

**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 проекту створення магазину з продажу косметичних засобів»**

**Виконавець:**

студентка ФЕУП

Горкулич Інна Андріївна \_\_\_\_\_

**Науковий керівник**

к.е.н., ст. викладач

Однолько Вікторія Олександрівна \_\_\_\_\_

## **ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ**

**Актуальність теми.** Послуги все більше заповнюють ринок, тому й не дивно, що саме в сфері послуг найбільші прибутки та найшвидші темпи приросту. Дана сфера послуг має напрямки орієнтовані на майже всі вікові і полові категорії. Різноманітність даного виду послуг є необмежена як і наша фантазія, оскільки створенням займається людина. ФОП дає можливість косметичного розвитку для усіх типів населення. В таких магазинах можна провести час з максимальним задоволенням та обрати товари, які принесуть максимум користі. Різновид товарів, в цьому напрямку, є настільки великим, що навіть найвибагливіший з клієнтів завжди знайде для себе саме те чого потребує його душа. Саме тому відкриття бізнесу у цій сфері є доволі перспективною та вигідною справою, це дозволить покращити своє матеріальне положення, створить нові робочі місця та додатній грошовий потік до бюджету. Ніхто не може навчити як відкрити одразу успішний бізнес в будь якій сфері. У ході роботи були розглянути роботи таких видатних вчених як, Балджи. М.Д.[1], Карпов В. А. [2], для того аби не допускати простих помилок які будуть заважати при відкритті саме цього виду бізнесу. Проте більшу частину можливих помилок та їх обходів ми розглянемо в роботі, оскільки виявлення та мінімізація ризиків є невід'ємною частиною що супроводжує проект з початкового етапу. Як і будь яку іншу справу, даний вид бізнесу потрібно починати з ретельного і детально обґрунтованого бізнес плану, який складається з трьох розділів, кожен з яких охарактеризує проект зі сторони його можливого розвитку та природності серед усіх інших видів бізнесу.

**Мета кваліфікаційної роботи:** дослідити теоретичні, методологічні, аналітичні аспекти та прикладні аспекти створення бізнесу з надання послуг у сфері косметичних товарів.

**Завданнями кваліфікаційної роботи є:**

- відкриття власної справи допоможе нам задовольнити потреби частини населення в м. Одеса;
- розглянути можливі варіанти відкриття бізнесу, порадитись з фірмами, працюючими в цій сфері та обрати правильний напрямок своєї діяльності;
- провести аналіз кон'юнктури ринку косметичних засобів;
- виявити наших конкурентів, проаналізувати їх помилки та промахи, задля більш впевненого функціонування на ринку;
- визначити основні статті розходу, обчислити вартість даного проекту;
- розглянути можливості щодо отримання додаткових інвестицій;
- порахувати можливий дохід, розглянути кожен з продуктів окремо, в розрізі сезонності;
- підвести підсумок дохідної частини проекту, порівняти її з витратами на організацію та підтримку життєдіяльності проекту;
- визначити економічну ефективності проекту зі створення магазину з продажу косметичних засобів .

**Предмет дослідження** – бізнес-проекування започаткування власної справи з надання послуг у сфері косметичних товарів.

**Об'єкт дослідження** – процес обґрунтування доцільності створення магазину професійної косметики – на ринку косметичних товарів на території м. Одеса.

**Методи дослідження** – загальнонаукові: аналогія, системний аналіз; економіко-статистичного аналізу: табличний, графічний; маркетингові: SWOT-аналіз, Pest-аналіз, спостереження.

**Інформаційною базою дослідження** слугували закони і нормативно- правові акти України, дані отримані в ході виробничої практики на ФОП, дані офіційного сайту міністерства статистики України.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел 40 найменувань та 6-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок. Основний зміст викладено на 62 сторінках. Робота містить 20 таблиць, 2 рисунки, формул 6.

## **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі *«Теоретичні аспекти започаткування влоної справи у сфері торгівлі косметичними виробами»* розглянуто характеристику бізнес ідеї; умови організації та здійснення підприємницької діяльності у сфері торгівлі; вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування.

У другому розділі *«Аналітична оцінка можливості створення косметичного магазину»* проаналізовано діяльність новоствореного косметичного магазину; оцінку конкурентних переваг на ринку торгівлі м. Одеси; формування стартових витрат на створення магазину; формування поточних витрат на функціонування магазину косметичних виробів.

У третьому розділі *«Економічне обґрунтування доцільності відкриття косметичного магазину»* запропоновано прибуток від реалізації товару; аналіз показників економічної ефективності проекту; можливі ризики та заходи щодо їх мінімізації.

## **ВИСНОВКИ**

Згідно проведеної роботи за трьома розділами, можна зробити такі висновки.

1. Даний бізнес був визначен актуальним так як, з кожним роком, навіть з кожним місяцем з'являється все більше і більше косметичних новинок, поліпшується рецептура, покращується якість декоративної косметики, що урізноманітнює наше життя.

2. За Квед-2012 було обрано вид економічної діяльності у сфері роздрібної торгівлі за розділом 46.45, 52.33 та оптової торгівлі за розділом 47.75.

3. Для обрання найбільш підходящої організаційно-правової форми, було проаналізовано усі переваги та недоліки кожної правової форми та обрано фізична особа підприємець.

4. Також, серед усіх охарактеризованих плюсів і мінусів загальної та спрощеної системи оподаткування, найкращим варіантом було обрання спрощеної системи податків, для полегшення витратної частини проекту.

5. Виявлено основних конкурентів, якими є магазин «EVA», «Prostor», «Watsons», «KOSMO». Зроблена їх порівняльна характеристика та сформовані

сильні, слабкі сторони, можливості та загрози у SWOT-аналізі. Сильними сторонами підприємства є співвідношення ціни та якості товару, вигідні акції та пропозиції, індивідуальний підхід до кожного клієнта, підбір потрібного товару, слабкими є те, що ціни середні, але чим більше буде клієнтів тим краще, ціни поступово можна буде підвищити, коли уже буде гарна клієнтура. Загрозою для підприємства звичайно є поява нових конкурентів та зниження доходів клієнтів.

6. Було сформовано структуру стартового капіталу, який складався із власних засобів у сумі 835 250 грн і 35 000 грн кредиту в банку.

7. Розподілено стартові витрати на функціонування бізнесу до яких відносились витрати на реєстрацію – 2000 грн, оренду – 17000 грн, закупку товару – 703000 грн, закупку обладнання – 118800 грн, та витрати на рекламу – 9450 грн. Визначено постійні витрати, які супроводжували проект на протязі трьох років, до яких відносились витрати на оплату праці разом з ЄСВ – 50020 грн, амортизаційні відрахування – 2763,4 грн, погашення кредиту – 2916,67 грн.

8. Проект був оцінений з боку економічної ефективності, за допомогою таких показників, як чиста теперішня вартість, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості, і був визначений, як ефективний, оскільки усі показники дорівнювали більше одиниці. Чиста сьогоднішня вартість грошового потоку більше 0 та становить 3 070 744,16 грн, індекс прибутковості 3,5, свідчить про те що проект ефективний. При початкових інвестиціях 867 250, термін окупності проекту 3,5 роки. Внутрішня ставка прибутковості складає 163%.

9. Проаналізовано можливі ризики за допомогою PEST-аналізу та обрані такі методи мінімізації ризиків, як лімітування та придбання додаткової інформації. Найпоширеніші з них:

- профілактика господарських ризиків;
- диверсифікація;
- лімітування;
- самострахування;
- страхування;
- страхування від валютних ризиків;
- хеджування;
- одержання додаткової інформації про вибір і результат;
- одержання контролю над діяльністю в пов'язаних галузях.

## АНОТАЦІЯ

**Горкулич І.А. «Економічне обґрунтування проекту створення магазину з продажу 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, 2020.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти відкриття власної справи у сфері реалізації косметичних засобів, умови організації та здійснення підприємницької діяльності.

Проаналізовано тенденції розвитку підприємств торгівлі, попит та пропозиції на даному сегменті ринку, оцінка конкурентних переваг, стартові та поточні витрати на функціонування підприємства, прибуток від реалізації, показники економічної ефективності та виникнення можливих ризиків.

Запропоновано створення магазину з продажу косметичних засобів в місті Одеси.

**Ключові слова:** торгівля, організаційно-правова форма, податки, стартові витрати, поточні витрати, прибуток, грошовий потік, рентабельність, ризик.

## ANNOTATION

**Gorkulia I. «Economic justification of the project of creation of 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. – Odessa, 2020.

The paper considers the theoretical aspects of starting your own business in the field of cosmetics, the conditions of organization and implementation of business activities.

Trends in the development of trade enterprises, supply and demand in this market segment, assessment of competitive advantages, start-up and running costs of the enterprise, profit from sales, indicators of economic efficiency and the emergence of possible risks are analyzed.

It is proposed to create a store selling cosmetics in the city of Odessa.

**Keywords:** trade, legal form, taxes, start-up costs, running costs, profit, cash flow, profitability, risk.