

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

_____ (підпис)

_____ 202__ р.

РЕФЕРАТ

**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 СТВОРЕННЯ
МАГАЗИНУ З ПРОДАЖУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ»**

Виконавець:

студентка ЦЗВФН, гр. 5

Шайгородська А. О. _____
/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н, доцент

Карпов В. А. _____
/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Бізнес-планування – це надзвичайно важливий елемент, який неможливо оминати під час започаткування будь-якої бізнес діяльності. Аналізуючи та характеризуючи усі складові елементи майбутнього бізнесу, можливі ризики та прогнозовані результати, можна визначитись з тим, чи є ця ідея доцільною, чи варто витратити на неї час та кошти. Бізнес-планування відповідає також за стратегічні цілі та шляхи, які варто враховувати для досягнення успіху.

Проблему важливості попереднього бізнес-планування та економічного обґрунтування бізнес діяльності досліджували велика кількість вчених та науковці, такі як Балджи М.Д., Добрава Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М., Карпов В.А., Бозуленко О. Я. та багато інших, які внесли значний вклад у розвиток та поширення цієї проблеми.

Будівельна індустрія – є найбільш стабільною галуззю економіки, адже будівництво та ремонт відбувається постійно, незалежно від економічної кон'юнктури. Хоча попит на будівельні матеріали завжди був й буде протяг усього нашого життя, питання бізнес-планування саме цього виду діяльності не висвітлюється у сучасній літературі. Не дивлячись на це, плануючи бізнес-діяльність, неможливо було пройти повз ідеї створення проєкту з продажу будівельних матеріалів, враховуючи велике значення цього бізнесу в наших реаліях.

Наразі в Україні відбувається війна, яка також спонукає до постійного збільшенню попиту на будівельні матеріали. Особливу увагу слід надати півдню України, який потребує не тільки основних будівельних матеріалів, але ще й привабливих цін, враховуючи економічну ситуації у країні та в регіоні.

Метою роботи є економічне обґрунтування проєкту створення магазину з продажу будівельних матеріалів.

Для досягнення поставленої мети слід виконати такі **завдання**:

- охарактеризувати бізнес-ідею щодо відкриття власної справи на ринку продажу будівельних матеріалів;
- розглянути нормативно-правові засади з відкриття бізнесу з продажу будівельних матеріалів;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми новостворюваного бізнесу та системи оподаткування;
- проаналізувати ринок продажу будівельних матеріалів по Україні та у Миколаївській області;
- оцінити внутрішні конкурентні переваги створюваного бізнесу;
- визначити й проаналізувати існуючих конкурентів у м. Миколаєві;
- з'ясувати та сформулювати витрати на започаткування та функціонування бізнесу;
- дослідити та проаналізувати показники економічної ефективності проєкту;
- визначити можливі ризики для підприємства й запропонувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування доцільності створення магазину з продажу будівельних матеріалів.

Предметом дослідження є бізнес проектування започаткування власної справи на ринку продажу будівельних матеріалів.

Методи дослідження. Продовж усього дослідження було використано велику кількість методів, які допомогли розглянути тему з усіх сторін. До таких методів слід віднести:

- метод аналізу та синтезу, що використовувався під час аналізу бізнес-ідеї та для обґрунтування відкриття власної справи саме у цій сфері;
- метод дедукції та індукції, які були потрібні при дослідженні організації процесу та підбору нормативних актів, що важливі для здійснення підприємницької діяльності;
- метод порівняння, що застосовувався при вивченні ринку, аналізі звітів й дослідженні конкурентного середовища;
- табличні та графічні методи, а також метод групування й класифікація, які використовувались під час оформлення результатів дослідження;
- SWOT-аналіз та PESTLE-аналіз, що були важливі для визначення конкурентних переваг, слабких сторін, можливостей й майбутніх ризиків, що впливатимуть на підприємство;
- метод комп'ютерного програмування, зокрема використання Microsoft Excel, для візуалізації даних та складання складних економічних моделей й фінансових прогнозів;
- метод прогнозування, що застосовувався при прогнозуванні обсягу реалізації продукції, виручки, витрат та майбутнього прибутку бізнесу;
- коефіцієнтний метод, який був важливий під час розрахунку економічної ефективності проєкту;
- метод наукової абстракції та узагальнення, задля формуванню висновків й узагальнення усієї зазначеної інформації в роботі.

Інформаційна база дослідження включає нормативно-правові акти, які регламентують створення бізнесу, звіти підприємств, що працюють на ринку продажу будівельних матеріалів, результати маркетингових досліджень та статичні дані, що зібрані по всій країні та по Миколаївській області, наукові статті, монографії, Інтернет ресурси.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменування) та 5-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 74 сторінок. Основний зміст викладено на 65 сторінках. Робота містить 29 таблиць й 1 рисунок.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти щодо можливості започаткування підприємницької діяльності у сфері продажу будівельних матеріалів**» було охарактеризовано бізнес-ідею щодо відкриття власної справи на ринку продажу будівельних матеріалів, розглянуто нормативно-правові засади з відкриття бізнесу у цій сфері та обґрунтовано вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного бізнесу.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливостей відкриття бізнесу у сфері продажу будівельних матеріалів**» проаналізовано ринок продажу будівельних матеріалів по Україні та у Миколаївській області, було також оцінено внутрішні конкурентні переваги створюваного бізнесу з використанням SWOT-аналізу проєкту, визначено майбутні зовнішні ризики за допомогою PESTLE-аналізу, визначено й проаналізовано існуючих конкурентів у місті Миколаєві, сформовано витрати на започаткування та функціонування бізнесу з продажу будівельних матеріалів.

У третьому розділі «**Економічне обґрунтування доцільності відкриття магазину будівельних матеріалів**» розроблено фінансовий план реалізації проєкту, наведено розрахунок прогнозу грошового потоку, проаналізовано показники ефективності та реалістичності реалізації проєкту, визначено можливі ризик підприємства, його чутливість до них й запропоновано заходи, щодо їх запобігання.

ВИСНОВКИ

На підставі результатів проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Охарактеризувавши бізнес-ідею щодо відкриття власної справи на ринку продажу будівельних матеріалів, було виявлено, що така підприємницька діяльність наразі є дуже актуальною, адже, крім постійного прагнення людства до створення нових будівель чи до вдосконалення існуючих, є ще величезні проблеми, через воєнне вторгнення Росії на територію України. Саме через воєнні події зараз ми маємо багато зруйнованих будівель, лікарень, пам'яток культури та історії, і ще страшенно велика кількість інших руйнувань. Для того, щоб відновити все те, що коїться під час воєнних дій, потрібно багато будівельних матеріалів, що мають бути у легкому доступі для кожної людини чи іншого підприємства. Саме тому, крім прагнення отримання прибутку від здійснення підприємницької діяльності, підприємство планує стати лідером на регіональному рівні, а згодом й вийти на рівень країни, щоб надалі співпрацювати з європейськими постачальниками.

2. Розглянувши нормативно-правові акти, що потрібні для відкриття підприємницької діяльності, було визначено, що основним напрямом підприємницької діяльності за КВЕД-2010, стане саме клас 46.73 «Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням». До додаткових можна віднести клас 47.52 «Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах» та клас 52.29 «Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту», що буде відповідати за надання послуг з доставки будівельних матеріалів до їх замовників. Підприємство не потребує наявності спеціальних патентів й ліцензій. Достатнім є повний пакет документів з усіма нормативно-правовими актами та висновками від пожежної інспекції, які має надати орендодавець.

3. Було обґрунтовано вибір організаційно-правової форми, а саме це Товариство з обмеженою відповідальністю, адже така форма дозволить гармонійно функціонувати великому підприємству з двома або більше співвласниками. Для того, щоб зареєструвати потрібно скласти статутний капітал та протокол, які потім повинні бути завіреними у нотаріуса. В нашому випадку сума статутного капіталу

буде становити 350 000 гривень, яку вкладуть у бізнес два засновники по 175 000 порівну. Також було обрано загальну систему оподаткування, бо саме вона розрахована на великі підприємства, саме яким себе позиціонує новостворене «EasyБуд». Загальна система оподаткування дозволить вести більш детальну бухгалтерську звітність з повною характеристикою усіх податкових амортизацій та витрат. Враховуючи такий вибір, підприємство буде сплачувати: зі співробітників – податок з доходів фізичних осіб (18%) та військовий збір (1.5%), додатково на кожного працівника – єдиний соціальний внесок (22%) та податок на додану вартість (20%). Також, з чистого доходу підприємство має сплачувати податок на прибуток у розмірі 18%.

4. Проаналізувавши ринок продажу будівельних матеріалів по Україні, було визначено, що лідерами за кількістю суб'єктів господарювання за КВЕДом 46.73 є місто Київ та уся Львівська область. На остатньому місті знаходиться Херсонська область. Серед лідерів продажу за цим видом діяльності слід зазначити Одеську область, яка займає друге місце, після міста Києва. Враховуючи усі ці результати дослідження, було обґрунтовано відкриття магазину будівельних матеріалів саме у м. Миколаєві, адже Херсонська область є наразі частково окупованою, а Одеська область має велику кількість конкурентів, що буде заважати входити на ринок новому гравцю. Так як південь України потребує будівельних матеріалів, Миколаївська область, а зокрема м. Миколаїв – є надзвичайно правильним місцем розташування такого виду бізнесу. Цей регіон має середнє значення попиту й середнє значення конкурентів, тому вхід на його ринок буде відбуватися з найменшими ризиками.

5. Оцінивши внутрішні конкурентні переваги новоствореного підприємства, можна відмітити, що основним акцентом буде співпраця з ТМ «Baumit», адже по-перше, вона у м. Миколаєві представлена наразі тільки двома підприємствами «Перший Дім» та ТОВ ЦІС «Спектр-Альфа», по-друге, логістика – є простішою й легшою, аніж з іншими популярними торговими марками й, по-третє, постачальник цієї ТМ пропонує низькі ціни та велику кількість бонусів, які в подальшому будуть відігравати значну роль у формуванні цінової політики та прибутку компанії. Загалом в асортименті магазину буде представлено ще лакофарбі продукції ТМ «MGF» та будівельні суміші ТМ «AuGips». Серед інших привабливих сторін, слід відокремити також безпосередню співпрацю з кінцевими споживачами, що допоможе орієнтуватися на потреби ринку й постійно поліпшувати якість надання послуг.

6. Визначивши й проаналізувавши існуючих конкурентів у м. Миколаєві, було виділено, що головними конкурентами на ринку – є ТОВ «Алнаір», ТОВ «Центр Будівельний», ТОВ ЦІС «Спектр-Альфа», ТОВ «ТК НБС», ТОВ «ПК ДИСТРИБЬЮШН» та ТОВ «Перший Дім». Серед цих лідерів на ринку продажу будівельних матеріалів у м. Миколаєві, головними конкурентами є – ТОВ «Центр Будівельний» та ТОВ «ПК ДИСТРИБЬЮШН», адже саме вони мають найбільший чистий прибуток. Також, спираючись на їх діяльність, було виявлено, що магазину «EasyБуд» слід розвивати он-лайн торгівлю, адже під час аналізу конкурентного середовища було виявлено, що цей показник погано розвинений серед інших представників будівельних матеріалів по області.

7. Сформувавши витрати на започаткування такого виду підприємницької діяльності, було зазначено, що сума стартового капіталу буде дорівнювати 1 095 615,09 гривень, враховуючи те, що розрахунки велися за три перші місяці, адже закупівля товарної номенклатури для такого виду підприємства у середньому оцінюється саме в залежності від кварталу. Стартовий капітал двох співзасновників разом дорівнює 350 000 гривень, тому, підприємство буде вимушено брати кредит розміром 750 000 гривень, щоб зробити перші вкладення у розвиток бізнесу. Кредит буде братися на 60 місяців у «ПриватБанку» через програму «Куб» під заставу (для бізнес клієнтів) й сума першому взносу по кредиту буде становити 21 250,00 гривень. Поточні витрати становлять 1 160 881,79 гривень на перший квартал, 1 418 564,5 гривень на другий квартал, 1 453 256,43 гривень на третій квартал й 1 288 332,05 на четвертий квартал. Загально за рік поточні витрати складатимуть 5 321 034,77 гривень.

8. Дослідивши діяльність підприємства та проаналізувавши показники ефективності проєкту було виявлено, що перші три роки дохід (з ПДВ) буде від'ємним, але вже в четвертому році підприємство почне отримувати позитивний дохід. У 2028 році був виявлений перший позитивний баланс на кінець року, що підтверджує, що саме з цього періоду підприємство виходить на позитивний прибуток від своєї діяльності. Наступні усі роки, впродовж усього життєвого циклу, підприємство планує постійно збільшувати свій обсяг продажів, адже вже закріпиться на ринку й буде співпрацювати з більшою кількістю клієнтів, що в свою чергу буде призводити до постійного збільшенню прибутку. З показників ефективності проєкту було визначено також, що «EasyБуд» при ставці дисконтування 24% має NPV (чистий дисконтований дохід) 12 503 300 грн., що вище 0; IRR (внутрішню норму прибутковості) – 64,58%, що свідчить про досить значну фінансову міцність проєкту; PI (індекс прибутковості) – 11,4 (1 140%), що вище 1; DPP (термін окупності) – 4 роки й 4 місяці, що менше життєвого циклу (8 років). Усі показники відповідають нормам для виявлення ефективно проєкту, тому можна зазначити, що магазин з продажу будівельних матеріалів буде прибутковим й окупиться досить швидко, навіть при таких невеликих вкладеннях. Якщо ж збільшити асортимент на початку й вкласти більше коштів у цей бізнес, отримаємо швидший термін окупності й більшу прибутковість з цього проєкту.

9. Визначивши можливі ризики та запропонувавши заходи щодо їх запобігання, було зазначено, що головними ризиками – є політична нестабільність й зміни у законодавстві, нестача кадрів, зниження репутації підприємства та вхід нових гравців на ринок. Але за умови, якщо підприємство постійно аналізує, контролює та вчасно реагує на різні чинники, що викликають ризики, воно зможе вчасно прийняти правильні рішення та втілити в життя заходи, щодо мінімізації подразнюючих факторів.

АНОТАЦІЯ

Шайгородська А. О. «Економічне обґрунтування проєкту створення магазину з продажу будівельних матеріалів».

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 розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи в Україні на ринку продажу будівельних матеріалів: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджуються нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у даній сфері.

Проаналізовано конкурентне середовище на ринку продажу будівельних матеріалів по всій країні та конкретно у м. Миколаєві. Крім цього було оцінено внутрішні конкурентні переваги новостворюваного підприємства. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проєкту, розраховано поточні витрати та спрогнозовано прибуток від реалізації на наступні вісім років та грошовий потік.

Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту за допомогою оцінки показників економічної ефективності. Охарактеризовано можливі ризики проєкту й шляхи їх мінімізації.

Ключові слова: будівельні матеріали, ринок будівельних матеріалів, витрати, аналіз, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Shaihorodska A. O. «Economic substantiation of the project to create a store selling construction materials».

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock market activity" under the educational program "Economics and business planning. Odesa National University of Economics. Odesa, 2024.

The paper examines the theoretical principles of starting one's own business in Ukraine on the construction materials market: the business idea of starting one's own business is considered; regulatory and legal regulation of entrepreneurial activity in Ukraine in this field is being studied.

The competitive environment in the market for the sale of construction materials throughout the country and specifically in the city of Mykolaiv was analyzed. In addition, the internal competitive advantages of the newly established enterprise were assessed. The starting capital for the implementation of the project was formed, the current costs were calculated and the profit from the implementation for the next eight years and the cash flow were forecasted. An economic substantiation of the feasibility of project implementation was carried out using the assessment of economic efficiency indicators. Possible risks of the project and ways of minimizing them are characterized.

Key words: building materials, building materials market, costs, analysis, efficiency, risk.