

**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»

на тему: **«Економічне обґрунтування проєкту створення власної справи у сфері кавового бізнесу»**

**Виконавець:**

Студентка 49 групи факультету  
економіки та управління підприємництвом

Литвинчук Олена Миколаївна \_\_\_\_\_  
/підпис/

**Науковий керівник:**

д.е.н., професор, завідувач кафедри

Андрейченко Андрій Вадимович \_\_\_\_\_  
/підпис/

## АНОТАЦІЯ

**Литвинчук О.М. «Економічне обґрунтування проєкту створення власної справи у сфері кавового бізнесу».**

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, 2022.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти започаткування власної справи в сфері кавового бізнесу. Проаналізовано стратегічні можливості новоствореного підприємства, показники економічної ефективності його діяльності, доцільність відкриття нового бізнесу, стартові та поточні витрати та можливі ризики тощо.

Запропоновано ефективне кадрове забезпечення підприємства, маркетингову стратегію, а також засоби щодо мінімізації ризиків.

**Ключові слова:** підприємництво, кавовий бізнес, кава, власна справа, ризики, витрати, торгівля.

## ANNOTATION

**Lytvynchuk O. " Economic justification of the project of creation your own business in the coffee industry"**

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, 2022.

The work deals with the theoretical aspects of starting your own business in the coffee business. Author analysis strategic opportunities of the newly created enterprise, indicators of economic efficiency of its activity and expediency of opening a new business are analyzed. The legal framework for starting your own business in the coffee business, start-up and running costs and possible risks, etc. are considered.

Effective staffing of the enterprise, marketing strategy, and also measures of minimization of risks are offered.

**Keywords:** entrepreneurship, coffee business, coffee, business, risks, costs, trade.

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

*Актуальність теми.* Продаж кави – це не лише успішний, а й перспективний бізнес. Порівняно низький поріг входження, швидка окупність проєкту, простота організації та ведення основних процесів дає цьому проєкту великий потенціал.

Сьогодні в середньому один українець щороку споживає близько 100 чашок кави. Причому споживання все більше зміщується на натуральну зернову/мелену каву.

Вважається, що кава – один із тих продуктів, які не втратять популярності ніколи. І справді – невеликі коливання попиту можливі, але загалом він досить стабільний. Проте аналіз ринку показує, що підприємцям потрібно розуміти деякі актуальні тенденції.

Аналітиками Pro-Consulting було проведено дослідження ринку кави в Україні, який демонструє динамічний розвиток, формується культура споживання. Український ринок дотримується загальносвітової тенденції стабільного збільшення попиту на каву та кавові продукти.

По всьому світі відбувається збільшення обсягів роздрібної торгівлі. Великий асортимент кави переважно знаходиться в великих роздрібних мережах. Крім того, популярним є просування товарів шляхом онлайн-ритейлу, який стимулює глобальне зростання кавового ринку. Європа, Великобританія, Німеччина і Франція демонструють значний потенціал придбання кави в роздріб за допомогою мережі Інтернет, адже інтернет-магазини спроможні запропонувати споживачам ще більший асортимент кави та інших супутніх продуктів.

Згідно з статистичними даними дохід у сегменті кави складає 1,396 млрд. доларів США у 2021 році. І також очікується, що ринок щорічно зростатиме на 8,95%. Але для порівняння слід зазначити, що у США дохід від продажу кави становить 81,166 млрд. доларів США у поточному році.

Очікується, що до 2025 року 65% витрат та 12% обсягу споживання в сегменті кави будуть пов'язані із споживанням поза домом (наприклад, у барах та ресторанах), також очікується зростання ринку на 4% у 2022 році .

Звертаючи увагу на актуальність та значний обсяг попиту на каву, нами було прийнято рішення про відкриття кавового бізнесу.

Ідея полягає у створенні магазину, який буде спеціалізуватись на продажі кави, кавових машин, чаю, сиропів, топінгів та ін. Окрім цього підприємство буде спеціалізуватись на оренді кавових машин.

*Метою наукової роботи* є економічне обґрунтування створення кавового бізнесу.

*Об'єкт дослідження* – процес обґрунтування доцільності створення власної справи у сфері кавового бізнесу.

*Предмет дослідження* – бізнес-проектування започаткування власної справи у сфері кавового бізнесу.

Відповідно до мети дослідження були сформульовані наступні завдання:

- розглянути загальну характеристику ідеї створення кавового бізнесу;
- проаналізувати нормативно-правові аспекти щодо відкриття кавового бізнесу;
- обґрунтувати організаційно-правову форму системи оподаткування майбутнього бізнесу;
- провести аналіз поточного стану бізнесу в Одеській області;
- оцінити внутрішнє середовище та конкурентні переваги бізнесу що створюється;
- розрахувати витрати на створення та функціонування бізнесу;
- спрогнозувати прибуток від реалізації продукції підприємства;
- оцінити економічну ефективність проекту створення кавового бізнесу;
- проаналізувати ризики та заходи щодо їх мінімізації.

*Методи дослідження.* При написанні кваліфікаційної роботи було використано такі методи: індукції та дедукції, теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, абстрактно-логічного підходу та спостереження.

*Інформаційна база дослідження.* Теоретичною основою дослідження є матеріали навчальної та учбової методичної літератури, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з питань бізнес-планування підприємства, матеріали науково-практичних конференцій.

*Структура і обсяг роботи.* Кваліфікаційна робота бакалавра складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (39 найменувань) . Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 71 сторінки комп'ютерного тексту, містить 22 таблиці та 4 рисунки.

## **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі «Теоретичні та нормативні аспекти створення кавового бізнесу» розглянуто спеціалізацію підприємства, організаційно-правову форму, нормативно-правові аспекти відкриття кавового бізнесу, стратегії розвитку підприємства.

У другому розділі «Аналіз процесу створення кавового бізнесу» нами було проведено оцінку внутрішнього середовища та конкурентних переваг бізнесу що створюється, визначено цільову аудиторію, то проведено SWOT – відповідно до якого були розроблені заходи, щодо покращення становища на конкурентному ринку міста Одеса. Також було розраховано стартовий капітал на реалізацію проекту.

У третьому розділі «Обґрунтування економічної ефективності проекту створення підприємства» важливим етапом є прогнозування майбутнього прибутку. Нами було визначено очікуваний у 2023-2025 роках прибуток від ведення господарської діяльності. Також було проведено оцінку економічної ефективності проекту, яка свідчить про високу надійність проекту і про доцільність реалізації ідеї. Проведений аналіз щодо ризиків свідчить про те, що для майбутнього кавового бізнесу є характерними як внутрішні, так і

зовнішні ризики. До числа зовнішніх ризиків відносяться: зниження попиту на продукцію магазину, підвищення закупівельних цін на товари, зростання витрат на електроенергію, зростання рівня конкуренції на ринку. До числа внутрішніх ризиків можемо віднести: плинність кадрів, низький рівень компетентності персоналу, крадіжки персоналу, ймовірність допущення помилок в процесі ціноутворення. Важливим завданням контролінгу (управлінського обліку) є калькуляція ціни, планування прибутку підприємства та асортимент продукції. Дієвим інструментом виконання цього завдання є розрахунок точки беззбитковості.

## **ВИСНОВКИ**

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Звертаючи увагу на актуальність та значний обсяг попиту на каву, нами було прийнято рішення про відкриття кавового бізнесу. Ідея полягає у створенні магазину, який буде спеціалізуватись на продажі кави, кавових машин, чаю, сиропів, топінгів та ін. Окрім цього підприємство буде спеціалізуватись на оренді кавових машин. У планах організації кавового магазину передбачається:

- вибрати грамотне місцерозташування;
- вибрати грамотний інтер'єр;
- розробити асортимент товарів;
- зняти в оренду або придбати приміщення або будівлю;
- закупити торгове обладнання та товар;
- найняти персонал;
- грамотно розмістити товар в залі, провести рекламну компанію.

2. Зважаючи на легкість реєстрації та значні переваги реєстрації підприємства у формі ФОП, нами було прийнято рішення щодо обрання цієї форми. Державна реєстрація фізичної особи-підприємця (ФОП) – це офіційне визнання факту набуття фізичною особою статусу підприємця. Поняття

«державна реєстрація фізичної особи-підприємця» поширюється також на зміни відомостей про фізичну особу-підприємця в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

3. Після проведення аналізу переваг та недоліків організаційно-правових форм ФОП та ТОВ нами було прийнято рішення про обрання організаційно-правової форми – фізичну особу підприємця. Від вибору системи оподаткування безпосередньо залежить кількість грошей, які підприємство надалі витрачатимете на сплату податків. Це важливе питання, яке потрібно вирішити ще на етапі складання бізнес-плану створення закладу, він безпосередньо впливає на окупність та рентабельність. В процесі аналізу існуючих систем оподаткування нами було прийнято рішення про обрання третьої групи спрощеної системи оподаткування.

4. В останні роки ринок кави в Україні набрав значних обертів завдяки цікавості споживачів, розвитку кав'ярень та можливості у населення подорожувати та порівнювати рівень сервісу у світі та вдома. Згідно з даними УКАБ за останні 5 років в Україну імпортували кави більше на 70,2 %, це 74,8 тис. тонн , але цікавий факт, що основному це імпорт не з країн-виробників кави, а з країн Європи, що звісно впливає на ціну продукту. Всі ці дані свідчать про те, що ринок кави в Україні розвивається значними темпами.

5. Нами було проведено оцінку внутрішнього середовища та конкурентних переваг бізнесу що створюється, визначено цільову аудиторію, то проведено SWOT – відповідно до якого були розроблені заходи, щодо покращення становища на конкурентному ринку міста Одеса. До можливостей магазину у сфері кавового бізнесу необхідно віднести: зростання попиту на продукцію; розширення асортименту продукції (за умови ефективного ведення бізнесу, розширення бази клієнтів магазину ми плануємо розширювати свій асортимент та обсяги діяльності, що в подальшому збільшить і частку ринку, яку займає підприємство). Також не

менш важливою можливістю в даному списку є можливість просування як магазину, так і продукцію магазину на інтернет просторах. Ми плануємо в значному обсязі залучати даний вид реклами, оскільки він є одним з найефективніших.

6. В процесі обґрунтування ідеї створення підприємницької діяльності важливим етапом є прогнозування майбутнього прибутку. Нами було визначено очікуваний у 2023-2025 роках прибуток від ведення господарської діяльності.

7. Оцінка економічної ефективності є найбільш відповідальним і вирішальним етапом у процесі прийняття інвестиційних рішень. Від результатів цієї оцінки, її об'єктивності та обґрунтованості, залежить рішення щодо прийняття даного проекту до реалізації чи його відхилення. Нами було проведено оцінку економічної ефективності проекту, яка свідчить про високу надійність проекту і про доцільність реалізації ідеї.

8. Проведений аналіз щодо ризиків свідчить про те, що для майбутнього кавового бізнесу є характерними як внутрішні, так і зовнішні ризики. До числа зовнішніх ризиків відносяться: зниження попиту на продукцію магазину, підвищення закупівельних цін на товари, зростання витрат на електроенергію, зростання рівня конкуренції на ринку. До числа внутрішніх ризиків можемо віднести: плинність кадрів, низький рівень компетентності персоналу, крадіжки персоналу, ймовірність допущення помилок в процесі ціноутворення. Важливим завданням контролінгу (управлінського обліку) є калькуляція ціни, планування прибутку підприємства та асортимент продукції. Дієвим інструментом виконання цього завдання є розрахунок точки беззбитковості.