

**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 обґрунтування відкриття власної справи у сфері роздрібно́ї торгівлі
непродовольчими товарами»**

Виконавець:

студент ФЕУП

Фрідман Артем Ілліч _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Балджи Марина Дмитрівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку національної економіки торгівля є ключовою галуззю серед інших галузей по надходженнях до бюджету. Вона виконує соціально-економічну роль, що проявляється не лише у її впливі на сектор виробництва (сприяє розвитку виробництва продукції, що користується попитом на ринку), а й на сектор споживання (шляхом задоволення потреби і сприяючи підвищенню рівня життя населення).

Розглядаючи роздрібну торгівлю як комерційну діяльність або діяльність в сфері обміну, необхідно зазначити, що вона є важливим елементом системи руху товару і посідаючи проміжне положення між соціальною і виробничою сферою, здійснює збут товарів і продуктів кінцевим споживачам. Основна мета роздрібної торгівлі зводиться до стабільного забезпечення високоякісними товарами, широкого асортименту різних категорій населення для задоволення їхнього попиту на дані товари. Саме роздрібна торгівля завершує процес товарного обігу, адже за її допомогою товари, які вироблені в інших галузях економіки доводяться до кінцевого споживача.

У даний час продаж непродовольчих товарів – стрімко зростає. Одночасно карантин, який триває в Україні через поширення коронавірусу, призвів до закриття багатьох магазинів та закладів сфери послуг, окрім продовольчих крамниць, аптек, та подібних критичних об'єктів. Але сфера послуг та роздрібна торгівля адаптуються до карантину. Заклади громадського харчування та непродуктові магазини налагоджують систему замовлення онлайн і доставки своїх товарів.

Мета роботи – дослідити методичні, теоретичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі непродовольчими товарами.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких **завдань**:

- охарактеризувати бізнес-ідею відкриття власної справи у сфері торгівлі;
- дослідити умови організації та здійснення торгівлі непродовольчими товарами в Україні;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного бізнесу;
- провести дослідження ринку роздрібної торгівлі непродовольчими товарами в Україні та регіоні;
- проаналізувати конкурентне середовище на ринку роздрібної торгівлі та визначити конкурентні переваги нового бізнесу;
- розрахувати витрати на створення та функціонування торговельного підприємства;
- розрахувати прибутковість проекту;
- оцінити економічну ефективність проекту;
- проаналізувати можливі ризики та розробити заходи щодо їх мінімізації.

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі непродовольчими товарами.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами в м. Одеса.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань в роботі використовувалися такі методи наукового дослідження: аналіз та синтез, узагальнення, методи графічної інтерпретації даних, SWOT-аналіз, методи статистичного підрахунку. Розрахунки показників економічної ефективності за проектом створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами проводились із використанням комп'ютерної програми «ProjectExpert».

Інформаційною базою дослідження слугували закони та нормативно-правові акти з питань організації торгівлі непродовольчими товарами, результати досліджень науковців, що представлені у наукових публікаціях, навчальні праці з питань оцінювання ефективності проектів, дані офіційної статистики та матеріали інтернет-джерел.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (32 найменування) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 66 сторінок. Основний зміст викладено на 60 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 6 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Загальна концепція організації підприємницької діяльності у сфері торгівлі»** розглянуто бізнес-ідею відкриття власної справи у сфері торгівлі непродовольчими товарами, вивчено умови організації та здійснення торгівлі непродовольчими товарами в Україні, обґрунтовано вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування бізнесу, який планується відкрити.

У другому розділі **«Аналітична оцінка можливості здійснення роздрібною торгівлі непродовольчими товарами»** проведено дослідження ринку роздрібною торгівлі непродовольчими товарами в Україні та регіоні, проаналізовано конкурентне середовище на ринку роздрібною торгівлі, визначено конкурентні переваги новостворюваного бізнесу, розраховано витрати на створення та функціонування торговельного підприємства.

У третьому розділі **«Економічне обґрунтування доцільності відкриття власної справи у сфері роздрібною торгівлі непродовольчими товарами»** розраховано прибутковість за проектом відкриття власної справи у сфері торгівлі непродовольчими товарами, проведено оцінку показників економічної ефективності проекту, визначені можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

Результати проведених у роботі досліджень дозволяють зробити такі висновки.

1. Успіх реалізації бізнес-ідеї залежить від обраної сфери діяльності, організаційно-правової форми малого підприємства, стратегії і тактики управління.

Багатьох сьогодні залучають бізнес-ідеї магазинів, адже найочевиднішим способом заробітку завжди була і буде торгівля. Проектом передбачається організація бізнесу у сфері роздрібної торгівлі непродовольчими товарами. Відповідно до торгово-товарознавчої системи класифікації, в основу якої покладено ознака сировинного та вихідного матеріалу, спільність вироблення та призначення виробу бізнес-ідея орієнтована на торгівлю товарами комплексу 1 «Одяго-взуттєві товари». Сьогодні – це величезний ринок, на який може увійти практично будь-який охочий за умови – мати грамотний бізнес-план магазину одягу з усіма необхідними розрахунками.

2. Законодавчі і нормативні вимоги регулюють процеси торгового обслуговування, визначають і встановлюють головні правила дотримання роботи підприємств, що займаються торгівлею непродовольчими товарами, вимоги щодо термінів їх реалізації, якості, безпечності товарів, гарантії тощо. Суб'єкт господарювання при здійсненні роздрібної торгівлі непродовольчими товарами повинен керуватися Правилами торгівлі непродовольчими товарами та іншими нормативно-правовими актами, що регулюють торговельну діяльність. Особливості продажу швейних, трикотажних, хутряних, овчинно-шубних (кожухових) товарів і головних уборів визначені у главі 1 розділу II зазначених вище правил. Важливо також при створенні бізнесу обрати код діяльності за класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД). Напрямок діяльності бізнесу та асортимент буде представлений як товар КВЕД-2010: розділом 47, група 47.7, Клас 47.71 – Роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах.

3. Для створення підприємства у сфері торгівлі непродовольчими товарами передбачається здійснити державну реєстрацію фізичної особи підприємця, що працюватиме на загальній системі оподаткування. Загальна система оподаткування має найбільш складну систему ведення бізнесу з точки зору обліку та звітності. Проте вона дозволяє займатися будь-яким видом діяльності та немає інших обмежень, що притаманні спрощеній системі оподаткування (ані за видами діяльності, кількістю працівників, річним оборотом тощо). Станом на сьогодні ФОП на загальній системі оподаткування платять три обов'язкові податки: податок на доходи фізичних осіб, військовий збір, єдиний соціальний внесок.

4. Одеська область демонструє зростання обсягів роздрібного товарообороту у 2020 році збільшився порівно з 2019 роком на 1,9%, у т.ч. за товарною групою одяг зростання відбулося на 11,7%. Хоча перспективи торгівлі можуть здаватися сумнівними внаслідок пандемії COVID-19, ознаки відновлення та зростання, як свідчать результати досліджень спостерігаються по всьому світу і очікується світове зростання на 5,3 % у 2021 р.

5. Аналіз ринку свідчить про існування більше можливостей ніж загроз, що говорить про його привабливість для бізнесу. Головними конкурентними перевагами магазину є зручне місце розташування, середній рівень цін, висока якість обслуговування та зручний графік роботи магазину.

6. Для відкриття магазину необхідно здійснити капітальні інвестиції в розмірі 187,5 тис. грн. Найбільшу частку в структурі стартових витрат посідають витрати на

придбання одягу – більше 53 %. Сумарні поточні витрати магазину становитимуть 1994,7 тис. грн. на рік.

7. У роботі проведено прогнозування прибутку від реалізації одягу. Розрахунки показують, з урахуванням торговельної націнки виручка від реалізації асортименту товарів за місяць складе у середньому з урахуванням сезонності 178 тис. грн. Виручка магазину за рік складе 2150 тис. грн. Фінансовий результат від реалізації одягу за рік діяльності становитиме 155,3 тис. грн. Чистий прибуток від продажу одягу за рік функціонування магазину складатиме 124,4 тис. грн.

8. Розраховані показники економічної ефективності проекту вище нормативних значень. Вкладений капітал окупається менше ніж за один рік. На прибутковість проекту вказує індекс прибутковості, а саме на 1 гривню початкових інвестицій приходиться 59 коп. чистого дисконтованого грошового потоку. Внутрішня прибутковість вказує на високу стійкість проекту. Все це говорить про високу економічну ефективність новостворюваного проекту, при збереженні закладених рівнів основних чинників реалізації проекту.

9. При відкритті магазину велика ймовірність виникнення певних ризиків. В роботі проведена бальна оцінку простих ризиків за проектом відкриття магазину з продажу непродовольчих товарів. Серед пропозицій відносно зменшення негативного впливу низки факторів зовнішнього середовища визначені такі: створити товарні запаси; налагодити контакти з новими постачальниками; постійний пошук нових покупців; постійний контроль за якістю продукції, що продається; проведення рекламних акцій серед покупців та торгового персоналу.

АНОТАЦІЯ

Фрідман А. І. «Економічне обґрунтування відкриття власної справи у сфері роздрібно́ї торгівлі непродовольчими товарами».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2021.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти відкриття власної справи у сфері торгівлі непродовольчими товарами, вивчено умови організації та здійснення торгівлі непродовольчими товарами в Україні, обґрунтовано вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування бізнесу, який планується відкрити.

Проаналізовано стан розвитку роздрібно́ї торгівлі непродовольчими товарами в Україні та регіоні, досліджено конкурентне середовище на ринку роздрібно́ї торгівлі, визначено конкурентні переваги новостворюваного бізнесу, розраховано витрати на створення та функціонування торговельного підприємства.

Розраховано прибутковість за проектом відкриття власної справи у сфері торгівлі непродовольчими товарами, проведено оцінку показників економічної ефективності проекту, визначені можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: власна справа, торгівля, непродовольчі товари, витрати, ефективність.

ANNOTATION

Fridman A. «Economic justification of starting own business in a sphere of non-food products trade».

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economics and business planning». Odessa National Economics University. – Odessa, 2021.

The work deals with the theoretical aspects of starting business in non-food products trade. Author studies terms of organization and implementation of trade consumer goods in Ukraine and substantiates the choice of the legal form and the business tax system.

Author analysis the state of development of retail trade in non-food products in Ukraine and in the region, examines the competitive environment in the retail market, determines the competitive advantages of the newly created business, calculates the costs of establishing and operating a trading company.

The profitability of the project to start your own business in the field of trade in non-food products has been calculated, the indicators of economic efficiency of the project have been evaluated, possible risks have been identified and measures to minimize them have been proposed.

Keywords: own business, trade, non-food products, costs, efficiency.