

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

Кафедра економіки та управління національним господарством

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
Балджи М.Д.
“ ”
_____ 2016 р.

ВИПУСКНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності «Економіка підприємства»

за темою:

«Економічне обґрунтування проекту створення меблевого магазину»

Виконавець

студентка ФЕУВ

Заїмкіна Христина Вадимівна _____
(підпис)

Науковий керівник

д.е.н., доцент

Колодинський Сергій Борисович _____
(підпис)

Одеса 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДКРИТТЯ МАГАЗИНУ МЕБЛІВ	
1.1. Загальна характеристика проекту меблевого магазину	5
1.2. Нормативно-правові особливості відкриття та ведення діяльності меблевих магазинів	11
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ СТВОРЕННЯ МЕБЛЕВОГО МАГАЗИНУ	
2.1. Аналіз кон'юнктури ринку торгівлі меблями в Одеському регіоні.....	19
2.2. Оцінка внутрішнього потенціалу проекту магазину меблів.....	25
2.3. Формування кошторисів витрат на створення меблевого магазину	28
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РИЗИКІВ ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ МАГАЗИНУ МЕБЛІВ	
3.1. Планування доходної частини проекту та аналіз показників його економічної ефективності	39
3.2. Оцінювання ризиків проекту та пропозиції щодо їх нівелювання	45
ВИСНОВКИ.....	50
Список використаних джерел	53
Додатки.....	56

ВСТУП

Актуальність дослідження. Для того, щоб підприємство могло вижити в конкурентному середовищі, ефективно функціонувати протягом довгого часу, а також приносити прибуток, йому необхідно розвиватися. Кардинальне значення при розробці прогнозів розвитку підприємств на ринку меблів України має теорія їх розвитку. Визначення розвитку підприємства є досить складним та неоднозначним, що зумовлює наявність великої кількості думок щодо його тлумачення.

У європейських країнах меблі завжди вважалися предметом першої необхідності, а на сьогоднішній день ця думка досить поширена і в Україні. До того ж в українського виробника є чимало конкурентних переваг: дешева робоча сила, власна екологічно чиста сировина, значний потенціал ринку, що розвивається неймовірними темпами.

Актуальність теми зумовлена тим, що в останні роки ринок меблів України почав активно розвиватися та зростати, що зумовлює до розвитку підприємницької діяльності.

Теоретичні та практичні аспекти діяльності підприємств знайшли відображення в наукових роботах таких вчених: М.С. Білик, Д.С. Боляновська, С.П. Усик, Н.В. Юдіна, М.Н. Попадинець, В.А. Карпов та інші.

Метою дослідження є визначення функціональних основ бізнесу задля підтримання ефективності його функціонування на ринку у довгостроковій перспективі.

Відповідно до мети дослідження поставлено наступні **завдання**:

- дослідити теоретичні аспекти відкриття власної справи;
- проаналізувати нормативно-правові особливості функціонування бізнесу;
- розробити проект відкриття магазину меблів;
- розрахувати критерії економічної ефективності розробленого проекту;

- проаналізувати можливі ризики, пов'язані з проектом, надати рекомендації щодо їх запобігання.

Об'єктом дослідження є процеси створення магазину меблів «Триумф» з метою відповідності його діяльності законодавству України та забезпечення довгострокової ефективності його функціонування.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні і практичні засади започаткування власного бізнесу та управління його економічним розвитком.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у випускній роботі на здобуття освітнього ступеня бакалавра було використано наступні методи:

1) порівняльний метод – при дослідженні сучасних підходів до визначення сутності підходів до створення бізнесу та управління його економічним розвитком;

2) розрахунково-аналітичний та структурно-динамічний методи – при визначенні проблем, тенденцій і перспектив розвитку досліджуваної підприємницької діяльності;

3) метод експертних оцінок – при визначенні основних характеристик зовнішнього середовища новостворюваного бізнесу.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані Державної служби статистики України, Міністерства промислової політики України, інтернет-ресурси. При написанні роботи були використані наступні програмні продукти: Microsoft Word, Microsoft Excel, Project Expert.

ВИСНОВКИ

1. Бізнес і підприємництво нерідко ототожнюються, проте між ними є відмінності. Бізнес визначається як справа, що приносить дохід. Підприємництво виступає як ініціативна діяльність під власну матеріальну відповідальність, спрямована на отримання прибутку. Оскільки прибуток постає як різниця між одержуваним підприємцем доходом і витратами, то підприємництво можна розглядати як бізнес, але не завжди бізнес є підприємництвом, тому що не завжди його безпосередньою метою є прибуток.

2. Бізнес-план – це ретельно підготовлений плановий документ, який розкриває усі сторони будь-якого комерційного проекту, що створюється. Він дозволяє передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначати необхідне фінансове забезпечення і отримання певного зиску.

3. Меблевий бізнес належить до категорії таких, де отримати прибуток при розумному веденні справи і певних знаннях – реально. На сьогоднішній день відкриття меблевого магазину досить перспективна можливість організації власного бізнесу. Передбачається, що підприємство буде представлено на ринку в форматі шоу-руму, доречніше назвати постійно діючою виставкою. У таких салонах виставлені меблі не продають – вони слугують лише демонстраційними зразками для індивідуальних замовників. Шоу-рум є оптимальною формою представлення можливостей компанії й отримання замовлень.

4. З усіх наявних організаційних форм суб'єктів економіки планується обрати таку форму, як Фізична особа-підприємець. Останній згідно з Класифікатором організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ) відповідає кодування 910.

5. Планується, що магазин «Тріумф» буде перебувати на спрощеній системі оподаткування (відноситися до третьої групи платників єдиного податку). У даній групі ставка податку складає 5% від розмірів доходу магазину без ПДВ.

6. Місткість ринку офісних меблів України, по оцінкам експертів, складає 155 млн. гривень. Річний обсяг продажів офісних меблів в Одесі, на думку

експертів, складає приблизно 15 млн. гривень. На ринку офісних меблів домінує вітчизняна продукція. Обсяги продажів на ринку в грошовому виразі скорочуються у зв'язку з підвищенням конкуренції і пов'язані з цим падіння цін (в середньому на 10-15 % на рік). Співвідношення вітчизняних офісних меблів до імпортованих складає 85%. Планується, що магазин «Триумф» претендуватиме на долю 3-4% від цього ринку, а в перспективі – збільшення до 5%.

7. Бізнес буде складатися з двох частин: продаж офісних меблів. (розпочати діяльність планується з продажу офісних стільців та крісел, в подальшій діяльності асортимент товарів, що пропонується буде розширений); співробітництво за договором з ФОП «Дронова П.І.», що передбачає отримання комісійної винагороди за пошук клієнтів та оформлення креслень їх заказів у розмірі 20%.

8. Для початку реалізації будь-якого проекту необхідно визначити стартові витрати та джерела фінансування бізнесу. Планується, що повний комплекс заходів з відкриття меблевого магазину «Триумф» триватиме 25 днів. Стартові витрати на початок бізнесу складають 136130 грн, більше 85% з яких формуються за рахунок двох позицій: закупівля партії товару (54,3%) та оренда приміщення (33,1%). Загальний обсяг поточних витрат магазину «Триумф» за місяць склав 38178,87 грн, а за рік – 403585,76 грн.

9. Основним джерелом фінансування проекту стануть власні кошти у розмірі 100000 грн. Задля задоволення потреб у капіталі новостворюваного бізнесу планується взяти позику у розмірі 36130 грн в Державному банку «Укресімбанк» під 30% річних строком на 18 місяців.

10. Створення магазину меблів «Триумф» за всіма критеріями її оцінювання є економічно ефективним проектом. Чиста приведена вартість проекту створення магазину меблів «Триумф» за аналізований період складає 27391 грн, що вказує на прибутковість запропонованого проекту з урахуванням зміни вартості грошей у часі.

11. Середня норма рентабельності, що вказує на середньорічний рівень віддачі від інвестованих коштів, була отримана на рівні 56,63%. Індекс

прибутковості проекту створення магазину меблів «Триумф» дає інформацію, що з урахуванням вартості грошей у часі інвестиції принесуть прибуток в 1,2 рази перевищуючий розмір вкладених коштів.

12. Термін окупності відображає той строк, по закінченні якого до інвестора повернуться вкладені кошти через прибуток, що генерує проект. Для проекту створення магазину меблів «Триумф» цей строк в абсолютному виразі складає 23 місяців, а з врахуванням зміни вартості грошей у часі – 29 місяців, що є нормальною величиною для таких проектів.

13. Загальний дохід, який забезпечить беззбиткове функціонування магазину меблів «Триумф» складає 131671 грн.

14. Проект створення магазину меблів «Триумф» є нестійким по відношенню до цінових факторів та факторів прямих і непрямих витрат, адже при відхиленні значення фактору на $\pm 10\%$ не виконується нерівність $NPV > 0$. Це означає, що у процесі функціонування проекту максимальна увага має бути прикута до цін контрагентів, у яких заплановано закупати товари, представлені в магазині, та встановлення ціни на ці товари в самому магазині. «Життєво» важливим для запропонованого проекту є максимально довге підтримання домовленостей за договірними відносинами з усіма контрагентами.

15. Інформація, що надають рис. 3.5 та рис. 3.6 свідчить про те, що проект створення магазину меблів «Триумф» є нестійким по відношенню до цінових факторів та факторів прямих і непрямих витрат, адже при відхиленні значення фактору на $\pm 10\%$ не виконується нерівність $NPV > 0$. Це означає, що у процесі функціонування проекту максимальна увага має бути прикута до цін контрагентів, у яких заплановано закупати товари, представлені в магазині, та встановлення ціни на ці товари в самому магазині. «Життєво» важливим для запропонованого проекту є максимально довге підтримання домовленостей за договірними відносинами з усіма контрагентами.

16. Стійкість запропонованого проекту створення магазину меблів «Триумф» складає 62,4%.

Список використаних джерел

1. Білик М.С., Боляновська Д.С. Дослідження ринків збуту меблевої продукції в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9045/1/05.pdf>
2. Блажей І.О. Особливості формування меблевого бренду на українському ринку [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/20.pdf
3. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. –М.: Финансы и статистика, 2003. – 312 с.
4. Гой І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://culonline.com.ua/Books/pidpyemnytstvo_goi.pdf
5. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
6. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 № 755-IV. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15/page>
7. Закон України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24.02.1994 № 4004-XII. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4004-12>
8. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15/print1464236722455929>
9. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 № 222-VIII. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
10. Карпов В.А., Улибіна В.А. Проектний аналіз (конспект лекцій та практичні завдання) – Одеса, 2005 – 151 с.

11. КВЕД-2010. Режим доступу: <http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010.html>
12. Класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки (СКОФ) (чинна з 01.01.2015 р.). Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Spravochniki/klas_SKOF.aspx
13. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 № 5403-VI. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5403-17/page>.
14. Митяй О.В. Проектний аналіз [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/183-proektniy-analz-mityay-ov.html>.
15. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики «Про затвердження Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні» від 01.02.2005 № 28. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0466-05/page>
16. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 № 104. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07>
17. Особливості організації каналів збуту на меблевому ринку [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2010/62/2_06.pdf
18. Офіційний сайт компанії «Onix» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://onix-mebel.com/katalog/operativn_mebel
19. Офіційний сайт компанії «A7 Studio» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://asevenstudio.com/sozdanie-saitov>
20. Офіційний сайт компанії «Приватбанк» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/>
21. Офіційний сайт компанії «Тенет» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.tenet.ua/>
22. Офіційний сайт рекламної агенції «Chempion» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://champion.in.ua/>

23. Попадинець М.Н. Меблеве виробництво: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: file:///C:/Users/user/Downloads/ecnem_2011_8_29.pdf

24. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності, пов'язаної з виробництвом, випуском і реалізацією продукції (виконанням робіт, наданням послуг), та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю)» від 27.12.2008 № 1164. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1164-2008-%D0%BF>

25. Рижигов В.С. Проектний аналіз [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://culonline.com.ua/Books/Prokt_Analiz-Rijikov.pdf

26. Сайт інтернет-магазину «Rozetka» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://rozetka.com.ua/?gclid=CjwKEAjwya-6BRDR3p6FuY2-u3MSJAD1paxTI-issWFfEqa5BXsynw-iOwYsq10HUpp7pie2HJ-wlhoCufzw_wcB.

27. Сайт міського єдиного розрахункового центру [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.gerc.ua/tarifs/>

28. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник. Київ: «Каравела», 2003, 432 с.

29. Шляхта О.М. SWOT-аналіз як метод стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2012_68/statti/35.pdf

30. Юдіна Н.В. Рекламні тенденції українського ринку меблів [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/60_kpi_2008.pdf