

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 БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ»

Виконавець:

студент ЦЗФН

Балух Ярослав Денисович _____

Науковий керівник:

к. е. н., ст. викладач

Подмазко Олексій Михайлович _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи полягає в тому, що ринок будівельних матеріалів відіграє ключову роль у розвитку кожної країни. Рівень споживання цих матеріалів відображає загальний стан економіки, її темпи зростання та платоспроможність населення. Ринок будівельних матеріалів в Україні зазнав значних змін через повномасштабну війну, яка вплинула на виробництво, логістику, ціни та споживчий попит.

В останні роки будівельна галузь в Україні, зокрема в місті Одеса, демонструє більш позитивну динаміку. Ринок продажу будівельних матеріалів в Україні у 2024-2025 роках демонструє поступове відновлення після значного спаду, спричиненого повномасштабною війною. Попри складні умови, галузь адаптується до нових реалій, зосереджуючись на відбудові інфраструктури та житлового фонду. Це, у свою чергу, стимулює попит на будівельні матеріали.

Одеса має значний фонд застарілих житлових і нежитлових будівель, які потребують регулярного технічного обслуговування. Повне оновлення таких об'єктів відбувається рідко, особливо коли йдеться про архітектурні пам'ятки. Тому важливо підтримувати технічний стан будівель за допомогою профілактичних робіт, щоб запобігти аварійним ситуаціям. Окрім того, сучасні мешканці все більше звертають увагу на облаштування інтер'єру, що є невід'ємною складовою комфортного побуту. З метою задоволення цього попиту було прийнято рішення про відкриття магазину будівельних матеріалів. Актуальність такого бізнесу підтверджується постійною потребою населення в оновленні та поліпшенні свого життєвого простору.

Проблематика створення та організації торговельних підприємств широко висвітлюється в працях українських науковців. Зокрема, Аналіз стану ринку будівельної продукції в Україні аналізувалася Кобець А. В., Мирошниченко Г. Б. [1], цінова політика – у дослідженнях Колесник А. В., Бутенко О. П. [2], досліджує тенденції на ринку будівельних матеріалів в воєнний час. Організаційні аспекти діяльності торгових підприємств висвітлюються у роботах багатьох інших провідних науковців.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні теоретичних основ, методичних підходів та практичних аспектів створення власного підприємства – магазину з продажу будівельних матеріалів.

Для досягнення поставленої мети сформульовано такі **завдання**:

- надати загальну характеристику бізнес-ідеї щодо відкриття магазину будівельних матеріалів;
- проаналізувати умови започаткування та ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібної торгівлі будівельною продукцією;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми ведення бізнесу та відповідної системи оподаткування;
- провести дослідження сучасного стану ринку будівельних матеріалів в місті Одеса;
- визначити внутрішні та зовнішні конкурентні переваги нового бізнесу;
- розрахувати стартові витрати та сформувати поточні витрати магазину з продажу будівельних матеріалів;
- оцінити ефективність діяльності магазину з продажу будівельних матеріалів за допомогою фінансових показників;
- ідентифікувати потенційні ризики та розробити заходи щодо їхньої мінімізації.

Об'єкт дослідження – процес оцінки доцільності відкриття магазину з роздрібною торгівлі будівельними матеріалами в місті Одеса.

Предмет дослідження – бізнес-проектування створення підприємства з роздрібною торгівлі будівельними матеріалами.

Методи дослідження – аналіз та синтез: при формуванні асортименту товарів, визначенні потреб у персоналі, вивченні динаміки ринку на основі статистичних даних. Логічний метод: для прогнозування розвитку подій на основі попереднього аналізу. SWOT-аналіз: оцінка конкурентних переваг і недоліків майбутнього підприємства. Оціночний метод: для розрахунку стартових і поточних витрат. Економіко-аналітичний підхід: використовується для обчислення фінансових показників ефективності бізнесу.

Інформаційна база дослідження. Нормативно-правові акти України, зокрема закони України, постанови та розпорядження Верховної Ради й Кабінету Міністрів. Офіційні статистичні дані, оприлюднені органами державної статистики, галузеві інструкції та нормативні документи, що регулюють діяльність у сфері торгівлі будівельними матеріалами. Результати маркетингових досліджень ринку, наукові статті, публікації у фахових виданнях та монографії, присвячені проблематиці організації підприємницької діяльності в Україні.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 72 сторінок. Основний зміст викладено на 67 сторінках. Робота містить 19 таблиць, 3 рисунки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти щодо концепції заснування власного бізнесу в Україні у сфері торгівлі будівельними матеріалами**» розглядаються особливості послуг в контексті ведення торгівельного бізнесу з реалізації будівельних товарів, надається характеристика бізнес-ідеї створення підприємства з продажу будівельних товарів, здійснюється обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного суб'єкта підприємництва.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості створення магазину з продажу будівельних матеріалів**» проаналізовано сферу будівельного бізнесу в Україні, Одеській області та м. Одеса, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного суб'єкта підприємництва, сформовано інвестиційні та операційні витрати на відкриття магазину з продажу будівельних товарів в м. Одеса.

У третьому розділі «**Економічне обґрунтування доцільності відкриття магазину з продажу будівельних товарів**» здійснено прогнозування доходів та прибутку за проектом підприємства, наведено розрахунок критеріїв ефективності

проекту та визначено перспективи масштабування, виявлені основні проектні ризики та шляхи їхньої мінімізації.

ВИСНОВКИ

У роботі досліджено теоретичні, методичні та прикладні аспекти започаткування власної справи на ринку реалізації будівельних матеріалів, тож можемо зробити наступні висновки:

1. Охарактеризовано бізнес-ідею створення магазину з продажу будівельних матеріалів в Україні та в м. Одеса зокрема. Створення підприємства з реалізації будівельних товарів – це перспективна бізнес-ідея, оскільки попит на будівельні матеріали залишається стабільним завдяки розвитку інфраструктури та ремонту. Ринок з продажу будівельних матеріалів в Україні характеризується поступовим відновленням після початку повномасштабного вторгнення. Будівельні матеріали є обов'язковим товаром у відновленні та реконструкції будівель і споруд. Саме тому, цей підрозділ зосереджений на характеристиці будівельних матеріалів та їх класифікації, що є важливою складовою для ефективної роботи магазину.

2. Проаналізовано умови започаткування та ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері роздрібної торгівлі будівельною продукцією. Основні коди КВЕД діяльності магазину будівельних товарів: 47.52 – Роздрібна торгівля будівельними матеріалами, сантехнікою та обладнанням для опалювання в спеціалізованих магазинах, 46.73 – Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним устаткуванням (якщо планується оптова торгівля). 47.99 – Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами.

3. Обґрунтовано вибір організаційно-правової форми ведення бізнесу та відповідної системи оподаткування. Оптимальною організаційно-правовою формою для магазину з продажу будівельних матеріалів буде фізична особа-підприємець. При здійсненні підприємницької діяльності, планується використання спрощеної системи оподаткування – 3-ї групи з податковою ставкою 5% (без ПДВ). У разі розвитку бізнесу та вимог контрагентів юридичних осіб можливий перехід на податкову ставку 3% (та сплата ПДВ).

4. Проведено дослідження сучасного стану ринку будівельних матеріалів в Одеській області та в місті Одеса. Окреслено основні тенденції розвитку ринку з урахуванням суттєвого зниження попиту на будівництво під час воєнного стану в Україні. Виявлено основних гравців ринку, здійснено всебічний аналіз конкурентів за допомогою визначення індексу конкурентоспроможності.

5. Виявлено основних конкурентів ФОП «BuildMaster» за розташуванням та схожістю асортименту товарів. Розраховано інтегральний показник конкурентоспроможності основних конкурентів – найближчих магазинів будівельних матеріалів, що підтвердив високий рівень конкурентоспроможності нашого магазину, а також підтвердив перспективність його діяльності на ринку будівництва. Серед основних конкурентних переваг ФОП «BuildMaster» можна виокремити: вдало вибране місце для магазину, кваліфікований колектив, високий рівень професіоналізму співробітників, конкурентоспроможна цінова політика. Проведено SWOT-аналіз діяльності магазину, в результаті якого визначено сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози. До сильних сторін належать: чітко продумана стратегія продажу; налагоджені контакти з провідними постачальниками в м. Одеса; низькі стартові витрати. До слабких сторін відносяться:

ризик втрати зв'язків з постачальниками, обмежений асортимент продукції, можливі перебої з постачанням.

6. Розраховано стартові витрати на відкриття магазину. Інвестиційні витрати на створення магазину будівельних матеріалів складатимуть 678 290 грн., з яких 478 290 грн. – власні кошти, а 200 000 грн. – кредитні кошти, які планується отримати у Приватбанку під 14% річних. Сформовані поточні витрати підприємства. Так, загальні середньомісячні поточні витрати для магазину «BuildMaster» становитимуть 522 771,83 грн., що в річному вимірі складає 6 187 261,3 грн. Основними статтями витрат є закупівля товарів, заробітна плата працівникам магазину, амортизація, погашення кредиту та оренда, виплати на рекламу і транспорт, комунальні послуги.

7. Здійснена оцінка ефективності діяльності магазину за допомогою основних фінансових показників. Доходи та прибутки магазину «BuildMaster»: обсяг доходів і прибутку магазину залежить від рівня збуту та цінової політики підприємства. За перший рік фінансовий результат від діяльності складає 1 192 738,7 грн., а грошовий потік виявляється позитивним і становить 965 988,7 грн. Внутрішня норма прибутковості (IRR): IRR для магазину «BuildMaster» складає 32 %, що є хорошим показником для реалізації бізнес-проекту. Індекс прибутковості (PI) дорівнює 1,3, що означає, що на кожен гривню інвестованого капіталу припадає 30 коп. чистого дисконтованого грошового потоку, що свідчить про вигідне вкладення коштів. Показники ліквідності перевищують нормативні значення, що підтверджує достатність резервів для розширення діяльності магазину за рахунок власних коштів. Період окупності та чистий прибуток: період окупності проекту при ставці дисконтування 24 % становить 8 місяців. Чистий прибуток за цей період складає 823 738,7 грн. Чиста поточна вартість (NPV) дорівнює 442 256,89 грн., що вказує на прибутковість запуску магазину «BuildMaster». Оскільки IRR (32 %) перевищує ставку дисконтування (24 %), це свідчить про надійність проекту і прийнятний рівень ризику для бізнесу.

8. Були проаналізовані можливі ризики, пов'язані з веденням торговельної діяльності, та визначено заходи для зменшення їх негативного впливу. Одним із ключових ризиків на ринку будівельних матеріалів є високий рівень конкуренції та значна присутність інших спеціалізованих магазинів. Крім того, вагомим ризиком залишаються економічні наслідки воєнного стану, зокрема інфляційні процеси та нестабільність валютного курсу. Коливання гривні, зростання цін від постачальників і неможливість довгострокового планування бізнесу можуть призвести до зменшення купівельної спроможності населення. Усі потенційні загрози були враховані, а також визначено заходи для їхнього уникнення або мінімізації.

АНОТАЦІЯ

Балух Я. Д. «Економічне обґрунтування проекту створення магазину з продажу будівельних 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. Одеса, 2025.

У роботі розглядається можливість започаткування власного бізнесу в Україні в сфері торгівлі, а саме: пропонується бізнес-ідея створення магазину з продажу

будівельних товарів. Розглянуто загальну концепцію бізнесу, проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності на ринку реалізації товарів будівництва.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері реалізації будівельних товарів, визначені основні конкурентні переваги створюваного бізнесу.

Запропоновано проєкт створення магазину з продажу будівельних товарів. Сформовані стартові і поточні витрати на обґрунтування проєкту, розраховані поточні витрати, а також спрогнозований прибуток від реалізації продукції магазину. В роботі представлено економічне обґрунтування доцільності реалізації бізнес-проєкту, наведені ключові ризики реалізації проєкту та заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес, підприємство, магазин, сфера торгівлі, конкурентні переваги, витрати, прибутковість, ефективність, можливі ризики.

ANNOTATION

Baluh Y. D. «Economic substantiation for the project of creation of a store selling building materials».

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». Odesa National Economics University. Odesa, 2025.

The paper considers the possibility of starting your own business in Ukraine in the field of trade, namely: a business idea for creating a store selling construction materials is proposed. The general concept of the business is considered, the conditions for organizing and conducting entrepreneurial activity in the market for the sale of construction materials are analyzed.

The competitive environment in the field of the sale of construction materials is analyzed, the main competitive advantages of the business being created are determined.

A project for creating a store selling construction materials is proposed. The starting and current costs for the justification of the project are formed, current costs are calculated, as well as the projected profit from the sale of the store's products.

The paper presents an economic justification for the feasibility of implementing the business project, the key risks of the project implementation and measures to minimize them are given.

Keywords: business, enterprise, store, sphere of trade, competitive advantages, costs, profitability, efficiency, possible risks.