 320 грн., де найбільша частка продажів припадає на зрізані квіти, а це 42% від усього обсягу. Планується за рік реалізувати товар та послуги на суму 2 703 840 грн. За перший рік планується отримати чистий прибуток у розмірі 668 260,4 грн. Рентабельність продажу за перший рік складає 26,1% та спостерігається динаміка її росту в наступних двох роках та спад в останні роки.

Проект є прибутковим та інвестиційно-привабливим на ринку торгівлі та послуг. В місті Одеса він буде конкурентоспроможним та матиме чималий попит як на торгівлю квітами, так і як невелике затишне кафе.

### Список використаних джерел

1. Квітковий рітейл: огляд ринку і нові тенденції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://trademaster.ua/ryinki\\_nonfood/312455](https://trademaster.ua/ryinki_nonfood/312455)
2. Приємний подарунок: невеликий бізнес план квіткового магазину. // Інформаційний дайджест «Аналітика і фінанси». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/pressroom/priyatnyj-podarok-biznes-plan-cvetochного-magazina>
3. Квітковий бізнес - чи варто відкривати свій магазин квітів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://biznes-club.com/biznes-idei/kak-nachat-tsvetchny-j-biznes.html>
4. Як відкрити міні кав'ярню: кава за п'ять хвилин. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.business-resurs.com.ua/kak-otkryt-mini-kofejnyu-kofe-za-pyat-minut-7726.html>
5. КВЕД-2010. //Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10\\_i.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html)
6. Класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-statistichного-klasifikatora-organizaciin-doc209566.html>
7. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 № 755-IV. // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15/page>
8. Реєстрація фізичної особи-підприємця (ФОП або СПД). // Правінг юридична компанія. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://praving.kiev.ua/razdel46\\_ua/razdel48-11.htm](http://praving.kiev.ua/razdel46_ua/razdel48-11.htm)
9. Єдиний податок для приватних підприємців. Особливості роботи на спрощеній системі оподаткування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chp.com.ua/spravochnik/item/38680-ediniy-podatok-dlya-privatnih-pidpriemtsiv-osoblivosti-roboti-na-sproshcheniy-sistemi-opodatkuvannya>



10. Постанова кабінету міністрів “Про затвердження Порядку подання і реєстрації декларації відповідності матеріально-технічної бази суб’єкта господарювання вимогам законодавства з питань пожежної безпеки”. // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/440-2013-%D0%BF>
11. Наказ МВС України від 30.12.2014 № 1417 «Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні». // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0252-15>
12. Закон України від 24.02.1994 № 4004-ХІІ «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення». // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4004-12>
13. Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 № 104 «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами». // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07>
14. Автоматизований Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016-2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dkpp.rv.ua/>
15. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2008 р. N 75. «Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності в галузі електроенергетики та сфері теплопостачання і визначається періодичність здійснення заходів державного нагляду (контролю) Державною інспекцією енергетичного нагляду». // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/en/75-2008-%D0%BF>
16. Наказ від 28 вересня 2015 року N 118 «Про прийняття нормативних документів України, гармонізованих з міжнародними та європейськими нормативними документами, національних стандартів України, скасування

- нормативних документів України та міждержавних стандартів в Україні». // Державного підприємства «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості». [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page?id\\_doc=64328](http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page?id_doc=64328)
17. Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. «Про ліцензування видів господарської діяльності». // Офіційний веб-портал Верховної ради України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
18. Бізнес з сезонним характером: що потрібно знати про ринок квітів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ubr.ua/business-practice/own-business/biznes-s-sezonnym-harakterom-cho-nejno-znat-o-rynke-cvetov-235128>
19. Інтернет-магазин «Coffee Shop» професійного кавового обладнання [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://coffee-shop.net.ua/kofemashina-professional-naja-la-san-marco-95-sprint-e-b-u.html>
20. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посіб. – Одеса: Бондаренко М. О., 2018. – 305 с.
21. Методи управління фінансовими ризиками [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/TviqmwQDB2A.html>
22. Єрмилов С. Р. Цветочный магазин как бизнес [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bookz.ru/authors/sergei-ermilov/cveto4ni\\_290/1-cveto4ni\\_290.html](https://bookz.ru/authors/sergei-ermilov/cveto4ni_290/1-cveto4ni_290.html)
23. Діон Д., Топінг Т. Роздрібна торгівля: Як відкрити власний магазин – Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 212 с.
24. Крутов Д. Салон квітів: з чого почати, як досягти успіху – Питер, 2014. – 140 с.
25. Антикризовий маркетинг для квіткового бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fantazy.ru/biznes-tehnologii/antikrizisnyj-marketing-dlya-tsvetochnogo-biznesa-2016.html>
26. Ідеї для квіткового бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bbport.ru/ideas/show/idei-dlja-cvetochnogo-biznesa/>