

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ
КАФЕДРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ



«Допустити до захисту»

В.о. завідувача кафедри

к.е.н., доцент О.П.КОРНІЄНКО

(наукова ступінь, вчене звання, П.І).

Згофр

« 21 » 06 2024р.

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня
бакалавра з економіки підприємства

На тему: *Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення
нового підприємства у сфері розведення аквакультур*

Виконав: студент IV курсу, групи 4411з
Спеціальності 051 Економіка

ОП «Економіка підприємства»

(шифр і назва спеціальності)

Здобувач: Шахрай О.Л.

(прізвище та ініціали)

Керівник к.е.н., доцент Корнієнко О.П.

(прізвище та ініціали)

Миколаїв – 2024 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ АДМІРАЛА
МАКАРОВА**

Факультет економіки моря
Кафедра інтелектуальної цифрової економіки
Освітній рівень – перший
(бакалаврський)
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма – Економіка підприємства

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми



Корнієнко О.П.

«__21__»__06__2024р.

ЗАВДАННЯ

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»**

Студенту Шахраю Олегу Леонтіювичу

Тема роботи: Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення нового підприємства у сфері розведення аквакультур

Керівник роботи к.е.н., доцент Корнієнко О.П.

Затверджені наказом ректора № 261-уч від « 25 » березня »2024 року

Вихідні дані по роботі: монографічні видання, наукові статті, аналітичні матеріали вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, офіційні дані Державної служби статистики України, Інтернет-ресурси

Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)

1. Підприємництво як первинна ланка економіки 2. Дослідження ринку і обґрунтування бізнес-ідеї. 3. Бізнес-план створення нового підприємства 4. Охорона праці

Перелік презентаційних матеріалів

1. Функції підприємства, як суб'єкту господарювання. 2. Функції бізнес-плану, як інструменту планування діяльності підприємства. 3. Динаміка експорту та імпорту ракоподібних в Україні за 2017-2022 рр. 4. Переваги використання установки замкнутого водопостачання (УЗВ) перед традиційним способом розведення раків. 5. Перелік продукції та послуг підприємства з розведення раків та їх ціна. 6. Канали збуту виробленої продукції. 7. Кошторис витрат підприємства. 9. Основні показники ефективності проєкту створення підприємства з розведення раків (при ставці дисконтування 12 %). 10. Можливі ризики підприємства з розведення раків

Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи і змістом завдання:

Розділ	Консультант (Прізвище І. Б., посада)	Підпис і дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Охорона праці	<i>Доцент Мозговий А.М.</i>	10.09.2023	10.05.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів роботи	Терміни виконання роботи
1.	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2023р. – 15.09.2023р.
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	15.09.2023р. – 30.09.2023р.
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2023р. – 31.10.2023р.
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.11.2023р. – 15.11.2023р.
5.	Збір статистичної інформації в термін проходження практики на базовому підприємстві (установі, організації)	15.11.2023р. – 31.01.2024р.
6.	Розробка теоретичного розділу	01.02.2024р. – 29.02.2024р.
7.	Розробка аналітичного розділу	01.03.2024р. – 31.03.2024р.
8.	Розробка проектного розділу	01.04.2024р. – 30.04.2024р.
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	01.05.2024р. – 15.05.2024р.
10.	Редагування рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника	16.05.2024р. – 30.05.2024р.
11.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	01.06.2024р. – 10.06.2024р.
12.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи для перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	10.06.2024р.
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	10.06.2024р. – 16.06.2024р.
14.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	20.06.2024р.
15.	Захист роботи перед АК	25.06.2024р.

АНОТАЦІЯ

Шахрай О.Л. «Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення нового підприємства у сфері розведення аквакультур»

– бакалаврська робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр». – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, 2024.

У випускній кваліфікаційній роботі розглянуті теоретичні засади розвитку та діяльності підприємства, роль планування у підприємницькій діяльності. Проведено оцінку ринку марикультури та обґрунтована бізнес-ідея створення нового підприємства з розведення раків. Розроблені основні структурні елементи бізнес-плану, які включають маркетинговий план, виробничий та організаційний план, а також проведені всі необхідні фінансові розрахунки для реалізації даного проєкту.

Ключові слова: підприємство, планування, бізнес-план, економічна ефективність.

ANNOTATION

Shahray O. "Development and substantiation of a business plan for the creation of a new enterprise in the field of aquaculture breeding" - a bachelor's degree in "bachelor". - National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov, Mykolaiv, 2024.

The final qualification paper examines the theoretical foundations of the development and activity of the enterprise, the role of planning in entrepreneurial activity. An assessment of the mariculture market and a substantiated business idea for the creation of a new crayfish breeding enterprise were carried out. The main structural elements of the business plan have been developed, which include a marketing plan, a production and organizational plan, and all the necessary financial calculations for the implementation of this project have been carried out.

Key words: enterprise, planning, business plan, economic efficiency

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ	7
1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції	7
1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності.....	14
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ І ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ	21
2.1. Аналіз ринку аквакультури України.....	21
2.2. Обґрунтування бізнес-ідеї і організаційно-правової форми підприємства	24
РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	28
3.1. Резюме	28
3.2. Опис продукту	29
3.3. Маркетинговий план.....	32
3.4. Виробничий план.....	37
3.5. Організаційний план	42
3.6. Фінансовий план	46
3.7. Оцінка ризиків	52
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ	56
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	68
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Економічна ситуація, що склалася зараз на ринку, диктує підприємствам новий підхід до внутрішньофірмового планування. Планування необхідно будь-якій організації, що має намір виживати якось в майбутньому. Підприємства змушені шукати такі форми й моделі планування, які забезпечували б максимальну ефективність прийнятих рішень.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи полягає в тому, що в Україні відбуваються глибокі економічні зміни, обумовлені поверненням країни в русло загальних економічних процесів світового розвитку. Для сучасного ринку характерні дуже складні умови розвитку виробництва, висока конкуренція однотипних товарів. Тому саме постійний контроль та розробка заходів щодо забезпечення ефективності діяльності підприємства є головною проблемою для засновників та керівництва. Оптимальним варіантом досягнень таких рішень є бізнес-план.

Оволодіння мистецтва складання бізнес-планів сьогодні стає актуальним з кількох причин:

- господарські проблеми міняються й ставлять досвідчених керівників перед необхідністю по-новому розглядати свої майбутні заходи, і готуватися до незвичної справи - боротьбі з конкурентами, у якій не буває дріб'язків;
- для одержання інвестицій і підйому економіки необхідно вміти обґрунтовувати свої заявки й доводити інвесторам життєздатність і реальність своїх планів.

Все це зумовлює необхідність і своєчасність розробки теми кваліфікаційної роботи.

Метою даного наукового дослідження є огляд теоретичних положень щодо діяльності підприємств в Україні, створення бізнес-плану нового підприємства та розробка на цій основі бізнес-плану щодо його розвитку та дослідження ринку, пов'язаного з його діяльністю.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- визначення економічної природи і функцій підприємства;
- характеристика логіки розробки та ролі бізнес-плану у розвитку підприємств;
- характеристика діяльності новоствореного підприємства;
- діагностика виробничих ресурсів, які потрібні новому підприємству;
- розробка бізнес-плану проекту для розвитку нового підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є господарська діяльність новоствореного підприємства, а предметом дослідження – забезпечення ефективного розвитку нового підприємства за допомогою впровадження бізнес-плану.

Інформаційними джерелами для написання випускної кваліфікаційної роботи були нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти).

Структурно кваліфікаційна робота складається з вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

В першому розділі розглянуті теоретичні аспекти економічної природи підприємства, його завдання та функції та роль бізнес-планування у створенні нового підприємства.

В другому розділі виконано аналіз ринку на якому планується створення підприємства та обрання організаційно-правової форми підприємства.

В третьому розділі розроблено бізнес-план підприємства, проведено оцінку економічної ефективності запропонованого бізнес-плану та оцінку ризиків господарської діяльності.

Четвертий розділ присвячено питанням охорони праці в економічному відділі.

Робота викладена на 72 сторінках друкованого тексту, містить 5 рисунків, 15 таблиць, 1 додаток. Список літератури складається з 29 джерел.

РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції

Сталий соціально-економічний розвиток кожної країни забезпечується ефективною діяльністю її суб'єктів господарювання, що реалізують свою місію із задоволення суспільних потреб і, водночас – через сплату податків у бюджет – створюють фінансову основу для вирішення завдань макроекономічного характеру, в тому числі – соціальних. Для нинішнього етапу розвитку світового економічного простору, який характеризується високою динамічністю ринкових змін, проблема ефективності підприємств як суб'єктів господарювання є надзвичайно важливою, оскільки дає змогу їм не тільки зберегти свою життєздатність, свою конкурентоспроможність, а й зміцнювати свої позиції на ринку і кількісно зростати. Вирішення цієї проблеми неможливе без розуміння сутності підприємства, його внутрішньої будови, природи соціальних відносин, у які воно вступає в процесі функціонування, цільових установок його власників та бізнес-партнерів.

Підприємство – суб'єкт виробничо-господарської діяльності, який на свій ризик здійснює самостійну діяльність, спрямовану на систематичне отримання прибутку від користування майном, продажу товару, виконання робіт або надання послуг, і який зареєстрований у цій якості у встановленому законом порядку [2; с.65].

Відповідно до ст.62 Господарського кодексу України підприємство - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної,

іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами. Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб. [1].

Підсумовуючи, підприємство - це:

- господарська одиниця;
- ланка суспільного поділу праці;
- основна ланка економіки.

У зв'язку з цим виділяють техніко- і соціально-економічну сторони підприємства. Перша характеризує його як певну організаційну форму, яка представляє підприємство у вигляді:

- комплексу продуктивних сил;
- кооперації на основі внутрішнього поділу праці;
- первинної ланки реального усупільнення виробництва;
- форми організації праці.

З соціально-економічної сторони підприємство виступає як суб'єкт господарювання:

- економічно відособлена господарська одиниця;
- суб'єкт відносин власності;
- юридична особа (господарська самостійність);
- суб'єкт економічних інтересів [4; с.12].

Природу підприємства можна визначати багатоаспектно, з урахуванням тих чинників, які в конкретних умовах стають головними для формування конкурентних переваг і кількісного зростання. Систематизація наукових поглядів на сутність підприємства саме з таких позицій подана у Додатку А [6; с.22].

Підприємство характеризується виробничо-технічною, організаційною, економічною і соціальною єдністю. Виробничо-технічна

єдність визначається комплексом засобів виробництва, що володіють технологічною єдністю й взаємозв'язком окремих стадій виробничих процесів, у результаті яких сировина й матеріали, які використовуються на підприємстві, перетворюються на готову продукцію. Також вони дають змогу надавати послуги й виконувати певні роботи на стороні з метою отримання прибутку. Організаційна єдність визначається наявністю єдиного колективу та єдиного керівництва, що знаходить відображення в загальній і організаційній структурі підприємства. Економічна єдність визначається спільністю економічних результатів роботи (обсягом реалізованої продукції, рівнем рентабельності, масою прибутку, фондами підприємства тощо), і головне – задоволенням потреб споживача й отриманням прибутку, як основною метою діяльності [5; с. 19].

Метою функціонування кожного підприємства є максимально-можливий випуск суспільно-корисної продукції при мінімальних витратах, що означає пошук варіанта використання мінімальної кількості ресурсів, здатних виробити максимальну кількість продукції [3; с. 124].

Для досягнення мети підприємство розгортає діяльність у різних сферах, виконуючи у кожній специфічні функції:

- інноваційну;
- ресурсну;
- організаційну;
- соціальну.

Інноваційна функція підприємництва передбачає сприяння генеруванню і активному впровадженню новаторських ідей і проєктів, готовність до виправданого господарського ризику та вміння вести конкурентну боротьбу. Якщо підприємці не прагнутимуть до пошуку і впровадження нових ідей, виробничих технологій, виготовлення нового продукту, застосування нових форм і методів організації виробництва і

збуту, що оперативно реагують на потреби ринку і пов'язані з ризиком, вони будуть неконкурентоспроможними і стануть банкрутами.

Ресурсна функція підприємництва полягає у формуванні та продуктивному використанні власного капіталу, а також матеріальних, трудових, природних, інформаційних та інших ресурсів.

Організаційна функція підприємництва виявляється у поєднанні чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійсненні контролю за їхнім використанням, направленості зусиль працівників на досягнення поставленої мети. Підприємницький успіх - головна мета господарської діяльності.

Соціальна функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективної праці, виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів [3; с. 113].

Виконання цих функцій підприємництва потребує певних особистих якостей підприємця.

Умови існування постійного господарського ризику і відповідальності вимагають від підприємця високої кваліфікації, знань, діловитості, новаторського типу мислення, творчої оцінки ситуації, уміння об'єднати людей для досягнення спільної мети, діяти цілеспрямовано, ризикувати в бізнесі. Ці якості підприємця є обов'язковою умовою його вільної господарської діяльності.

Підприємства мають такі ознаки:

– виробничо-технічна єдність (спільність продукції, що виготовляється, процесів її виробництва, певний склад виробничих фондів, єдина технічна політика, спільність допоміжного і обслуговуючого господарства);

– організаційно-соціальна єдність (наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи);

– фінансово-економічна самостійність (можливість самостійно визначити напрями економічного розвитку, склад, обсяги продукції, що випускається, напрями розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільність системи планування та обліку) [4; с.22].

Господарським кодексом України встановлено класифікацію підприємств (табл.1.1) [1].

Таблиця 1.1

Класифікація підприємств за Господарським кодексом України

Класифікаційна ознака	Види
Форма власності	Приватне підприємство Підприємство колективної власності Комунальне підприємство Державне підприємство Підприємство, засноване на змішаній формі власності
Належність капіталу	Національне Іноземне Підприємством з іноземними інвестиціями
Правовий статус і форма господарювання	Унітарне Кооперативне
Розмір за чисельність працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції	Мале Середнє Велике
Технологічна цілісність і ступінь підпорядкованості	Головні Дочірні Асоційовані Філії

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності) [1].

У разі якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10 %, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить 100 %, вважається іноземним підприємством.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються,

участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Усі інші підприємства визнаються середніми [1].

За технологічною цілісністю і ступенем підпорядкованості підприємства поділяються на: головні, дочірні, асоційовані, філії.

Головні (материнські) підприємства володіють технологічною і територіальною цілісністю. Особливістю їх діяльності є те, що вони контролюють інші підприємства.

У випадках існування залежності від іншого підприємства, підприємство визнається дочірнім.

Асоційоване підприємство є самостійним. Воно не знаходиться під контролем підприємства, яке володіє його акціями.

На відміну від дочірніх і асоційованих підприємств філія не має юридичної і господарської самостійності, позбавлена власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить головному підприємству [1].

1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

Функція планування в системі управління підприємством є однією з головних, центральних функцій, що визначає кінцеві результати виробничо-збутової, економічної, фінансової й інвестиційної діяльності. У процесі планування визначаються основні напрямки розвитку підприємства. На основі маркетингових досліджень підприємство визначає види й обсяги продукції, що планує випускати, потребу в ресурсах та ефективність їх використання. Планування забезпечує підприємству основу для прийняття оптимальних управлінських рішень та знижує ризик, сприяє пошуку найбільш придатних напрямів дій.

Планування – це процес визначення цілей і завдань підприємства на певну перспективу та вибір оптимального шляху їх досягнення й ресурсного забезпечення [7; с. 36].

Суть планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодій.

Головна мета планування полягає у:

- забезпеченні найбільш ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

– створенні умов для зростання і вдосконалення виробництва на основі сучасного розвитку науково-технічного прогресу [9; с. 54].

Процес планування на підприємстві проходить чотири етапи:

1. Розробку загальних цілей підприємства.
2. Визначення конкретних цілей на даний період із наступною їх деталізацією.
3. Визначення шляхів і способів досягнення цілей.
4. Контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників із фактичними та коригування цілей.

В процесі планування керівники підприємства повинні відповісти на такі питання:

- що потрібно зробити і для чого?
- коли це буде зроблено і хто його буде робити?
- де це буде зроблено, і що для цього необхідно?[8; с.123]

Результатом процесу планування є план, який завдяки використанню певних ресурсів та виконанню певних дій повинен забезпечити досягнення бажаної мети.

План – це система взаємозалежних, об'єднаних загальною метою завдань, що забезпечують реалізацію цілей виробничої системи.

Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства спільною метою, надає всім процесам односпрямованості й скоординованості, що дозволяє найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно розв'язувати різноманітні завдання управління.

Основними чинниками зростаючої ролі планування в умовах сучасного ринкового господарства є:

- рухливість зовнішнього середовища;
- збільшення розмірів підприємства та розширення напрямів його діяльності;

- зростаюче значення часу;
- обмеженість ресурсів;
- комплексність господарських завдань та ін.
- Застосування планування створює такі важливі переваги:
 - дає можливість передбачити різні майбутні ситуації та заздалегідь підготувати альтернативні варіанти плану розвитку підприємства;
 - поліпшує координацію дій в організації;
 - сприяє більш раціональному розподілу ресурсів;
 - чітко розмежовує обов'язки та відповідальність працівників підприємства за виконання планових завдань
 - поліпшує контроль в організації та ін. [7; с. 25].

Об'єктом планування на підприємстві є його діяльність, серед напрямків якої можна виділити господарську, соціальну і екологічну діяльності.

1. Господарська діяльність - це головний вид діяльності підприємства, спрямований на одержання прибутку для задоволення соціальних і економічних інтересів власника майна підприємства й членів трудового колективу. Отримання прибутку можливо тільки шляхом виробництва й реалізації необхідної суспільству продукції або надання певних послуг. Підприємство може здійснювати будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством і відповідають цілям, передбаченим в уставі підприємства. Однак основним видом господарської діяльності є виробнича, у процесі якої ресурси перетворюються на продукцію [8; с. 134].

Господарська діяльність включає такі стадії:

- 1) дослідження й розробка (на цій стадії народжуються ідеї створення нових або покращення існуючих виробів і процесів);
- 2) виробництво, у процесі якого відбувається перетворення вихідних ресурсів і ідей у кінцеву продукцію;

3) маркетинг, що забезпечує надійний прогноз попиту й реальні замовлення на продукцію;

4) формування й використання ресурсів;

5) просування товару, переміщення продукції в місця, де її може купити споживач або звідки вона може бути йому доставлена.

Щоб процес виробництва й реалізації продукції здійснювався безупинно, необхідно скоординувати всі його стадії в часі й у просторі, що може бути досягнуто тільки на основі єдиного плану. Тому планування охоплює розробку системи збалансованих показників, що характеризують взаємозв'язки процесів виробництва й реалізації продукції на намічений період як у цілому по підприємству, так і його структурним підрозділам.

2. Соціальна діяльність забезпечує умови для відтворення працівника й реалізації його інтересів. Сюди входить політика оплати праці, діяльність підприємства, спрямована на забезпечення безпечних умов праці для всіх робітників. Підприємство відповідає за заподіяний збиток їх здоров'ю й працездатності.

Важливою складовою соціальної діяльності є підготовка, перепідготовка й підвищення кваліфікації кадрів робітників та службовців, яка може здійснюватися у власних навчальних закладах або на основі договорів у державній і недержавній мережі навчальних закладів.

Підприємство зобов'язане постійно покращувати умови праці й побуту працівників. Для окремих категорій працюючих можуть установлюватися різні пільги. Наприклад, жінки, що мають малолітніх дітей, і підлітки забезпечуються роботою переважно в денний час, вагітні жінки переводяться на більше легку роботу з нешкідливими умовами праці, пенсіонери й інваліди, що працювали до виходу на пенсію на даному підприємстві, користуються нарівні з його працівниками наявними можливостями по медичному обслуговуванню, забезпеченню житлом, путівками в оздоровчі й профілактичні установи тощо.

3. Екологічна діяльність спрямована на зниження й компенсацію негативного впливу виробництва на природне середовище. Підприємство зобов'язано відшкодувати збиток, заподіяний навколишньому середовищу в результаті своєї господарської діяльності. Фінансування екологічної діяльності відбувається за рахунок власних коштів або інших джерел і повинне бути зв'язане з основною діяльністю [8; с. 137].

Предметом планування на підприємстві є його ресурси. У процесі планування встановлюються їх необхідність, оптимальна кількість, напрями та термін використання, режим споживання, засоби поповнення.

При плануванні розглядають такі групи ресурсів:

- персонал;
- виробничі фонди;
- інвестиції;
- інформацію;
- час [9; с. 29].

Належне створення, а в подальшому функціонування та розвиток кожного суб'єкта господарювання, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування.

Бізнес-планування – це специфічна сфера ділових технологій, що є невід'ємною частиною будь-якого бізнесу, засіб залучення зовнішнього капіталу й підвищення ефективності бізнесу [7; с. 49].

Бізнес-план є документом, який містить систему ув'язаних в часі та просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання прибутку, внаслідок реалізації підприємницького проєкту. Це результат планування, зафіксований у стислій та зрозумілій формі документа. Він виступає інструментом досягнення мети, що включає всі основні напрями діяльності підприємства та охоплює досить тривалий період (3—5 років) [11; с 37].

Мета бізнес-плану – спланувати й оптимізувати на певний період господарсько-виробничу діяльність підприємства (за обсягами виробництва й реалізації товарів і послуг відповідно до потреб забезпечення ринку ресурсами й прийнятими зобов'язаннями) і виконати фінансово-економічну оцінку її результатів.

Значення бізнес-плану:

- дає можливість визначити життєздатність проєкту в умовах конкуренції;
- містить орієнтир, що вказує, як повинен розвиватися проєкт (підприємство);
- є важливим інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів;
- дозволяє осмислити місце підприємства на ринку;
- допомагає проаналізувати перспективи розвитку галузі, ринку, товару (послуги), по-іншому подивитися на діяльність підприємства, його проблеми й перспективи;
- визначає ступінь життєздатності й майбутньої стійкості підприємства, знижує ризик підприємницької діяльності;
- конкретизує перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних і якісних показників розвитку;
- привертає увагу й інтерес, забезпечує підтримку з боку потенційних інвесторів фірми;
- допомагає одержати досвід планування, розвиває перспективний погляд на організацію та її середовище [7; с. 50].

Бізнес-план може бути розроблений як для нового, що тільки створюється, підприємства, так і для вже існуючих економічних організацій на черговому етапі їх розвитку.

В даній роботі представлений бізнес-план створення нового підприємства у сфері розведення аквакультур.

Процес впровадження підприємницької ідеї в життя ставить багато різноманітних запитань: хто виступає як конкретний споживач, яким є ринок продукту підприємства, які кошти необхідні для реалізації проєкту, чи є проєкт економічно ефективним тощо. Задля отримання відповідей на ці запитання й складається бізнес-план.

В даному випадку бізнес-план виконуватиме дві найважливіші функції:

- зовнішню — ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації підприємницької ідеї;
- внутрішню (життєво важливу для діяльності самого підприємства) — опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проєкту.

Таким чином, для ефективної реалізації проєкту створення нового підприємства, написання бізнес-плану є першочерговим завданням, оскільки розглядається як інструмент залучення необхідних фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проєкт має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ І ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ

2.1. Аналіз ринку аквакультури в Україні

Даний бізнес-план передбачає створення підприємства у сфері розведення аквакультур, а саме - раків. Згідно з КВЕД від 01.01.2012 [28], для підприємства обрано такі види економічної діяльності:

03.22 – Прісноводне рибництво (аквакультура) розведення прісноводних ракоподібних, двостулкових молюсків, інших молюсків та інших водних тварин у прісній воді.

Цей клас включає:

- розведення риби в прісній воді, в тому числі розведення прісноводних акваріумних риб;
- розведення прісноводних ракоподібних, двостулкових молюсків, інших молюсків та інших водних тварин у прісній воді;
- функціонування рибоводних заводів із розведення прісноводних видів риби;
- розведення жаб;
- розведення крокодилів та інших земноводних.

47.91 – Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет.

Цей клас включає:

- роздрібну торгівлю будь-якими товарами за допомогою компаній поштового замовлення;
- роздрібну торгівлю будь-якими товарами в мережі Інтернет;
- пряму торгівлю за допомогою телебачення, радіо та за телефоном;
- діяльність з роздрібною торгівлю Інтернет-аукціонів.

Планується розмістити підприємство в межах м. Миколаєва, Миколаївської області.

Продукцією, яку підприємство буде постачати на ринок є аквакультура річкові раки.

Річкові раки є цінним делікатесним продуктом зі значним попитом на внутрішньому й зовнішньому ринках, які, на жаль, не насичені цією продукцією. Україна має велику кількість водоймищ різних типів, де вони мешкають і де можна їх розводити, що дає значні можливості для процвітання браконьєрства та нелегальної торгівлі, які слабо піддаються контролю з боку держави.

Раки, котрих споживають українці, добувають в основному в природних умовах і рідко на законній підставі. Рейди рибного патруля Держрибагенства по «злочинним місцям» виявляють цілу низку випадків незаконного вилову та торгівлі цими тваринами. Спеціалізованих ракових ферм в Україні немає (про що говорить відсутність інформації на офіційному сайті Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань).

Проте, в Інтернеті при запиті «ракова ферма» можна знайти купу посилань на інтернет-магазини, з великою чисельністю як фізичних, так і юридичних осіб. Питання легальності такої діяльності та сертифікації продукції цих «суб'єктів підприємницької діяльності» є відкритим для дискусій. Тому, в цьому випадку, слід звернути увагу на державний контроль такої діяльності, який, на превеликий жаль, майже відсутній, доказом цього є зазначена вище інформація.

Незважаючи на відсутність реєстрації на офіційних сайтах суб'єктів підприємницької діяльності інформації з приводу існування ракових ферм, в новинах на сайтах бізнес-спрямованості з'являються статті щодо експорту/імпорту раків. Наприклад:

2016 року Україна відправила на експорт до Польщі ракоподібних на суму 444 тис. дол. США, що становить 93,4% від загального експорту

продукту. Ще на 26 тис. дол. експортовано раків до Німеччини — 5,4% та на 4 тис. дол. США — до ОАЕ (0,2%).

У свою чергу, Україна імпортувала продукту на 21,5 млн. дол. США. Найбільше на ринок потрапило ракоподібних походженням із Канади (37,6%), Китаю (14,76%) та Республіки Бангладеш (11,9%).

На офіційному сайті Державної фіскальна служби України [29] наявні дані щодо експорту та імпорту ракоподібних, як цілого підтипу тварин типу Членистоногі, до якого окрім раків входять: омари, лангусти, краби, креветки та безліч інших видів (близько 20 тис.). В такому випадку наявність серед них раків може зводитися до нуля.

Дані з експорту та імпорту ракоподібних наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Сумарний обсяг імпорту та експорту ракоподібних в Україні у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД за 2017-2022 рр. (тисяч доларів США)

Роки	Імпорт вартість	Імпорт питом а вага	Імпорт вага нетто	Експорт вартість	Експорт питома вага	Експор т вага нетто	Сальдо
2017	31271	0,04%	8986	6	0,00%	2	-31265
2018	31205	0,04%	8112	4	0,00%	0	-31201
2019	34194	0,04%	7912	10	0,00%	1	-34184
2020	21562	0,04%	4412	475	0,00%	95	-21087
2021	5655	0,02%	846	1057	0,00%	211	-4598
2022	12976	0,03%	2120	4432	0,01%	885	-8544

З табл.2.1 бачимо, що сальдо поступово зростає, хоча все ще у всі періоди є від'ємним, що говорить про нездатність вітчизняного ринку задовольнити потреби споживача. Проте, імпорт ракоподібних на 2022 становить 12 976 тис. дол. США, що в порівнянні з 2017 становить менше половини вказаного періоду. Як бачимо, ввезення ракоподібних скорочується, що надає альтернативні переваги для розвитку вітчизняних товаровиробників. Вони, в свою чергу, все більше спрямовуються на експорт

продукції, що видно з таблиці. Так, в порівнянні з 2017 – 2 тис. дол. США, у 2022 експорт зріс на 883 тис. дол. США.

Якщо розглядати річних раків, як вид підтипу ракоподібних, а не як окрему товарну групу, очевидною стане зацікавленість інших країн в українських ракоподібних і в майбутньому підприємство може цим скористатися.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що галузь розведення раків знаходиться у вкрай занедбаному стані, незважаючи на природний потенціал країни. Ринок потребує суворого контролю з боку держави.

2.2. Обґрунтування бізнес-ідеї і організаційно-правової форми підприємства

Бізнес-ідея даного проєкту полягає у створенні підприємства у сфері розведення аквакультур – раків. Ці земноводні вже давно увійшли у денний раціон мешканців багатьох європейських країн. Чого не скажеш про українського споживача. З огляду на недосконалість ринку раків в Україні, доцільним є його санація. Таким чином пропонується здійснення господарської діяльності з розведення раків в промислових масштабах. Саме такий підхід, по-перше, дозволить без надмірних зусиль завойовувати ринок та ліквідувати дрібних конкурентів, а, по-друге, зможе стати ядром розвитку галузі і море господарського комплексу, в цілому.

Здійснення такого виду діяльності потребує наявності сучасного потужного обладнання, яке б дозволило з мінімальним використанням ресурсів у найкоротший термін досягти бажаних результатів. Для цієї цілі було обрано установки замкнутого водопостачання. Використання даного обладнання є основою бізнес-ідеї з розведення раків.

Використання установок замкнутого водопостачання (УЗВ) є одним з найбільш перспективних напрямків бізнесу. На сьогоднішній день сучасне

обладнання УЗВ для розведення риби цінних порід, раків, ракоподібних, молюсків активно використовують аквакультурні господарства по всьому світу. Завдяки повній автоматизації всіх процесів вирощування раків, басейни з цим обладнанням відрізняються максимально простим обслуговуванням і високим рівнем ефективності.

Завдяки своїм компактним розмірам і передовій технології підприємство з розведення раків може розміщуватися на будь-яких площах промислового типу з можливістю опалення приміщення. Висока щільність розміщення обладнання УЗВ дозволяє раціонально використовувати вільні площі.

Об'єкт з обладнанням УЗВ буде облаштований в центрі міста, оскільки він не прив'язаний до природних водойм, на відмінно від діючих на ринку, а значить витрати на транспортування живої продукції зводяться до нуля, що позначається на її собівартості.

Таким чином буде створена унікальна керована екосистема, облаштована за допомогою обладнання УЗВ для вирощування раків, одночасно вирішує два найголовніші завдання будь-якого аквагосподарства: знижує ризик загибелі і зараження раків і підвищує ефективність виробництва. Всі технологічні процеси в замкнутих екосистемах автоматизовані і постійно контролюються спеціальними системами моніторингу. Тому сучасне індустріальне розведення раків з використанням обладнання для УЗВ є найбільш простим і вигідним способом в нинішніх умовах.

Перевагами такої технології розведення раків в порівнянні з традиційним розведенням, що застосовується на рику України, є:

1. Устаткування УЗВ дозволяє звести до мінімуму природні фактори ризику, які пов'язані з коливаннями температури. Раки, розведення яких проходить в таких закритих системах, розвиваються набагато швидше, ніж в

природних водоймах, і при цьому їх темпи зростання не залежить від сезонності.

2. Устаткування УЗВ дозволяє регулювати і на 100% контролювати внутрішнє середовище для ефективної життєдіяльності гідробіонтів, що дає можливість вирощувати їх навіть у суворих умовах крайньої півночі.

3. Устаткування для УЗВ дає можливість максимально знизити ризик потрапляння в систему хімікатів, пестицидів і збудників захворювань, які можуть бути занесені із зовнішнього середовища. Хвороби є найбільшою проблемою власників відкритих ставків для розведення раків. Завдяки обладнанню УЗВ, раки, розведення яких проходить в керованій екосистемі, не стикаються з паразитами та інфекціями, а значить, є найбільш здоровими і безпечними для вживання людиною її в їжу.

4. За допомогою автоматизованих систем можна швидко і легко оцінити стан всіх басейнів і провести аналіз ефективності їх роботи. Це дозволяє оперативно вирішувати виникаючі проблеми і миттєво реагувати на будь-які зміни в системі.

5. Устаткування УЗВ не лише підвищує прибутковість бізнесу, але і робить його найбільш екологічно чистим по відношенню до навколишнього середовища, оскільки досягається істотна економія і мінімізований шкода заподіяна земельним і водним ресурсам, в результаті розведення раків в природних водоймах.

6. Автоматизовані системи УЗВ дозволяють одним натисканням кнопки управляти температурними режимами, рівнем солоності води, концентрацією кисню, рівнем рН і іншими показниками роботи системи.

7. Для обслуговування рибної ферми з УЗВ потрібно мінімум участі і робочої сили, що дозволяє економити на оплаті праці.

Таким чином, розведення раків на базі УЗВ є перспективним, прибутковим і конкурентоспроможним видом діяльності, у зв'язку з чим, і був обраний для написання бізнес-плану створення нового підприємства.

Для ефективного впровадження цієї бізнес-ідеї у життя пропонується використання такої організаційно-правової форми як приватне підприємство.

Згідно з ст.113 ГКУ приватним підприємством визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці [1].

Коли ПП буде створюватись декількома фізичними особами, що більш можливо для проєкту такого масштабу, то воно вважатиметься корпоративним підприємством. Це значить, що статутний капітал буде розділений на частки (частка кожного засновника визначається у статуті). До того ж в законодавстві відсутнє згадування про мінімальний статутний капітал та порядок його внесення. Отже, одна з переваг ПП – засновник має можливість визначити розмір статутного капіталу на власний розсуд. Таким чином, статутний капітал приватного підприємства може складати як 1 гривню, так і 100 тис. гривень, в залежності від побажань засновників такого підприємства.

Ще однією перевагою є те, що засновники приватного підприємства відповідають перед кредиторами за своїми зобов'язаннями в межах майна свого підприємства, чого не скажеш про ТОВ.

Зареєструвавши суб'єкт господарської діяльності як приватне підприємство, великим полегшення на початок ведення бізнесу є використання спрощеної системи оподаткування, яка не дарма отримала таку назву.

Дані переваги дозволяють швидко і гнучко реагувати на мінливість потреб ринку, надають повну самостійність у прийнятті рішень; роблять процес управління та само організаційну структуру простими і мобільними й до того ж скорочують організаційні витрати; у разі розширення бізнесу чи

змін на ринку можливо просто реорганізувати підприємство у більш вигідну в такому положенні організаційну форму.

РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Резюме

Даний проєкт має на меті створення нового підприємства з вирощування та розведення раків в орендованому промисловому приміщенні в межах м. Миколаєва, Миколаївської області.

Основними цілями проєкту є:

- залучення інвестицій для створення комплексу з вирощування та розведення аквакультури;
- розведення раків, вирощених на потужностях комплексу;
- розвиток морегосподарського комплексу України;
- створення єдиного в Україні підприємства з промислового розведення раків;
- збільшення чисельності зайнятого населення в м. Миколаєві.

Проєкт є новаторським для даної галузі в Україні та передбачає використання УЗВ – установок замкнутого водопостачання (планується використання води з власної свердловини, оскільки на даний момент часу в м. Миколаїв немає питної води). Переваги даного методу виражаються через можливість регулювання показників середовища утримання раків, що надає можливості:

- прискорення росту раків та швидкого досягнення товарного розміру;
- створення найбільш сприятливих умов для спарювання особин та отримання більшого потомства;
- запобігання процесу анабіозу у ракоподібних.

Основні напрямки діяльності, котрі плануються на новому підприємстві: вирощування та розведення ракоподібних; збут живих раків на ринку аквакультур України.

Основні інвестиційні заходи проєкту:

- оренда промислової будівлі з гаражем;
- придбання необхідної техніки, обладнання та інших засобів, для підтримки процесів життєдіяльності ракоподібних;
- придбання авто.

Для реалізації проєкту потрібно 978 738грн. Для цього планується залучити інвесторів. Ключові фінансові показники проєкту наведені в табл.3.1

Таблиця 3.1

Ключові фінансові показники проєкту

Показник	Значення
Ставка дисконтування, %	12
NPV, грн.	1 010 993,63
PV, грн..	3 486 346,00
PP, роки	4,29
DPP, роки	5,23

Термін підготовчого періоду проєкту (будівництво, отримання дозволів, закупка маточного стада та проведення спарування) складе 2 місяці. Перший дохід ферма принесе через 24 місяці з моменту початку роботи. Вихід на планову потужність відбудеться на 2-й рік роботи.

3.2. Опис продукту

Річковий рак (*Astacus*) — рід безхребетних тварин ряду десятиногих ракоподібних (Decapoda), довжина тіла зазвичай 6-15 см, іноді — до 80 см. Рід складається з трьох видів, усі зустрічаються в Україні: Рак широкопалий (*Astacus astacus* L.), поширений у деяких невеличких річках і озерах правобережної заплави Дністра, Пруту й Тетерева; Рак товстопалий (*Astacus pachypus* L.) у Дніпровсько-Бузькому лимані; Рак вузькопалий (*Astacus leptodactylus* L.) у всіх прісних та солонуватих водоймах. Як мешканці водойм ракоподібні дихають зябрами.

Раки дуже чутливі до забруднення водойм, яке спричиняє їх масову загибель. Тривалість життя – до 20 років. Линяють 1-2 рази на рік. Найпоширеніші в Україні два види: вузькопалий та широкопалий раки. Вузькопалий рак більш стійкий до забруднення водойм, більш плодючий, тому витісняє широкопалого, який занесений до Червоної книги.

Найбільше промислове значення в Україні має рак вузькопалий, саме він найкраще підходить для розведення в штучних ставках. Він найменше вимогливий до умов утримання і при гарному догляді швидко набирає товарну вагу (40-60 г).

Отже, об'єктом вирощування та розведення є вид: Рак вузькопалий (*Astacus leptodactylus* L.) (рис.3.1) Річковий рак, як і всі членистоногі, має міцний покрив, основу якого становить органічна речовина — хітин. Легкий, але твердий хітиновий покрив захищає м'які частини тіла тварини. Крім того, він є також зовнішнім скелетом рака, бо зсередини до нього прикріплюються м'язи. Твердий покрив рака має зеленувато-бурий колір. Це захисне забарвлення робить його непомітним на темному дні. Барвники покриву під час варіння рака руйнуються і змінюють свій колір — рак стає червоним.

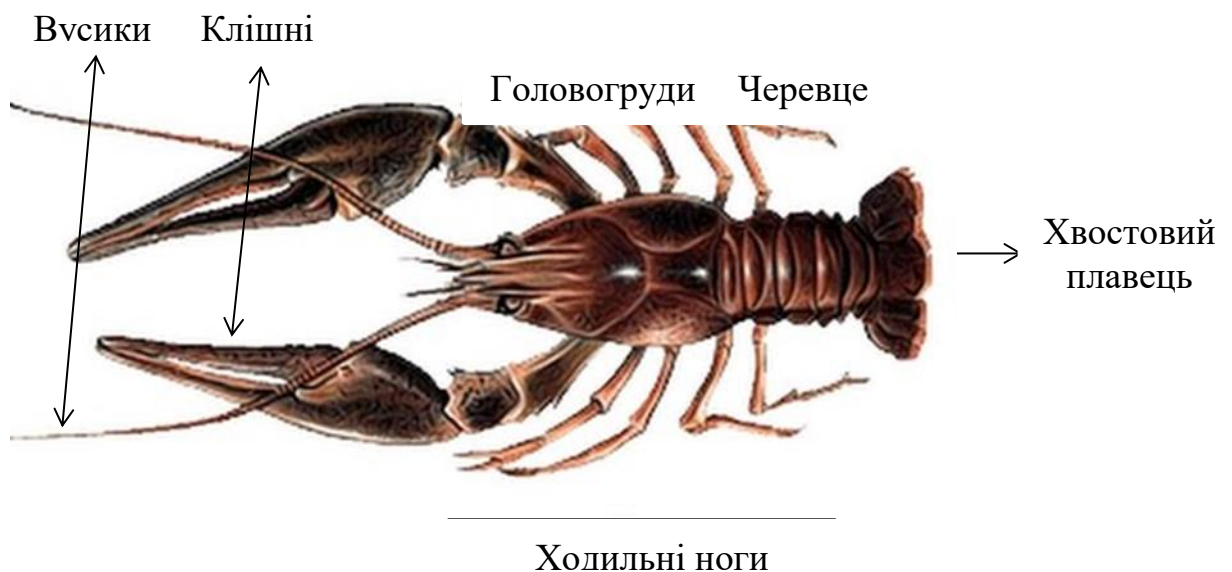


Рис.3.1. Будова тіла Рак вузькопалий (*Astacus leptodactylus* L.)

Як ми бачимо з рис. 3.1, Тіло раку чітко поділяється на дві частини - злилу головогрудь, вкриту буро-зеленим міцним панциром, і членисте черевце з широким плавником на кінці. На голові рака є дві пари вусів. Короткі подвійні вусики є органами нюху і дотику, а довгі вусики - органами дотику. Очі раку посаджені на стеблинки, які за допомогою м'язів то висуваються, то ховаються. Зверху вони прикриваються шиловидними лобовими відростками, складовими передній кінець панцира головогрудь. Рот оточений кількома парами складно влаштованих щелепних придатків, завдяки яким їжа перед попаданням в рот дрібно перетирається.

На нижній частині головогрудь у рака є п'ять пар кінцівок. Найбільшою з них є перша пара - клешні. Ними рак захищається від ворогів, а також утримує їжу перед ротом. Для ходьби вони не використовуються. Він пересувається за допомогою чотирьох пар ходильних ніг; на кінцях першої та другої пар є невеликі зародкові клешні, решта закінчуються кігтками. Остання пара кінцівок і анальна лопать перетворені на хвостовий плавець.

Добовий раціон раків не перевищує 2% їх маси. Основу їжі становлять рослини, органічні залишки, мальки риб, пуголовки, комахи. Розмір вузькопалого раку на перший рік життя становить близько 7-8 см при масі 10-15 г - в природних умовах, 10-12 см, при масі близько 40-60 г – в штучних умовах.

М'ясо раку можна вважати повноцінним дієтичним продуктом, так як в ньому міститься дуже мало калорій, але в той же час багато білків. Завдяки цьому організм отримує велику кількість необхідної енергії. М'ясо раків рекомендовано в їжу людям, які страждають через захворювання підшлункової залози і нирок, а ще тим, у кого спостерігаються проблеми з кровоносними судинами. До складу м'яса раків входить велика кількість всіх вітамінів: вітаміни А, Е, С, РР і деякі вітаміни групи В, а що найголовніше - відсутній холестерин. Таким чином, вживання раків може допомогти організму заповнити запас вітамінів і зміцнити імунну систему.

Крім великої кількості вітамінів, до складу м'яса раків входять різні мікроелементи, які насичують організм, допомагають нашій шкірі, нігтям і волоссю виглядати здоровими, а також роблять наші кістки і зуби міцними. В раках містяться такі елементи, як магній, калій, натрій, кальцій, цинк, йод, залізо, фосфор, сірка, і багато інших. В сукупності і при регулярному вживанні, дані елементи здатні значно поліпшити зовнішній вигляд, підняти настрій і захистити від більшості хвороб.

Раки одразу після збирання будуть надходити до споживача у свіжому вигляді. Таким чином, клієнти завжди будуть одержувати свіжий та якісний продукт.

3.3. Маркетинговий план

Аналіз ринку у попередньому розділі і його тенденцій дозволяє зробити наступний висновок: високий потенціал та наявність на ринку раків дрібних виробників, більшість з яких є нелегальними, дозволить даному підприємству зайняти лідируючу позицію, спираючись на його виробничі потужності та прийнятні ціни на сертифіковану продукцію. До того ж впровадження системи УЗВ, розташування в центрі міста дозволяє значно знизити собівартість продукції, в той же час зробивши її більш якісною та здоровою. Продукція, пропонована підприємством, володіє на регіональному ринку найпривабливішим співвідношенням ціна-якість.

Таким чином, маркетинговою стратегією для даного підприємства було обрано стратегію флангового наступу членджера. Її сутність полягає в тому, щоб сконцентрувати зусилля на слабких сторонах конкурентів. Так, членджер відшукує ті потреби, які залишилися поза увагою конкурента, і намагається їх задовольнити. В цьому випадку робиться акцент на сертифікації, легальності та подоланні сезонності бізнесу. Це — своєрідна стратегія ринкової ніші у використанні членджера. Одним із завдань фірми є захоплення незайнятих просторів. Оскільки увага конкурентів стосовно

розширення сегменту та виходу на нові збутові мережі послаблена через постійне задоволення потреб вузької клієнтської бази та недостатні виробничі потужності, підприємство може впровадити стратегію флангового наступу фірми-челенджера.

Що стосується збуту, то в основному раків купують цілеспрямовано, оскільки раки є делікатесним продуктом, неодмінним атрибутом до пива і веселої компанії. Серед ключових вимог, які пред'являють покупці: прийнятна ціна, адекватна розміру раків, а також їх «свіжість»: перевага віддається рухливим і активним особинам, ніж повільним. Крім того, важливий і зовнішній вигляд раку. Здоровий рак має рівномірний забарвлення, не має плям, а панцир і клешні повинні бути без тріщин і наростів.

Середня оптова ціна для входу на ринок встановлена в розмірі 149 грн. за кг, роздрібна ціна – 169 грн. кг. Дана цінова категорія є нижчою в порівнянні із середньоринковими показниками інтернет-пропозицій, що забезпечить підприємству досить вигідну позицію. В цілому ціна за кг раків варіюється від 100 до 300 грн. Повний перелік цін продукції та послуг, що передбачені проєктом, представлений в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Перелік продукції та послуг підприємства з розведення раків та їх ціна

Найменування товару/послуги	Маса одного раку, г	Методи організації збуту	Ціна за 1 кг, грн.	
			червень - вересень	жовтень - травень
Рак, живий	40-60	оптом	149	179
		у роздріб	169	199
Рак, живий	60-80	оптом	159	189
		у роздріб	179	219
Доставка живих раків напряму споживачеві	-	-	При покупці більше 3 кг. - безкоштовно	
			При покупці менше 3 кг – 30 грн. на кожні 10 км	

Продажі раків оптовим покупцям відбуваються за обумовленими умовами обсягів. Доставка оптовим клієнтам відбувається безкоштовно. У роздріб раки можна придбати безпосередньо на підприємстві за допомогою самовивозу або доставки.

В якості методів залучення покупців обрані два основні методи: прямий маркетинг і розміщення інформації в Інтернеті. Останнє, зокрема, передбачає розміщення безкоштовних оголошень на спеціалізованих сайтах і соціальних мережах.

Відносно тих раків, які експортуються в Україну, раки, вирощені на нашому новому підприємстві мають деякі конкурентні переваги:

- нижча собівартість за рахунок зниження транспортних витрат і відсутності мит;
- більш короткий шлях від місця вирощування до столу кінцевого споживача.

Проте головною перевагою продукції є можливість поставки її в живому вигляді у будь-яку пору року.

Продаж виробленої продукції може здійснюватися через два основні канали: прямий (напрямку споживачу) і непрямий:

- роздрібні торгові підприємства (супермаркети, магазини);
- мережа торговельних суб'єктів громадського харчування (ресторани, паби);
- підприємства туристичної галузі (готелі, курорти);
- оператори ринку оптових закупівель.

Схема реалізації продукції за каналами збуту представлена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Канали збуту виробленої продукції

Одним з основних етапів розробки стратегії підприємства є етап управлінської діагностики, на якому досліджуються слабкі і сильні сторони внутрішнього середовища організації і можливості та загрози зовнішнього середовища організації, найчастіше для цього використовують, так званий, SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз дозволяє визначити причини ефективної або неефективної роботи підприємства на ринку, це стислий аналіз маркетингової інформації на підставі якого робиться висновок про те, в якому напрямку організація повинна розвивати свій бізнес і в кінцевому підсумку визначається розподіл ресурсів по сегментах. Результатом аналізу є розробка маркетингової стратегії або гіпотези для подальшої перевірки.

За інших рівних можливостей та ресурсів (а найчастіше вихідні ресурси - гроші), стратегія повинна будуватися так, щоб максимально ефективно використовувати свої сильні сторони, а також ринкові можливості, що з'являються, компенсувати слабкі сторони, уникати або знижувати негативний вплив загроз. Нижче в таблиці 3.3 представлений SWOT-аналіз проєкту:

Таблиця 3.3

SWOT - аналіз проекту з вирощування раків

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Подолання сезонності бізнесу. 2. Можливість прискорення процесу досягнення товарної маси раками. 3. Наявність повного пакету документів щодо якості продукції. 4. Наявність науково-технічного потенціалу для супроводу і підтримки реалізації проекту. 5. Наявність сучасних технологій виробництва, використання УЗВ 6. Забезпеченість трудовими ресурсами.	1. Недостатній рівень інформації щодо конкурентів на ринку. 2. Недостатня розвиненість галузі. 3. Відсутність регулярної підтримки аквакультури в рамках державних програм. 4. Зниження інвестиційної активності у зв'язку з політичними умовами, що склалися в країні. 5. Очікуваний прибуток не раніше ніж через 3 роки. 6. Недосконалість законодавчої бази в даній галузі.
Можливості	Загрози
1. Розширення ринку збуту. 2. Організація переробки сировини на підприємстві. 3. Збільшення асортименту продукції. 4. Довгострокова співпраця з мережами торгівлі. 5. Створення нового іміджу турботи про екологію та її відновлення. 6. Створення філіалів в інших містах України.	1. Втрати від хвороб раків. 2. Зниження купівельної спроможності споживачів. 3. Нестабільність законодавчої бази. 4. Невідповідність якості продукції національним ДСТУ. 5. Втрата конкурентоспроможності на ринку. 6. Зниження ефективності виробництва в цілому.

Продаж продукції планується виробляти на основі укладених довгострокових договорів, а також разових замовлень.

З метою просування продукції, можуть бути використані наступні напрямки рекламної компанії:

- реклама в ЗМІ;
- друкована реклама;
- зовнішня реклама;
- реклама в Internet;
- участь у виставках.

Як бачимо, для представлення продукції на ринку були визначені основні складові, а саме: визначення збутових каналів та напрямки просування продукції. На разі, це основні цілі, котрі будуть стояти перед підприємством після того, як буде зібрано перший урожай раків. Звісно, з часом можливе розширення підприємства, що змусить переглянути організацію його діяльності та задіяти нові канали збуту продукції.

3.4. Виробничий план

Для розміщення підприємства з розведення та вирощування раків обрано промислове приміщення в м. Миколаєві, Миколаївської області.

Підприємство знаходиться в транспортній доступності, поруч знаходиться асфальтована дорога, по якій легко дістатися в будь-якому напрямку. Площа приміщення 240 м², поряд оптовий ринок, великий трафік, є офісні приміщення. Також є в наявності гаражний бокс 30 м². Велика територія з бетонним покриттям. Зручно для заїзду вантажних машин, які будуть використовуватися для транспортування живих раків.

Вартість оренди за місяць складе 4 050 грн., за рік - 48 600 грн.

Технологія виробництва передбачає собою реалізацію декількох пунктів. Далі докладніше розглянемо кожен з них.

1. Закупка і посадка. На початковому етапі рак закупається в серпні-вересні (до періоду парування) в необхідному для виробництва обсязі. Співвідношення самців до самок - 1:3. Для досягнення поставленої виробничої потужності обране маточне стадо нараховує 300 осіб: 220 самок та 80 самців з урахуванням впливу непередбачуваних обставин 10 %. Вартість закупки маточного стада складе 3 300 грн.

2. Створення умов для ікрометання. Приблизно через місяць після посадки (в жовтні-листопаді) у вузькопалого раку починається ікрометання. На цей період самок переміщують в окремі басейни. Робиться це для того, щоб родичі не знищили молодняк. Самка кожні 3 місяці виношує приблизно 115

ікринок з урахуванням коефіцієнта смертності 10 %. За одне спарування отримуємо 21 000 ікринок. За 1 рік кількість раків буде нараховувати 84 200 особин вагою 5 т. В цей рік продукція не реалізовується, оскільки вирощувані раки ще не досягли товарної маси.

На 2-му році підприємство вже почне працювати на повній виробничій потужності. Обсяг вирощених раків буде рівним обсягу готової продукції - 5 т. (84 200 раків). Такий результат досягається спаруванням 200 самок і 67 самців кожні 3 місяці.

3. Догляд. Після другої линьки молодь відловлюють і пересаджують в матковий ставок, а маленьких рачків дорощують до цьоголіток (молодь до першого року життя) масою 7 - 10 г. Завдяки використанню УЗВ, раки досягають статевої зрілості і, відповідно, товарної маси (40-60 г) за 1 рік (в природних умовах – 3 роки).

3. Забезпечення умов розведення в штучній водоймі. При розведенні раків ведеться контроль за якістю води, рівнем кисню (не менше 5-7 мг / л) і водню (7-9 мг / л). Також у водоймі забезпечується природне середовище, тобто річковий планктон, водорості, личинки комах та інше.

Основні гідрохімічні показники води для утримання вузькопалого раку наведені в табл. 3.4. Для дорослих особин оптимальна температура 18-22°C. У разі проведення штучного нересту необхідно, для його стимулювання, в осінньому періоді провести плавне зниження температури до 4-6°C і подальшого плавного її підвищення.

Оптимальна температура утримання молоді вузькопалого раку знаходиться в діапазоні 19-23°C. Температура вище 25-26°C може викликати стрес і загибель особин, а при температурі нижче 18°C розвиток молоді значно сповільнюється.

Таблиця 3.4

Гідрохімічні показники води для утримання дорослих особин
річкових раків

Показники	Допустимі значення
Концентрація кисню	5,5-9,5 мг/л
рН	6-10
Жорсткість	5-8°
Кальцій	10-60 мг Са/л
Залізо	0,35-1 мг/л
Аміак	до 0,5 мг/л
Нітрити	до 0,01 мг/л
Нітрати	до 40 мг/л

4. Годування. Рак вважається всеїдним, тому вибір на користь конкретного корму не є визначальним фактором. Проте, раки можуть харчуватися комбікормами з зерна, пшеничних висівок, овочів, риби, м'яса, сухого молока, трав'яного борошна і т.д. Зміст інгредієнтів для різних вікових категорій раків наведено в табл. 3.5. Добова норма видачі становить від 0,2% до 2% від загальної маси раків. Вигодовування проводиться 2 рази на день: вранці та ввечері.

Таблиця 3.5

Склад комбікормів для різних вікових категорій раків у %

Інгредієнт	Вікова категорія		
	Цьоголітки АС-1	Дорослі особи	
		АД-1	АД-2
1	2	3	4
Висівки пшениці	-	28	25
Пшениця	-	14	15
ячмінь	-	10	-
Шрот соняшниковий	16	20	20
Шрот соєвий	15	5	19
Рибне борошно	35	12	5
Дріжджі гідролізні	10	7	5

Продовження табл.3.5

1	2	3	4
Трав'яна мука	-	1	-
М'ясо-кісткове борошно	-	-	5
Молоко сухе	20	-	5
Масло рослинне	4	-	2
Премікс ПФ-1	1	1	1

Однією з головних статей витрат ракового господарства є саме придбання кормів. Таким чином, головний акцент в комерційній діяльності буде направлений на розробку програми здешевлення кормової бази за рахунок максимального заміщення імпортованої продукції європейського виробництва на українські комбікормові заводи, виготовлені по спеціально розроблених таблицях раціонів на забезпечення відповідного контролю якості. (Наприклад, ООО «ЗГК» — один з найсучасніших заводів на Україні з виробництва комбікормів, що має свою сучасну лабораторію). Середня ціна за 1 кг на комбікорм для цюголіток – 4 грн., для дорослих – 5 грн.

Для забезпечення ефективного застосування даної технології вирощування та розведення раків обрано обладнання - міні УЗВ FMT-0.5.

Кожен комплект установки замкнутого водопостачання містить:

- басейн поліпропіленовий рибоводний - 3 шт. (для окремого розміщення дорослих раків, цюголіток, та вагітних самок);
- насос циркуляційний - 1 шт.;
- повітряний компресор - 2 шт.;
- розпилювач повітря - 4 шт.;
- біофільтр, завантаження для біофільтра - 1 шт.;
- цифровий термометр - 1 шт.;
- УФ-стерилізатор (для захисту від хвороботворних мікробів, чистки води) – 1 шт.;
- автокормушка - 1 шт.;

– програма моніторингу для комп'ютера – 1 шт.

Одна міні УЗВ FMT-0.5 вміщує 525 кг раків. Планується закупівля та установка 10 УЗВ загальною місткістю 5 250 кг. Ціна однієї УЗВ з установкою складає 37 000 грн. Відповідно витрати на обладнання складатимуть 370 000 грн.

Така керована екосистема, облаштована за допомогою обладнання УЗВ для вирощування раків, одночасно вирішує два найголовніших завдання будь-якого аквакультурного господарства: знижує ризик загибелі і зараження раків і підвищує ефективність ракового виробництва. Всі технологічні процеси в замкнених екосистемах автоматизовані і постійно контролюються спеціальними системами моніторингу.

Територія підприємства включає наступні зони:

- цех розведення раків в УЗВ;
- цех підготовки і пакування готової продукції;
- склад для зберігання тари та кормів;
- гараж з вантажним автомобілем;
- під'їзні шляхи;
- огорожа території.

Планований обсяг виробництва підприємства на рік: 5 т раків. Для транспортування готової продукції по каналам збуту, в 2 році планується закупівля 1 автомобіля марки ГАЗ 33021. Вартість автомобіля складає 50 000 грн.

Транспортування раків відбувається в невеликих коробках розміром 60х40х30 см. Рак закладається рядами (до 5 рядів) спинками догори. Кожен ряд прокладається марлею. Відповідно в 1 коробці уміщується 275 дорослих особин, масою приблизно 16,5 кг. Пропонується закупівля 100 коробок за ціною 40 грн., загальна вартість – 4 000 грн.

На стадії запуску перед підприємством будуть стояти дві основні задачі: розробка регламентів управління персоналом, а також пошук, підбір та навчання персоналу.

Навчання персоналу планується проводити шляхом:

1. Залучення в штат професійно підготовлених спеціалістів, які зможуть провести навчання та підготовку інших працівників.
2. Залучення таких спеціалістів на тимчасовій основі.

Виробництво планується здійснювати в строгій відповідності до вимог екологічних норм та природоохоронного законодавства. Всі технологічні процеси будуть сертифіковані.

3.5. Організаційний план

Наведемо організаційно – правове обґрунтування бізнес-ідеї. Проєктом передбачається створення нового підприємства з вирощування та розведення аквакультури за участю приватного інвестора. Даний господарський напрямок діяльності є важливим і економічно привабливим для України. З огляду на ситуацію з безробіттям в районі, відсутністю великих промислових підприємств, які могли б забезпечити нові робочі місця, створення комплексу з вирощування та розведення аквакультури є обґрунтованим.

Організаційно-правова форма планованого до створення підприємства: приватне підприємство. Суб'єктом інвестиційної діяльності буде приватний інвестор, який здійснюватиме інвестиції в розвиток новостворюваного підприємства.

Для здійснення господарської діяльності необхідно буде отримати певні дозволи. Створення ракової ферми в промисловому приміщенні з використанням установок замкнутого водопостачання, значно полегшую цю задачу.

Для самої реєстрації організаційно-правової форми - приватне підприємства необхідними є:

- документи, що посвідчують юридичну чи фізичну особу;
- статут;
- реєстраційна картка;
- заяву про обрання спрощеної системи оподаткування;
- рішення про створення приватного підприємства.

Вартість реєстрації складає приблизно 1 500 грн.

Для самого здійснення даного виду господарської діяльності необхідні:

- проведення санітарно-епідеміологічної експертизи;
- оформлення санітарного паспорту на автомобілі для транспортування раків;
- отримання ветеринарної довідки (для перевезення раків в межах району (міста));
- отримання ветеринарного свідоцтва форми №1 (для перевезення поза районом (містом) живої риби, раків, ракоподібних, моллюсків, жаб, морських безхребетних й інших гідробіонтів);
- оформлення сертифікату відповідності.

Вартість даних послуг складає приблизно 2 000 грн.

Отже, в цілому витрати на реєстрацію підприємства та отримання необхідних документів для здійснення господарської діяльності, пов'язаної з розведення та реалізацією раків складають 3 500 грн.

Планова організаційна структура.

Для виконання завдань, необхідних для створення та функціонування комплексу, планується сформувати сучасну організаційну структуру в рамках створюваного підприємства. Для якісного та ефективного виконання поставлених перед підприємством завдань, будуть створені всі необхідні відділи і цехи, в які буде прийнятий кваліфікований персонал (табл.3.6).

Посадові інструкції та положення про підрозділи будуть основними документами кадрового документообігу, що регулюватимуть діяльність підрозділів в структурі підприємства і встановлюватимуть загальні

положення, обов'язки, відповідальність, посадові характеристики і кваліфіковані вимоги до персоналу.

Таблиця 3.6

Заробітна плата та функції працівників підприємства

Сфера діяльності	Посада	Заробітна платня, грн.	Функції
Адміністративні працівники	Директор	16000	Управління підприємством
	Економіст	14000	Планування діяльності підприємства, бухгалтерський облік
Дільниця по вирощуванню раків	Начальник дільниці	13000	Установка, ремонт УЗВ, вилов риби, огляд риби, годування риби
	Бригада по вирощуванню раків (2 особи)	$10000 \cdot 2 = 20\ 000$	
Допоміжний персонал	Робочі (1 особа)	9000	Забезпечення технологічного процесу діяльності підприємства
	Охоронець	8000	
	Водій-вантажник	8500	
Разом	-	88500	-

Така організаційна структура підприємства з вирощування та розведення раків буде актуальною з самого початку реалізації проєкту, оскільки не першому етапі планується вилов та спарування раків, що потребує наявності бригади висококваліфікованих працівників. Для того, щоб встановити УЗВ та налагодити його роботу будуть залучені тимчасові працівники, оскільки це не потребує багато часу.

Нижче на рисунку представлена планована організаційна структура підприємства з вирощування та переробки продукції марикультури (рис.3.3).

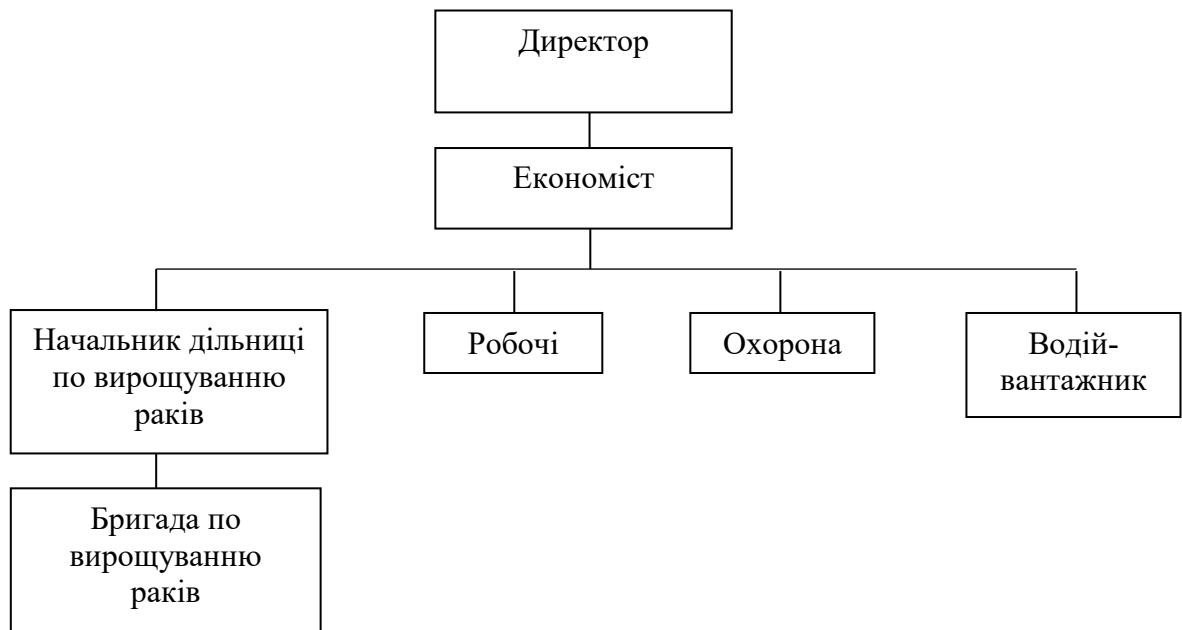


Рис.3.3. Планова організаційна структура підприємства з розведення раків

Всього на підприємстві повинно працювати 9 осіб. На повну потужність підприємство повинне вийти через 2 роки. Згідно з табл.3.6, витрати на заробітну плату за місяць становитимуть 88500 грн., за рік відповідно 1062000 грн.

Розрахуємо річний фонд оплаті праці (Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) = 22% на 2024 р.):

$$\text{ФОП} = 1062000 + (1062000 * 0,22) = 1295640 \text{ грн.}$$

Отже, річний фонд оплати праці підприємства складатиме 1295640 грн.

3.6. Фінансовий план

Розглянемо необхідність придбання матеріалів для ракової ферми.

Обрахунок витрат, пов'язаних з орендною платою за оренду промислового приміщення орієнтовною площею 270 м² буде становити 48600

грн. у рік, (у межах 15 грн./м², що відповідає середнім показникам по області).

Витрати на реєстрацію підприємства та отримання необхідних документів для здійснення господарської діяльності, пов'язаної з розведення та реалізацією раків складають 3 500 грн.

Річний фонд оплати праці підприємства складатиме 1295640 грн.

Обладнання для розведення раків представляє собою міні установки замкнутого водопостачання FMT-0.5. Одна міні УЗВ FMT-0.5 вміщує 525 кг раків. Планується закупівля та установка 10 УЗВ загальною місткістю 5 250 кг. Ціна однієї УЗВ з установкою складає 37 000 грн. Відповідно витрати на обладнання складатимуть 370 000 грн.

Закупівля посадочного матеріалу – Рак Вузькопалий передбачається через спеціалізовані Інтернет-магазини. Вартість маточного стада складе 3 300 грн.

Годування раків буде здійснюватися комбікормами для відповідних вікових груп. Витрати на комбікорм представлені в табл.3.7.

Таблиця 3.7

Розрахунок витрат на комбікорми для раків за періодами

Вікова категорія	На перший рік			На другий рік (наступні роки аналогічні)		
	Маса раків, кг	К-сть корму, кг	Ціна корму, грн.	Маса раків, кг	К-сть корму, кг	Ціна корму, грн
1	2	3	4	5	6	7
Цьоголітки	84250,67	84,25	337,00	42133,33	42,13	168,53
Дорослі особини	16,00	0,16	0,80	42133,33	421,33	2106,67
Разом	84266,67	139,00	337,80	84266,67	463,47	2275,20

Для транспортування готової продукції по каналам збуту на 2 рік буде закуплено 1 автомобіль марки ГАЗ 33021. Вартість автомобіля складає 50 000 грн.

Транспортування раків відбувається в невеликих коробках розміром 60х40х30 см. Рак закладається рядами (до 5 рядів) спинками догори. Кожен ряд прокладається марлею. Відповідно в 1 коробці уміщується 275 дорослих особин, масою приблизно 16,5 кг. Пропонується закупівля 100 коробок за ціною 40 грн., загальна вартість – 4 000 грн.

Загальне калькулювання витрат проекту за 1, 2 та 3 роки (витрати наступних років аналогічні при незмінності зовнішніх умов) представлено в табл.3.8.

Таблиця 3.8

Калькулювання витрат проекту за періодами

Стаття витрат	Сума , грн.		
	1 рік	2 рік	3 рік
Оренда приміщення	48 600	48 600	48 600
Реєстрація підприємства та отримання необхідних документів	3 500	-	-
Закупівля маточного стада	3 300	-	-
ФОП	549 000	549 000	549 000
Міні УЗВ FMT-0.5	370 000		
Комбікорми	337,80	2275,20	2275,20
Автомобіль марки ГАЗ 33021	-	50 000	-
Тара для транспортування	4 000	-	-
Разом	978 738	649 875	597 600

На 2-му році підприємство вже почне працювати на повній виробничій потужності. Обсяг вирощених раків буде рівним обсягу готової продукції - 5 т. (84 200 раків). Такий результат досягається спаруванням 200 самок і 67

самців кожні 3 місяці. В результаті на 2-му році та в наступних роках, при незмінності виробничих потужностей та зовнішніх факторів, підприємство зможе отримувати дохід у розмірі 1 208 384 грн.

Розрахунок показників економічної ефективності.

Показники ефективності розраховуються на підставі грошового потоку, який відображає сальдо надходжень і витрат в кожному розрахунковому періоді (табл.3.9.).

Для розрахунку індексів доходності грошовий потік поділяється на надходження коштів – грошові притоки (виручка від реалізації), і витрати – грошові відтоки (інвестиції, погашення боргу).

Коефіцієнт дисконтування – це допоміжний рядок для розрахунку приведених значень різночасових елементів грошового потоку. Для сформованого грошового потоку елементи кожного періоду приводяться до одного моменту часу шляхом множення на коефіцієнт дисконтування:

$$\alpha = \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (3.1)$$

де i – ставка дисконту, приймається на рівні норми доходності власного капіталу; t – порядковий номер розрахункового періоду.

Ставка дисконтування для проєкту вибрана 12 %.

Показники економічної ефективності:

1. Чистий дохід – накопичений ефект (сальдо грошового потоку) за розрахунковий період. Розраховується наростаючим підсумком значень грошового потоку в кожному розрахунковому періоді (поточний чистий дохід). Чистий дохід за весь період – це значення показника в останньому періоді.

Чистий дохід реалізації проєкту дорівнює 3 486 346 грн.

Таблиця 3.9

Показник	Період будівництва ферми з розведення раків, роки										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Надходження від реалізації, грн	0	0	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1 208 384
Інвестиції, грн	978738										
Витрати, грн	0	978738	649875	597600	597 737	597 737	597 737	597 737	597 737	597 737	597 737
Грошовий потік, грн	- 978738	-978738	558 509	610784	610647	610647	610647	610647	610647	610647	610647
Чистий дохід, грн	- 978738	- 1957476	- 1398967	-788183	-177 536	433 111	1 043 758	1 654 405	2 265 052	2 875 699	3 486 346
Дисконтований грошовий потік	- 978738	-873873	445239,8 0	434743,9 9	388077,21	346497,5 1	309372,7 7	276225,6 9	246630,0 8	220205,4 3	196611,99
Чистий приведений дохід	- 978738	- 1852611	- 1407371, 04	- 972627,0 6	- 584549,85	- 238052,3 4	71320,43	347546,1 2	594176,2 0	814381,6 3	1 010 993,63
Грошові притоки	0	0	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384	1208384
Дисконтовані грошові притоки	0	0	963316,3 3	860103,8 6	767949,88	685669,5 3	612204,9 4	546611,5 5	488046,0 3	435755,3 8	389067,31
Грошові відтоки	- 978738	978 738	649 875	597 600	597 737	597 737	597 737	597 737	597 737	597 737	597 737
Дисконтовані грошові відтоки	- 978738	873873	518076,5 3	425359,8 8	379872,67	339172,0 3	302832,1 7	270385,8 6	241415,9 5	215549,9 5	192455,32
Коефіцієнт дисконтування	1	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507	0,452	0,404	0,361	0,322

2. Чистий приведений дохід (ЧПД) – накопичений дисконтований ефект за розрахунковий період.

Розраховується наростаючим підсумком значень дисконтованого грошового потоку в кожному розрахунковому періоді (поточний чистий приведений дохід). Чистий приведений дохід за весь період – це значення показника в останньому періоді.

Чистий приведений дохід за весь період виконання замовлення дорівнює 1 010 993,63 грн.

3. Термін окупності – тривалість найменшого періоду, за який поточний чистий дохід стає і в подальшому залишається невід’ємним. Визначається як сума номеру останнього періоду, в якому значення поточного чистого доходу від’ємне, та відношення цього значення по модулю до елементу грошового потоку в наступному періоді.

Термін окупності дорівнює $(4 + 177\,536 / 610\,647) = 4,29$ роки.

4. Термін окупності с урахуванням дисконтування – тривалість найменшого періоду, за який поточний чистий приведений дохід стає і в подальшому залишається невід’ємним.

Визначається як сума номеру останнього періоду, в якому значення поточного чистого приведенного доходу від’ємне, та відношення цього значення по модулю до елементу приведенного грошового потоку в наступному періоді.

Термін окупності з урахуванням дисконтування дорівнює $(5 + 238\,052,34 / 309\,372,77) = 5,23$ років.

5. Індекси доходності характеризують відносну віддачу проєкту на вкладені в нього кошти:

- індекс доходності витрат – відношення суми дисконтованих грошових притоків (накопичених надходжень) до суми дисконтованих грошових відтоків (накопичених витрат).

Індекс доходності витрат $= 5\,508\,192,40 / 2\,755\,612,73 = 2,00$.

- індекс доходності інвестицій – збільшене на одиницю відношення чистого приведенного доходу до обсягу інвестицій.

$$\text{Індекс доходності інвестицій} = 1 + \text{чистий приведений дохід} / \text{сума інвестицій} = 1 + 1\,010\,993,63 / 978\,738 = 2,03.$$

6. Внутрішня норма доходності – відносний показник ефективності господарського рішення, який відображає рівень доходності вкладеного капіталу підприємства. Це таке додатне число, при використанні якого в якості ставки дисконту чистий приведений дохід обертається на 0.

Математично визначення внутрішньої норми доходності передбачає вирішення такого рівняння:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0, \quad (1.11)$$

де NPV – чистий приведений дохід; CF_t – елемент грошового потоку в t -му періоді; IRR – внутрішня норма доходності; T – тривалість розрахункового періоду.

Але вирішити таке рівняння досить складно, тому на практиці використовується графічний метод. Для цього будується графік залежності чистого приведенного доходу від ставки дисконту. На вісі абсцис відображаються значення ставки дисконту, а на вісі ординат відповідні їм значення чистого приведенного доходу. Значення ставки дисконту в тій точці, де графік перетинає вісь абсцис, і є значенням внутрішньої норми доходності.

Побудуємо графік залежності NPV від ставки дисконту для даного проєкту. Для цього заповнимо допоміжну табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Залежність чистого приведенного доходу від ставки дисконту

Ставка дисконту, %	0	12	20	30
Чистий приведений дохід, тис. грн.	3079,25	1 010,99	137,21	-360,68

За даними таблиці будуємо графік залежності NPV від ставки дисконту (рис. 3.4).

Таким чином, за допомогою графічного методу отримуємо: $IRR = 165 \%$. Більш точне значення можна отримати використовуючи лінійну інтерполяцію. Для цього обираються такі значення ставки дисконту, при яких чистий приведений дохід має додатне і від'ємне значення, найближчі до 0. для даного прикладу це 20 % і 30 %. Використовуючи лінійну інтерполяцію находимо:

$$IRR = 20 + \frac{137,21}{137,21 - (-360,68)} \cdot (30 - 20) = 22,76\%.$$

Уточнене значення внутрішньої норми доходності складає 22,76%.

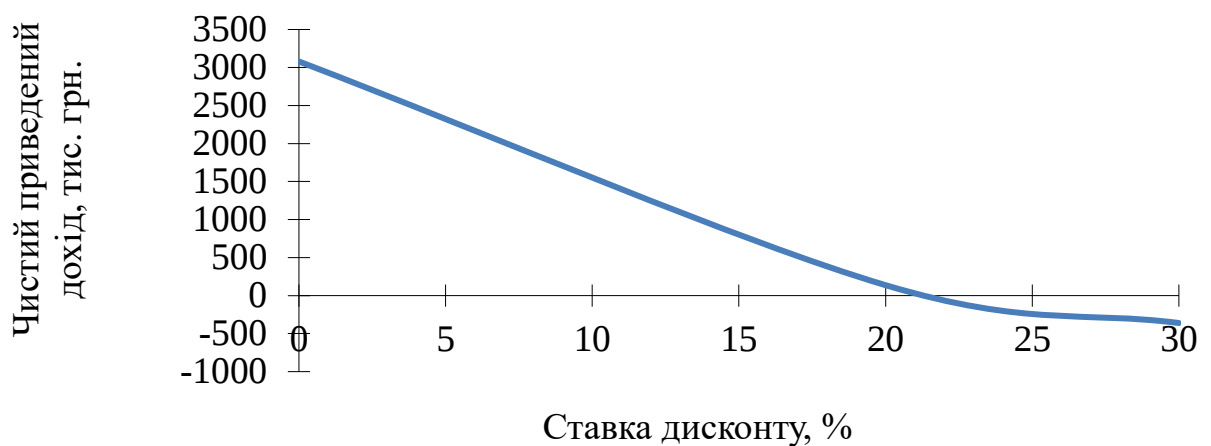


Рис. 3.4. Графік залежності NPV від ставки дисконту

На основі проведених розрахунків показників економічної ефективності можна зробити висновок про доцільність реалізації даного проєкту, тобто про його економічну доцільність.

3.7. Оцінка ризиків

Оцінка ризиків в бізнес плані покликана передбачити всі труднощі на шляху розвитку підприємства і уникнути неприємностей. Більшість проблем у бізнесі передбачувані і виникають через незнання або недооцінки. Саме для

збільшення шансів на успіх і зниження ризиків виділено окремий підрозділ, присвячений труднощам і способам їх подолання.

Ризики є результатом невизначеностей, які є наслідком зовнішнього впливу, неконтрольованого суб'єктом проєкту, або як недолік інформації, знань, розуміння можливих наслідків дій, що робляться, рішень або подій. Можливі ризики проєкту з розведення раків наведені в (табл.3.10).

Таблиця 3.10

Можливі ризики проєкту з розведення раків

Тип ризику	Опис ризику	Методи по зниженню ризику
1	2	3
Технічний і технологічний ризик (рівень ризику мінімальний)	Можливий в разі прийняття неправильних рішень щодо закупівлі необхідного обладнання. Існує ризик поломок обладнання, ризик використання підрядником неякісних матеріалів при монтажі обладнання на підприємстві.	Інвестору необхідно ретельно підійти до підбору підприємств постачальників обладнання. Необхідно включити в свій штат висококваліфікований технічний персонал, який буде відслідковувати хід будівельних робіт та здійснювати моніторинг матеріалів, що поставляються, а також обладнання.
Маркетинговий ризик (рівень ризику середній)	Можливі складності в завоюванні ринку і пошуку оптових покупців. Невідповідність цінової політики ринковій ситуації і, як наслідок, зниження обсягів продажів продукції.	Підприємству слід розробити комплекс маркетингових заходів для реалізації маркетингової стратегії підприємства, з метою своєчасного реагування на зміни на ринку морепродуктів, кормів і т.п.
Природні ризики (рівень ризику середній)	Можливість захворювання ракоподібних.	Постійно проводити лабораторні дослідження продукції, води для запобігання захворювання аквакультури і т.п.

Продовження табл. 3.10

1	2	3
Політичний ризик (рівень ризику середній)	Існує ймовірність втрат в результаті зміни чинного законодавства, податкової системи і т.п.	Необхідно відстежувати в реальному часі всі зміни в чинному законодавстві України та своєчасно реагувати на них, з метою мінімізації фінансових втрат.
Фінансовий ризик (рівень ризику середній)	Фінансові ризики відображають ризики, пов'язані з кредитами підприємства. Вони викликані переважним правом кредитора на потік грошових коштів підприємства, незалежно від рівня прибутковості підприємства.	Підприємство не планує залучати кредитні кошти, використовуючи для реалізації проекту фінансові вклади інвесторів. Однак може виникнути ризик збільшення терміну окупності проекту.
Операційний ризик (рівень ризику мінімальний)	Під операційними ризиками маються на увазі потенційні втрати підприємства, викликані помилками або непрофесійними (протиправними) діями працівників підприємства, а також збоями в роботі обладнання.	Підприємству слід ретельно підійти до підбору досвідчених керівників, кваліфікованого виробничого персоналу, проведення необхідного навчання, що дозволить мінімізувати ризик від ненавмисних негативних впливів персоналу підприємства, технологічних проблем.

Можливі заходи щодо зниження ризиків:

- постійний моніторинг ринку продукції морепродуктів України в відповідній ціновій категорії;
- активізація маркетингової діяльності з просування, всієї виробленої продукції, пошук великих постійних клієнтів;
- проведення рекламно-інформаційних заходів по ознайомленню з новим продуктом на ринку;

- забезпечення дисципліни на підприємстві з метою недопущення критичних ситуацій;
- чітке планування і управління реалізацією проєкту, використання підходів проєктного менеджменту;
- розробка і використання продуманих стандартів обслуговування, аналіз і постійне поліпшення основних напрямків діяльності підприємства.
- робота з виявлення, запобігання і компенсації можливих втрат повинна вестися протягом всього терміну виконання проєкту.

Конкретні заходи щодо запобігання можливих збитків повинні передбачатися організаційно-технічними планами, або оперативно - у разі виникнення конкретної небезпечної ситуації.

РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ

Сфера розведення аквакультур України, як складова частина агропромислового комплексу, відіграє значну роль у забезпеченні населення продовольством, а галузей економіки – сировиною, а також у відтворенні природних ресурсів та підвищенні зайнятості населення. В даній сфері застосовують сучасні технічні засоби механізації та автоматизації виробничих процесів, індустріальні технології, нові форми організації та оплати праці. Через це особливого значення набуває проблема дотримання нормативів безпеки праці виробничих процесах галузі. Поліпшення умов безпеки праці, доведення їх до нормативних вимог є одним з резервів зростання продуктивності та екологічної ефективності виробництва, а також дозволяє уникнути (знижити ризик) травмування і професійної захворюваності працівників.

Суттєво покращити стан охорони праці можна, впровадивши на підприємствах сфери розведення аквакультур державні та галузеві стандарти безпеки праці та об'єднавши їх у систему управління охороною праці.

Система управління охороною праці – підсистема єдиної системи управління виробництвом, яка контролює показники безпеки та охорони праці, аналізує стан охорони праці, забезпечує прийняття, підготовку і реалізацію рішень, які спрямовані на збереження здоров'я та працездатності людини в процесі праці [19; с. 44].

На підприємствах і в організаціях (незалежно від форм власності і господарювання) технологічний процес, використовуване обладнання, сировина та матеріали є потенційними джерелами шкідливих і небезпечних виробничих факторів.

Шкідливий виробничий фактор — виробничий фактор, вплив якого може призвести до погіршення стану здоров'я, зниження працездатності працівника [20; с. 33].

Небезпечний виробничий фактор — виробничий фактор, дія якого за певних умов може призвести до травм або іншого раптового погіршення здоров'я працівника [19; с. 60].

Відповідно до ГОСТ 12.0.003-74 небезпечні та шкідливі фактори за природою дії поділяються на такі групи: фізичні, хімічні, біологічні та психофізіологічні.

До фізичних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать: рухомі машини та механізми; пересувні частини виробничого устаткування; підвищена запиленість та загазованість повітря робочої зони; підвищена чи понижена температура поверхонь устаткування, матеріалів чи повітря робочої зони; підвищений рівень шуму, вібрацій, інфразвукових коливань, ультразвуку, іонізуючих випромінювань, статичної електрики, електромагнітних випромінювань, ультрафіолетової чи інфрачервоної радіації; підвищені чи понижені барометричний тиск, вологість, іонізація та рухомість повітря; небезпечне значення напруги в електричному колі; підвищена напруженість електричного чи магнітного полів; відсутність чи нестача природного світла; недостатня освітленість робочої зони; підвищена яскравість світла; пряме та відбите випромінювання, що створює засліплюючу дію.

До хімічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать хімічні речовини, які за характером дії на організм людини поділяються на загально токсичні, подразнюючі, сенсibiliзуючі, канцерогенні, мутагенні, такі, що впливають на репродуктивну функцію.

До біологічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать патогенні мікроорганізми (бактерії, віруси, мікроскопічні гриби та ін.) та продукти їх життєдіяльності, а також макроорганізми (рослини та тварини).

До психофізіологічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать фізичні (статичні та динамічні) і нервово-психічні перевантаження

(розумове перенапруження, перенапруження органів чуття, монотонність праці, емоційні перевантаження) [19; с. 72].

У структурних підрозділах підприємств, крім шкідливих чинників праці (мікроклімат, освітленість, шум і вібрація) діють небезпечні чинники (електронебезпека, пожежонебезпека та травмонебезпека).

Електронебезпека – система організаційних і технічних заходів і засобів, що забезпечують захист людей від шкідливого та небезпечного впливу електричного струму. Аналіз небезпеки електроустановок зводиться до визначення значення струму, котрий протікає через тіло людини при різних можливих варіантах потрапляння її під напругу внаслідок дотику до струмоведучих частин електричних мереж. До засобів безпечної експлуатації електроустановок на робочих місцях відносять: електрична ізоляція, заземлення електропристроїв, занулення, огороження струмоведучих частин обладнання та інше [20; с.89].

Попередження розповсюдження пожеж, в основному визначається пожежною безпекою будівель та споруд і забезпечується: правильним вибором необхідного ступеня вогнестійкості будівельних конструкцій; правильними об'ємно-планувальними рішеннями будівель та споруд; розташуванням приміщень та виробництв з урахуванням вимог пожежної безпеки; встановленням протипожежних перешкод в будівлях, системах вентиляції, паливних та кабельних комунікаціях; обмеженням витікання та розтікання горючих рідин при пожежі; улаштуванням протидимного захисту; проєктуванням шляхів евакуації; заходами щодо успішного розгортання токсичних дій по гасінню пожежі.

Необхідно оснастити приміщення первинними засобами пожежегасіння: внутрішніми пожежними водопроводами, ручними і пересувними вогнегасниками, сухим піском, азбестовими ковдрами. Пожежні крани повинні бути встановлені в коридорах, на площадках сходових кліток, біля входів. Щити протипожежного захисту повинні бути оснащені ручним вуглекислотними вогнегасниками для гасіння пожеж у замкнутих обсягах.

Усі працівники повинні знати правила, інструкції з охорони праці по колу своєї діяльності і вміти застосовувати безпечні прийоми праці.

Придбання необхідних для цього знань забезпечується при підготовці й інструктажі працівників безпосередньо на виробництві.

У таблиці 4.1 наведені існуючі категорії приміщень за вибухово-пожежною небезпекою.

Таблиця 4.1

Категорії приміщень з вибухово-пожежною небезпеки

Категорія приміщень	Характеристика речовин і матеріалів, що знаходяться у приміщенні
Вибухонебезпечна А	Горючі гази, речовина і матеріали здатні вибухати і горіти при взаємодії з водою, киснем або один з одним
Вибухово-пожежна небезпека Б	Пальні пили і рідина у такій кількості, що можуть створити вибухонебезпечні, пилові повітряні або парові повітряні суміші
Пожежнебезпечна В	Горюча і важко горюча речовина, тверді горючі та трудно горючі речовини, що можуть тільки горіти
Пожежнебезпечна Г	Негорючі речовини і матеріали у горючому розпеченому або розплавленому стані, процес оброблення яких супроводжується променистим теплом, іскрами і полум'ям
Пожежнебезпечна Д	Негорючі речовини і матеріали у холодному стані

Кабінет економіста належить до категорії «Д», яка характеризується низькою пожежонебезпекою, так як у приміщенні знаходяться негорючі речовини і матеріали у холодному стані. Джерелами пожежі можуть бути неправильне користування електричними пристроями. В якості засобів гасіння пожеж використовуються вогнегасники та пожежні щити, а також розроблений план евакуації людей на випадок виникнення пожежі [21; с. 115].

Проведемо аналіз приміщення відділу економіки.

Згідно вимогам по експлуатації персональних ЕОМ, робоче приміщення характеризується наступними параметрами:

- площа кабінету ($S = 17,5 \text{ м}^2$, ширина $A = 3,5 \text{ м}$, довжина $B = 5 \text{ м}$);
- висота приміщення ($H = 2.7 \text{ м}$);
- кількість працюючих ($n=2$).

Згідно з Державними нормативно-правовими актами про охорону праці (ДНАОП) 0.00-1.31-99 робоче приміщення, його розміри і площа повинні відповідати кількості працюючих і розміщуваному в ньому кількості технічних засобів з розрахунку не менше 20 м^3 об'єму і 6 м^2 площі на одне робоче місце. Для даного приміщення на одне робоче місце з ЕОМ доводиться $21,26 \text{ м}^3$ і $7,87 \text{ м}^2$, що відповідає вказаним нормам.

Приміщення з ЕОМ повинні бути оснащені аптечкою першої допомоги і вуглекислотними вогнегасниками.

Основним устаткуванням робочого місця користувача ЕВМ є: відеомонітор; клавіатура; принтер; робочий стіл; крісло. Вимоги до них відображені в нормативних документах: ВСН і ПРВЦ, ГОСТ 12.2.032 - 78, ГОСТ 22269-76. Конструкція робочого столу повинна забезпечувати можливість оптимального розміщення на робочій поверхні.

Отже, площа кабінету складає $17,5 \text{ м}^2$, де працює два економіста, на рис. 4.1. зображено схему розташування робочих місць в відділі економіки [21; с. 201].

Таким чином, можна зробити висновки, що вимоги до приміщень для експлуатації ПЕОМ в відділі економіки ПП "Два береги" відповідають нормам.

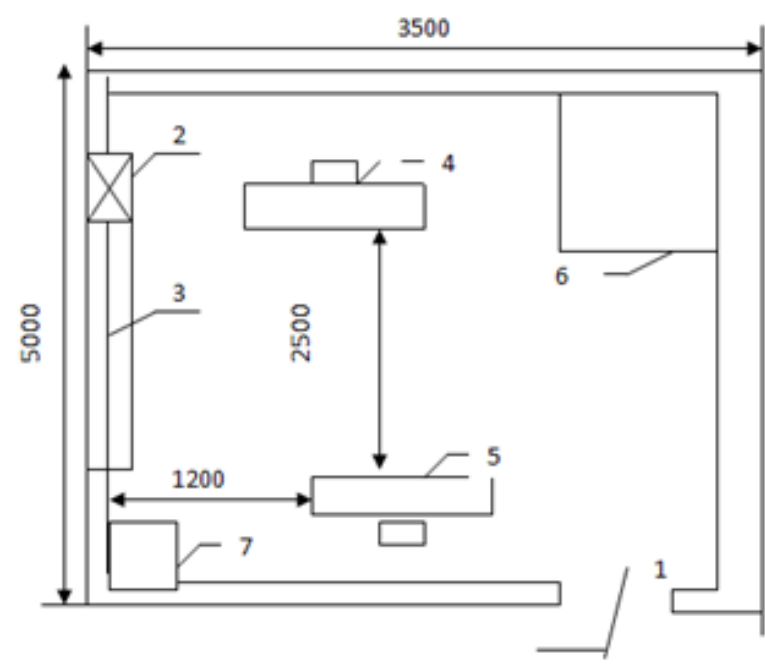


Рис. 4.1. Схема розташування робочих місць в відділі економіки, 1- дверний проріз, 2-кондиціонер, 3-віконий проріз, 4,5-робочі місця економістів, 6- шафа для документів, 7- сейф.

Повітря робочої зони

У відповідності ГОСТ 12.1.005-88, ДСН 3.3.6.042-99 встановлюються оптимальні умови, при виборі яких враховується пора року та категорія важкості роботи.

Температура, вологість і швидкість руху повітря. Ці параметри мають сильний вплив на стан людини, її працездатність і регулюються за допомогою системи опалення.

При експлуатації ПЕОМ вологість повітря в приміщенні згідно ГОСТ 12.1.005-88, ДСН 3.3.6.042-99 повинна бути не більше 40-60%, а вологість для економіста не менше 40-60%. Знижена вологість викликає у людини відчуття сухості слизових оболонок верхніх дихальних шляхів, погіршує самопочуття і знижує працездатність.

Висока температура сприяє швидкому стомленню економіста, може привести до перегріву організму і викликати тепловий удар. Низька температура може викликати місцеве або загальне охолодження організму,

стати причиною простудного захворювання. Тому як оптимального мікроклімату для персоналу, з урахуванням вимог пред'являється до устаткування робочого приміщення, згідно ГОСТ 12.1.005-88 встановлений мікроклімат, відповідаючий характеристикам: температура - 22-24°C для холодного періоду року та 26-28°C у теплий період, відносна вологість - 40-60%, рухливість повітря не більше 0.1 м/с, запиленість повітря - не більше 0.75 мг/м³ при розмірах частинок не більше 3 мкм.

Для забезпечення встановлених норм мікроклімату в кабінеті застосовують вентиляцію і кондиціонування, причому кількість зовнішнього повітря в системах кондиціонування приймається з розрахунку 60 м³/люд. на одного працюючого.

У відповідності ГОСТ 12.1.005-88, ДСН 3.3.6.042-99 встановлюються оптимальні умови, при виборі яких враховується пора року та категорія важкості роботи.

Значення фактичних параметрів мікроклімату приведені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Фактичні параметри мікроклімату відділу економіки

Період року	Параметр мікроклімату	Величина
Холодний	Температура повітря в приміщенні Відносна вологість Швидкість руху повітря	20-21°C 50-60% до 0,1м/с
Теплий	Температура повітря в приміщенні Відносна вологість Швидкість руху повітря	24-26°C 40-55% 0,1,0,2м/с

Отже, фактичні параметри мікроклімату в відділі економіки є в межах норми.

Шум та вібрація

Допустимі рівні шуму на робочих місцях регламентуються ГОСТ 12.1.003-83 ССБТ «Шум. Загальні вимоги безпеки» та ГОСТ 12.1.029-80 «Засоби та методи захисту від шуму», ДСН 3.3.6.037-99.

Нормованими параметрами шуму на робочих місцях є рівні середньоквадратичного звукового тиску (дБ) і рівні звуку (дБА), виміряється по шкалі "А" шумометра. Згідно ГОСТ 12.1.003 - 83 рівень шуму в робочому приміщенні економіста не повинен перевищувати 60 дБА.

Джерелами шуму можуть бути: робота устаткування в сусідніх виробничих підрозділах, робота управлінської техніки, процес обробки документів, пересування стільців, розмови, ляскіт дверей, зайві ходіння співробітників і відвідувачів, телефонні розмови. Підвищений рівень шуму на робочому місці викликає труднощі розпізнавання звукових сигналів, нервову напругу, сприяє швидкому стомленню організму, появі головного болю і послабленню пам'яті.

Основними заходами боротьби з шумом є усунення або послаблення причин шуму в самому його джерелі в процесі проєктування і використання засобів звукопоглинання (обробка стель і стін приміщення звукопоглинальними матеріалами), а також раціональне планування виробничих приміщень.

На створеному підприємстві у відділі економіки рівень шуму складає 36 дБА., що відповідає нормативному значенню.

Освітленість

Норми природного та штучного освітлення прописані в ДБН В.2.5-28-2006. Розряд зорової роботи працюючих з використанням комп'ютерів приймається виходячи з мінімального розглядуваного об'єкту від 0,3 до 0,5 мм та відносяться до III розряду.

У приміщенні є велике відкрите вікно та 4 лампи денного освітлення.

Кожне робоче місце є досить освітлене, але освітлення при цьому не справляє сліпучої дії. Фактично величина вікна 6м², а отже відділ економіки штучного освітлення в світлі години доби не потребує.

Психофізіологічні фактори

У відповідності до ГОСТ12.0.003-74 психофізіологічні небезпечні та шкідливі виробничі чинники за характером дії поділяються на фізичні та нервово-психічні перевантаження.

У відділі економіки до фізичних відносяться статистичні, динамічні та гіподинамічні перевантаження, а до нервово-психічних – розумові перевантаження, перенапруження аналізаторів, монотонність праці та емоційні перевантаження. У економістів сидяча робота, вона призводить до зниження м'язової активності - гіподинамії. За браком рухів відбувається зниження споживання кисню клітинами організму, сповільнюється обмін речовин. Це сприяє розвитку атеросклерозу, ожиріння, може стати причиною дистрофії міокарда, хронічного головного болю, запаморочення, безсоння, роздратування та ін.

Особливість діяльності працівників економічного відділу зумовлює появу психологічних небезпечних чинників – нервово-психічного навантаження, внаслідок чого у працівника знижується функціональна активність центральної нервової системи, виникають розлади в її діяльності, що призводить до розладів інших фізіологічних систем.

Надмірні фізичні та нервово-психічні навантаження зумовлюють перевантаження і зміни у фізіологічному та психологічному станах працівника відділу економіки, призводить до розвитку втоми і перевтоми.

Електробезпека на підприємстві

Основні організаційно-технічні заходи і засоби щодо попередження електротравм регламентуються ДНАОП 0.00-1.21-98 Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів, за якими відповідальність за організацію безпечної експлуатації електроустановок покладається на власника.

В приміщеннях, де є електричні устаткування, завжди існує вірогідність поразки струмом. Основними джерелами можливої поразки є: розподільні щитки; відкрита проводка; монітори; блоки живлення.

Для запобігання утворення значної напруженості поля і захисту від статичної електрики в приміщеннях з ЕОМ (відділу економіки) необхідно використовувати заземлення устаткування, нейтралізатори і зволожувачі, а підлоги повинні мати статичне антів покриття.

Електропостачання кабінету економіки створеного підприємства виконано відповідно до вимог ГОСТ 28139-89 та ПУЕ.

На робочих місцях здійснюється систематичний інструктаж персоналу по техніці безпеки. Проводиться обов'язкове навчання правилам техніки безпеки. Контроль над дотриманням техніки безпеки здійснюється інспектором по охороні праці й техніки безпеки.

Пожежна безпека

На випадок пожежі відповідно до СНіП 2.01.02-85 в відділ економіки підприємства передбачено один вуглекислотний вогнегасник (типу ВВ-2).

Для забезпечення суворого протипожежного режиму на підприємстві розробляються спеціальні пам'ятки, у яких викладають основні рекомендації з заходів пожежної безпеки і правила поведінки при пожежі. Проведення протипожежної профілактики.

ВИСНОВКИ

Для ефективного здійснення діяльності з виробництва матеріальних благ, надання послуг а також виконання робіт, вона має певним чином бути організованою у просторі і часі. Така організація відбувається шляхом створення підприємств.

Підприємство – суб'єкт виробничо-господарської діяльності, який на свій ризик здійснює самостійну діяльність, спрямовану на систематичне отримання прибутку від користування майном, продажу товару, виконання робіт або надання послуг, і який зареєстрований у цій якості у встановленому законом порядку.

Для новоствореного підприємства бізнес-план відіграє важливу роль. Він допомагає у пошуку підприємницької ідеї, для його створення з'ясовуються сприятливі можливості та загрози розвитку бізнесу в зовнішньому середовищі, оцінюються сильні та слабкі сторони фірми, збирається та аналізується маркетингова, виробнича, фінансова й загальноекономічна інформація про майбутній бізнес.

При створенні підприємства з розведення раків, в першу чергу треба проаналізувати ринок.

Річкові раки є цінним делікатесним продуктом зі значним попитом на внутрішньому й зовнішньому ринках, які, на жаль, не насичені цією продукцією. Україна має велику кількість водоймищ різних типів, де вони мешкають і де можна їх розводити, що дає значні можливості для процвітання браконьєрства та нелегальної торгівлі, які слабо піддаються контролю з боку держави. На 2016 р. спеціалізованих ракових ферм в Україні немає. Про що говорить відсутність інформації на офіційному сайті Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань.

Отже, об'єктом вирощування та розведення є вид: Рак вузькопалий (*Astacus leptodactylus* L.). Він має найбільше промислове значення в Україні і

саме він найкраще підходить для розведення в штучних екосистемах. Оскільки він найменш вимогливий до умов утримання і при гарному догляді швидко набирає товарну вагу (40-60 г).

Організаційно-правова форма – приватне підприємство. Створення даного проєкту планується за рахунок залучених коштів від інвестора в загальній сумі – 1 396 336 грн. Передбачається оренда промислового приміщення розміром у 270 м². До основних інвестиційних заходів проєкту належать: оренда приміщення; придбання необхідного обладнання для підтримки процесів життєдіяльності раків; придбання кормів.

Продаж виробленої продукції може здійснюватися через два основні канали: прямий (напрямку споживачу) і непрямий: роздрібні торгові підприємства (супермаркети, магазини); мережа торговельних суб'єктів громадського харчування (ресторани, паби); підприємства туристичної галузі (готелі, курорти); оператори ринку оптових закупівель.

Для забезпечення ефективного застосування технології вирощування та розведення раків обрано обладнання - міні УЗВ FMT-0.5. Така керована екосистема, облаштована за допомогою обладнання УЗВ для вирощування раків, одночасно вирішує два найголовніших завдання будь-якого аквакультурного господарства: знижує ризик загибелі і зараження раків і підвищує ефективність ракового виробництва. Всі технологічні процеси в замкнутих екосистемах автоматизовані і постійно контролюються спеціальними системами моніторингу.

Головними ризиками при запуску цього проєкту будуть: ріст вартості кормів, хвороба риби, необізнаність обслуговуючого персоналу, недостатня інформація щодо конкурентів та їх діяльності та зниження цін конкурентів. Але кожен із цих ризиків можна мінімізувати.

Отже, підприємство є ефективним, приносить прибуток вже на 3-й рік своєї діяльності та строк його окупності складатиме – 4,29 років.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України. Редакція від 08.12.2016 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Гринчуцький, Валерій Іванович. Економіка підприємства: навч. посібник / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук. - К.: Центр учбової літератури, 2013. - 304 с. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/103-ekonomka-pdprimstva-grinchutskiy-v.html>
3. Федоренко В. Г. Політична економія: Підручник.— 2-ге вид. — К.: Алерта, 2015. — 487 с.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 9-те вид., доповн. — К.: Знання, 2014. — 710 с. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-45-10.pdf>
5. Семененко В. М. Економічна теорія /Навчальний посібник; За заг. ред. В. М. Семененка та Д. І. Коваленка. — К.: Центр учбової літератури, 2019. — 360 с.
6. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 280 с.
7. Планування діяльності підприємства: Конспект лекцій / Укладач О.Ю. Древаль. — Суми: Вид-во СумДУ, 2013. — 146 с.
8. Охріменко, В. М. Конспект лекцій з дисципліни «Планування і контроль на підприємстві» / В. М. Охріменко, Ю. Ю. Леонт'єва; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. — Х. : ХНАМГ, 2018. — 165 с.
9. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : навч. посібн. з грифом МОНУ [для студ. вищ. навч. закл.] (5-е видання)/ Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. — К. : Каравела, 2019. — 368 с.
10. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник .-2-ге вид.,стереотип.-Л.:Новий світ-2018 .-268с.

11. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2020. – 173 с.
<http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/Biznes-planuvannja.pdf>
12. Шарило Ю.Є., Вдовенко Н.М., Герасимчук В.В. Стаття: «Аквакультура в Україні: реалії, надії та сподівання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://darg.gov.ua/_stattja_akvakuljtura_v_0_0_0_3252_1.html
13. Державне агентство рибного господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://darg.gov.ua/_kutovij_obgovoriv_z_vice_0_0_0_3106_1.html
14. Сайт державної статистики України. Добування водних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. Державна фіскальна служба. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f2>
16. Обсяги вилову риби та добування інших водних біоресурсів за січень-вересень 2022 року
http://darg.gov.ua/_obsjagi_vilovu_ribi_ta_0_0_0_3061_1.html
17. Офіційний сайт миколаївської обласної ради. Програма економічного і соціального розвитку миколаївської області на 2015-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mk-oblrada.gov.ua/index.php/2015-08-20-12-19-35/2015-09-02-15-29-18>
18. Водний фонд України: Штучні водойми — водосховища і ставки: Довідник / За ред. В. К. Хільчевського, В. В. Гребеня. — К.: Інтерпрес, 2014. — 164 с.
19. Войналович О. В. Охорона праці у рибному господарстві.[текст] навчальний підручник / О. В. Войналович, Є. І. Марчишина. – К. : «Центр учбової літератури», 2021. – 630 с.
20. Зеркалов Д.В. Охорона праці в галузі: Загальні вимоги. Навчальний посібник. – К.: «Основа». 2020. – 551 с.

21. Методичні рекомендації до виконання розділу «Охорона праці та техніка безпеки» в кваліфікаційних роботах за напрямком підготовки «Економіка і підприємництво» для студентів усіх форм навчання за спеціальністю «Економіка підприємства» // Стрілець В.І., Зова В.А. – Донецьк: ДонІЗТ, 2020. – 27 с.
22. НАКАЗ «Про затвердження Правил охорони праці під час експлуатації електронно-обчислювальних машин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0293-10>
23. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення (на прикладі роботи вищого навчального закладу): Навч. посібник.- 3-є вид.- К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2012.- 201 с.
24. Устенко О. Л. Теория экономического риска. – К.: 2012. – 245 с.
25. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2014. - 252 с.
26. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проєктами: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2018. - 231 с.
27. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник/ С.Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О. Г. Дерев'яненко.- 2-е вид., доп.- К.: КНЕУ, 2019.- 379 с.
28. Класифікація видів економічної діяльності – 2010 Чинний від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dovidnyk.in.ua/directories/2010kved>
29. Офіційний потрал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>

ДОДАТОК А

Гене́за науко́вого знання про сутні́сть (приро́ду) підприє́мства і основні чинники його зроста́ння

Наукові школи у економічній теорії	Трактування сутності підприємства	Основний чинник кількісного зростання підприємства
1	2	3
Класичний, неокласичний підходи в економічній теорії (А. Сміт, Дж. Хікс, Дж. Робінсон)	Організація як об'єкт економічної системи, що перетворює вихідні ресурси у кінцевий продукт	Виробничі технології, що забезпечують мінімізацію виробничих витрат
Постхіксіанський неокласицизм і маржиналізм (У.Джевонс, А. Маршалл, К. Менгер,Е.)	Є юридично закріпленою сукупністю людей, об'єднаних спільними економічними інтересами, реалізація яких можлива шляхом перетворення обмежених ресурсів у кінцевий продукт	Визначення рівнів цін на ресурси і продукти, які забезпечують максимізацію прибутку/мінімізацію збитків за умови мінімізації витрат
Старий інституціоналізм (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Ходжсон)	Організація, яка обирає і здійснює господарську діяльність з урахуванням особливостей політичних і соціально-психологічних чинників, які панують у суспільстві	Вміння врахувати особливості процесів, що відбуваються у зовнішньому середовищі
Новий інституціоналізм (Р. Коуз, М. Йенсен і В. Меклінг, А.Алчіан і Г.Демсец)	Є юридична фікція, пучок контрактів або домовленостей між учасниками процесу виробництва з приводу обміну економічними благами (ресурсами)	Здатність до формування взаємовигідних відносин між власниками ресурсів, що забезпечує зниження витрат ринкової взаємодії
Теорія підприємництва (Р. Кантільйон, Й. Шумпетер, Л. Мізес, І. Кірцнер, Ф. Хайєк)	Є реалізацією бізнес-проекту підприємця, який виникає за значної асиметрії інформації про стан ринку; успіх фірми залежить від особистих рис підприємця	Здатність розгледіти в умовах інформаційної асиметрії нові ринкові можливості і інвестувати у їх реалізацію ресурси, мінімізуючи ризики невизначеності
Еволюційна теорія (Р. Нельсон, С. Вінтер)	Є ієрархією взаємопов'язаних організаційних рутин, що мають різне змістове наповнення і власні закономірності розвитку	Здатність успадковувати передові практики ведення бізнесу і поширювати їх, а також здатність своєчасно відмовлятися від тих практик, що перестали бути ефективними

Продовження Додатку А

1	2	3
Неоінституціоналізм (О. Вільямсон, Г. Клейнер, А. Шастітко, В. Тамбовцев)	Сучасне підприємство, компанія – це вузол відносин між декількома великими групами соціальних суб'єктів з різними інтересами і цілями, конфігурація яких формується як всередині підприємства, так і при взаємодії із зовнішнім середовищем	Здатність сформувати в існуючому конкурентному просторі виробництво продукції, що має споживчу цінність, використовуючи для цього методи й механізми узгодження інтересів зацікавлених груп