

**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 ПРОЄКТУ ВІДКРИТТЯ
ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ З ПРОДАЖУ МЕБЛІВ»**

Виконавець:

студентка ФЕУП

Пшеченко Марія Олександрівна _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Сментина Наталія Валентинівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. У сучасному світі доволі швидкими темпами зростають онлайн продажі. Особливою популярністю інтернет-торгівля почала користуватися через поширення пандемії Covid-19. З того часу усе більше людей надають перевагу покупкам в інтернеті, адже покупку можна здійснити досить швидко і зручно, навіть не встаючи з дивану. З огляду на це актуальною вбачається бізнес-ідея започаткування власної справи в сфері електронної комерції.

Обираючи ідею для інтернет-магазинів майбутній підприємець повинен визначитися із цільовим ринком, дослідити можливості ринкової ніші, проаналізувати можливості зростання бізнесу, розробити бізнес план та оцінити економічну ефективність проекту відкриття сласної справи. Одним з варіантів реалізації бізнес-ідеї в сфері інтернет торгівлі може стати відкриття інтернет-магазину меблів. Ця галузь має перспективи росту. Меблі здатні створити затишок та комфорт в квартирі, будинку або офісі. А щоб меблі радували око тривалий час, необхідно обирати не лише красиві та стильні варіанти, але і міцні. І неважливо чи буде це стіл або ліжко в спальню, меблі мають бути виготовлені з натуральних і екологічно чистих матеріалів.

Нещодавно створення інтернет-магазину меблів порівнювалося із сумнівним видом бізнесу. Клієнти віддавали перевагу офлайн магазинам, оскільки вони мали змогу побачити наочно колір і відчутти матеріал, поспілкуватися з консультантом. Але сьогодні продаж меблів через інтернет більш вигідний через низку причин. Основними перевагами для покупців є те, що робити покупки в інтернет-магазині меблів можна в будь-який час доби, фільтри значно економить час пошуку потрібного товару. Основна перевага для бізнесу полягає у скороченні стартових та поточних витрат витрат (на оренду магазину, логістику, оплату праці, комунальні послуги тощо), що робить бізнес-ідею створення інтернет-магазину привабливою для майбутнього підприємця та актуальною для дослідження. З урахуванням зазначеного вище у даній роботі буде зроблена спроба обґрунтувати економічну доцільність відкриття інтернет-магазину меблів.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методологічні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері інтернет-торгівлі.

Для досягнення поставленої мети визначені такі **завдання**:

- охарактеризувати бізнес-ідею започаткування комерційного підприємництва;
- дослідити законодавчі вимоги до започаткування підприємницької діяльності в Україні у сфері інтернет-торгівлі;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування створюваного бізнесу;
- дослідити ринок інтернет торгівлі;
- оцінити внутрішні конкурентні переваги майбутнього бізнесу;
- проаналізувати інвестиційні та операційні витрати на відкриття інтернет-магазину меблів;

- спрогнозувати прибуток від реалізації меблів;
- розрахувати показники економічної ефективності проєкту;
- проаналізувати можливі ризики та запропонувати заходи щодо їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності відкриття інтернет-магазину меблів.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи у сфері торгівлі.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі використані такі методи: теоретичного узагальнення, індукції та дедукції – для дослідження умов започаткування підприємницької діяльності у сфері торгівлі; метод системного аналізу – для дослідження конкурентного середовища в інтернет-торгівлі; метод аналогії – для порівняння конкурентних переваг та недоліків аналогічних бізнесів; табличний метод – для більш наглядного узагальнення інформації; графічний метод – для відображення динаміки показників, що характеризують кон'юнктуру ринку; метод SWOT-аналізу. У процесі розробки проєкту використано програму Microsoft Excel – для розрахунку показників за проєктом.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові публікації українських і зарубіжних учених з проблематики організації та ведення підприємницької діяльності в сфері торгівлі, зокрема інтернет-торгівлі, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій, аналітичні матеріали Державної служби статистики України, матеріали мережі Інтернет.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (31 найменування). Загальний обсяг роботи становить 63 сторінки. Основний зміст викладено на 60 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 11 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні засади започаткування власної справи у сфері торгівлі**» сформульовано бізнес-ідею започаткування комерційного підприємництва, охарактеризовано законодавчі вимоги до започаткування підприємницької діяльності в Україні у сфері інтернет-торгівлі, обґрунтовано вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування створюваного бізнесу.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості відкриття інтернет-магазину з продажу меблів**» досліджується ринок інтернет-торгівлі, оцінено внутрішні конкурентні переваги майбутнього бізнесу, проаналізовано інвестиційні та операційні витрати на відкриття інтернет-магазину меблів.

У третьому розділі «**Економічне обґрунтування доцільності відкриття інтернет-магазину з продажу меблів**» спрогнозовано прибуток від реалізації меблів, розраховано показники економічної ефективності

проєкту, визначені можливі ризики та запропоновано заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

Результати проведених досліджень дозволяють зробити такі висновки.

1. Розвиток інформаційних технологій сприяв формуванню нового середовища здійснення підприємницької діяльності – інтернет торгівлі. Останнім часом популярність інтернет-торгівлі все більше зростає, особливо через поширення пандемії Covid-19. Інтернет продажі можна організувати одних із двох способів: створити власний магазин або додати товари на маркетплейс. У даній роботі нами обрана бізнес-ідея відкриття інтернет-магазину меблів. Відповідно до бізнес-ідеї планується відкрити інтернет-магазин «Dream», який спеціалізуватиметься на продажі якісних модульних меблів від провідних виробників. Для початку обрано продукцію таких двох потужних виробників, як «Світ Меблів – Україна», Волинської меблевої компанії – «ВМК-УКРАЇНА».

2. Відкриття підприємницької діяльності передбачає проходження процедури державної реєстрації в органах державної реєстраційної служби та податкової з подальшим отриманням виписки з єдиного державного реєстру про проведення реєстрації та витягу з реєстру платників податку. Для заняття інтернет-діяльністю треба обрати КВЕД: 47.91 Роздрібна торгівля, яка здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет або 47.99 Інші види роздрібною торгівлі поза магазинами. З огляду на те, що обов'язковим елементом правового захисту інтернет-бізнесу є публічні оферти, підприємець повинен подбати про розробку двох публічних оферт: Політики Конфіденційності та Умови користування інтернет-магазином.

3. Серед найбільш поширених організаційно-правових форм, передбачених чинним законодавством України для інтернет торгівлі як різновиду бізнесу, виділяють фізичну особу-підприємця і товариство з обмеженою відповідальністю. Для відкриття інтернет-магазину меблів «Dream» планується реєстрація ФОП на спрощеній системі оподаткування третьої групи платників єдиного податку.

4. Аналіз ринку інтернет-торгівлі показав, продажі меблів та фурнітури сягають 15% від загального обсягу продаж в мережі Інтернет. На ринку інтернет-торгівлі виділяють чотири сегменти: інтернет-магазини, прайс-агрегатори, торгові майданчики (маркетплейси) і дошки оголошень (класифайди). 82,6% ринку займають маркетплейси, далі йдуть великі магазини – 14,8%. Найменша частка мультикатегорійних магазинів – 2,6%.

Найбільше покупців в інтернеті це люди віком від 25 до 34 років. Переважає в інтернет-торгівлі «чистий» онлайн, коли 86% відразу купують необхідні товари онлайн, і лише 14% спочатку шукають офлайн, й лише потім замовляють на маркетплейсах. У 2019-2020 роках користувачі шукали інтернет-магазини меблів у середньому 112,8 тис. разів на місяць. Лідери галузі значно зміцнили свої позиції на ринку від початку періоду локдауну:

так, попит на «МебельОК» зріс у 2,45 рази, на «Будинок меблів» – у 1,5 рази, на «Юск» – у 2,25 рази.

5. Для аналізу конкурентоспроможності інтернет-магазину меблів варто брати до уваги такі фактори: дизайн та навігація сайту, цінова політика конкурентів, асортимент, особливості товарної пропозиції, маркетингові активності, канали продажу. Результати аналізу свідчать, що найбільш конкурентоспроможними на ринку є товари інтернет-магазину Dybok. Перевагами цього інтернет-магазину стала навігація сайту, широкий асортимент та цінова політика. інтернет-магазин має низку переваг порівняно з конкурентами. Перш за все, це невисокі ціни на меблі, що стало можливими завдяки тому, що інтернет-магазин працює безпосередньо з українськими фабриками та пропонує продукцію безпосередньо від виробника. По-друге, це великий асортимент, який клієнт може побачити в зручному інформаційному каталозі. Серед переваг – швидке обслуговування покупців, що досягається завдяки налагодженістю процесів, а також відповідальному ставленню персоналу інтернет-магазину до своєї роботи.

6. Підприємцю, що бажає відкрити інтернет-магазин, треба подбати про реєстрацію бізнесу, асортимент продукції, майданчик для здійснення інтернет продажів, визначитися з вибором приміщення чи ухвалити рішення щодо дропшипінгу, придбати обладнання та інструменти автоматизації, а також витратися на рекламу бізнесу.

На відкриття інтернет-магазину меблів «Dream» знадобиться 87,1 тис. грн. При цьому найбільшу частку у структурі стартових витрат займають витрати на закупівлю комп'ютерів та оргтехніки – майже 46%. Другою вадливою статтею стартового капіталу є витрати на конструювання інтернет-магазину, тобто витрати пов'язані із розробкою сайту – 17,22%.

Крім стартових витрат на запуск проєкту підприємець повинен враховувати щомісячні витрати, розрахувати річний кошторис і врахувати непередбачені витрати. найбільшу частку у структурі поточних витрат займає заробітна плата з нарахуваннями (22,83%), витрати на обслуговування кредиту (20,71%), а також реклама в Гугл Едвордс (20,38%).

7. В інтернет-магазині меблів «Dream» буде представлено меблі для кухонь, вітальнь, спалень, дитячих кімнат, передпокоїв від торгових марок «Світ Меблів» та «ВМК-Україна». Каталог інтернет-магазину містить такі товари: ліжка; тумби; матраци, топери; комоди; стінки; меблі для передпокоїв; шафи; кухонні гарнітури; спальні гарнітури для дорослих та дитячих кімнат; дзеркала; журнальні столики. Згідно з прогнозами у 2023 р. інтернет-магазин може очікувати за умови річного попиту на меблі на рівні 396490 відвідувань на прибуток у розмірі 1883 тис. грн. На кінець 2027 року прибуток інтернет-магазину планується у розмірі 3144 тис. грн., чистий прибуток прогнозується на рівні 1200,11 тис. грн.

8. Розрахунок динамічних показників оцінювання економічної ефективності інвестиційного проєкту свідчить про доцільність відкриття інтернет-магазину меблів «Dream». Так, чистий приведений дохід за проєктом складе 795 тис. грн., а індекс прибутковості – 13,8, що підтверджує

ефективність інвестицій. При ставці дисконтування 40% внутрішня норма рентабельності складе 87,1%, що свідчить про високу надійність проєкту, дисконтований період окупності складає 7 місяців.

9. Основні ризики, з якими може зіштовхнутися власник інтернет-магазину меблів «Dream» такі: неправильний вибір підрядника для розробки та підтримки сайту, низька відвідуваність сайту, зростання конкуренції, проблеми з постачальниками, проблеми з доставкою. Не варто нехтувати підприємцю і ризиком повернення товару, зміни цінової політики постачальником, надання постачальником партії товару неналежної якості. Кількісне оцінювання зазначених ризиків свідчить, що найбільшим ризиком для інтернет-магазину є ризик неправильного вибору підрядника для розробки сайту. Мінімізувати цей ризик планується звернувшись до провірених великих компаній за послугою розробки та подальшої підтримки сайту.

АНОТАЦІЯ

Пшеченко М. О. «Економічне обґрунтування проєкту відкриття інтернет-магазину з продажу меблів».

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, 2023.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері торгівлі. Розглянуто бізнес-ідею започаткування комерційного підприємництва, досліджуються законодавчі вимоги до започаткування підприємницької діяльності в Україні у сфері інтернет-торгівлі, обґрунтовується вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування створюваного бізнесу.

Досліджується ринок інтернет-торгівлі, визначені та оцінені внутрішні конкурентні переваги майбутнього бізнесу. Проаналізовані інвестиційні та операційні витрати на відкриття інтернет-магазину меблів.

Визначено розмір прибутку від реалізації меблів, розраховано показники економічної ефективності проєкту, охарактеризовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: комерційне підприємництво, інтернет-торгівля, меблі, проєкт, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Pshechenko M. O. "Economic substantiation for the project of opening an online furniture store"

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, 2023.

The work deals with the theoretical principles of starting one's own business in the field of trade. Business idea of starting a commercial entrepreneurship has

been considered, the legislative requirements of starting entrepreneurial activity in Ukraine in the field of online trade have been examined, the organizational and legal form of entrepreneurial activity and the taxation system of the new business has been justified.

The market of Internet trade has been studied, the internal competitive advantages of the future business have been determined and evaluated. Investment and operating costs for opening an online furniture store have been analyzed.

The amount of profit from the sale of furniture have been determined, the indicators of economic efficiency of the project have been calculated, possible risks have been characterized and measures to minimize them have been proposed.

Key words: commercial entrepreneurship, internet trade, furniture, project, efficiency, risk.