МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»

на тему: «**ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТУ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ МАГАЗИНУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ)»**

Виконавець:
студент ЦЗФН
Таран Максим Сергійович_____
/підпис/

Науковий керівник:
д.е.н., професор
Захарченко Наталя Вячеславівна _____
/підпис/

ОДЕСА – 2025

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Актуальність теми зумовлена динамічним розвитком внутрішнього ринку, зростанням інтересу населення до здорового способу життя, а також необхідністю пошуку ефективних бізнес-моделей у період економічної нестабільності. Попит на спортивні товари в Україні демонструє стабільне зростання, що пов'язано зі збільшенням кількості прихильників спорту, фітнесу та активного відпочинку, особливо серед молоді та мешканців великих міст.

У цьому контексті відкриття спеціалізованого магазину спортивних товарів є перспективним напрямом підприємницької діяльності, який потребує ґрунтовного економічного обґрунтування. Важливою складовою є аналіз ринку, прогнозування попиту, визначення джерел фінансування, оцінка ризиків і ефективності інвестицій. Проведення комплексного аналізу дозволить не лише оцінити доцільність реалізації бізнес-ідеї, а й сформувати стратегію сталого розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища.

Бізнес-ідея створення магазину спортивних товарів з елементами lifestyle-формату та підтримкою українських виробників базується на поєднанні актуальних споживчих тенденцій: зростаючої популярності здорового способу життя, усвідомленого споживання, патріотизму та підтримки локального бізнесу. Магазин пропонує не просто спортивний інвентар чи одяг, а стиль життя – активний, сучасний, з акцентом на якість, функціональність і естетику.

Концепція полягає в тому, щоб продавати одяг, взуття, аксесуари та спортивне спорядження українських брендів, а також органічно поєднувати це з lifestyle-продуктами: пляшками для води, сумками, еко-товарами, товарами для йоги, фітнесу, бігу та трекінгу. У фокусі – орієнтація на свідомого покупця: молодих людей 20–45 років, які ведуть активне життя, цінують якісний сервіс, локальне виробництво та прагнуть підтримувати економіку країни.

В основі бізнесу – сильна бренд-стратегія, розвиток онлайн-магазину з активною присутністю в Instagram та колаборації з локальними інфлюенсерами, тренерами, wellness-експертами. Такий підхід дозволить магазину не лише продавати, а й формувати довкола себе спільноту однодумців, що в майбутньому відкриває перспективи для масштабування, запуску власного мерчу або організації спортивних подій.

У процесі дослідження було опрацьовано значну кількість наукових, нормативно-правових і практикоорієнтованих джерел, які висвітлюють особливості функціонування малого бізнесу, зокрема у сфері роздрібної торгівлі спортивними товарами, зокрема Андрейченко А. [1; 2; 63], Деньгуб [20], Доброва Н. [21; 22; 63], Захарченко Н. [24; 63], Кічук Н. [27], Каражия Е. [26], Карпова [25], Подмазко О. [62], та ін., а також практичні матеріали з питань оподаткування, реєстрації ФОП, маркетингу, ліцензування тощо.

Мета кваліфікаційної роботи – теоритичні, методологічні та прикладні аспекти започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі.

Для досягнення мети були поставлення завдання:

1) охарактеризувати бізнес-ідею створення власної справи у сфері роздрібної торгівлі;

2) дослідити умови організації та здійснення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібної торгівлі;

3) обгрунтувати вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новостворенного бізнесу;

4) провести аналіз ринку роздрібної торгівлі спортивними товарами м. Одеси;

5) оцінити внутрішні конкурентні переваги створенного магазину спортивних товарів;

6) сформувати витрати на відкриття та функціонування магазину спортивних товарів;

7) провести оцінку прибутковості проєкту;

8) охарактеризувати життєвий цикл проєкту;

9) провести розрахунок грошового потоку та проаналізувати показники економічної ефективності проєкту;

10) проаналізувати можливі ризики та спланувати заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обгрунтування доцільності створення магазину спортивних товарів в м. Одеса.

Предмет дослідження – бізнес проєктування започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі спортивними товарами.

Методи дослідження. Для аналізу ринку спортивного рітейлу застосовувалися загальнонаукові, логічні та економіко-математичні методи: системний аналіз, формалізація, аналіз і синтез, індукція та дедукція. Табличний метод і системно-структурний аналіз допомогли структурувати дані та дослідити ключові взаємозв'язки, а SWOT-аналіз і матричний підхід дозволили оцінити позицію проєкту на ринку та перспективи його розвитку. Розрахунки економічної ефективності виконувалися в Microsoft Excel, що забезпечило точність і наочність результатів.

Інформаційна база дослідження: нормативно-законодавчі акти України, Кабінету Міністрів України, матеріали наукових конференцій і досліджень, наукові публікації та монографічні видання вітчизняних та зарубіжних вчених, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, дані звітності офіційних статистичних збірників.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (63 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 88 сторінок. Основний зміст викладено на 81 сторінках. Робота містить 29 таблиць, 6 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти відкриття власної справи в Україні у сфері роздрібної торгівлі»** представлено характеристику бізнес-ідеї створення власної справи у сфері роздрібної торгівлі; розглянуто умови реєстрації для ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібної торгівлі; обґрунтовано вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування новоствореного бізнесу.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості відкриття магазину спортивних товарів»** проаналізовано ринок роздрібної торгівлі у сфері торгівлі спортивним одягом, взуттям та аксесуарами в Україні та м. Одеса; здійснено оцінку

внутрішніх конкурентних переваг бізнесу; визначені витрати на відкриття та функціонування магазину з продажу спортивних товарів.

У третьому розділі «**Економічне обґрунтування доцільності відкриття магазину з продажу спортивних товарів»** зроблена оцінка прибутковості проєкту; сформована характеристика життєвого циклу проєкту; розраховано показники економічної ефективності проєкту та грошового потоку; проаналізовано можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджуються теоретико-методичні та практичні аспекти розробки та запровадження власної справи відкриття магазину з продажу спортивних товарів та зроблено наступні висновки.

1. Проведене дослідження підтвердило, що бізнес-ідея створення магазину спортивних товарів із концепцією підтримки українського виробника та lifestyle-формату є актуальною та перспективною. Така ідея відповідає сучасним тенденціям ринку та потребам споживачів, які прагнуть вести активний спосіб життя, підтримувати національні бренди й використовувати якісні та комфортні товари в повсякденному житті. Магазин «НаХоду» має потенціал стати успішним підприємницьким проєктом, який забезпечуватиме високий рівень лояльності покупців через якість, зручність та соціальну відповідальність. Вибір оптимальної локації (район Таїрова, проспект Небесної Сотні в м. Одеса) забезпечить стабільний клієнтський потік, зручну логістику й доступність товарів для широкої цільової аудиторії. Детальний аналіз локацій підтвердив переваги цієї території завдяки високому трафіку, помірній орендній ставці та близькості до житлових районів. Комплексний підхід до формування асортименту через партнерство з надійними українськими постачальниками дозволить підтримувати стабільність бізнесу та забезпечувати високу якість продукції.

2. Встановлено, що проєкт відповідає сучасним умовам ведення підприємницької діяльності в Україні, має обґрунтовану концепцію, чітко визначену організаційно-правову форму (ФОП 3 групи), а також оптимальну систему оподаткування, що забезпечує гнучкість у роботі, мінімальне податкове навантаження та зручність обліку. Це створює сприятливі умови для швидкого старту бізнесу, ефективного розвитку і подальшого масштабування діяльності магазину спортивних товарів «НаХоду». Відповідальне виконання всіх організаційно-юридичних процедур забезпечує правову чистоту бізнесу, убезпечує його від штрафів, дозволяє легально працювати, приймати оплату, здійснювати закупівлі, співпрацювати з контрагентами та зберігати позитивну ділову репутацію.

3. Обґрунтовано доцільність вибору організаційно-правової форми – фізична особа-підприємець (ФОП) на третій групі зі спрощеною системою оподаткування для реалізації бізнес-проєкту магазину «НаХоду». Ця форма забезпечує легальну діяльність з мінімальними витратами на бухгалтерський облік, дозволяє здійснювати найм працівників, ефективно співпрацювати з юридичними особами, а також працювати як у фізичному магазині, так і онлайн. Представлено переваги цієї системи оподаткування, що створює гнучку, легко масштабовану та економічно ефективну модель малого підприємництва. Вибрана форма забезпечує відповідність всім

законодавчим та податковим вимогам, спрощує процедуру подання звітності та дозволяє підприємцю зосередитись на стратегічних цілях бізнесу: розбудові бренду, просуванні товарів, формуванні привабливого асортименту, підвищенні лояльності клієнтів та забезпеченні стабільного прибутку. Обраними основними КВЕДами є: 47.64 – Роздрібна торгівля спортивним інвентарем у спеціалізованих магазинах; 47.71 – Роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах; 47.72 – Роздрібна торгівля взуттям і шкіряними виробами у спеціалізованих магазинах.

4. Ринок спортивних товарів України, попри економічні виклики та війну, демонструє ознаки стійкості та поступового відновлення. Висока частка імпортованої продукції (90%) відкриває потенціал для українських брендів, зокрема в середньому ціновому сегменті. Серед найбільш затребуваних категорій – спортивний одяг, який використовується не лише за прямим призначенням, а й як елемент повсякденного гардеробу (casual, athleisure). Для м. Одеса особливо актуальним є розвиток фізичних і онлайн-точок продажу в районах з високим трафіком та туристичним потоком, а також використання омніканального підходу. Ринкові умови стимулюють зростання підприємництва у спортивній сфері, але потребують адаптації до змін споживчих пріоритетів.

5. Аналіз конкурентів на ринку спортивного одягу в Одесі засвідчив, що новостворений магазин «НаХоду» має реальні шанси зайняти свою нішу завдяки акценту на українське виробництво, доступні ціни та поєднання офлайн- і онлайн-продажів. Серед найближчих конкурентів варто відзначити бренд STAFF, який користується довірою молоді. У конкурентному середовищі магазин має змогу виокремитися завдяки lifestyle-концепції, мультиканальності, соціально орієнтованому маркетингу та підтримці локального виробника. SWOT-аналіз підтверджує стратегічний потенціал проєкту, за умови подолання початкової впізнаваності та забезпечення стабільності постачань.

6. Структура витрат на відкриття магазину «НаХоду» є збалансованою та відповідає специфіці малого бізнесу в сегменті спортивної роздрібної торгівлі. Загальний стартовий капітал у розмірі 332 000 грн передбачає значну частку витрат на формування асортименту (38%) і оренду приміщення (21%). Поточні витрати становлять 1 810 788 грн на рік, де основну частину (понад 75%) складають матеріальні витрати, заробітна плата та оренда. Проєкт передбачає чітку фінансову дисципліну, використання кредитного ресурсу в межах програми «5-7-9%» та стратегію швидкого виходу на операційну окупність. Таке фінансове планування створює реальні умови для стабільної роботи й подальшого масштабування.

7. Аналіз фінансових показників магазину спортивних товарів «НаХоду» свідчить про високу прибутковість проєкту. При річній виручці в 2 723 200 грн та торговій націнці 100%, передбачуваний чистий прибуток у перший рік становить понад 754 тис. грн. Прогнозоване щорічне зростання виручки на 10% забезпечує сталий розвиток і підвищення грошового потоку. Вже з першого року проєкт демонструє рентабельність, що робить його фінансово доцільним та інвестиційно привабливим.

8. Життєвий цикл проєкту охоплює всі ключові етапи — від ініціації до масштабування, тривалістю в 5 років. Ретельно структурована діаграма Ганта дозволяє ефективно планувати кожен крок реалізації — від реєстрації підприємства

до запуску онлайн-продажів і розширення бізнесу. Залучення стейкхолдерів на різних рівнях забезпечує підтримку, зменшує ризики та створює основу для сталого функціонування магазину «НаХоду» в динамічному ринковому середовищі.

9. Проведений розрахунок дисконтованого грошового потоку (DCF) при ставці дисконту 24% показав загальний дохід у 2 663 278 грн за 5 років, що значно перевищує початкові інвестиції в розмірі 332 000 грн. Основні показники ефективності NPV = 2 331 278 грн, PI = 8,02, IRR = 244,7%, PB = 0,44 року підтверджують високу фінансову доцільність проєкту. Магазин генерує позитивний грошовий потік вже з першого року, що свідчить про мінімальні ризики та швидке повернення інвестицій.

10. Комплексна оцінка ризиків показала, що найбільш критичним фактором для магазину «НаХоду» є зниження купівельної спроможності населення (9 балів). До групи середнього ризику належать: логістичні перебої, конкуренція та низька впізнаваність бренду. Розроблені стратегії реагування — мінімізація, уникнення або прийняття — дозволяють ефективно керувати кожною загрозою. Візуалізація ризиків у формі пелюсткової діаграми допомогла пріоритезувати управлінські дії, зосередившись на найбільш впливових загрозах, забезпечуючи стійкість і адаптивність бізнесу в умовах змінного середовища.

АНОТАЦІЯ

Таран М. С. «Економічне обґрунтування та оцінка ефективності проєкту у сфері роздрібної торгівлі (на прикладі створення магазину спортивних товарів)»

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 м. Одеса, 2025 рік.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об‘єкт дослідження – процес обгрунтування доцільності створення магазину спортивних тоарів в м. Одеса. У роботі представлено характеристику бізнес-ідеї започаткування власної справи у сфері роздрібної торгівлі; розглянуто умови реєстрації для ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібної торгівлі; обґрунтовано вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності та системи оподаткування. Проаналізовано ринок роздрібної торгівлі з продажу спортивних товарів в Україні та м. Одесі; здійснено оцінку внутрішніх конкурентних переваг бізнесу; визначені витрати на відкриття та функціонування магазину з продажу спортивних товарів, а також прогнозовано прибуток від реалізації проєкту; розраховано показники економічної ефективності проєкту; проаналізовано можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: роздрібна торгівля, конкуренти, магазин, спортивні товари, витрати, прибуток, проєкт, окупність проєкту, ефективність, ризики.

ANNOTATION

Taran M. S. «Economic substantiation and evaluation of the effectiveness of a project in the retail sphere (using the example of creating a sporting goods store)»

Qualifying work on obtaining for a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economic and business planning». Odessa National Economics University. Odessa, 2025.

The qualification work of the bachelor consists of three chapters. The object of the study is the process of justifying the feasibility of creating a sports goods store in Odessa. The paper presents a description of the business idea of starting your own business in the retail sector; considers the conditions for registration for conducting business in Ukraine in the retail sector; justifies the choice of the organizational and legal form of business activity and the taxation system. The retail market for the sale of sports goods in Ukraine and Odessa is analyzed; the internal competitive advantages of the business are assessed; the costs of opening and operating a sports goods store are determined, and the profit from the project is forecasted; the economic efficiency indicators of the project are calculated; possible risks and measures to minimize them are analyzed.

Keywords: retail trade, competitors, store, sports goods, costs, profit, project, project payback, efficiency, risks.