

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”
за освітньою програмою
Економіка та планування бізнесу
(назва освітньої програми)

на тему: **“ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ
МАГАЗИНУ З ПРОДАЖУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ”**

Виконавець:

студент ФЕУП

Лук’янов Євгеній Володимирович _____
/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Балджи Марина Дмитрівна _____
/підпис/

Одеса 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Для кожної країни ринок будівельних матеріалів є визначальним. Споживання будівельних матеріалів показує стан економіки, динаміку її розвитку та купівельну спроможність населення. В останні роки український ринок стрімко розвивається, особливо в Одесі. Щороку з'являється все більше нових будівель та ремонтуються старі, збільшується обсяг нових інженерних споруд. Це і формує попит на будівельні матеріали.

Одеса є містом зі старим житловим та нежитловим фондом, що постійно потребує ремонтних робіт. Капітальне оновлення здійснюється вкрай рідко, особливо коли це архітектурна пам'ятка. Тому, щоб забезпечити подальший робочий стан будівлі, необхідно постійно підтримувати стан старих елементів будівлі та проводити профілактичні заходи для уникнення непередбачуваних ситуацій. Також сьогодні населення приділяє велику увагу внутрішньому інтер'єру, який одним з основних факторів створення затишної оселі. Для задоволення попиту населення на створення комфортного середовища, вирішено відкрити магазин з продажу будівельних матеріалів, які завжди будуть актуальні, адже людина постійно потребує чогось нового у повсякденному житті.

Проблеми організації підприємств у сфері торгівлі вивчаються багатьма вітчизняними науковцями. Конкурентоспроможність торговельного підприємства було розглянуто Сергеевою О.Р. Процес формування цінової політики досліджено у роботах Кудренко Н.В., Безпарточного М.Г., Чорної М.В. Організацію торговельної діяльності визначено у роботах Балджи М.Д., Апоп'єм В.В. Рекламна діяльність та її інформаційне забезпечення вивчено Партиним Т.І.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власного бізнесу у вигляді магазину будівельних матеріалів.

Мета кваліфікаційної роботи реалізується через конкретні завдання.

1. Надання характеристики бізнес-ідеї започаткування власного бізнесу у вигляді магазину будівельних матеріалів.
2. Охарактеризувати умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібної торгівлі будівельними матеріалами.
3. Аргументувати вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування власного бізнесу.
4. Провести аналіз стану ринку будівельних матеріалів у м.Одесі.
5. Визначити та вивчити потенційних конкурентів у м.Одесі.
5. Сформувати стартові витрати на створення магазину будівельних матеріалів.
6. Сформувати поточні витрати на створення магазину будівельних матеріалів.
7. Спрогнозувати прибуток від реалізації продукції.

8. Розрахувати та проаналізувати показники ефективності магазину будівельних матеріалів.

9. Визначити можливі ризики та обґрунтувати заходи щодо їх мінімізації.

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власного бізнесу у вигляді магазину будівельних матеріалів.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення магазину з продажу будівельних матеріалів у м. Одеса.

Методи дослідження – використані такі методи: аналіз та синтез (формування асортименту продукції магазину, необхідного персоналу для оптимального функціонування, статистичні дані щодо динаміки ринку), логічний (прогнозування подальших подій, виявлених за допомогою аналізу та синтезу), SWOT-аналіз (конкурентоспроможність підприємства), оціночний (формування стартових та поточних витрат підприємства), економічний (аналітичний) (розрахунки фінансових показників підприємства), аналіз чутливості (залежність від зміни кількісних показників підприємства), метод Монте-Карло (моделювання ризиків проекту).

В процесі обробки інформації використовувалась комп'ютерна програма Project Expert Holding.

Інформаційна база дослідження: Закони України, законодавчо-нормативні матеріали Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні дані органів державної статистики України, галузеві інструкції та нормативні документи, результати маркетингових досліджень ринку будівельних матеріалів, наукові публікації та монографічні видання вчених.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури (57 найменувань) та 4-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 75 сторінок. Основний зміст викладено на 64 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 13 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі “**Загальна концепція організації власного бізнесу в Україні у сфері торгівлі будівельними матеріалами**” розглядається характеристика бізнес-ідеї започаткування власної справи на ринку (торгівлі) будівельних матеріалів; розглянуто умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері торгівлі будівельними матеріалами; обґрунтовано вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування.

У другому розділі “**Аналітична оцінка можливості створення магазину будівельних матеріалів**” досліджено конкурентне середовище на ринку торгівлі будівельними матеріалами міста Одеса; проаналізовано конкурентоспроможність підприємства; сформовано витрати на створення та функціонування магазину будівельних матеріалів.

У третьому розділі “**Економічне обґрунтування доцільності відкриття магазину будівельних матеріалів**” спрогнозовано прибуток від

реалізації проекту; розраховано показники економічної ефективності проекту; проаналізовані можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження та розрахунки показали, що відкриття магазину будівельних матеріалів є актуальним та прибутковим. Тому можливо зробити наступні висновки.

1. Відкриття власного магазину з продажу будівельних матеріалів у місті Одесі є обміркованим рішенням, що засноване на високій динаміці розвитку ринку будівельних матеріалів. Щорічно обсяги використання будівельної продукції зростають, тим самим створюючи попит на ринку і стимулюючи відкриватися не тільки нові виробничі, а ще й торгові підприємства, які і реалізують цю продукцію. Відмітимо, що для ринку будівельних матеріалів характерний величезний асортимент продукції, проте для магазину будівельних матеріалів “Мезонфорт” був відібраний склад лише найбільш характерних товарів для міського життя.

2. Для функціонування магазину з продажу будівельних матеріалів необхідними умовами є: обрання видів діяльності за КВЕД 2010; реєстрація підприємства; отримання дозволу від органів пожежної безпеки для використання приміщення; торгівля продукцією, що пройшла державну (ДСТУ) або міжнародну (ISO) сертифікацію; дотримання вимог ведення бізнесу згідно чинного законодавства.

3. Магазин з продажу будівельних матеріалів діятиме як фізична особа-підприємець на другій групі спрощеної системі оподаткування. Планується оренда приміщення. Він буде розташований на за адресою: м. Одеса, вул. Катеринінська, 81. Його загальна площа становить 160 м².

4. Знайдено та проаналізовано потенційних конкурентів, а також визначено основного конкурента. Найбільшим конкурентом є великий бізнес, а саме: Епіцентр; Нова Лінія; Метро. Основним конкурентом є будівельний магазин “Староконочка”.

5. Виділені основні критерії та напрямки оцінки конкурентоспроможності підприємства, такі як: асортиментна та цінова політика, рекламна діяльність, організація господарських зв'язків. За ними визначено особливості діяльності, вектор розвитку та стратегію ціноутворення.

Проведений SWOT-аналіз допоміг визначити сильні та слабкі сторони магазину, а також можливості та загрози. Сильні сторони магазину переважають слабкі, а при грамотному управлінні підприємством є можливість мінімізувати загрози та втілити у життя більшість можливостей.

6. Розраховано, що для реалізації проекту необхідно 675 390 грн. З них 475 390 грн власні кошти, а 200 000 грн становлять кредитні кошти. Кредит буде отримано під 18% річних. Найбільше коштів виділено на купівлю асортименту, що є звичним для будь-якого торгового підприємства. Поточні

витрати у перший рік функціонування підприємства складають 394 199 грн за місяць, а річні – 4 730 396 грн.

7. Перший рік функціонування магазину принесе збиток у розмірі 261 786 грн, проте вже у другому році чистий прибуток складе 103 818 грн. Грошовий потік магазину буде щорічно збільшуватися.

8. Здійснено розрахунки фінансових показників за допомогою програми Project Expert Holding. Отже:

- чиста приведена вартість проекту магазину будівельних матеріалів склала 617 727 грн, що відповідає умові $NPV > 0$;

- індекс прибутковості склав 2,1 що відповідає умові $PI > 1$ та говорить про ефективність проекту;

- внутрішня норма прибутковості фірми склала 135,1%, що відповідає умові $IRR > S_k$ (18,0%);

Термін окупності магазину будівельних матеріалів склав 2,12 роки.

9. Визначено ризики, що можуть вплинути на дієздатність підприємства, заходи подолання ризикових ситуацій, розраховано результати моделювання за методом Монте-Карло, що показали стійкість проекту. Також надані інструкції щодо дій у разі виникнення “чорних лебедів”. Для заходів мінімізації обрано методи страхування та самострахування.

Отже, магазин будівельних матеріалів “Мезонфорт” є прибутковим об’єктом інвестування.

АНОТАЦІЯ

Лук’янов Є.В. “Економічне обґрунтування проекту створення магазину з продажу будівельних матеріалів”.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”. – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2020.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи в Україні у сфері роздрібної торгівлі будівельними матеріалами; досліджуються теоретичні аспекти організації торгівлі будівельними матеріалами, характеристика започаткування власної справи, вибір організаційно-правової форми підприємства та системи оподаткування.

Проаналізовано стан та динаміку ринку будівельних матеріалів, конкурентоспроможність підприємства, визначені основні конкуренти.

Запропоновано проект створення магазину з продажу будівельних матеріалів. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проекту, розраховані початкові та поточні витрати для функціонування магазину, прибутки/збитки, грошовий потік, інтегральні показники, точку беззбитковості. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту, охарактеризовані можливі ризики реалізації проекту та шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: будівельні матеріали, роздрібна торгівля, витрати, аналіз, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Lukianov Y.V. “Economic justification of the project of creation of a building materials store”.

Qualifying work on obtaining a bachelor’s degree in the specialty 076 “Entrepreneurship, trade and stock exchange” – Odessa National Economics University. – Odessa, 2020.

The work deals with the theoretical aspects of starting a business in Ukraine in the building materials retail sector; theoretical aspects of building materials retail organisation, and characteristics of the business foundation are explored; organisational form of enterprise and taxation system are chosen.

The building materials market conditions and dynamics and the competitiveness of enterprise are analysed; the competitors are researched.

The project of creation of a building materials store is offered. Initial capital is formed, initial costs and current expenses, profit and loss, cash flow, integrated indicators, and break-even point are calculated. The feasibility of the project implementation is realizable, the possible risks of the project implementation and the ways of minimizing them are described.

Keywords: building materials, retail, expanses, cost, analysis, efficiency, risk.