

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 ВЗУТТЯ»**

Виконавець:

студент ФЕУП

Євтіхов Вадим Сергійович _____

Науковий керівник:

д.е.н, доцент

Доброва Наталя Василівна _____

Одеса 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботивизначається в тому, що торгівля, перш за все, є зв'язковою ланкою між виробництвом та споживанням, тим самим здійснюючи активний вплив як на виробництво, так і на споживання. Виконання цього завдання особливо зростає в сучасних умовах, коли радикально змінюється ставлення до проблеми розширення товарного виробництва. Для успішного вирішення цього завдання торгівля повинна постійно удосконалювати свою роботу з вивчення купівельного попиту з тим, щоб на цій основі економічно обґрунтовано складати замовлення на виробництво, кваліфіковано вирішувати питання комерційної роботи з закупівлі та продажу. Торгівля як сфера національної економіки за своєю формою і змістом належить до складних соціально-економічних систем та виконує важливі функції соціального та економічного характеру.

Торгівля як галузь господарської діяльності має розгорнуту мережу оптових та роздрібних підприємств, забезпечує зберігання, транспортування та реалізацію товарної продукції. Оскільки більшість предметів особистого споживання проходить через торгівлю, то рівень її розвитку характеризує обсяг та структуру споживання. Торгівля також впроваджує в споживання нові товари, виробництво яких тільки починається.

Таким чином, розвиток торгівлі, будучи обумовленим рівнем та темпами розвитку виробництва товарів, в свою чергу, здійснює вплив на промисловість, сільське господарство з одного боку, і на споживання людей – з іншого. Важливе значення торгівлі в тому, що вона сприяє особистій матеріальній зацікавленості людей у підвищенні продуктивності праці, в збільшенні виробництва, в повнішому задоволенні потреб.

Питанням розвитку організації підприємницької діяльності, зокрема в торгівлі, присвятили роботи багато авторів: В.В.Апопій, О.І.Бланк, Я.А.Гончарук, В.П.Косаріна, І.Т.Мазаракі, М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, Н. В. Сментина, М.М. Осипова тощо. Роботи науковців висвітлюють процес створення власної справи, а також специфіку та переваги роздрібною торгівлі, тенденції та перспективи подальшого розвитку торгівельної галузі. Однак, аналіз останніх досліджень та публікацій переконує, що питання становлення ринку продажу взуття в Україні не супроводжується теоретичним обґрунтуванням та законодавчою підтримкою, тому дослідження цього питання є актуальним.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у торгівельній сфері у напрямку продажу взуття.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею започаткування власної справи на ринку продажу взуття;
- 2) дослідити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері торгівлі;

- 3) обґрунтувати вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного бізнесу;
- 4) проаналізувати конкурентне середовище на ринку продажу взуття;
- 5) надати оцінку внутрішніх конкурентних переваг створюваного магазину;
- 6) сформувати стартові витрати на створення магазину;
- 7) сформувати поточні витрати на функціонування магазину;
- 8) спрогнозувати прибуток від реалізації проєкту;
- 9) розрахувати показники економічної ефективності проєкту;
- 10) проаналізувати можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування доцільності створення магазину взуття «KaDar» у м. Одеса.

Предмет дослідження – бізнес-проєктування започаткування власної справи в торгівельній сфері з продажу взуття.

Методи дослідження. При дослідженні кон'юнктури ринку з продажу взуття використані загальнонаукові методи: спостереження, системний аналіз; графічний метод для наочного відображення динаміки ринку; SWOT-аналіз при виявленні конкурентних переваг.

При визначенні стартових та поточних витрат, прогнозуванні прибутку та показників ефективності було використано метод розрахунку, табличний метод при відображенні результатів розрахунків.

При дослідженні можливих ризиків було використано методи класифікації, групування, порівняння. Розрахунки за проєктом відкриття магазину взуття провадились з використанням програмних продуктів «Excel» та «Project Expert».

Інформаційна база дослідження. Нормативно-правові акти України, наукові публікації, монографічні видання українських та зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій і досліджень, а матеріали періодичних видань, звіти та аналітичні матеріали Державного комітету статистики України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел (59 найменувань) та 7 додатків. Загальний обсяг роботи становить 99 сторінок. Основний зміст викладено на 78 сторінках. Робота містить 27 таблиць, 9 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ В ТОРГІВЕЛЬНІЙ СФЕРІ**» розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у торгівельній сфері: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері торгівлі.

У другому розділі **«АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ МАГАЗИНУ ВЗУТТЯ»** проаналізовано конкурентне середовище у сфері торгівлі взуттям у м. Одеса та визначено внутрішні конкурентні переваги створюваного магазину з продажу взуття. Розраховані витрати на створення та функціонування магазину з продажу взуття.

У третьому розділі **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ МАГАЗИНУ ВЗУТТЯ»** спрогнозовано прибуток від реалізації продукції магазину взуття. Проведено оцінку економічної ефективності проєкту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі на ринку взуття та зроблено наступні висновки.

1. Бізнес-ідея полягає у започаткування власної справи на ринку взуття. На цьому ринку є вільна ніша для відкриття власного бізнесу.

Актуальність створення магазину з продажу взуття полягає у тому, щовзуття є одними з найбільш затребуваних товарів. Особливість ринку взуття полягає в тому, що він постійно зазнає змін. Це пов'язано з розвитком модної індустрії, яка вводить нові тенденції, тим самим формуючи високий попит на товари з даної категорії. Щорічно число магазинів взуття збільшується.

2. Правові умови здійснення підприємницької діяльності, встановлені державою, вимагають державної реєстрації суб'єкта господарювання, підтверджуючої визнання державою законності входження суб'єкта в сферу підприємництва. Державна реєстрація здійснюється відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців».

Для здійснення діяльності обраний КВЕД 47.72 – «Роздрібна торгівля взуттям і шкіряними виробами в спеціалізованих магазинах».

3. Для створюваного магазину з продажу взуття обрано організаційно-правову форму – фізична особа-підприємець, який буде функціонувати на загальній системі оподаткування, з податком на прибуток 18%.

4. Проведений аналіз з конкурентного середовища на ринку продажу взуття свідчить про те, що для всіх магазинів взуття, які ведуть реалізацію товарів в роздріб, основною загрозою є введення наступного локдауна пов'язаного з пандемією, а також зниження доходів населення та падіння попиту.

5. Оцінка внутрішніх конкурентних переваг створюваного магазину свідчить, що основними перевагами новоствореного магазину «KaDar» порівняно з конкурентами будуть: варіативність асортименту; наявність в асортименті якісного взуття; цінова політика; відмінний сервіс, компетентні консультанти; система лояльності клієнтів; асортимент представлений продукцією вітчизняного виробника, який гарантує високу якість за

доступними цінами. В кінцевому підсумку, покупець, задоволений асортиментом, стане основним джерелом конкурентоспроможності та успіху в роздрібній торгівлі.

6. Стартовий капітал на створення магазину планується у розмірі 1300000 грн. У структурі стартового капіталу власний капітал буде займати 38,5 % , решта буде кредит у банку 61,5%. Кредит планується взяти банку «Альфа-Банк Україна» у розмірі 800000 грн на термін 3 роки під 12,2 % річних.

7. Загальний обсяг поточних витрат функціонування магазину «KaDar» за 2021 рік становить 7275475,50 грн. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат на функціонування магазину займають матеріальні витрати 76,18%.

8. Запланований чистий прибуток від реалізації послуг новостворюваного магазину за перший рік функціонування буде складати 4193255 грн, та буде збільшуватися за рахунок збільшення обсягу реалізації у наступні роки: у 2022 році складе 5092957 грн, у 2023 році – 5631585 грн. Відповідно буде зростати і грошовий потік за роками функціонування магазину.

9. Чиста приведена вартість проєкту (NPV) складатиме 2203822 грн, внутрішня норма прибутковості (IRR) – 79,85; індекс прибутковості – 2,7. Розраховані показники економічної ефективності проєкту створення магазину з продажу взуття свідчать, що проєкт є ефективним з врахуванням зміни вартості грошей у часі.

Термін окупності магазину з продажу взуття складе 5 місяців, що є досить добрим і водночас цілком реальним показником для даного виду господарської діяльності.

Для беззбитковості функціонування магазину місячний обсяг чистого доходу не повинен бути меншим за 2035507,757 грн.

10. Проведений аналіз можливих ризиків свідчить, що проєкт може зіштовхнутися з різними видами техніко-виробничих, комерційних, фінансових та інших господарських ризиків.

Аналіз чутливості показав, що більшість ризиків магазину знаходяться у зоні низького та помірного ризику, але зневажати ступінь їх значимості неможна, оскільки підприємство працює в мінливій економічній ситуації, яка склалася в країні

Серед заходів щодо мінімізації ризиків було обрано диверсифікацію, розподіл ризику та страхування.

АНОТАЦІЯ

Свтіхов Вадим Сергійович. «Економічне обґрунтування проєкту створення магазину з продажу взуття».

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, 2021.

У роботі розглядаються теоретичні засади започаткування власної справи у сфері торгівлі: розглянуто бізнес-ідею започаткування власної справи; досліджується нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності в Україні у сфері торгівля взуттям.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері торгівлі взуттям у м. Одеса та визначено внутрішні конкурентні переваги створюваного магазину з продажу взуття. Розраховано витрати на створення та функціонування магазину з продажу взуття. Спрогнозовано прибуток від реалізації продукції. Проведено оцінку економічної ефективності проєкту. Проаналізовані можливі ризики та запропоновані заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес-ідея, підприємницька діяльність, магазин взуття, проєкт, прибутковість, ефективність, доцільність ризики.

ANNOTATION

Yevtikhov Vadim. «Economic justification of the project of creation of the shoe store».

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. — Odessa, 2021.

The paper considers the theoretical principles of starting your own business in the field of trade: the business idea of starting your own business; the normative-legal regulation of business activity in Ukraine in the field of footwear trade is investigated.

The competitive environment in the field of footwear trade in Odessa is analyzed and the internal competitive advantages of the created shoe store are determined. The costs of creating and operating a shoe store are calculated. Profit from sales is forecast. An assessment of the economic efficiency of the project. Possible risks are analyzed and measures to minimize them are proposed.

Keywords: business idea, entrepreneurial activity, shoe store, project, profitability, efficiency, expediency risks.