

**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 магазину з продажу квітів»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Матвієнко Анастасія Сергіївна _____

Науковий керівник:

К.е.н. доцент

Клевцевич Н.А. _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми В даний час квітковий бізнес визнаний одним із найприбутковіших і перспективних напрямів. Квіти – це універсальний подарунок на весілля, ювілей та інші свята. Продаж квітів буде актуальним і в будні, адже багато чоловіків, як і раніше, воліють радувати своїх дам розкішними букетами квітів. Квіти піднімають настрій, викликають усмішки на обличчях та створюють неповторну атмосферу свята навіть у звичайний день.

Мета дослідження - теоретичне обґрунтування, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи в сфері квітового бізнесу.

Завдання дослідження:

- описати бізнес-ідею започаткування власної справи на ринку квітового бізнесу України;
- дослідити основні організаційні умови створення та ведення бізнесу на ринку квітового бізнесу України;
- проаналізувати конкурентне середовище на ринку квітового бізнесу;
- запропонувати оцінити основні тенденції та перспективи розвитку ринку квітового бізнесу;
- обґрунтувати вибір виду діяльності.

Об'єкт дослідження - процес обґрунтування доцільності створення квітового магазину на ринку м. Одеса

Предмет дослідження – бізнес-проекування започаткування власної справи в сфері квітового бізнесу.

Методи дослідження Для вирішення поставлених завдань в роботі використовувалися різні методи. Методи теоретичного узагальнення і порівняння (аналіз і синтез, індукція і дедукція) – для дослідження теоретичних та організаційних аспектів проблеми. Методи емпіричного дослідження (спостереження, опис, експеримент) – при яких здійснюється зовнішня реальна взаємодія суб'єкта і об'єкта дослідження. Теоретичні методи (пояснення, класифікація, аналіз), економіко-логічні методи (діалектичний метод, використання абсолютних і відносних величин, порівняння, індексний метод), а також методи збирання, зведення та групування, узагальнення та економіко-статистичні методи – для вивчення та відображення тенденцій на ринку. Застосувалися комп'ютерні програми для обробки й аналізу інформації

Інформаційна база дослідження - законодавчі та нормативні акти, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій, дані статистичної звітності.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (32 найменувань) та 1-го додатка. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 63 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 3 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні засади організації бізнесу*» розглянуто сутність створюваного підприємства, обрано та проаналізовано організаційно-правову форму, а також визначено усі законодавчі аспекти.

У другому розділі «*Аналіз можливостей відкриття квіткового магазину*» проаналізовано конкурентне середовище створюваного квітового магазину, було досліджено, якими кадрами має бути забезпечений магазин, а також були проаналізовані стартові та поточні витрати для відкриття бізнесу.

У третьому розділі «*Економічне обґрунтування доцільності відкриття квітового магазину*» запропоновано шляхи мінімізації ризиків підприємства, були проаналізовані показники ефективності і розглянуті та розраховані джерела доходів майбутнього магазину.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Мистецтво дарування квітів має величезну історію, та популярність цього подарунку збільшується з кожним роком. Без квітів не обходиться жодне свято, що робить цей бізнес одним з найприбутковіших. Для даного підприємства підібраний спектр додаткових послуг, що дозволяє виокремити магазин від конкурентів, а саме: безкоштовна доставка в межах міста, флористичне оформлення урочистостей, пакування оригінальних подарунків та ін.

2. Було визначено основні сфери діяльності підприємства згідно з КВЕД-2010, досліджено основні організаційні умови створення та ведення бізнесу на ринку квітового бізнесу України, а саме досліджена та проаналізована нормативно-правова база відкриття та розвитку власної справи у квітовому бізнесі. Також визначені норми утримання та оренди площі, норми пожежної безпеки та санітарно-гігієнічні вимоги при відкритті магазину квітів.

3. Були розглянуті етапи розробки та реалізації створення нового торговельного підприємства. Були розглянуті організаційно-правові форми та вирішено, що найефективнішою формою створюваного підприємства є фізична особа-підприємець другої групи зі спрощеною системою оподаткування. ФОП цієї групи має право використовувати працю найманих працівників до 10-ти осіб, а обсяг доходу не повинен перевищувати 5 004 000 грн на рік. При цьому щомісячно сплачується єдиний податок у розмірі 20% від мінімальної заробітної плати.

4. Проведене дослідження ринку квітового бізнесу в Одеському регіоні показало, що підприємства поділяються на 2 типи : роздрібні та оптові. В регіоні більше переважають роздрібні магазини з продажу квітів, а саме квіткові салони, бутіки, невеликі точки. Також визначено, що не дивлячись, на велику кількість працюючих підприємств, даний ринок ще далекий від насичення.

5. Проаналізовано конкурентне середовище на ринку квітового бізнесу, за результатами SWOT-аналізу квітового магазину, продемонстровано, як новий проект, може скористатися недоліками своїх конкурентів та перевтілити їх у свої

можливості та переваги. Визначено, що для збереження конкурентоспроможності потрібно слідкувати за якістю наданих послуг, нормативно-правовими нормами та залучати якомога більше клієнтів за допомогою маркетингових засобів, реклами та підвищення лояльності.

6. Обґрунтовано вибір виду діяльності, сформовані інвестиційні витрати – капіталовкладення, які пов'язані з реалізацією проекту, а також поточні витрати майбутнього бізнесу. Сформований портфель інвестицій показав, що для впровадження проекту плануються початкові витрати в розмірі – 344 186 грн.

7. Прогнозовано прибуток від діяльності квіtkового магазину, були розглянуті такі поняття: виручка, дохід, середній чек. Визначено, що середній чек створюваного підприємства складає 610 грн. Розраховано результат перших чотирьох кварталів роботи магазину, визначено зведений прогноз прибутків та збитків у період з 2023 до 2027 рр..

8. Були освітлені основні показники ефективності інвестицій та визначена доцільність відкриття квіtkового магазину, розглянуто поняття «рентабельність» та шляхи її найвищого досягнення. В перший рік планується такий грошовий потік – 372 571,24 грн., в другий –397 741,2 грн. Ефективність інвестиційного проекту відображає відповідність проекту цілям та інтересам його учасників. Для оцінки ефективності проекту використовується метод чистої приведеної вартості, який заснований на зіставленні: поточної вартості грошових надходжень за прогнозований період та інвестицій. Всі розрахунки показників ефективності проводилися в програмі «Microsoft Office Excel». В звіті представлена сума постійних витрат, сума відсотків за кредитами . Чистий прибуток в 2023 році склав 359 571,24 грн. Аналіз ефективності інвестицій показав, що термін окупності проекту склав 5 місяців, передбачається отримання чистого приведеного доходу в розмірі – 753 398,03, а внутрішня норма рентабельності – 111%

9. Оцінено основні тенденції та перспективи розвитку ринку квіtkового бізнесу, визначено стратегії розвитку створюваного підприємства, оцінено ризики, які може зазнати майбутнє підприємство, була виявлена точка беззбитковості (рис 3.1). Також були перераховані фактори управління ризиками у сфері торгового господарства.

АНОТАЦІЯ

Матвієнко А. С. «Економічне обґрунтування проєкту створення магазину з продажу квітів».

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 розробки бізнес-планування, створення і розвитку нового торговельного підприємства, а саме – магазину квітів.

Проаналізовано стратегічні можливості новоствореного підприємства, показники економічної ефективності його діяльності та доцільність відкриття нового бізнесу.

Запропоновано ефективне кадрове забезпечення підприємства, систему підвищення лояльності клієнтів та маркетингову стратегію, а також заходи мінімізації ризиків.

Ключові слова: проєкт, ефективність, доцільність, ризик, торговельне підприємство.

ANNOTATION

Matviienko A. "The economic justification of the project to creation of the flower shop"

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Economics and business planning»

for the educational program «Economics and organization of trade». – Odessa National Economics University. – Odessa, 2022.

The work deals with the theoretical aspects of business planning development, creation and development of a new trading company, namely a flower shop.

Author analysis strategic opportunities of the newly created enterprise, indicators of economic efficiency of its activity and expediency of opening a new business.

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

Keywords: project, efficiency, expediency, risk, trading company.