

**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»

на тему: **Економічне обґрунтування проєкту створення служби доставки
їжі**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Стрижак Катерина Олегівна

_____ /підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор

Горбаченко Станіслав Анатолійович

_____ /підпис/

Одеса 2022

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність проблеми. Доставка їжі — це завжди ціла подія й маленьке свято. Нині, після пандемії, ми маємо можливість влаштувати вечерю зі стравами улюблених закладів й підтримати ресторанну сферу, не виходячи з дому. Ідея доставки народилася минулого сторіччя.

Служба доставки їжі «Home Food», буде розташована в м. Чорноморськ Одеська область. Проте діапазон дії нашої служби доставки буде вся Одеська область, а для деяких видів продукції й вся Україна.

Зараз як ніколи можна побачити наскільки багато часу займає походи до магазину та приготування їжі. Зараз люди орієнтовані на роботі або провести гарно час з родиною. Ніхто не хоче щодня стояти біля плити та готувати їсти, та і часу піти в ресторан не завжди вистачає. Створення подібних підприємств допоможе людям не лише зберегти свій час, а й налагодити свою харчову поведінку.

Епідемія коронавірусу і сьогоденна війна показує, що люди забувають про своє здоров'я і частіше віддають перевагу фаст-фуду лише через швидкість та зручність купівлі даної продукції. Науковцями доказано, якщо буде лежати здорова приготовлена їжа і фаст-фуд, то більшу перевагу віддають здоровій їжі.

Для вирішення основних завдань була вивчена література по даній темі, дану сферу досліджували: Карпов В. А., Лінн Джонсон Голабовські, Єрмошенко М. М., Сінді Лемер, Гойхман О. Я., Ігор Ансофф, Ія Імшинецька, Зозульов А. В., Райс Э., Траут Д.

Мета кваліфікаційної роботи - теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері служби доставки їжі.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є процес створення служби доставки їжі.

Предметом кваліфікаційної роботи - бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері служби доставки їжі.

Методи кваліфікаційної роботи - теоретичні, методичні та прикладні аспекти створення підприємства у сфері служби доставки їжі.

Для досягнення поставленої мети у роботі були визначені та вирішені такі завдання:

- розглянути особливості послуг доставки їжі як виду економічної діяльності;
- охарактеризувати організаційно-правові форми та системи оподаткування у малому бізнесу;
- провести аналіз ринку громадського харчування та послуг доставки їжі;
- провести економічне обґрунтування доцільності створення служби доставки їжі;
- визначити основні конкурентні переваги служби доставки їжі;
- проаналізувати грошові потоки від господарської діяльності;
- проаналізувати ризики та запропонувати шляхи їх мінімізації.

Інформаційна база кваліфікаційної роботи – закони України та інші нормативно-правові акти, наукові публікації та монографічні видання вітчизняних і закордонних вчених, нормативно-законодавчі акти інших країн, матеріали наукових конференцій і досліджень, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, агентств та ін.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 73 сторінки. Основний зміст викладено на 66 сторінках. Робота містить 25 таблиць, 5 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Загальна концепція організації бізнесу в Україні у сфері служби доставки їжі»** розглядається загальна характеристика бізнес-ідеї зі створення служби доставки їжі, а також умови її організації та здійснення.

У другому розділі **«Аналітична оцінка можливості створення підприємства з надання послуг служби доставки їжі»** проаналізована кон'юнктура ринку служби доставки їжі, визначено конкурентні переваги служби доставки їжі, розраховано інвестиційні та операційні витрати за проектом.

У третьому розділі **«Економічне обґрунтування доцільності створення служби доставки їжі»** розраховано прогнозований прибуток від діяльності служби доставки їжі, розраховано критерії ефективності проекту, проаналізовано можливі ризики та запропоновані заходи щодо їхньої мінімізації.

ВИСНОВКИ

1. Основною бізнес-ідеєю проект є відкриття служби доставки їжі «Home food», яка буде працювати в м.Одеса та Одеській області. Унікальністю нашої служби доставки їжі буде індивідуальний підхід до кожного споживача, консультація з професіоналами для вірного підбору раціону та можливість на своїй кухні приготувати різноманітні страви різних країн світу.

2. Планується створити бізнес основний вид діяльності буде спрямований на продаж готової продукції, а послуги доставки будуть розглядатися як додаткові. За КВЕД обрана сфера торгівлі визначається кодом 56.10 включає послуги з надання харчування споживачам, незалежно від того, їх подають у спеціалізованих місцях громадського харчування або в ресторанах самообслуговування, або їх споживають у приміщенні, забирають із собою або замовляють додому.

3. Щодо організаційно-правової форми та системи оподаткування новоствореного бізнесу, згідно з класифікатором організаційних форм суб'єктів економіки було обрано організаційну форму – це товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) та обрано 3 групу платників податку.

4. Аналіз кон'юнктури ринку показав, що на даному етапі ринок доставки їжі активно набирає обертів і розвивається. Все більше закладів громадського харчування відмовляються від власних кур'єрів та співпрацюють з незалежними службами доставки. Проте, компаній які б одночасно займалися продажем корисної готової продукції та службою доставки їжі не так багато. Ми виділили чотири головних конкуренти серед служби доставки та чотири серед компаній, які займаються продажем корисної готової продукції.

5. Був проведений аналіз внутрішніх переваг, який дозволяє зробити висновок, що ТОВ «Home Food» буде мати змішану – лінійно-функціональну структуру управління. В ході розробки маркетингової стратегії було доведено, що доставка їжі «Home Food» має чіткі напрямки дій в області маркетингу для досягнення конкурентних переваг.

6. Для створення служби доставки їжі з цехом виробництва продукції необхідні стартові інвестиції у розмірі 868 000 грн.

7. У формуванні поточних витрат на функціонування служби доставки їжі включені: витрати на придбання обладнання, штат співробітників та їх оклад з ЄСВ, витрати на оренду приміщення. Таким чином, поточні витрати на функціонування служби доставки їжі 4 558 344 грн за рік.

8. Показник чистого приведенного доходу за п'ять років, складає 1 529 118,8 грн, це свідчить про те, що отримані надходження перевищують всі вкладені кошти в проєкт. Середня норма рентабельності інвестицій перевищує межу 50% і складає 76,17%, що є цілком прийнятним показником.

9. Внутрішня норма рентабельності складає 61,89%, що означає, що проєкт відносно стійкий до будь-яких змін. Розмір внутрішньої норми рентабельності перевищує ставку відсотка за кредит.

10. Індекс прибутковості складає 1,76, тобто на кожен одиницю вкладених коштів підприємство отримує 1,76 грн дисконтованих надходжень. Показник перевищує межу одиниці, що дозволяє рекомендувати проєкт до реалізації. За допомогою аналізу ефективності проєкту, підраховали термін окупності проєкт, який склав 33 місяці.

11. Була проведена оцінка ризиків та можливостей їх усунення, а саме :

- Поява нових технологій ведення бізнесу створює колосальні можливості. Наразі відомо безліч майданчиків де можна просувати свій проєкт при цьому дуже зручно відстежувати з якого майданчику прийшло більше клієнтів. Ті фірми які зможуть швидко змінювати свою стратегію згідно зі світовими тенденціями, завжди залишатимуться в топі.

- Для того щоб, мінімізувати вплив зовнішніх і внутрішніх ризиків, необхідно продумати товари «супроводжувальні», максимальна вартість яких 3-4 дол. США, саме за допомогою таких незначних товарів споживач може перейти до вашого магазину і надалі купити головний продукт з вашого асортименту.

- Необхідно якісно підходити до утвердження робітників і вводити обов'язковий випробувальний термін, також усі робітники мають бути офіційно влаштовані і мати певну систему заохочень.
- Щоб уникнути злив приватної інформації клієнтів, необхідно користуватися лише перевіреним сервісом.