

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 ТА ОЦІНКА**
ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ/ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ
(НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ МАГАЗИНУ З ПРОДАЖІВ
КОСМЕТИЧНИХ ЗАСОБІВ)»

Виконавець:

студентка ЦЗФН

Вербецька Ольга Олександрівна _____

Науковий керівник:

д.е.н, професор

Андрейченко Андрій Вадимович _____

Одеса, 2025 рік

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. У сучасних умовах трансформації економіки України особливої важливості набуває розвиток малого та середнього підприємництва як основи стабільного економічного зростання, зайнятості населення та наповнення державного бюджету. Сфера роздрібної торгівлі, зокрема торгівля косметичними засобами, демонструє стійку динаміку зростання попиту серед споживачів, що обумовлено зміною стилю життя, зростанням уваги до власного зовнішнього вигляду, а також активізацією цифрових каналів продажу. Саме тому питання створення нових суб'єктів господарювання в цій галузі є надзвичайно актуальним та перспективним як з практичної, так і з наукової точки зору.

Економічне обґрунтування проєктів у сфері торгівлі є ключовим інструментом оцінки доцільності вкладення ресурсів, формування ефективної бізнес-моделі, а також зниження потенційних ризиків. У цьому контексті дослідження, присвячене створенню магазину косметичних засобів, дозволяє комплексно проаналізувати ринкову кон'юнктуру, визначити оптимальні умови запуску бізнесу, здійснити оцінку його фінансово-економічної ефективності та розробити механізми управління ризиками. Врахування таких аспектів забезпечує підвищення якості управлінських рішень і підсилює інвестиційну привабливість підприємницьких ініціатив у секторі роздрібної торгівлі.

У процесі розробки та реалізації проєктів нового бізнесу важливе значення мають методи стратегічного планування, прогнозування грошових потоків, аналізу витрат та доходів, визначення періоду окупності інвестицій. Використання цих інструментів у контексті створення магазину косметики дає змогу поглибити знання з економічного аналізу підприємницької діяльності, а також сприяє формуванню практичних навичок розробки підприємницьких проєктів у ринкових умовах.

Таким чином, обрана тема кваліфікаційної роботи є своєчасною, теоретично обґрунтованою та має вагоме практичне значення. Вона дозволяє поєднати фундаментальні знання економічної теорії з прикладними аспектами підприємництва, сприяє професійному розвитку майбутнього фахівця та формує цілісне уявлення про процеси створення, організації та економічного обґрунтування бізнесу в конкурентному середовищі.

Необхідно підкреслити, що питання здійснення підприємницької діяльності в різних сферах економічної діяльності на науковому рівні досліджували такі вчені, як А. В. Андрейченко, Л. В. Боденчук, С. А. Горбаченко, Н. В. Захарченко, Н. В. Кічук, Н. А. Клевцєвич, А. І. Ковальов, Н. В. Сментина та інші.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти створення магазину косметичних засобів.

Для досягнення вказаної мети в роботі необхідно вирішити наступні **завдання**:

1) охарактеризувати бізнес-ідею створення власної справи на ринку косметики;

- 2) розглянути особливості організації та здійснення підприємницької діяльності в сфері роздрібної торгівлі косметичними засобами;
- 3) обґрунтувати організаційно-правову форму та систему оподаткування новоствореного бізнесу на ринку косметики;
- 4) проаналізувати тенденції розвитку ринку косметичних засобів України;
- 5) здійснити оцінку внутрішніх конкурентних переваг магазину косметичних засобів;
- 6) провести формування витрат на відкриття та функціонування магазину косметичних засобів;
- 7) розрахувати грошові потоки від реалізації косметичних засобів;
- 8) проаналізувати показники економічної ефективності проєкту створення магазину косметичних засобів;
- 9) оцінити можливі ризики реалізації проєкту створення магазину косметичних засобів та запланувати заходи щодо їх усунення.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування економічної доцільності створення магазину косметичних засобів в м. Одеса.

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

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи був застосований ряд загально наукових методів, а саме:

- 1) аналіз економічної літератури та нормативно-правових актів (використовувався для вивчення наукових публікацій та законодавства України щодо підприємницької діяльності у сфері роздрібної торгівлі);
- 2) порівняльний метод (використовувався для вивчення діяльності існуючих магазинів косметичних засобів);
- 3) SWOT та PESTLE аналіз (застосовувався для виявлення сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз для майбутнього підприємства);
- 4) метод фінансового моделювання (використовувався для побудови прогнозів грошових потоків, розрахунку показників ефективності проєкту);
- 5) метод експертних оцінок (залучався для ідентифікації ризиків та оцінки їх ймовірності й впливу на реалізацію проєкту).
- 6) метод узагальнення (застосовувався для побудови висновків та рекомендацій).

Інформаційна база дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи було вивчено чинне законодавство та нормативно-правові документи України, проаналізовано наукові публікації українських учених, матеріали наукових конференцій і фахових журналів, використано статистичні дані Державної служби статистики України, а також залучено монографічні видання та навчальні посібники.

Структура та обсяг роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота включає вступ, три розділи, дев'ять підрозділів, висновки та список використаних джерел, який налічує 44 позиції. Загальний обсяг становить 74 сторінок, з яких 69 сторінки присвячено основному змісту. У роботі представлено 40 таблиць та 4 рисунки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні засади відкриття власної справи в Україні у сфері роздрібно́ї торгівлі косметичними засобами»** охарактеризована бізнес-ідея створення власної справи на ринку косметики, розглянуті особливості організації та здійснення підприємницької діяльності в сфері роздрібно́ї торгівлі косметичними засобами, обґрунтована організаційно-правова форма та система оподаткування новоствореного бізнесу на ринку косметики.

У другому розділі **«Аналітична оцінка можливості створення магазину косметичних засобів»** проаналізовані тенденції розвитку ринку косметичних засобів України, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг магазину косметичних засобів, сформовані витрати на відкриття та функціонування магазину косметичних засобів.

У третьому розділі **«Економічне обґрунтування доцільності створення магазину косметичних засобів»** розраховані грошові потоки від реалізації косметичних засобів, проведений аналіз показників економічної ефективності проєкту, здійснена оцінка можливих ризиків реалізації проєкту та заплановані заходи щодо їх усунення.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджені теоретичні, методичні та прикладні аспекти створення магазину косметичних засобів, тож на основі цього можемо зробити висновки.

1. Бізнес-ідея відкриття спеціалізованого магазину з продажу косметичних засобів є перспективною, оскільки попит на якісну б'юті-продукцію постійно зростає. Успіх такого магазину залежить від правильного вибору асортименту, який має відповідати потребам цільової аудиторії та включати доглядову, декоративну та професійну косметику. Важливо забезпечити співпрацю з надійними постачальниками, які гарантують якість товарів і конкурентні умови закупівлі. Конкуренція в цій сфері висока, тому ключовими факторами успіху стають унікальність пропозиції, високий рівень сервісу та ефективне маркетингове просування. Завдяки правильній стратегії магазин з продажу косметики може стати стабільним і прибутковим бізнесом.

2. Основними правовими документами, які регулюють підприємницьку діяльність у галузі роздрібно́ї торгівлі косметичними засобами, є Конституція України, Господарський та Цивільний кодекси, а також спеціалізовані закони щодо захисту прав споживачів і технічні регламенти щодо косметичної продукції, які забезпечують контроль якості, безпечності та відповідності продукції встановленим стандартам. Важливу роль відіграють вимоги щодо оподаткування, ліцензування та сертифікації продукції, які сприяють прозорості діяльності підприємців. Магази́ни з продажу косметики мають дотримуватися санітарних, гігієнічних та пожежних норм, а також отримувати необхідні дозвільні документи для здійснення своєї діяльності.

Для діяльності магазину обрано КВЕД 47.75 – роздрі́бна торгівля косметичними та парфумерними товарами в спеціалізованих магазинах. Також можливе розширення на КВЕД 47.91 (інтернет-торгівля) та 47.99 (виїзна та альтернативна торгівля), що забезпечує гнучкість бізнес-моделі та ширший доступ до клієнтів.

3. ТОВ на спрощеній системі оподаткування є оптимальним варіантом організаційно-правової форми господарювання для спеціалізованого магазину з продажу косметичних засобів. Перебування магазину у вигляді ТОВ на 3 групі єдиного податку дасть змогу сплачувати фіксований податок у розмірі 5% від доходу (без ПДВ), що спрощує податковий облік. Відсутність обмежень щодо кількості працівників дозволить в подальшому масштабувати бізнес. Крім того, можливість уникнення складного бухгалтерського обліку, характерного для загальної системи, значно спрощує адміністрування бізнесу.

4. Сучасний ринок косметичних засобів України демонструє стабільне зростання попиту, що створює сприятливі умови для відкриття магазину з продажу косметики. Збільшення інтересу споживачів до якісних та натуральних продуктів, а також розвиток б'юті-індустрії сприяють успішному входженню нового бізнесу на ринок. Створюваний магазин косметики буде мати назву «Beauty Lab» та розміщуватися на Фонтанській дорозі Приморського району Одеси. Асортиментний склад продукції магазину «Beauty Lab» включатиме декоративну косметику, засоби для догляду за шкірою та волоссям, парфумерію, професійну косметику, а також аксесуари для макіяжу та догляду.

5. Потенційними споживачами продукції магазину «Beauty Lab» є жінки та чоловіки різних вікових категорій, які прагнуть доглядати за собою, віддають перевагу якісній косметиці та слідкують за б'юті-трендами. Магазин косметики «Beauty Lab» буде орієнтований на середню цінову нішу, пропонуючи якісну продукцію за доступними цінами. Його конкурентними перевагами є широкий асортимент, поєднання професійної та масової косметики, індивідуальний підхід до клієнтів та вигідні акційні пропозиції, що дозволить йому успішно конкурувати з магазинами «Kosmetika Profi», «Prostor» та «Bielita Вітекс». SWOT та PESTLE аналіз свідчить про те, що основними можливостями для магазину косметики «Beauty Lab» є розвиток онлайн-продажів, використання сучасних маркетингових інструментів та орієнтація на тренди натуральної косметики.

6. Для відкриття магазину з продажу косметичних засобів «Beauty Lab» необхідний стартовий капітал у розмірі 735180 грн. При цьому, сума власних коштів планується у розмірі 435180 грн. (59,2%), а позикових коштів – 300000 грн. (40,1%). Для фінансування бізнес-проекту планується взяти в кредит в Приватбанку на 2 роки під 24,27 % річних. Для функціонування магазину косметики «Beauty Lab» необхідна сума поточних витрат у розмірі 518080 грн. на місяць та 6196958 грн. на рік. В структурі поточних витрат найбільшу частину займають витрати на закупівлю косметологічної продукції (57,16%) та витрати на заробітну плату працівників магазину (33,31%).

7. У перший рік реалізації проекту заплановано досягти обсягу продажу косметичної продукції на суму 6508728 грн. Протягом п'ятирічного життєвого циклу проекту прогнозується поступове зростання грошових потоків магазину косметики «Beauty Lab». На початковому етапі, зокрема в перші два роки, діяльність підприємства буде збитковою через значні поточні витрати та ще недостатній рівень чистого доходу. Однак, починаючи з третього року, очікується перехід до прибуткової роботи, що свідчить про наближення бізнесу

до фінансової стабільності та перспектив подальшого розвитку.

8. Оцінка економічної ефективності проєкту підтверджує доцільність відкриття магазину косметичних засобів «Beauty Lab». Встановлена ставка дисконту на рівні 24% враховує потенційні ризики та очікуваний рівень інфляції. Проєкт характеризується коротким періодом окупності, що становить 1,8 року, що свідчить про швидке повернення вкладених інвестицій. З урахуванням дисконту цей показник зростає до 4,7 років, проте все ще залишається в межах допустимого. Середній рівень рентабельності, який складає 56,7%, вказує на високий потенціал прибутковості підприємства. Чистий приведений дохід у розмірі 52520 грн свідчить про створення додаткової економічної цінності завдяки інвестуванню. Значення індексу прибутковості дорівнює 1,07, що свідчить про ефективність використання капіталу. Внутрішня норма рентабельності на рівні 25,9% перевищує дисконтну ставку, що є ще одним підтвердженням інвестиційної привабливості проєкту.

9. Оцінка ризиків реалізації проєкту створення магазину косметики «Beauty Lab» показала необхідність системного підходу до управління можливими загрозами. Виявлені ризики охоплюють широкий спектр – від ринкової нестабільності та фінансових коливань до кіберзагроз і регуляторних змін. Кожен з них має потенціал суттєво вплинути на стійкість і ефективність бізнесу. Запропоновані заходи щодо їх усунення ґрунтуються на принципах гнучкості, адаптивності та проактивного планування. Особливу увагу приділено репутаційним і логістичним ризикам, як таким, що безпосередньо впливають на клієнтську лояльність та якість обслуговування. Впровадження системи ризик-менеджменту дозволяє мінімізувати втрати й забезпечити стабільний розвиток проєкту створення магазину косметики «Beauty Lab». Таким чином, успішна реалізація проєкту можлива лише за умови постійного моніторингу загроз і своєчасного реагування на них.

АНОТАЦІЯ

Вербецька О. О. «Економічне обґрунтування та оцінка проєкту створення суб'єкта підприємницької діяльності в сфері роздрібної/оптової торгівлі (на прикладі створення магазину з продажів косметичних засобів)».

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, 2025.

У роботі розглядається можливість започаткування власного бізнесу в Україні в сфері роздрібної торгівлі, а саме: пропонується бізнес-ідея створення магазину косметичних засобів. Розглянуті особливості організації та здійснення підприємницької діяльності в сфері роздрібної торгівлі косметичними засобами, обґрунтована організаційно-правова форма та система оподаткування новоствореного бізнесу на ринку косметики.

В роботі проаналізовані тенденції розвитку ринку косметичних засобів

України, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг магазину косметичних засобів, а також сформовані витрати на відкриття та функціонування магазину косметичних засобів.

В роботі представлено економічне обґрунтування доцільності реалізації бізнес-проєкту, здійснена оцінка можливих ризиків реалізації проєкту та заплановані заходи щодо їх усунення.

Ключові слова: бізнес-ідея, ринок косметики, магазин з продажу косметичних засобів, конкурентні переваги, грошові потоки, економічна ефективність, ризики.

ANNOTATION

Verbetska O. O. «Economic substantiation and evaluation of the project for creation of a business entity in the retail/wholesale sphere (using the example of creating a cosmetics 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. Odesa, 2025.

The work considers the possibility of starting your own business in Ukraine in the field of retail trade, namely: a business idea for creating a cosmetics store is proposed. The features of organizing and implementing entrepreneurial activity in the field of retail trade in cosmetics are considered, the organizational and legal form and taxation system of a newly created business in the cosmetics market are substantiated.

The paper analyzes the trends in the development of the cosmetics market in Ukraine, assesses the internal competitive advantages of a cosmetics store, and also forms the costs of opening and operating a cosmetics store.

The paper presents an economic justification for the feasibility of implementing a business project, assesses possible risks of project implementation, and plans measures to eliminate them.

Keywords: business idea, cosmetics market, cosmetics store, competitive advantages, cash flows, economic efficiency, risks.