

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 КВІТІВ»**

Виконавець:

Студентка ЦЗВФН

Славич Марія Валеріївна _____

Науковий керівник:

к. е. н., доцент

Кічук Надія Вячеславівна _____

Одеса 2024

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Зараз, у часи коли економіка України потерпає через воєнні дії, створення бізнес-проекту виступає важливим процесом прийняття рішень, які сприяють забезпеченню ефективного функціонування й розвитку власного бізнесу в майбутньому, а також підтримують економіку нашої країни та забезпечують виплату податків і зборів.

Продаж квітів є одним із найуспішніших бізнесів, адже квіти, як зрізані так і у горщиках, є популярним товаром, що користується сталим попитом. Але, створюючи такий бізнес, треба розуміти, що він пов'язаний із великою кількістю ризиків. Створення магазину квітів та їх реалізація є одним із найскладніших видів бізнесу саме через характеристики цього товару, який потребує уважного підходу. Можна також сказати, що ризиків у даному виді бізнесу набагато більше, ніж в інших галузях економіки. Але відкриття магазину квітів – є досить перспективним і актуальним напрямком бізнесу.

У передвоєнні роки квітковий бізнес в Україні розвивався досить стрімко. Розширення та подальший розвиток ринку відбувався постійно, це могло б сприяти і подальшому розвитку ринку квітів в Україні. Занепад ринку у перші воєнні місяці та втрати суттєво вплинули на квітковий бізнес, але він продовжує працювати та задовольняти потреби вітчизняних клієнтів у чудових квітах і композиціях. Квіткарі уважно стежать за новими трендами при створенні композицій та виборі квітів.

Саме тому, пропонуємо створення проекту відкриття магазину з продажу квітів, який буде задовольняти споживчий попит на якісні квіти та квіткові композиції і, безумовно, отримання прибутку від господарської діяльності.

Щодо основних завдань при реалізації нашого бізнес-проекту в рамках нашого проекту є відкриття магазину квітів в місті Одеса, поступове збільшення асортименту продукції та розширення бізнесу; дослідження та задоволення попиту на цікаві та якісні зрізані квіти та композиції; отримання власної ніші на квітковому ринку; збільшення прибутку від господарської діяльності.

Актуальність даної теми обумовлюється тим, що український ринок квітів поступово оживає і характеризується вже більш стабільним споживчим попитом, особливо в облстях більш віддалених від лінії фронту. Але так як прибутковість даного виду бізнесу на пряму залежить від платоспроможності людей, він також характеризується певною сезонністю.

Метою роботи є: теоретичні, методологічні та прикладні аспекти обґрунтування створення магазину квітів, як власної справи у сфері роздрібної торгівлі.

Для досягнення даної мети ми виділяємо наступні завдання:

- охарактеризувати бізнес ідею створення магазину квітів та визначити основні етапи обґрунтування бізнес-проекту;
- розглянути основні організаційно-правові умови здійснення господарської діяльності у сфері реалізації квітів;
- визначити основні види КВЕД, та обрати організаційно-правову форму і систему оподаткування майбутнього магазину;
- провести аналіз ринку квітів у місті Одеса;

- оцінити конкурентні переваги новоствореного магазину;
- обґрунтувати стартові витрати на відкриття квіткового магазину та поточні витрати на його функціонування;
- здійснити прогноз грошових потоків та основних фінансових показників за проектом;
- здійснити розрахунки щодо ефективності проекту створення магазину квітів;
- дослідити ризики підприємницької діяльності нашого магазину квітів.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування доцільності створення магазину квітів у місті Одеса.

Предметом є бізнес-проект з обґрунтування створення власної справи у сфері роздрібною торгівлі квітами.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи бакалавра ми користувалися наступними методами дослідження: загальнонаукові та загальні методи, що включають в себе: порівняння і групування – під час аналізу ринку квітів, споживачів і конкурентів; обґрунтування певних висновків на основі результатів статистичних і аналітичних досліджень; методи математичного та стратегічного планування – SWOT-аналізу для виявлення сильних та слабких сторін, можливостей і загроз нашого бізнес-проекту; ілюстративний і табличний методи – для наочного відображення явищ та показників, що ми аналізували; методи фінансового аналізу, які були використані для розрахунку фінансових показників проекту: грошового потоку, ефективності і прибутковості.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі акти України, публікації українських науковців, статистичні дані та наукові статті українських і закордонних учених, звіти державних статистичних органів, результати ринкових досліджень та опитувань. Аналіз ринку реалізації квітів був проведений нами з використанням відкритої інформації у мережі Інтернет.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (60 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок. Основний зміст викладено на 77 сторінці. Робота містить 17 таблиць, 9 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні та нормативні аспекти створення магазину з продажу квітів**» розглядаються особливості послуг в контексті ведення бізнесу, надається характеристика бізнес-ідеї в сегменті послуг на ринку реалізації квітів, здійснюється обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного суб'єкта підприємництва.

У другому розділі «**Аналіз процесів магазину з продажу квітів**» проаналізовано ринок флористичних послуг в Україні, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного суб'єкта підприємництва, сформовано інвестиційні та операційні витрати на відкриття магазину квітів «Flower Pearls» в м. Одеса.

У третьому розділі «**Обґрунтування економічної ефективності проекту створення підприємства**» здійснено прогнозування доходів та прибутку за проектом магазину квітів, наведено розрахунок критеріїв ефективності проекту та визначено

перспективи масштабування, виявлені основні проектні ризики та шляхи їхньої мінімізації.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджені теоретичні, методичні і практичні аспекти створення власної справи у сфері реалізації квітів, тож на основі цього можемо зробити висновки.

1. Охарактеризована бізнес-ідея зі створення магазину квітів та визначені основні моменти розробки проекту із створення магазину квітів «Flower pearls». Дрібна торгівля виступає є найактивнішою сферою бізнесу сьогодні в умовах воєнного стану і служить задоволенню потреб кінцевих споживачів задля їх особистого і некомерційного використання. Під час реалізації торгівельної діяльності, роздрібна торгівля вирішує наступні завдання: сприяє задоволенню нових та постійно зростаючих потреб кінцевого споживача відносно певних видів товарів та послуг і сприяє забезпеченню прибуткової діяльності для суб'єктів господарювання.

2. Розглянуті основні організаційні-правові умови для здійснення підприємницької діяльності саме в сфері реалізації квітів. Робимо висновок, що ідея відкрити квітковий магазин є надзвичайно популярною, бо вона дозволяє дарувати людям позитивні емоції, радість, гарний настрій. До того ж цей бізнес є надзвичайно вигідним, бо здатний забезпечувати постійний і стабільний дохід засновнику. Для постійного розвитку квітового бізнесу потрібна його правильне розуміння та організація, врахування усіх слабких сторін продукції та певних умов існування на ринку. Враховуючи всі ці фактори, плануємо відкриття нашого магазину квітів «Flower pearls».

3. Визначено основні види КВЕД, систему оподаткування та організаційно-правову форму майбутнього бізнесу. Відповідно до КВЕД комерційна діяльність із роздрібною реалізацією квітів, можемо віднести до класу 47.76 «Роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах». Гарним варіантом вибору організаційної форми для створення магазину квітів «Flower pearls» оберемо «фізична особа-підприємець» (ФОП). На сьогодні ця форма є найбільш поширеною і найчастіше вживаємою організаційною формою для бізнесу. Для реалізації підприємницької діяльності із продажу квітів обираємо 3-ю групу спрощену систему оподаткування із податковою ставкою 5%.

4. Проведений аналіз ринку реалізації квітів в Україні та в місті Одеса. В Україні окрім інших сегментів, ринок реалізації квітів є не дуже великим за обсягом, молодим, швидко зростаючим, перспективним, але також і одним із трудомістких і складних. Цей ринок потребує досконального вивчення. Протягом останніх п'яти років обсяг ринку живих квітів поступово зріс більше ніж на 45 %. За останніми дослідженнями, ринок свіжих квітів займає 73% відносно загального обсягу ринку квітів, 22% займає реалізація кімнатних рослин та 5% - це клумбові квіти.

5. Оцінені конкурентні переваги магазину квітів «Flower pearls». На ринку реалізації квітів у місті Одесі існує достатньо серйозна конкуренція, яка попри все є диференційованою відповідно районів міста. Найбільш активна торгівля квітами відбувається у Приморському районі, де знаходиться загальновідомий ринок

«Привоз», який є центром дрібнооптової торгівлі із значною кількістю відвідувачів, багатьма магазинами і квітковими павільйонами. Також центр міста є пріоритетним місцем для торгівлі квітами, бо велика кількість споживачів, а саме: місцевих жителів, внутрішньо переміщених осіб та туристів також забезпечують сталий попит та ефективну торгівлю.

6. Сформовані стартові витрати на започаткування магазину квітів та прораховані поточні витрати на його функціонування. Стартові витрати на відкриття магазину квітів «Flower pearls» складуть 435 612,00 грн. Загальна сума поточних витрат складе 232 001,00 грн. на місяць, основними графами в їх структурі виступають витрати на оплату праці та кошти на оренду приміщення.

7. В роботі здійснено прогнозування основних фінансових показників проекту. Обсяг доходів і витрат магазину квітів «Flower pearls» знаходиться у залежності від обсягів збуту і цінової політики підприємства. Обсяг доходів і витрат магазину квітів «Flower pearls» знаходиться у прямій залежності від об'ємів закупівлі, збуту, реалізації підприємства. На протязі 2024, у 2025 році, фінансовий результат нашого бізнес-проекту складе 1 001 908,52 грн.. Грошовий потік у 2026 році поступово набуває позитивного значення і складає 1 146 382,95 грн.

8. Здійснено розрахунки відносно ефективності бізнес-проекту створення магазину квітів «Flower pearls». Коефіцієнт внутрішньої норми прибутковості (IRR) % для першого року проекту складе 130 % що є показником ефективності для майбутнього магазину. Відносно рентабельності, індекс прибутковості (PI) підприємства, складає 1,98 грн на 1 грн. вкладеного капіталу, що являється показником вигідних капіталовкладень. Також розглядаємо показники ліквідності, які є на рівні вищому за нормативний і відображають достатність резервів для подальшого розширення діяльності магазину за рахунок власних коштів. Дисконтований період окупності підприємства становить 7 місяців, при ставці дисконтування 18 %, при цьому чистий прибуток 975 378,52 грн. При цьому величина чистої сьогоdnішньої вартості (NPV) 428 102,24., що свідчить про вигідність та ефективність створення магазину «Flower pearls».

9. Проаналізовані ризики, які можуть заважати здійсненню підприємницької діяльності нашого магазину квітів «Flower pearls». До найвпливовіших ризиків в галузі реалізації квітів можемо віднести: ризик неможливості швидкого псування квітів і, як наслідок втрата грошей; ризик невчасних та не якісних поставок квітів – уникнути його можемо, налагодивши стосунки із декількома надійними партнерами-постачальниками в галузі; ризик збільшення конкуренції в сфері реалізації квітів – зниження цього ризику можливо при правильно прорахованій маркетинговій стратегії, а також через досягненні певних конкурентних переваг; ризик інфляції та коливання курсу валют – зниження цього ризику можливо за рахунок диверсифікації постачальників і закупівлі частини товарів у вітчизняних виробників.

АНОТАЦІЯ

Славич М. В. «Економічне обґрунтування проекту 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, 2024.

У роботі розглядається можливість започаткування власного бізнесу в Україні в сфері роздрібної торгівлі, а саме: пропонується бізнес-ідея створення магазину квітів. Розглянуто загальну концепцію бізнесу, проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності на ринку роздрібної торгівлі квітами.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері торгівлі квітами а також визначені основні конкурентні переваги створюваного бізнесу.

Запропоновано проєкт створення магазину квітів. Сформовані стартові і поточні витрати на обґрунтування проєкту, розраховані поточні витрати, а також спрогнозований прибуток від реалізації продукції.

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

Ключові слова: торгівля, магазин квітів, бізнес-проєкт, конкурентні переваги, витрати прибутковість, ефективність, можливі ризики.

ANNOTATION

Slavuch M. V. «Economic substantiation of the project of creating a flower shop».

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 deals with the theoretical aspects of starting a business in Ukraine in the sphere of retail trade, namely: the business idea of opening a flower shop is proposed; the conditions of organization and implementation of business activities on the flower retail market were analyzed.

The competitive environment in the field of flower trade was analyzed and the main competitive advantages of the business being created were determined.

The project of creating a flower shop 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 products.

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: trade, flower shop, business project, competitive advantages, costs, profitability, efficiency, possible risks.