

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 КОСМЕТИКИ І ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ»**

Виконавець:

Студент ФЕУП

Фомінський Василь Сергійович _____

Науковий керівник:

к. е. н., доцент

Кічук Надія Вячеславівна _____

Одеса 2024

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Ринок реалізації косметики та побутової хімії є дуже розгалуженим та активно зростаючим в Україні сьогодні. Не зважаючи на складнощі, війну і економічний спад, товари побутової хімії наряду із продуктами харчування залишаються одними з найчастіше затребуваних споживачами. Задоволення потреб споживачів в якісних, безпечних та екологічно чистих засобах гігієни і косметики є ключовим фактором формування екологічних брендів багатьох українських виробників та імпортуєчих підприємств. При цьому переваги та ринкова стратегія екологічного бренду компанії вибудовуються передусім на екологічній концепції (стратегії) та динаміці розвитку виробництва екологічної продукції, які є основними конкурентними перевагами.

Виробництво і споживання принципово нових, екологічно чистих та безпечних мийних та косметичних засобів все більшою мірою вимагає від виробників проведення експериментальних та експертних досліджень, що дає змогу знизити ступінь ризику, та зробити експертну оцінку суттєвих споживчих властивостей товару. Та від того, наскільки аналіз технологічних й економічних умов виробництва таких засобів показує їхні переваги у якості перед виробництвом неекологічної продукції, залежить реалізації продуктів побутової хімії та косметичних засобів. Отже, в умовах високої конкуренції на ринку реалізації засобів косметики і побутової хімії, пропонуємо створення власного бізнес-проєкту щодо створення магазину на основі вивчення і дотримання споживчих уподобань і пріоритетних напрямів розвитку та формування асортименту нашого магазину.

Саме тому, пропонуємо створення проєкту магазину з роздрібною торгівлі косметичними засобами та побутовою хімією, який буде корисним у повсякденному житті, адже буде задовольняти споживчий попит на товари побутової хімії та косметики, які часто потребуються у повсякденному житті і приносять користь людям.

Вивченням розвитку даної теми займалися такі провідні вчені як: Черніков А.В. [18], Добрава Н. В., Райлян О. Г. [9], Траченко Л. А. [34], Кічук Н. В.[35, 36], Карпов В. А. [37].

Вивчення праць цих вчених дозволить нам вирішити основні завдання при реалізації нашого проєкту в рамках відкриття магазину із реалізації косметики та побутової хімії на ринку міста Одеса. Плануємо поступове збільшення асортименту косметичних засобів нашого магазину, що призведе до розширення бізнесу і відкриття нових магазинів. Цьому безумовно буде сприяти дослідження та виявлення попиту споживачів на популярні товари; виявлення правильної системи пропозицій і знижок і далі отримання власної ніші на ринку реалізації косметичних і побутових засобів. Вважаємо, що це поступово призведе до збільшення прибутку від господарської діяльності нашого підприємства.

Актуальність даної теми обумовлюється тим, що український ринок реалізації товарів косметики і побутової хімії поступово нарощує потенціал і характеризується сталим попитом у населення, а також буде користуватися ще більшим попитом і далі так як побутова хімія і косметика є товарами широкого вжитку. Але цей бізнес є напряду залежним від споживчого попиту і кількості платоспроможного населення в нашій країні.

Метою роботи є: теоретичні, методологічні та прикладні аспекти власної справи у сфері роздрібно́ї торгівлі товарами побутової хімії і косметичними засобами.

Для досягнення даної мети ми виділяємо наступні завдання:

- охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи на ринку роздрібно́ї торгівлі;
- визначити організаційно-правові умови створення власного підприємства на ринку роздрібно́ї торгівлі засобами косметики і побутової хімії;
- розглянути і обрати основні види КВЕД, що знадобляться в діяльності нашого підприємства, обрати вигідну систему оподаткування саме для нашого бізнесу;
- проаналізувати ринок роздрібно́ї торгівлі косметичними засобами, та товарами побутової хімії;
- зробити оцінку внутрішніх та зовнішніх конкурентних переваг нашого підприємства;
- розробити стартові витрати для відкриття магазину та перелік поточних витрат на його роботу;
- зробити прогноз обсягу грошових потоків та визначитися з основними фінансовими показниками за нашим бізнес-проектом;
- зробити розрахунки показників економічної ефективності проекту;
- розглянути можливі ризики та розробити заходи щодо їх мінімізації.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування доцільності створення магазину у сфері роздрібно́ї торгівлі товарами побутової хімії та косметичними засобами у місті Одеса.

Предметом є бізнес-проекування започаткування власної справи у сфері у сфері роздрібно́ї торгівлі засобами косметики та побутової хімії.

Методи дослідження. Для визначення та вирішення поставлених задач в нашій кваліфікаційній роботі ми будемо використовувати наступні методи: метод порівняння для при порівняння сучасних підходів щодо створення власної справи у сфері у сфері роздрібно́ї торгівлі засобами косметики та побутової хімії та управління його господарською діяльністю; аналітичний метод: для розроблення та здійснення аналізу графіків та таблиць; маркетинговий метод буде включати в себе методи спостереження, опитувань і метод SWOT-аналізу; також використаємо структурно-динамічний та аналітичний методи – для виявлення проблем, тенденцій і перспектив розвитку сфери роздрібно́ї торгівлі а також дослідження підприємств-конкурентів; метод експертних оцінок ефективно підійде нам для визначення структурних характеристик внутрішньої і зовнішньої середовища нашого підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступають законодавчі акти України, навчальні посібники, монографії та публікації українських науковців, статистичні дані та дослідження українських і закордонних вчених, інтернет-статті, матеріали наукових конференцій; звіти Державних служб України, опитування респондентів. Аналіз ринку роздрібно́ї торгівлі був проведений нами за допомогою відкритої інформації на інтернет-сайтах.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань). Загальний

обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 60 сторінках. Робота містить 16 таблиць, 7 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні засади організації власного бізнесу в Україні у сфері торгівлі косметикою і побутовою хімією**» розглядаються особливості торгівлі в контексті ведення бізнесу, надається характеристика бізнес-ідеї в сегменті торгівельних послуг, здійснюється обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного суб'єкта підприємництва.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості створення магазину з торгівлі косметикою і побутовою хімією**» проаналізовано ринок роздрібною торгівлі в Україні, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного суб'єкта підприємництва, сформовано інвестиційні та операційні витрати на відкриття підприємства у сфері торгівлі косметикою і побутовою хімією «Clean&Beauty» в м. Одеса.

У третьому розділі «**Обґрунтування ефективності проєкту створення магазину з торгівлі косметикою і побутовою хімією**» здійснено прогнозування доходів та прибутку за проєктом підприємства у сфері торгівлі косметикою і побутовою хімією, наведено розрахунок критеріїв ефективності проєкту та визначено перспективи масштабування, виявлені основні проєктні ризики та шляхи їхньої мінімізації.

ВИСНОВКИ

У роботі досліджені загальні теоретичні, методичні, а також прикладні аспекти відкриття власної справи на ринку торгівлі косметикою та побутовою хімією, а, отже, можемо зробити такі висновки:

1. Охарактеризовано бізнес-ідею створення магазину косметики та побутової хімії в Україні та в м. Одеса зокрема. Розглянуті загальні теоретичні питання стосовно створення власного бізнесу на ринку торгівлі косметикою та побутовою хімією. Так, магазин з косметики та побутової хімії має передусім задовольняти споживчий попит щодо чистоти і гігієни як окремої особистості так і оселі. Тому, з ціллю забезпечення потреб споживачів у якісних товарах гігієни і побутової хімії, плануємо створити магазин «Clean&Beauty», за допомогою якого споживачі будуть мати змогу придбати цікаві і якісні товари для дому та власної краси. Наше підприємство буде реалізовувати на ринку безпечну і якісну сертифіковану продукцію, яка відповідає усім належним стандартам.

2. Проаналізовані організаційні та правові умови започаткування бізнесу у сегменті роздрібною торгівлі. Охарактеризовані організаційно-правова форма та система оподаткування створюваного бізнесу. Для вибору найбільш прийнятної організаційно-правової форми були проаналізовані всі переваги та недоліки кожної організаційно-правової форми та обрано товариство з обмеженою відповідальністю та 3-ю групу спрощеної системи оподаткування із ставкою 5%. Серед усіх охарактеризованих плюсів і мінусів загальної або спрощеної системи оподаткування, найкращим варіантом вважаємо вибір спрощеної системи оподаткування задля полегшення витратної частини нашого проєкту.

3. Згідно Квед-2012, нами обрано такий вид економічної діяльності, як роздрібна торгівля за розділом 46.45, 52.33 та оптова торгівля за розділом 47.75 – роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетними приналежностями в спеціалізованих магазинах.

4. Було проаналізовано ринок косметичної продукції та побутової хімії. Визначені основні гравці на ринку. За допомогою табличного і графічного методів в Україні з визначені основні ніші на ринку та ступінь насиченості товарами. Основними гравцями на ринку є такі як «Eva», «Watsons», «POSTOR». Мережа «Eva» займає 47% за кількістю торгових точок, 54% – із продажу в категорії «товари для дому і затишку» і 52% – за кількістю споживачів. ТОВ «РУШ» за підсумками 2023 року збільшила чистий прибуток в 1,2 рази, якщо порівнювати із 2022 роком – до 452 млн грн.

5. Була зроблена оцінка внутрішніх та зовнішніх конкурентних переваг нашого підприємства. Так, до сильних сторін можемо віднести: зручне розташування; вигідне співвідношення ціна-якість на товар; напрацьована система знижок; налагоджена система логістики та постачання товарів; активна реклама у соціальних мережах, на телебаченні. До слабких сторін: відсутність інтернет-магазину; висока залежність діяльності від постачальника продукції; не достатньо розроблена маркетингова політика організації. Нами були виявлені основні конкуренти, якими виступили: магазин «Eva», «Watsons», «PROSTOR». Здійснена їх порівняльна характеристика, а також досліджені їх сильні та слабкі сторони, можливості і загрози за допомогою SWOT-аналізу.

6. Було розроблено структуру стартових інвестицій, які складаються із власних коштів у сумі 362 116,00 грн і 400 000 грн. кредиту у банку. Був здійснений розподіл стартових витрат на функціонування бізнесу у галузі косметики та побутової хімії, до яких можна віднести: витрати на реєстрацію бізнесу – 2000 грн, оренду – 54 000,00 грн, закупку товарів – 406 000,00 грн., закупівлю обладнання – 180616,00 грн, і витрати на рекламу 37 500,00 грн. Визначені постійні щомісячні витрати, що будуть супроводжувати проєкт на протязі п'яти років, до яких відносяться витрати на оплату праці разом з ЄСВ – 118 560,00 грн, амортизаційні відрахування – 7866,65 грн, погашення кредиту – 33333,40 грн.

7. Зроблений прогноз обсягів грошових потоків для нашого підприємства. Так, грошовий потік першого року має позитивне значення і становить 1034 226,00 грн. Внутрішня норма прибутку (IRR) для магазину косметики і побутової хімії «Clean&Beauty» становить 36%, що є нормальним показником для здійснення нашого бізнес-проєкту. Індекс рентабельності (IP) становить 1,7 за 1 грн. вкладеного капіталу, що є показником прибутковості вкладення капіталу. Показники ліквідності також є наднормовими і свідчать про достатні резерви для розширення діяльності філії за рахунок власних коштів. Розмір доходів та прибутків магазину косметики і побутової хімії «Clean&Beauty» залежить від обсягу продажів та цінової політики компанії. За перший звітний рік фінансовий результат від господарської діяльності товариства складає 693363,20 грн.

8. Розглянуті можливі ризики та розроблені заходи щодо їх мінімізації. Так, при розгляді ризиків для торгівельної сфери діяльності зазначимо, що найбільш

впливовим на ринку роздрібної торгівлі косметикою і побутовою хімією є наявність великої кількості конкурентів та розвинутість мереж із продажу побутової хімії. Іншим суттєвим ризиком є обставини, спричинені військовим станом, інфляція і коливання курсу валют, адже коливання курсу гривні та високий рівень інфляції у часи військових дій, відсутність відповідної можливості планувати господарську діяльність, збільшення цін у постачальників можуть спричинити ризик суттєвого зниження споживчого попиту. Всі фактори ризику проаналізовані, наведені методи щодо їх запобігання.

АНОТАЦІЯ

Фомінський В. С. «Економічне обґрунтування проєкту створення магазину з продажу косметики і побутової хімії».

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.

У роботі розглядається можливість започаткування власного бізнесу в Україні в сфері роздрібної торгівлі, а саме: пропонується бізнес-ідея створення магазину з продажу косметики і побутової хімії. Розглянуто загальну концепцію бізнесу, проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності на ринку роздрібної торгівлі косметичними товарами та засобами побутової хімії.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері реалізації товарів косметики і побутової хімії, визначені основні конкурентні переваги створюваного бізнесу.

Запропоновано проєкт створення підприємства із роздрібною торгівлю косметичними засобами та товарами побутової хімії. Сформовані стартові і поточні витрати на обґрунтування проєкту, розраховані поточні витрати, а також спрогнозований прибуток від реалізації товарів нашого магазину.

В роботі представлено економічне обґрунтування доцільності реалізації бізнес-проєкту, наведені ключові ризики реалізації проєкту та заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес, підприємство, магазин, роздрібна торгівля, конкурентні переваги, витрати, прибутковість, ефективність, можливі ризики.

ANNOTATION

Fominsky V. S. «Economic substantiation for the project of creation a store selling cosmetics and household chemicals».

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. Odesa, 2024.

The work considers the possibility of starting one's own business in Ukraine in the field of retail trade, namely: the business idea of creating a store selling cosmetics and household chemicals is proposed.

The general concept of business was considered, the conditions of organization and implementation of entrepreneurial activity on the market of retail trade in cosmetic products and household chemicals were analyzed.

The competitive environment in the field of sales of cosmetics and household chemicals was analyzed, the main competitive advantages of the business being created were determined.

The project of creating an enterprise for the retail trade of cosmetic products and household chemicals is proposed. Formed initial and current costs for the justification of the project, calculated current costs, as well as projected profit from the sale of goods in our store.

The work presents the economic justification of the feasibility of implementing the business project, the key risks of project implementation and measures to minimize them are given.

Keywords: business, enterprise, store, retail, competitive advantages, costs, profitability, efficiency, possible risks.