

**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 МАГАЗИНУ З ПРОДАЖУ КВІТІВ»**

**Виконавець:**

студентка ФЕУП

Малиновська Олександра Олександрівна

---

**Науковий керівник:**

д.е.н, професор

Андрейченко Андрій Вадимович

---

**ОДЕСА - 2024**

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми кваліфікаційної роботи.** Квітковий бізнес став предметом підвищеного інтересу у сучасному світі, привертаючи увагу підприємців, експертів і владних структур. Цей інтерес зумовлений кількома ключовими аспектами, які визначають актуальність та перспективність цієї сфери економіки. У цьому тексті розглядається важливість квіткового бізнесу в сучасному контексті.

Однією з основних причин зростання інтересу до квіткового бізнесу є загальний ріст попиту на квіти в різних аспектах життя. Квіти використовуються як символи виразності в різних культурах, вони стали необхідним елементом подарунків, декору та оформлення різноманітних заходів. Персоналізація та індивідуалізація вибору квітів стають важливими аспектами для споживачів, що підсилює попит на послуги квіткового бізнесу.

Інформаційна база представлена працями провідних українських вчених та спеціалістів: Демиденко В.В., Мельник Л.Г., Жуков В.В., Кваша О.С., Масловська М.В., Балджи М.Д., Траченко Л.А., Добрової Н.В. та ін., які в своїх працях розглядають теоретичні аспекти підприємницької діяльності, правові основи ведення бізнесу в Україні, алгоритм започаткування власної справи та функціонування суб'єктів підприємництва, особливості функціонування бізнесу в різних сферах діяльності.

**Мета кваліфікаційної роботи** – теоретичні, методичні, статистичні та прикладні аспекти започаткування магазину квітів.

Для того, щоб досягти поставленої мети були поставлені наступні **завдання**:

1. Навести загальну характеристику ідеї започаткування бізнесу з продажу квітів.
2. Розглянути національний та закордонний досвід підтримки підприємництва в сфері квіткового бізнесу.
3. Обґрунтувати вибір організаційно-правової форми бізнесу та системи оподаткування.
4. Проаналізувати поточну кон'юнктуру ситуацію на ринку квітів України.
5. Оцінити внутрішні конкурентні переваги створюваного квіткового бізнесу.
6. Сформулювати витрати на створення та функціонування магазину з продажу квітів.
7. Спрогнозувати прибуток від реалізації новостворюваного проєкту.
8. Проаналізувати ризики та заходи щодо їх запобігання.

**Об'єкт дослідження** – процес обґрунтування доцільного створення магазину квітів в м. Одеса.

**Предмет дослідження** – бізнес проектування започаткування власного магазину квітів.

**Методи дослідження.** При написанні кваліфікаційної роботи використовувались такі методи:

1) економіко-статистичний аналіз буде використовуватися при аналізі графіків та таблиць;

2) маркетинговий метод буде використовуватися при формуванні SWOT-аналізу створюваного підприємства;

3) порівняльний метод – при дослідженні сучасних підходів до створення підприємства та управління його економічним розвитком;

4) розрахунково-аналітичні методи – при визначенні проблем, тенденцій і перспектив розвитку створюваного підприємства;

5) метод експертних оцінок – при визначенні основних характеристик зовнішнього середовища нового підприємства.

6) розрахунки показників ефективності проекту відкриття магазину квітів будуть проводитися за допомогою програмного продукту «Excel».

**Інформаційна база дослідження:** Закони України, інші нормативно-правові акти України, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані Державної служби статистики України, Головного управління статистики в Одеській області та Головного управління економіки Одеської обласної державної адміністрації, монографічні дослідження, навчальна література, наукові статті.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел (38 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 71 сторінок. Основний зміст викладено на 69 сторінках. Робота містить 17 таблиці, 9 рисунків.

## **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі «**Теоретичні основи обґрунтування започаткування бізнесу у сфері продажу квітів**» висвітлюються характеристика бізнес-ідеї відкриття власного бізнесу в галузі флористики. Описано концепцію створення магазину з продажу квітів, розглянуто нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у цій сфері, а також обґрунтовано вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування для нового бізнесу.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості створення магазину з продажу квітів**», детально розглянуто конкурентне середовище в галузі квіткового бізнесу в місті Одеса. Аналіз включає ідентифікацію унікальних конкурентних переваг, які може запропонувати новостворений магазин. Також здійснено розрахунок витрат, необхідних для запуску та подальшої діяльності магазину з продажу квітів.

У третьому розділі «Оцінка економічної ефективності проєкту відкриття магазину з продажу квітів» зроблено прогноз прибутків і грошового потоку від реалізації продукції та послуг магазину. Проведено розрахунків та аналіз показників економічної ефективності проєкту. Розглянуто потенційні ризики та заплановано заходи для їх мінімізації.

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування магазину з продажу квітів та зроблено наступні висновки:

1. Актуальність бізнес-ідеї полягає в тому, що ринок квітів має постійний і стійкий споживчий попит. Квіти виступають не лише як елемент декору, а й символізують емоції, відзначають події та виражають почуття. В сучасному суспільстві спостерігається зростання інтересу до естетичних аспектів, що сприяє постійному попиту на квіткові композиції.

2. Держава допомагає підприємцям створювати робочі місця та підтримувати малий та середній бізнес в Україні. Таким чином, станом на вересень 2023 року держава відшкодувала підприємцям суму у розмірі 126 млн. грн. за надання роботи особами, які були переселені в інші міста. До того ж, завдяки компенсаціям, більш 10 300 українців, котрі були змушені переселитися до більш безпечних областей, змогли отримати робочі місця. Таким чином, держава спонукає бізнес та підприємців допомагати переселенцям та їх родинам освоїтися у нових регіонах.

3. Новостворене підприємство буде мати статус ФОП другої групи. Система оподаткування спрощена. КВЕД було обрано 47.76 - роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах.

4. Проведений SWOT-аналіз новоствореного квіткового магазину дав зрозуміти, що проєкт має наступні сильні сторони: ідентичність бренду, його впізнаваність та популярність, зручне розташування в центрі міста, поява постійних клієнтів, налагоджена технологія поставок, високий рівень обслуговування та досвід працівників.

Ринок продовжить розвиватися за рахунок збільшення частки вітчизняних виробників. Спостерігаємо також поступову зміну споживчих звичок: якщо раніше квіти купували лише на свята, то тепер їх можна купувати не з прив'язкою до дати, а як знак уваги та місця.

5. Важливим етапом є розробка бюджету, який охоплює всі витрати на створення та функціонування магазину. Ефективне управління витратами дозволить оптимізувати бізнес-процеси та забезпечити стабільну роботу підприємства.

Таким чином, формування витрат на створення та функціонування магазину з продажу квітів вимагає уважного планування та управління

ресурсами. Ретельний аналіз і управління витратами дозволить забезпечити успішне функціонування бізнесу в цій сфері.

Для запуску новоствореного проєкту необхідно всього 1 297 180 грн. Половина коштів, тобто 648 590 грн, буде вкладена з особистих збережень, інша половина (648 590 грн) буде отримана в «Ощадбанку» на 3 роки під 18% річних.

Поточні витрати в місяць складуть 307 951,65 грн, а за рік 3695419,8 грн.

6. Найбільшу питому вагу складають матеріальні витрати, а саме 38% від всіх витрат. Далі йде заробітна плата, яка складає 24% та витрати на рекламу – 19%.

7. Виручка від реалізації за перший рік складе 5 784,0 тис грн, за другий рік 5 790,0 тис грн. Чистий дохід за перший рік складе 4628 тис грн, за другий рік 4632,0 тис грн. Чистий прибуток за перший рік складе 915,56 тис грн. За другий рік він складе вже 916,96 тис грн.

Цінова політика зорієнтована на споживачів з усіма рівнями заробітку. Для того щоб визначитися з тим, яку націнку краще ставити, можна подивитися на ціни конкурентів або заглянути в інтернет і отримати повний діапазон цін на послуги флористики в квітковому магазині в зв'язку з обсягом продажей та побажанням клієнтів. Необхідно робити різну націнку на різні послуги. Говорячи про професійні догляди, які є досить рідкісним і не продаються у конкурентів, потрібно робити націнку досить високу.

8. Було розглянуто ризики нового проєкту: економічні ризики пов'язані з неплатоспроможністю споживача, нестійкістю попиту, зниження цін конкурентами; збільшення цін на матеріали; виробничі ризики та фінансові ризики.

Для квітового магазину велике значення має екологізація технологій. Це передбачає систему заходів щодо запобігання негативному впливу виробничих процесів на природне середовище. Екологізації технологій досягають завдяки впровадженню маловідходних технологій чи технологічних зв'язків, що забезпечують мінімум шкідливих викидів. Важливим відповідальним завданням для квітового магазину є створення репутації підприємства високої якості обслуговування.

Одним зі складових стратегії обслуговування є розширення асортименту квітового магазину. В даний час асортимент пропонованої клієнтам продукції не досить великий, його розширення дозволить поліпшити якість обслуговування відвідувачів за рахунок надання великого найменування різноманітної нових послуг.

## **АНОТАЦІЯ**

**Малиновська О.О. «Економічне обґрунтування проєкту відкриття 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, 2024.

Ця робота детально розглядає теоретичні аспекти започаткування власного бізнесу у флористичній галузі в Україні, включаючи аналіз ідеї відкриття магазину з продажу квітів. Досліджено нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності у цій сфері, а також обговорено підходи до вибору організаційно-правових форм та систем оподаткування для новоствореного підприємства.

Проаналізовано конкурентне середовище у квітковому бізнесі Одеського регіону, з особливою увагою до визначення внутрішніх переваг, які може забезпечити новий магазин. Презентовано обґрунтований проєкт створення магазину з продажу квітів, включаючи розрахунок стартового капіталу, поточних витрат і прогнозованого прибутку від комерційної діяльності.

Проведено економічне обґрунтування доцільності цього проєкту, охарактеризовані можливі ризики, пов'язані з його реалізацією, і розроблені ефективні стратегії для їх мінімізації. Завершується робота визначенням ключових критеріїв ефективності та оцінкою потенціалу для сталого розвитку новоствореного магазину.

**Ключові слова:** бізнес-ідея, проєкт, квітова галузь, флористика, витрати, аналіз, прибуток, грошовий потік, ефективність, ризик.

## ANNOTATION

**Malynovska O.O. "Economic substantiation for creating the project of the flower shop".**

This thesis is submitted for the bachelor's degree in the field of "Entrepreneurship, Trade, and Exchange Activity", under the educational program "Economics and Business Planning" at Odesa National Economic University, Odesa, 2024.

This work thoroughly examines the theoretical aspects of starting one's own business in the floristry sector in Ukraine, including an analysis of the idea of opening a flower shop. It explores the regulatory framework governing entrepreneurial activities in this field, as well as discussing approaches to selecting legal forms and taxation systems for the newly established enterprise.

The competitive environment in the flower business of the Odessa region has been analyzed, with special attention to identifying internal advantages that the new shop can provide. A well-substantiated project for the creation of a flower shop is presented, including calculations of startup capital, operating expenses, and anticipated profits from commercial activities.

An economic justification for the feasibility of this project has been conducted, characterizing potential risks associated with its implementation and

developing effective strategies to minimize them. The work concludes by defining key performance criteria and assessing the potential for sustainable development of the newly established shop.

**Keywords:** business idea, project, floral industry, floristry, costs, analysis, profit, cash flow, efficiency, risk.