

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).

_____ «__» _____ 202__ р.
(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти бакалавр

на тему: «Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення
нового підприємства в сфері рибного промислу»

Виконала: студентка IV курсу, групи 4411

Спеціальності 051 Економіка

ОП Економіка підприємства

(шифр і назва спеціальності)

Белова А.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник ст. викладач Нейман В.М.

(прізвище та ініціали)

Миколаїв – 2022 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА**

Факультет економіки моря
Кафедра інтелектуальної цифрової економіки
Освітній рівень – перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові
науки
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма – Економіка підприємства

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

_____ Корнієнко О.П.
(підпис)

« _____ » _____ 20__ р.

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

Студентці _____
Бєлової Анні Миколаївні
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Розробка та обґрунтування бізнес плану створення
нового рибопромислового підприємства»

Керівник роботи ст. викладач Нейман В.М.

Затверджені наказом ректора № 250 від « 04 » травня » 2022 року

2. Термін подання роботи: 16 червня 2022 року

3. Вихідні дані по роботі: дисертаційні роботи, 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

3. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)

1. Підприємництво як первинна ланка економіки

2. Дослідження ринку і обґрунтування бізнес-ідеї

3. Бізнес-план нового підприємства

4. Охорона праці

4. Перелік презентаційних матеріалів 1. Основні напрямки діяльності
підприємства, 2. Стан рибного господарства в Україні. 3. Структура
промислу гідробіонтів України, 4. Види та планова структура реалізації
продукції підприємства. 5. Структура прямих витрат підприємства.
6. Календарний план-графік реалізації бізнес-плану.
7. Показники ефективності інвестицій у розроблений бізнес-план

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	Завдання прийняв
Охорона праці	<i>доцент НУК Мозговий А.М.</i>		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2021р. – 15.09.2021р.	
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	15.09.2021р. – 30.09.2021р.	
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2021р. – 31.10.2021р.	
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.11.2021р. – 15.11.2021р.	
5.	Збір статистичної інформації в термін проходження практики на базовому підприємстві (установі, організації)	15.11.2021р. – 31.01.2022р.	
6.	Розробка теоретичного розділу	01.02.2022р. – 29.02.2022р.	
7.	Розробка аналітичного розділу	01.03.2022р. – 31.03.2022р.	
8.	Розробка проектного розділу	01.04.2022р. – 30.04.2022р.	
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	01.05.2022р. – 15.05.2022р.	
10.	Редагування рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника	16.05.2022р. – 30.05.2022р.	
11.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	01.06.2022р. – 10.06.2022р.	
12.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи для перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	10.06.2022р.	
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	16.06.2022р.	
14.	Усунення зауважень кафедрального захисту та результатів перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	10.06.2022р. – 16.06.2022р.	

15.	Розробка проекту демонстраційного матеріалу та доповіді	25.06.2022 р. – 26.06.2022 р.	
16.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	28.06.2022 р.	
17.	Захист роботи перед АК	02.07.2022 р.	

Студент _____
(підпис)

Бєлова А.М.
(ПІБ)

Керівник роботи _____
(підпис)

ст. викладач Нейман В.М.
(ПІБ)

АНОТАЦІЯ

Белова Г.М. *«Розробка та обґрунтування бізнес-плану створення нового підприємства в сфері рибного промислу»* - бакалаврська робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр». – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, 2022.

Велике значення для розвитку економіки, появи нових робочих місць має створення нових підприємств. У випускній кваліфікаційній роботі розглянуті теоретичні засади створення та діяльності підприємства, роль планування у підприємницькій діяльності. Виконано аналіз ринку рибної продукції в Україні та обрано організаційно-правову форму підприємства, що створюється. У практичній частині розроблено бізнес-план створення нового підприємства, який довів високу ефективність проєкту.

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

ANNOTATION

Belova GM *"Development and justification of the business plan for the creation of a new enterprise in the field of fishing"* - a bachelor's degree to obtain a degree of "bachelor". - National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov, Mykolaiv, 2022.

It is of great importance for the development of the economy, the emergence of new working areas and the creation of new businesses. In the final qualifying work the theoretical principles of creation and activity of the enterprise, the role of planning in entrepreneurial activity are considered. The analysis of the market of fish products in Ukraine is executed and the organizational and legal form of the created enterprise is chosen. In the practical part, a business plan for the creation of a new enterprise was developed, which proved the high efficiency of the project.

Key words: enterprise, planning, business plan, economic efficiency, fisheries, seafood.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ	9
1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції.....	9
1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності.....	15
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ І ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ.....	28
2.1. Аналіз ринку рибної продукції в Україні.....	28
2.2. Обґрунтування бізнес-ідеї і організаційно-правової форми підприємства.....	39
РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	47
3.1. Резюме	47
3.2. Опис продукту	48
3.3. Аналіз галузі та конкурентів.....	50
3.4. Маркетинговий план.....	51
3.5. Виробничий план	55
3.6. Організаційний план	61
3.7. Фінансовий план	66
3.8. Оцінка ризиків	72
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ	76
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	90

ВСТУП

Відмінною рисою підприємництва нині в Україні є впевнений перехід від нецивілізованих форм бізнесу до сучасних форм з використанням методів і засобів бізнес-планування. Бізнес-планування, або планування ділового розвитку фірми та його реалізація – це досить потужний інструмент ведення підприємницької діяльності. Воно здійснюється з метою стимулювання розробки, обґрунтування та впровадження нових бізнес-ідей. Від того, наскільки грамотно організовано цей процес, багато в чому залежать і кінцеві результати діяльності підприємства. Відповідно до результатів досліджень західних економістів між успішністю функціонування організації і ставленням у ній до планування є дуже тісний зв'язок. При чому це однаковою мірою справедливо як для великого, так і для малого та середнього бізнесу.

Сучасний ринок пред'являє серйозні вимоги до підприємства. Складність і висока рухливість процесів, що відбуваються на ньому, створюють нові передумови для серйознішого застосування планування. Основними факторами зростаючої ролі бізнес-планування в сучасних умовах є: збільшення розмірів фірми і ускладнення форм її діяльності; висока нестабільність зовнішніх умов і факторів; новий стиль керівництва персоналом; посилення відцентрових сил в економічній організації.

Отже, у сучасних умовах неможливо створити новий бізнес або залучати інвестиції в підприємство без розробки бізнес-плану. В умовах ринку і жорстокої конкуренції підприємство повинно швидко та оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Це стає можливим, коли виконується декілька умов: керівництво й інвестор правильно оцінюють реальний фінансовий стан підприємства і його місце на ринку; цілі, досягнення яких має прагнути підприємство; планування та виконання кожного кроку з досягнення цих цілей, розуміння суті процесів, що відбуваються на ринку.

Метою кваліфікаційної роботи є огляд теоретичних положень щодо діяльності підприємств в Україні, дослідження стану ринку і обґрунтування бізнес-ідеї та розробка на цій основі бізнес-плану створення нового підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- розглянути соціально-економічну природу підприємства та його основні функції;
- надати характеристику логіки планування та ролі бізнес-плану у розвитку підприємства;
- провести дослідження ринку виробництва рибної продукції в Україні;
- обґрунтувати бізнес-ідею та форму власності при створенні підприємства;
- розробити та економічно обґрунтувати бізнес-план створення нового підприємства у рибпромисловій сфері.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес бізнес-планування господарської діяльності підприємства, а предметом дослідження – забезпечення ефективного створення і розвитку підприємства шляхом впровадження відповідного бізнес-плану.

Інформаційними джерелами для написання роботи були навчальні посібники та підручники, нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, статистичні дані Держкомстату України.

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

Робота викладена на 93 сторінках друкованого тексту, містить 6 рисунків, 30 таблиць. Список використаної літератури складається з 35 джерел.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції

З метою здійснення різних видів конкретної праці у суспільстві створюють певні організації, які розрізняються за характером і метою діяльності. За цією ознакою організації поділяються на: 1) підприємницькі; 2) непідприємницькі. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

Підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, що володіє правами юридичної особи і здійснює виробничу та комерційну діяльність з метою отримання прибутку. Підприємство – це організаційно виокремлена та економічно самостійна основна (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію, виконує роботу або надає платні послуги. Підприємство – це: 1) цілісна система з завершеним відтворювальним процесом; 2) комплекс засобів виробництва, що характеризуються технологічною єдністю; 3) колектив людей з певними соціально-економічними відносинами.

Підприємство являє собою динамічну систему, воно може змінюватися, переходити з одного типу в інше, але при цьому воно залишається системою тому що має такі властивості: 1) результативність – здатність отримувати ефект, створювати необхідну споживачу продукцію; 2) надійність – стійке функціонування, яке забезпечується внутрішніми резервами, системою управління, зв'язком з іншими виробничими системами; 3) довготривалість – властивість виробничої системи на протязі довгого часу зберігати результативність; 4) гнучкість – можливість виробничої системи пристосовуватися до змінних умов зовнішнього середовища; 5) керованість – допустимість тимчасової зміни процесів функціонування в бажаному напрямі під впливом управлінських факторів.

Основні напрями діяльності підприємства у ринковій економіці наведено в таблиці 1.1 [7, с. 11].

Основні напрями діяльності підприємства

Напрямок діяльності	Характеристика напрямку
Маркетинговий	Вивчення ринку товарів та послуг
Виробничий	Обґрунтування обсягу випуску продукції (надання послуг) відповідно до потреб ринку, забезпечення матеріально-технічними ресурсами
Післяпродажний сервіс	Організація гарантійного ремонту, сервісного обслуговування клієнтів
Інноваційний	Науково-технічні розробки, технологічна підготовка виробництва
Економічний	Планування, облік, звітність, ціноутворення, зовнішньоекономічна діяльність, фінансування
Соціальний	Управління персоналом-професійна підготовка кадрів, створення належних умов праці та відпочинку працівників

До характерних особливостей підприємства відносяться:

- економічна відокремленість
- технологічна відокремленість
- юридичне оформлення
- відокремленості участь у суспільному розподілі праці.

Типовими умовами діяльності підприємства у ринковому середовищі є: 1) самостійне здійснення відтворювального процесу; 2) повна економічна відповідальність за результати своєї діяльності; 3) прибуток, який є головним джерелом коштів для розвитку підприємства; 4) підприємство конкурує з іншими підприємствами; 5) економічна допомога держави носить локальний, винятковий характер [12, с. 24].

Серед юридичних актів, що регулюють всі напрямки діяльності підприємства визначальними є: Господарський кодекс України; статут підприємства; колективний договір.

Для ефективного господарювання необхідно визначити цілі створення і функціонування підприємства. Головну мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці прийнято називати місією. Місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції (робіт, послуг) для

задоволення потреб ринку та одержання максимального прибутку. На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загальнофірмові цілі.

Для забезпечення ефективної діяльності в сучасних умовах, кваліфікованого управління підприємствами важливою є повна класифікація підприємств за певними ознаками. Класифікація підприємств – це їх угруповання за певною ознакою (табл. 1.2) [16, с. 29].

Таблиця 1.2

Класифікація підприємств

Класифікаційні ознаки	Види підприємств
1	2
Мета й характер діяльності	- комерційні (які мають прибуток); - некомерційні (доброчинні, освітянські, медичні, наукові та підприємства невиробничої сфери).
Вид діяльності	- завод; - банк; - інститут; - контора; - агентство; - магазин; - фірма тощо.
Форма власності майна	- приватні (індивідуальні та сімейні); - колективні; - комунальні; - державні.
Національна належність капіталу	- національні; - закордонні; - змішані (спільні).
Правовий статус і форма господарювання	- одноосібні; - кооперативні (виробничі та споживчі); - орендні; - господарські товариства (повне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, командитне, акціонерне (публічне або приватне) товариство)
Галузево-функціональний вид діяльності	- промислові; - сільськогосподарські; - будівельні; - транспортні;

1	2
	- торгові; - виробничо-торгові; -торгово-посередницькі; - інноваційно-впроваджувальні; - лізингові; - банківські; - страхові; - туристичні; - житлово-комунальні.
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	- головні; - дочірні; - асоційовані; - філії.
Розмір за кількістю працівників	- великі; - середні; - малі; - мікропідприємства.

За правовим статусом та формою господарювання підприємства поділяють на одноосібні, кооперативні (виробничі та споживчі), орендні, господарські товариства (повне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, командитне, акціонерне товариство). Одноосібне володіння – підприємство, в якому майно належить одному суб'єкту, що самостійно веде справу, отримує весь дохід і несе відповідальність за ризик від бізнесу. Партнерство, або товариство, – форма організації бізнесу, що засновується на об'єднанні (пайовому, дольовому) майна різних власників. Розрізняють такі види партнерства: повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю); товариство з обмеженою відповідальністю; змішане (командитне) товариство.

Повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю) – товариство учасники якого несуть відповідальність за роботу фірми в розмірах як свого внеску, так і своїх особистих коштів. Найчастіше статус повного партнерства використовують невеликі фірми у сфері професійних послуг (юридичних, аудиторських, медичних тощо).

Товариство з обмеженою відповідальністю – товариство, де майнова відповідальність партнерів не перевищує суми, яку вони внесли при створенні товариства. Такі партнерства характерні для фірм, зайнятих здійсненням будівельних проектів, розробкою природничих ресурсів, операціями з нерухомістю та іншими видами діяльності в капіталомістких сферах.

Змішане (командитне) товариство об'єднує частину своїх членів за принципом повної (необмеженої) відповідальності (дійсні члени), а частину – за принципом обмеженої відповідальності, майнова відповідальність яких поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства. Право голосу в таких фірмах мають лише дійсні члени товариства [8, с. 25].

Класифіковані за формою власності державні підприємства засновані на державній власності, яка має два рівні: загальнодержавний і комунальний. Відповідно функціонують і два види підприємств. Майном і виробничо-комерційною діяльністю загальнодержавних підприємств розпоряджається вищий орган державної влади. Комунальні підприємства є власністю адміністративно-територіальних одиниць влади, які використовують їхній потенціал у своїх власних інтересах.

Розрізняють підприємства малі, середні та великі. Сучасна економіка передбачає оптимальне поєднання великих, середніх і малих підприємств.

Підприємства класифікують також за сферою, видом господарської діяльності. Зумовлено це тим, що існує суспільний поділ праці, відповідно до якого утворюються підприємства сільськогосподарські, промислові, будівельні, транспортні, фінансові, торговельні, наукові, сфери обслуговування.

Підприємства різних сфер господарювання відрізняються між собою не тільки структурою і умовами виробництва, а й тим, що вони виробляють. У промисловості, наприклад, створюються як засоби виробництва (верстати, вантажні автомобілі, трактори тощо), так і предмети споживання (взуття, одяг, продукти харчування). Торговельні та фінансові біржі сприяють прискоренню обороту капіталу, поєднуючи виробників і покупців. Виходячи з цього

підприємства різних галузей можна згрупувати за видом діяльності так: виробничі, фінансові, посередницькі, страхові.

Під структурою підприємства розуміється його внутрішня будова, тобто склад підрозділів, система їх зв'язку, взаємодії та підпорядкованості. Сукупність виробничих підрозділів утворює виробничу структуру підприємства.

Згідно з чинним законодавством в Україні можуть створюватися і функціонувати два типи об'єднань підприємств та організацій (інтеграційних утворень): добровільні та інституціональні. Інституціональні об'єднання – підприємства, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами чи Кабінетом Міністрів України (КМУ): виробничі, науково-виробничі, науково-технічні, виробничо-торгівельні об'єднання (комплекси, центри). Підприємства мають право на добровільних засадах поєднувати свою виробничу, наукову, комерційну й інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Підприємство як самостійний суб'єкт господарювання виконує ряд функцій, в яких втілюються головні принципи його діяльності. Основні функції представлені в таблиці 1.3 [11, с. 33].

Таблиця 1.3

Функції підприємства в ринковій економіці

Назва	Характеристика
Мобілізаційна	Полягає в тому, що підприємство мобілізує капітал, трудові та інші ресурси для їх виробничого використання
Організаційна	Організація технічного процесу та роботи працівників для досягнення вигоди
Економічна	Полягає у маркетингових дослідженнях ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійсненні господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів
Соціальна	Поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників;
Зовнішньо-економічна	Полягає у самостійному здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до чинного законодавства

Зазначені функції реалізуються у взаємозв'язку. Недооцінка будь-яких з них може негативно вплинути на загальний стан підприємницької діяльності, її кінцеві результати.

1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

Планування є наукою, що охоплює сукупність систематизованих знань про закономірності формування й функціонування різних господарських систем. Планологію – науку про планування (методологію, моделі, принципи планування) – варто розглядати як складову економічної науки та її фундаментальної частини – економічної теорії [4, с. 5].

Планування охоплює всі сфери не лише економіки, а й суспільного життя. Планування як економічну категорію заведено розглядати із загальноекономічної та управлінської позицій. Загальноекономічна позиція дає уявлення про планування як один з методів регулювання пропорцій суспільного виробництва. З управлінської позиції планування розглядається як одна з функцій управління, як засіб узгодження учасників діяльності.

Основна сутність планування полягає в цілепокладанні та обґрунтуванні способів досягнення цілей. За допомогою планування встановлюються параметри функціонування економічної системи. Це відбувається завдяки дії з боку суб'єкта планування на об'єкт його впливу. Загальний зміст планування як процесу людської діяльності полягає в проектуванні бажаного майбутнього стану. Уявлення такого образу, моделі майбутнього зазвичай формується на основі певної філософської концепції.

Зважаючи на те, що за допомогою планування не лише будується модель майбутнього стану, а й обґрунтовуються альтернативні комплекси заходів, спрямованих на її реалізацію, величезну роль у виборі альтернатив відіграє дотримання принципу раціональності. У прийнятті економічних рішень перевагу віддають тим, які відповідають принципу економічної раціональності, тобто

виходячи з порівняння вигод із затратами, що найчастіше зводиться до оцінювання ефективності використання ресурсів.

Планування притаманне загалом усім сферам життя суспільства. Однак особливо актуальним воно є для складних ієрархічно структурованих систем, що забезпечують різноманітну економічну діяльність. Сучасне підприємство уявляється нині як надскладна відкрита соціально-технічна система, пов'язана специфічними відносинами з навколишнім середовищем. Об'єктом планування є його діяльність, здійснення різновидів якої потребує цільової орієнтації, визначеної в часі та засобах досягнення цілей. Цілі можна визначити як кінцеві економічні результати діяльності підприємства, які воно планує отримати в заздалегідь установлені терміни. У процесі уточнення завдань і досягнення цілей виникає низка проблем, розв'язання яких становить основний зміст управління підприємством. Класична схема цього процесу є досить формалізованою. Послідовність можна подати у вигляді шести основних фаз (табл. 1.4). Процес планування має циклічний характер, цикли чергуються безперервно. Цілепокладання не закінчується з початком процесу вирішення проблеми й не є його першою фазою [29, с. 47].

Таблиця 1.4

Послідовність планування

Фаза планування	Дії
1	2
Перша фаза	Постановка проблеми. Сутність її полягає у визначенні завдання, що вимагає вирішення (проблеми). Для цього порівнянням фактичного стану з бажаним виявляють проблему; аналізують причини, що її викликали; з'ясовують і визначають загальні цілі, що є значущими для постановки проблеми на рівні підприємства, а також деталізовані задачі та підзадачі для її розв'язання з урахуванням наявних обмежень.
Друга фаза	Пошук альтернативних рішень. На цій фазі визначають можливі дії (альтернативи): підбирають варіанти можливих рішень; формують уявлення про вплив чинників за кожною з альтернатив і спільних для них усіх; вибирають ті альтернативи, що підлягають докладному вивченню.

1	2
Третя фаза	Оцінювання. Тут оцінюють альтернативи за критерієм досяжності ними найважливіших цілей; оцінюють альтернативи в аспекті їхнього впливу на досягнення цілей за умов передбачуваності, а також за умов неоднозначних очікувань майбутньої ситуації в зовнішньому середовищі; моделюють наслідки реалізації альтернатив за умови зміни самих цілей та обмежень.
Четверта фаза	Прийняття рішення. На цій фазі вибирають альтернативу, що підлягатиме реалізації: зіставляють і аналізують оцінені альтернативи, ураховують результати моделювання; вибирають для реалізації одну з альтернатив, що забезпечує досягнення мети найбільшою мірою.
П'ята фаза	Реалізація. Для здійснення обраної альтернативи докладно розробляють план реалізації; віддають розпорядження про реалізацію, і вона розпочинається.
Шоста фаза	Контроль. На цій фазі з'ясовують успіх реалізації: визначають результати виконання плану; порівнюють фактичні результати із запланованими; аналізують результати відхилень; у разі потреби приймають рішення про новий цикл розгляду проблеми.

Пошук і оцінювання альтернатив можуть розширити або звужити спектр цілей. Якщо в підприємства немає глобальних уявлень про цілі або вони не задані в попередніх процесах прийняття рішень, то може виникнути потреба в доповненні вказаного порядку фазою покладання цілей перед фазою 1.

Сучасне підприємство, функціонуючи як відкрита система, стає перед проблемою визначення впливу чинників зовнішнього середовища та адекватного впорядкування своєї діяльності. Кумулятивний ефект дії чинників проявляється передусім у таких аспектах: 1) невизначеність ситуації; 2) непередбачуваність поведінки учасників подій; 3) динамічність і мінливість галузевої конкуренції. Оскільки планування спирається на аналіз нинішньої ситуації та передбачування її розвитку в майбутньому, то така оцінка стану має бути максимально об'єктивною [25, с. 36].

Зміст основних планувальних процедур загалом полягає в обробленні та передаванні різноманітної інформації, яка надає кількісні та якісні характеристики явищам і процесам, що відбуваються на підприємстві та зовні. У

планових розрахунках зазвичай оперують кількісними характеристиками, що зводяться в систематизовану певним чином сукупність показників. Характеристики, що не мають кількісних значень, а лише дають якісні ознаки стану чи процесу, використовують у плануванні значно рідше – разом із показниками вони виконують завдання економічного діагностування.

Методичний апарат планування діяльності підприємства є надзвичайно багатим. Він урізноманітнений запозиченнями та спільністю з інструментарієм інших споріднених науково-практичних галузей знань. Проведення планових розрахунків супроводжується одночасним застосуванням багатьох різноманітних методів, які, поєднуючись, утворюють комплекси з певним призначенням і сферою використання. Такі комплекси зазвичай називають моделями планування. Virізняють три основні різновиди таких моделей: описові, аналітичні та імітаційні.

Найпростіші та найпоширеніші в практиці – описові (дескриптивні) моделі. Вони містять невелику кількість елементів і ґрунтуються на простих математичних розрахунках показників, значення яких обчислюється як алгебраїчна сума (адитивна модель), як добуток (мультиплікативна), як відношення (кратна) або ж як поєднання зазначених способів (змішана). Процеси як кількісні характеристики та взаємозв'язки мають бути жорстко детермінованими. Це накладає певні обмеження на сферу використання описових моделей.

Друга група – аналітичні (пояснювальні) моделі. Параметри таких моделей задані функціональною формою залежності як залежні та незалежні змінні величини. Аналітичні рівняння доповнюються системою обмежень, найчастіше ресурсних. Особливість аналітичних моделей полягає в тому, що вони дають змогу уявити можливі наслідки подій через визначення очікуваних змінних за тих чи інших умов. Аналітичні моделі з уведеною цільовою функцією перетворюються в моделі прийняття рішень, що дає змогу не лише передбачити можливі варіанти дій, а й вибрати з них оптимальний.

Третя група моделей – імітаційні – налаштовані на відтворення реальних ситуацій і дають змогу маніпулювати створеною моделлю з метою знайдення оптимального рішення через імітацію наслідків за всіма можливими варіантами дій. Вони унаочнюють механізм причинно-наслідкових зв'язків в економічних подіях на підприємстві, тому використовуються також як тренінгові засоби [29, с. 53].

Система планування на підприємстві має формуватися й удосконалюватися з урахування таких основних принципів: єдність, цілеспрямованість, інтегрованість, цілісність, повнота, гнучкість, безперервність.

Принцип єдності означає, що планування мусить охоплювати всі сфери діяльності підприємства. Змістова поєднаність планів має бути узгоджена з організаційною структурою підприємства, оскільки елементами планування є окремі структурні підрозділи підприємства й окремі частини процесу планування.

Планування зазвичай має цільову орієнтацію, тому система планів підприємства має формуватися як своєрідна модель перевірки можливостей досягнення цілей. За допомогою звітів виявляють фактичний рівень виконання поставлених завдань.

Усі планові розрахунки мають бути також інтегрованими в певному часовому співвідношенні, незалежно від того, як саме розробляються ті чи інші плани: періодично, неперіодично чи разово. Найбільше ця риса притаманна періодичному плануванню, за якого планово-контрольні розрахунки побудовано у вигляді інформаційної системи, що має пірамідальну структуру й передає знизу вгору систематично агреговані показники від одного рівня управління до іншого.

Принцип гнучкості полягає в наданні системі властивості своєчасно й без особливих зусиль змінювати свої параметри у зв'язку з виникненням непередбачених обставин. Внесення змін у плани, їх виправлення й уточнення за умов динамічного середовища може перетворюватись у безперервний процес коригування.

Безперервність означає необхідність дотримання неперервного планового періоду з урахуванням плинного горизонту планування, а також взаємоузгодженості довго-, середньо- й короткострокових планів.

Розгляд змісту планування з позицій аналізу стратегічних процесів висуває принцип участі (партисипативності) на головну роль у системі планування. Його дотримання означає, що кожен працівник підприємства є учасником планувального процесу.

Для створення й успішного функціонування системи планування на підприємстві має бути створено певні передумови організаційного, інформаційного й кадрового характеру. Система планування потребує належного інформаційного забезпечення, а саме: розвиненої прогнозно-аналітичної системи з адекватною методичною базою, чіткої системи управлінського й фінансового обліку, ефективної системи електронного оброблення інформації та передавання даних. Кадрове забезпечення дієвості системи полягає в здатності керівництва управляти підприємством, користуючись системою планування як складним інструментом, що вимагає глибоких знань, вмінь і навичок. Адекватною має бути й кваліфікація професіоналів та менеджерів – суб'єктів планування.

Сутнісне наповнення планування, його зміст і результативність залежать, як уже зазначалося, передусім від особливостей зовнішнього середовища. Таке сприйняття планування діяльності підприємства зосереджує увагу на тій його складовій, що безпосередньо пов'язана з оточенням, – стратегічному плануванні.

Загальна (генеральна) стратегія розвитку підприємства пов'язана з діяльністю підприємства в цілому, використанням всіх ресурсів і орієнтована на виконання його головної цілі [22, с. 205].

Виробничі (допоміжні) види стратегій забезпечують реалізацію генеральної стратегії підприємства по окремим напрямленням його діяльності (маркетингова, фінансова, виробнича та ін.), видам діяльності (стратегія основної діяльності, пов'язана з реалізацією товарів і обслуговуванням покупців, стратегія неторгової діяльності – ремонтно-будівельної, транспортної, виробничої і т.д.) використанню окремих видів ресурсів (стратегія формування і використання трудових ресурсів,

матеріально-технічної бази, фінансових ресурсів і т. д.). Визначення «стратегії як результату» пов'язано з ототожненням мети та стратегії і зумовлено необхідністю встановлення конкретних орієнтирів для здійснення стратегічної діяльності. У цьому контексті розрізняють такі підходи. Стратегія розглядається як зразок, до якого прагне наблизитись організація (підприємство). Найчастіше за зразок беруть процвітаючу фірму, аналізують її позитивні сторони діяльності й намагаються скористатися її досвідом. З іншого боку, стратегію як мету управління можна визначити як ідеальну модель підприємства, в якій реалізується «бачення» його керівників і власників і яка побудована з використанням SWOT-аналізу.

У сучасній літературі можна також виокремити дві основних концепції стратегії – філософську та організаційно-управлінську. Філософська концепція наголошує на загальному значенні стратегії для підприємства. Стратегію можна розглядати як філософію, якою має керуватися організація, що її має. З цієї точки зору стратегія це:

- 1) позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- 2) інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє;
- 3) процес мислення, інтелектуальні вправи, які потребують спеціальної підготовки, навичок і процедур;
- 4) відтворювана цінність, що дає змогу досягти найкращих результатів активізацією діяльності всього персоналу [20, с. 61].

Стратегію можна визначити як шаблон логічної, послідовної поведінки, яка складається на підприємстві свідомо чи стихійно. Стратегію можна визначити також як найважливіший елемент самовизначення підприємства чи організації. У такому контексті вона тісно пов'язана з характеристиками та особливостями організаційної культури, має, як правило, всі її переваги й недоліки, дає змогу більш ґрунтовно формулювати соціальні стратегії загалом і елементи соціальних напрямків у стратегіях іншого типу. Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення

стратегічної діяльності на підприємстві. Стратегія – це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану. Стратегія – це визначення напрямку та масштабів діяльності організації в довгостроковій перспективі. Вона ідеально визначає ресурси, які відповідають умовам середовища, що змінюється, особливо, ринкові, клієнтам, споживачам з метою задоволення очікувань власників підприємства.

Для логіки стратегічного управління особливо показовою є модель Г. Мінцеберга, яка складається із семи основних елементів [3, с. 187]. По-перше, стратегія виникає на організаційному ґрунті, неначе «дикоросла рослина», а не утворюється в результаті цілеспрямованої діяльності. Для цього важливо підтримувати ініціативу й не поспішати з упровадженням формальних планових схем.

Перше місце посідає процес планування, а не план як документ. Планування як засіб структурування відкладається на завершальний етап.

По-друге, стратегічні ідеї можуть зароджуватися в різних місцях підприємства. Оскільки підсистеми підтримують багатоаспектний зв'язок із зовнішнім середовищем, то імпульсом для зародження нових ідей можуть слугувати в одних випадках поява нових проблем, а в інших – виникнення нових можливостей. Динамічним ядром розроблення стратегічного плану може стати кожен менеджер, працівник, керівник середньої ланки тощо.

По-третє, відбір рішень з наявних альтернатив відбувається селективним способом з використанням різноманітних форм структурування й систематизації. Цей процес докорінно відрізняється від класичної схеми видалення «дикорослих» стратегічних ідей.

По-четверте, процес «дозрівання» ідей може бути формально структурованим, але при цьому без надмірного дотримання усталених процедур.

Підприємство виступає як організація, що самонавчається, яка здатна виявляти результати процесів ще в зародковому стані й вигідно їх використовувати.

По-п'яте, стратегічний процес не піддається періодизації, момент його зародження важко розрахувати завчасно. Часто це результат взаємодії із зовнішнім середовищем. Тому стратегічне мислення має не обмежуватися рамками свого підприємства.

По-шосте, роль менеджерів вищого рівня в цьому процесі зводиться до особливого роду діяльності – мета управління. Вони повинні відстежувати відповідність процесів генерування ідей та прийняття рішень стосовно встановлених правил.

По-сьоме, плановикам та їхньому робочому інструментарію також належить нова роль – модераторів процесу під час обговорень стратегічних ідей. Вони мають передавати свої знання та навички у володінні інструментарієм планування іншим працівникам. Сам інструментарій не втрачає своєї цінності, навпаки, його варто використовувати як процесуальний засіб. Процесний підхід до планування, як свідчать результати емпіричних досліджень, створює сприятливу основу для зародження нових ідей, пошуку, розробок і культивування методів. Дедалі менше уваги відводиться постановці цілей і окресленню відповідних заходів.

Чимало науковців і практиків дотримуються класичної моделі стратегічного управління та продовжують здійснювати спроби створення моделей, які дозволяли б підприємству розробляти та здійснювати ефективні плани, незважаючи на перешкоди з боку зовнішнього середовища та внутрішні завади.

Окрім довгострокового планування значну роль в діяльності підприємств відіграє короткострокове бізнес-планування. Бізнес-планування (ділове планування) – самостійний вид планової діяльності, яка безпосередньо пов'язана з підприємництвом. В умовах ринку нереально домогтися стабільного успіху в бізнесі, якщо не планувати ефективно його розвитку, не акумулювати постійно інформацію про власні стан і перспективи, про стан цільових ринків, конкурентів тощо. Необхідно не тільки точно представляти свої потреби на перспективу в матеріальних, трудових, інтелектуальних, фінансових ресурсах, а й передбачати

джерела їх отримання, вміти виявляти ефективність використання ресурсів у процесі роботи підприємства. Раніше за наявності державного управління, планування було суто централізованим, на частку підприємств залишалося лише виконання завдань і планів, що надходили зверху. Сьогодні більшість комерційних фірм не має офіційно прийнятих планів, не має і необхідного механізму планування: різного роду норм, нормативів тощо. Планування підміняється різного роду рішеннями власника за тими чи іншими напрямами господарської діяльності, які, як правило, розраховані на найближчий період часу і не передбачають орієнтацію на перспективу. Це пояснюється швидкою зміною ринкової ситуації в країні й умов господарювання. Отже, прийняття різного роду поточних рішень, навіть найбільш своєчасних, не замінює планування, яке порівняно з прийняттям рішень являє собою управлінську діяльність набагато більш високого порядку.

Таким чином, бізнес-планування – це об'єктивна оцінка власної підприємницької діяльності підприємства, фірми і в той самий час необхідний інструмент проектно-інвестиційних рішень відповідно до потреб ринку. У загальному випадку бізнес-планування передбачає рішення стратегічних і тактичних завдань, що стоять перед підприємством. Формальне планування, безумовно, вимагає зусиль, але воно забезпечує і чималі вигоди: 1) змушує керівників мислити перспективно; 2) забезпечує основу для прийняття ефективних управлінських рішень; 3) збільшує можливості у забезпеченні фірми необхідною інформацією; 4) сприяє зниженню ризиків підприємницької діяльності; 5) веде до чіткої координації дій всіх учасників бізнесу; 6) дозволяє передбачити очікувані зміни, підготуватися до раптової зміни ринкової обстановки [2, с. 117].

Бізнес-план – це документ, що містить короткий, точний і зрозумілий опис передбачуваної підприємницької діяльності, необхідний при розгляді великої кількості різних ситуацій, що дозволяє вибрати найбільш раціональні рішення і визначити засоби для їхньої реалізації.

Бізнес-план розробляється як для нового підприємства, що тільки створилось, так і для діючих підприємств на черговому етапі їхнього розвитку. Для починаючого підприємця бізнес-план є документом, що дозволяє привернути увагу інвесторів. Рівень складеного бізнес-плану показує надійність і серйозність підприємця і його справи. Він часто готується до переговорів між підприємцем і можливими інвесторами (наприклад, банками). Особливо необхідний бізнес-план при веденні переговорів з іноземними фірмами.

З одного боку, бізнес-плани можуть входити до складу інвестиційного проекту, будучи документами, що містять плани розробки і реалізації окремих частин інвестиційного проекту. З іншого боку, може бути розроблений бізнес-план підприємства, що включає в себе заплановані результати проекту. Такий бізнес-план розробляється тоді, наприклад, коли інвестиційний проект реалізується на діючому підприємстві і передбачає його розвиток. У цьому випадку інвестиційний проект може бути включений у бізнес-план підприємства, і він регулює порядок використання власних і позичкових фінансових засобів у рамках інвестиційного проекту.

І нарешті, для підприємств, створених під визначений інвестиційний проект, бізнес-план є планом реалізації проекту, а іноді (особливо в сфері малого бізнесу) може і замінити інвестиційний проект.

Таким чином, поняття «бізнес-план» та «інвестиційний проект» є близькими за структурою. Бізнес-план оформляється відповідно до вимог потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу. Він містить низку обов'язкових розділів, а наведені показники в них повинні бути достовірними, обґрунтованими, базуватися на документах і розрахунках. Обсяг бізнес-плану залежить від специфіки проекту і повинен не перевищувати 50 сторінок. Структура бізнес-плану залежить від конкретних цілей, задач і об'єкта підприємництва.

Основними задачами бізнес-планування є:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку об'єкта підприємництва;

- розрахунок очікуваних фінансових результатів підприємницької діяльності;
- визначення джерел фінансування реалізації обраної стратегії підприємництва;
- підбір команди працівників, здатних реалізувати бізнес-плани тощо [33, с. 59].

Структура бізнес-плану може бути представлена наступними розділами:

- 1) оглядовий розділ (резюме);
- 2) характеристика об'єкта підприємництва;
- 3) опис галузі;
- 4) аналіз ринку;
- 5) організаційний план;
- 6) інвестиційний план;
- 7) виробничий план;
- 8) маркетинговий план;
- 9) фінансовий план;
- 10) аналіз ризиків;
- 11) висновки;
- 12) додатки.

Потенційно в будь-якому бізнесі існує безліч можливостей. Тим, хто їх знаходить і грамотно використовує, набагато легше досягти позитивного результату. В умовах розвиненого ринку успіх може прийти тільки до того, хто вносить у свою справу щось нове, відмінне від пропонованого конкурентами. Ця новизна може стосуватися різних напрямів діяльності фірми. Входження на ринок з новим товаром, раціоналізація способів обробки сировини, надання додаткових послуг споживачам, цінове забезпечення конкурентоспроможності, відкриття нових ринків чи каналів збуту і т. д. – в усьому цьому присутній потенціал успіху. А виявлення цих можливостей бізнесу називається бізнес-ідеєю.

Бізнес-ідея – це запропонований засіб поліпшення ведення підприємницької діяльності з метою досягнення більш вагомого підприємницького успіху. Хоч

поява бізнес-ідеї є творчим актом, це не означає, що процес її появи та формулювання зовсім не керований. Справді, як і будь-який інший творчий процес, появу нових бізнес-ідей неможливо запрограмувати та формалізувати. Водночас він має визначені закономірності, урахування яких у методах управління фірмою допомагає стимулювати цей творчий процес. Саме в цьому і полягає основне завдання ділового розвитку фірми. Реалізація ділового розвитку фірми має керуватися закономірністю впровадження бізнес-ідеї, згідно з якою далеко не кожна зі сформульованих пропозицій доводиться до логічного завершення. Лише 5-10% від запропонованих ідей завершуються результативно. Цю особливість можна трактувати як закон успішності нових ідей [30, с. 26].

Таким чином, поява бізнес-ідей – це творчий процес. Стимулювати його можна створенням творчої атмосфери пошуку та здобуттям нових знань про бізнес. Таким стрижнем, навколо якого концентруються творчі дії персоналу, є планування. Воно – найбільш складний напрям реалізації управлінських функцій. Але якщо планування здійснюється згідно з логікою розвитку бізнес-ідей, то його наслідком буде не тільки підвищення якості бізнесу, а й перетворення його у справу життя, яка крім матеріального достатку приносить ще й велике задоволення від власної справи.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ І ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ

2.1. Аналіз ринку рибної продукції в Україні

Розташування, наявність водойм та доступ до світового океану – визначають стан рибного господарства та рибальства серед усіх країн світу. В Ісландії, Норвегії, Японії, США, промислове рибальство розвинене на високому рівні, громадяни даних країн сповна забезпечені широким асортиментом рибопродуктів, а рибний промисел складає значну частку надходжень до бюджету.

Рибне господарство – галузь народного господарства, до якої належить добування, переробка, відтворення і збільшення запасів риби та інших водних організмів у природних і штучних водоймах. Дає цінні харчові, кормові, лікарські й технічні продукти. Серед річок України основне рибогосподарське значення мають Дніпро (серед його притоків – головні Прип'ять і Десна), нижній Дунай, меншою мірою Дністер, Південний Буг і Сіверський Донець. Морське рибальство здійснюється у Чорному та Азовському морях. Рибне господарство країни відіграє значну роль у забезпеченні населення продовольством, а галузей національної економіки – сировиною, а також у відтворенні природних ресурсів та підвищенні зайнятості населення. В Україні рибальство хоч має давнє коріння та його стан на даний час бажає кращого [35, с. 75].

Нині рибництво переживає проблематичні часи, які склалися через фінансові труднощі в державі, а саме: порушення господарських зв'язків, погіршення екологічного стану внутрішніх водойм, недостатній обсяг робіт по відтворенню рибних запасів. Це значно впливає на зменшення обсягів вирощування і вилову товарної риби у водоймах.

Крім того, з широкого кола першочергових завдань, що стримують подальший розвиток рибного господарства, на нашу думку, можна виокремити наступні:

- стан відтворення та охорони водних біоресурсів;
- відновлення функціонування наявних внутрішніх водойм країни для їх ефективного використання за призначенням;
- державне регулювання та підтримка галузі.

Також негативний вплив на стан рибогосподарського комплексу спричинила анексія Криму, адже через це Україна зазнала втрат рибного вилову. Зокрема, після анексії Криму, Україна втратила близько 2/3 всього вилову риби. Для прикладу, у 2013 році Україна виловила 216 тис. тонн риби. З них 82 тис. тонн було виловлено в Азово-Чорноморському басейні, з яких 52 тис. тонн виловили кримські рибалки, тобто, більше 65% всього вилову регіону. Також, не слід забувати, що флотом України, що знаходиться в Севастополі, було виловлено 98 тис. тонн. Якщо підсумувати ці цифри, то ми маємо у підсумку 150 тис. тонн, тобто, 2/3 всього вилову припадало на АР Крим. Для підтримання належних обсягів вилову риби у внутрішніх водоймах України, пропонується збільшити її вирощування на материковій частині [10, с. 133].

З наведених у табл. 2.1 даних випливає, що найбільше зростання вилову риби спостерігалось у період січень-вересень досліджуваного року; у порівнянні з попереднім періодом воно становить 120,0%. Під кінець 2020 року видно значний спад цього показника до рівня 104,7%.

Дані табл. 2.1 також свідчать, що у 2020 р. підприємствами та фізичними особами-підприємцями, що здійснюють рибогосподарську діяльність було виловлено та добуто 67294 т. Суттєве підвищення обсягів вирощування ставкової риби можна забезпечити за рахунок надання для рибогосподарських цілей в оренду водних об'єктів місцевого та загальнодержавного значення. Водночас, це може збільшити навантаження на внутрішні водоймища країни та погіршити екологічний стан річок.

Стан рибного господарства України у 2020 році (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) наведено у табл. 2.1 [24].

Стан рибного господарства України у 2020 році

	Добування водних біоресурсів				У т.ч. риби	
	Усього		у т.ч. у внутрішніх водних об'єктах			
	Вага, т	у % до відповідного періоду 2019 р.	Вага, т	у % до відповідного періоду 2019 р.	Вага, т	у % до відповідного періоду 2019 р.
Січень	4100	121,6	588	53,3	3949	117,8
Січень-лютий	7282	104,8	1095	46,0	7113	102,8
Січень-березень	11754	105,8	3076	76,6	11702	105,9
Січень-квітень	17961	112,0	3946	77,7	17820	112,0
Січень-травень	28688	132,0	4729	84,2	22642	105,2
Січень-червень	35096	140,7	6591	94,7	27624	112,7
Січень-липень	41371	146,7	9157	97,9	31640	114,9
Січень-серпень	48524	145,9	11999	99,9	38656	119,5
Січень-вересень	55261	142,7	15486	99,3	45254	120,0
Січень-жовтень	65753	128,3	22208	93,4	55642	110,9
Січень-листопад	77347	116,7	29223	89,4	67294	103,3
Січень-грудень	86571	118,3	24521	89,7	62392	104,7

Риби та інших водних живих ресурсів, що в розрахунку на 1 мешканця становить менше ніж 1,5 кг. Тому, близько 90% риби, що споживають українці, імпортується з-за кордону. За даними Держкомстату, в порівнянні з відповідним періодом 2019 року, вилов риби у 2020 р. зріс на 3,3%, а обсяг добування інших водних живих ресурсів становив 77347 т, що на 16,7% більше, ніж минулого року.

Виробництво рибогосподарської продукції за регіонами у 2020 року (без урахування АР Крим і м. Севастополя) представлено у табл. 2.2 [23].

Таблиця 2.2

Виробництво рибогосподарської продукції в Україні за регіонами у 2020 р.

	Добування водних біоресурсів				У т.ч. риби	
	Усього		В т.ч. у внутрішніх водних об'єктах			
	Вага, т	у % до відпо-відного періоду 2019 р.	Вага, т	у % до відпо-відного періоду 2019 р.	Вага, т	у % до відпо-відного періоду 2019 р.
Україна	86571	118,3	24521	89,7	62392	104,7
Області:						
Вінницька	1608	95,0	1608	95,0	1608	95,0
Волинська	488	96,8	488	96,8	488	96,8
Дніпропетровська	1580	87,7	1580	89,8	1579	87,7
Донецька	2914	57,4	2020	68,0	2914	57,4
Житомирська	390	73,3	390	73,3	390	73,3
Закарпатська	302	76,4	302	76,4	302	76,4
Запорізька	15271	94,9	1015	68,9	15170	95,3
Івано-Франківська	580	96,1	580	96,1	580	96,1
Київська	1872	124,6	1541	102,6	1871	124,5
Кіровоградська	906	123,5	906	123,5	906	123,5
Львівська	563	72,6	563	72,6	563	72,6
Миколаївська	12120	556,7	1436	73,9	2911	134,4
Одеська	7578	91,8	4405	100,6	6966	94,3
Полтавська	1234	127,9	1234	127,9	1234	127,9
Рівненська	545	67,2	545	67,2	545	67,2
Сумська	1087	72,6	1087	72,6	1087	72,6
Тернопільська	152	100,1	152	100,1	152	100,1
Харківська	936	96,7	936	96,7	936	96,7
Херсонська	2047	65,1	1644	75,1	1935	63,6
Хмельницька	147	63,1	147	63,1	147	63,1
Черкаська	4913	108,1	4913	108,1	4913	108,1
Чернівецька	564	94,2	564	94,2	564	94,2
Чернігівська	975	104,2	975	104,2	975	104,2
м. Київ	18484	155,9	107	169,7	18467	155,8

З табл. 2.2 видно, що за 2020 рік вилов риби на території України склав 67294 т, у відсотковому значенні цей показник більше за 2019 рік лише на 3,3%.

При чому найбільше всього риби виловлюється у м. Київ – 18467 т, значення якого у 2020 році в порівнянні з 2019 роком зросло на 55,8%. У Запорізькій області вилов складав 15170 т, але у порівнянні з попереднім роком спостерігаємо скорочення цього показника на 4,70%. Третє місце по вилову риби посідає Одеська область – 6966 т, де також спостерігається тенденція зниження на 5,7%.

З цього випливає висновок, що ринок рибної промисловості України не забезпечується за рахунок власних ресурсів. Тому Україна постійно імпортує продукцію у партнерів-нерезидентів.

Аналіз результатів досліджень стану і перспектив ринку рибної сировини в Україні свідчить про стрімку зміну обсягів вилову морської риби і незначне збільшення масової частки прісноводних об'єктів аквакультури. Це призвело до того, що норма споживання рибних продуктів в Україні далека від рекомендованих значень ФАО/ВОЗ. Також із прісноводних об'єктів аквакультури України домінуюча частина риби реалізується в живому і охолодженому стані, що не відповідає сучасним технологіям у світі, які дають змогу розширити асортимент харчової продукції з використанням біотехнологічних способів і створення харчових продуктів із заданими властивостями харчової і біологічної цінності [34, с. 65].

Океанічний промисел риби за всі розглянуті нами роки значно перевищував добування всіх видів гідробіонтів в Азово-Чорноморському басейні і внутрішніх водоймах. За період 1995-2020 рр. вилов риби й інших водних живих ресурсів в країні скоротився більш ніж вдвічі. Це сталося, в основному, за рахунок зменшення вилову океанічної риби у виняткових економічних зонах інших держав та скорочення обсягів вилову у внутрішніх водоймах. Спричинили таку ситуацію різні фактори: зношеність національного риболовецького флоту, застаріла матеріально-технічна база, недосконалі технології, нераціональне використання існуючих виробничих потужностей, а також недостатній рівень інвестування у розвиток аквакультури [4].

В Україні у 2020 році з їстівних рибопродуктів найбільше (46,9%) становила жива, свіжа або охолоджена риба; далі заморожена риба (29,3%), пресерви

(14,0%) і оброблена (в'ялена, копчена тощо) риба (9,8%). Заморожування – основний метод переробки риби для людського споживання: у 2020 році на його частку припадало 55,2% загального об'єму переробленої риби для вживання в їжу і 25,3% загального об'єму рибної продукції [23].

Розглядаючи склад сировинної бази сучасного рибальства за групами промислових гідробіонтів, можна відзначити, що переважна частина представлена морськими рибами – трісковими, оселедцевими, анчоусовими, скумбрієвими, ставридовими, корюшковими (мойва), тунцевими, камбаловими, з них 40% – океанічний оселедець, японська скумбрія, мойва, тріска, минтай та перуанський анчоус (рис. 2.1).

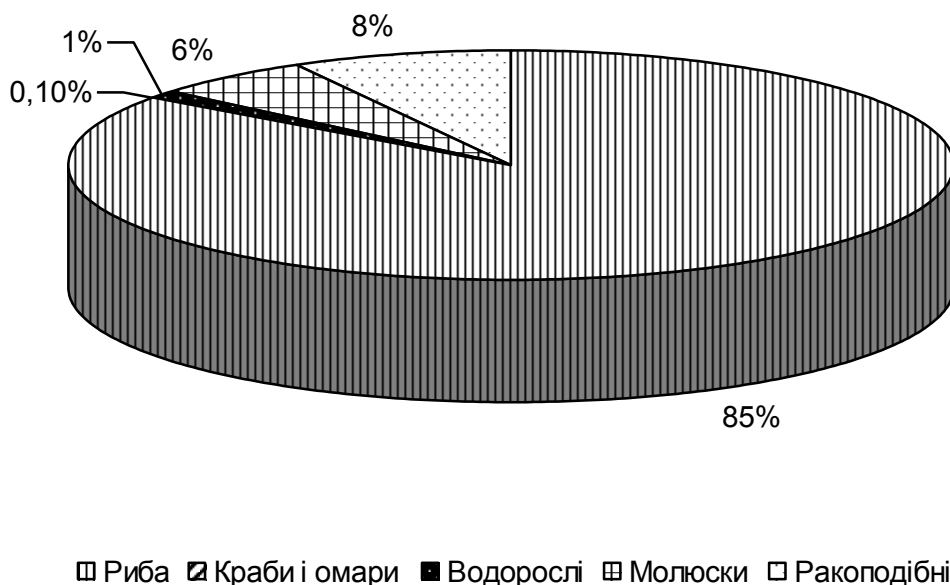


Рис. 2.1. Структура промислу гідробіонтів в Україні у 2020 р.

Промисловий вилов морепродуктів (молюсків, ракоподібних) приблизно в 10 разів менше порівняно з добуванням риби. Масова частка водоростей серед морепродуктів – 1 %.

Сучасний вітчизняний ринок рибної продукції ще не досяг рівня 1990 року, проте значно збільшився порівняно з 1992-1995 роками. Експерти відзначають значне зростання споживання риби й морепродуктів і риба залишалася та

продовжує залишатися смачною, поживною, безпечною і тому охоче споживаною стравою [5, с. 56].

За оцінкою ФАО, рівень споживання риби та рибопродуктів у європейських країнах сягає: в Австрії – 11 кг, Німеччині та Нідерландах – 15, а в Іспанії та Португалії – від 40 до 60 кг, Японії – близько 70 кг, тоді як в Україні ще не забезпечує наявну потребу населення.

Характеристика динаміки споживання рибної продукції в Україні наведена на рис. 2.2.

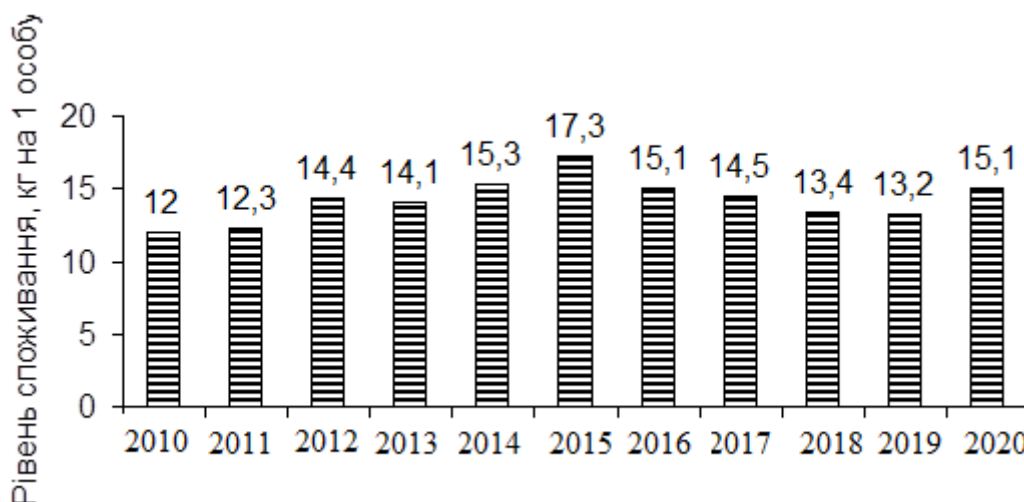


Рис. 2.2. Динаміка споживання основних рибних продуктів харчування населенням України

Смаки українців доволі консервативні. Майже 40 % припадає на оселедець, 10 % – на хек, по 5 % – на мойву, салаку, кільку і скумбрію. Решта – на палтус, тріску, сьомгу, осетра, форель та інші. Серед морепродуктів найбільшу питому вагу займають креветки, на другому місці – кальмари, а потім мідії, восьминоги і ракоподібні.

Зростання споживання риби та рибної продукції населенням стало можливим як завдяки збільшенню постачання на внутрішній ринок риби та морепродуктів власного виробництва за рахунок зменшення експорту з 169 тис. т у 1995 році до 32,3 тис. т у 2020 році, так і збільшенню імпорту з 48 тис. т у 1995 р. до 252,1 тис. т у 2020 р. [23].

У структурі імпорту більше 94% становить ввезення мороженої рибної продукції. У сортовому складі імпортованої риби в Україні у 2020 році перевагу має оселедець, ввезення якого сягає 56%. Серед інших видів – скумбрія, минтай, сардини, шпроти та інші.

Таким чином, український ринок залишається відчутно імпортозалежним. Свіжа та заморожена риба з Норвегії досягає 92-94% і представлена головним чином океанічними видами: оселедцем, мойвою, скумбрією і лососевими. Крім того в Україну завозять готову або консервовану рибу, а також продукти із сурімі, основними постачальниками яких є Естонія, Росія, Китай та інші країни.

За 2020 р. було експортовано рибопродукції 63650,1 т вартістю 65579,9 тис. доларів США, яка представлена копченими морськими прісноводними рибами вітчизняного виробництва та ікрою осетрових та інших риб, але ці поставки поодинокі і не мають істотного впливу на ринок.

Найбільшу кількість риби й морепродуктів Україна експортує до країн СНД (приблизно 95 % від загального експорту). Основними споживачами риби є Російська Федерація, Казахстан, Молдова та Польща.

Аналіз даних українського ринку риби і морепродуктів свідчить, що власна сировинна база з кожним роком вичерпується, тому виходом із занепаду може стати розвиток власної аквакультури, розробка та впровадження інноваційних технологій переробки.

Наявність водного фонду для вирощування об'єктів аквакультури перевищує 1 млн. га; із них водосховищ – близько 800 тис. га, ставів – 122,5 тис. га, озер – 86,5 тис. га, водойм-охолоджувачів – 13,5 тис. га, інших категорій – 6 тис. га. За наявністю водного фонду Україна посідає друге (після Росії) місце в Європі.

Традиційно основними об'єктами ставового рибництва в Україні є короп і рослиноїдні риби (білий і строкатий товстолобики, білий амур), які становлять понад 95% загальних обсягів товарного вирощування риби [23].

Найбільше виробництво прісноводної аквакультури в Україні здійснюється державно-колективним об'єднанням «Укррибгосп». До його складу входить

понад 110 підприємств та організацій з розведенням та вирощуванням риби. Головними об'єктами аквакультури є українські породи коропів – луската й рамчата, що включають 7 внутрішньопородних типів; у західних областях культивуються амурський сазан та його гібрид з коропом. У ставковій полікультурі широко представлені білий та строкатий товстолобик і їхні гібриди, білий амур, також здійснюються роботи з розведення веслоноса та раків.

За останні роки більш як наполовину зросли обсяги вирощування осетрових (російський та сибірський осетри, стерлядь, веслоніс) – 30 т та лососевих (форелі) – 268 т. Також необхідно враховувати, що доволі значна частка господарств та приватних підприємців, які займаються рибогосподарською діяльністю, не звітують у статистичні органи і можна припустити, що не враховується щороку від 20 до 40 тис. т. товарної риби.

Консервне та пресервне виробництво з риби та морепродуктів здійснюють в Україні близько 150 підприємств різних форм власності, загальний асортимент яких сягає до 3000 найменувань. Випуск харчової рибної продукції за 2020 рік досяг 138,8 тис. тонн. Тим часом, якщо в 2007 р. було вироблено 35,3 тис. т рибних готових продуктів, а пресервів – 11 тис. т, то за підсумками 2020 р. 18,9 тис. т і 8,6 тис. т відповідно.

Серед постачальників традиційно лідирують прибалтійські країни: Естонія, яка в 2020 році завезла 18,06 тис. т, і Латвія – 7,1 тис. т. Велика частина консервів завозилася також з Росії – 7,7 тис. т і Білорусі – 5,7 тис. т [23].

За рахунок збільшення власної переробки частка імпортованих рибних консервів в останні роки помітно скоротилася: вітчизняної продукції в роздрібній торгівлі в чотири рази більше, ніж зарубіжної.

Асортимент рибної продукції відображає стан та рівень впровадження технологій переробки сировини. Власні дослідження асортименту рибної продукції на прикладі супермаркетів «Дари моря» і «Ракушка» виявили наступне: домінуючі види асортименту продукції представлені з морських видів риб і морепродуктів. Серед продуктів, готових до харчування, пресерви представлені лише продукцією з морських видів. Обумовлено це тим, що морські види риб

містять активний комплекс протеолітичних ферментів, які беруть участь у дозріванні пресервів і формуванні привабливих споживчих властивостей.

З урахуванням того, що ринок сировини в Україні та перспективи його розвитку пов'язані з вирощуванням прісноводних риб, особливе значення у зв'язку з цим набуває розробка та впровадження новітніх технологій рибних продуктів з власної сировини.

Ринок сировинних ресурсів в Україні щорічно зростає у внутрішніх водоймах і потребує дедалі більшої уваги та впровадження нових заходів з метою розширення асортименту.

Розглянувши низку проблем рибопереробного комплексу України, слід відзначити, що збільшення обсягів вилову риби можливе у Дніпровських водосховищах, зокрема, за рахунок поліпшення умов природного відтворення риб шляхом проведення загальної меліорації мілководдя та збільшення обсягів вселення рибопосадкового матеріалу цінних видів риб в Кременчуцьке та Дніпродзержинське водосховища. Слід зауважити, що доцільно продовжувати роботу, спрямовану на переорієнтацію господарств внутрішніх водойм на широке впровадження ресурсозберігаючих технологій з переходом підприємств на прогресивні технології вирощування товарної риби.

Специфічні особливості галузі рибної промисловості вимагають здійснення невідкладної державної підтримки щодо створення сприятливих умов у сфері кредитування та залучення інвестицій. Результати аналізу економічної ситуації України у галузі рибної промисловості, що склалася в рибному господарстві внутрішніх водоймищ, а також тенденції можливих змін свідчать, що в разі відсутності державної підтримки галузі не будуть подолані негативні закономірності в її розвитку.

Для забезпечення розвитку рибпромислової галузі держава повинна провести реструктуризацію податкової та митної політики, фінансування якої повинно проводитись за рахунок коштів державного бюджету. Також слід проводити фінансування організацій, що займаються вивченням, охороною та відтворенням рибних запасів, а також науково-дослідних організацій, які

виконують тематичні роботи, що мають загальнодержавне значення. Як бачимо з досвіду зарубіжних держав, у 2020 році Європейська Комісія затвердила ключовий інвестиційний пакет для галузі рибальства Латвії та сектору аквакультури на суму майже 184 млн. євро, включаючи 139 млн. євро інвестицій ЄС [10, с. 134].

Таким чином для ефективного функціонування рибпромислового комплексу слід провадити інвестування за наступними пунктами:

- підтримка розвитку галузі рибальства, яка б ґрунтувалася на принципах сталості навколишнього середовища, ефективності використання ресурсів, інновацій, конкурентоспроможності та науковості;

- сприяння розвитку галузі аквакультури, яка б ґрунтувалася на принципах сталості навколишнього середовища, ефективності використання ресурсів, інновацій, конкурентоспроможності та науковості;

- допомога розвитку сфери реалізації та переробки продукції.

Отже, для виходу досліджуваного сектору економіки із кризи, забезпечення сталого розвитку галузі, зміцнення продовольчої незалежності країни, слід перш за все, вирішити питання, які стосуються еколого-економічних проблем розвитку рибогосподарського комплексу, удосконалення господарського механізму управління рибною галуззю, активізації інноваційних та інвестиційних процесів, раціонального використання природних водних живих ресурсів.

Також слід приділити неабияку увагу науково-технічному забезпеченню та науковому супроводженню діяльності рибного господарства. Пріоритетними напрямками буде наукове обґрунтування обсягів сировинної бази та раціонального рибальства, охорона водних екосистем, технології переробки водних рибних ресурсів.

При цьому великою проблемою є фінансування досліджень, адже вони мають першочергове значення для виробництва і забезпечення населення рибною продукцією та, в свою чергу, гарантують продовольчу безпеку. Але на даний момент, коли Україна перебуває в глибокій кризі, держава не в змозі здійснювати фінансування галузі за рахунок коштів державного бюджету. Коли всі витрати

зведені до мінімуму, стає питання залучення інвестицій. Тому для врятування галузі слід шукати нових партнерів. Також важливо здійснити співробітництво з країнами-партнерами у сфері спільного вивчення сировинних ресурсів, рибопереробки і маркетингу створення інфраструктури рибогосподарської галузі, підготовки фахівців тощо. Ці заходи необхідні для ліквідації «вузьких місць» рибної промисловості.

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

Рибне господарство має суттєве значення в організації раціонального харчування населення, оскільки рибні продукти є одним із джерел білків і жирів тваринного походження. Річна норма споживання рибних продуктів, розроблена Інститутом харчування Академії медичних наук України, складає 20 кг на душу населення, з них 5-6 кг риби прісноводних водойм [23]. В 1991 році Україна займала лідируючі позиції по вилову риби. Тоді українці споживали 24 кг риби в рік, а сьогодні в споживчому кошику української риби лише 2 кг, останнє – імпорт. З втратою Криму, імпорт риби зріс до 90%.

На підставі вище наведеного у випускній дипломній роботі пропонується створення підприємства у рибпромисловості, яке буде займатися виловом риби у басейні Чорного моря та розташовуватися у м. Очаків Миколаївської області. Для цього буде потрібна реалізація наступних заходів:

1. Будівництво 10 суден, обладнаних сучасним устаткуванням яке забезпечує випуск продукції, на рівні світових стандартів та вимог ЄС (будівництво буде здійснюватися на суднобудівних заводах Миколаївщини).

2. Упровадження на судах міжнародних правил виробництва морепродуктів, безперервного контролю якості, санітарії і гігієни, що забезпечують випуск конкурентноздатної на світовому ринку продукції.

3. Залучення наукових консультантів для вивчення нових об'єктів морського промислу в зоні Чорного моря.

4. Залучення на контрактній основі українських і закордонних фахівців рибного промислу на період освоєння нового обладнання, техніки ведення ефективного промислу і випуску продукції світових стандартів якості.

5. Залучення до складу керівництва компанії досвідченого іноземного менеджера для вироблення і побудови практичної моделі сучасного менеджменту і маркетингу компанії.

6. Вихід на міжнародні ринки збуту мороженої рибної продукції, у т.ч. на ринки ЄС.

У сучасних умовах розвитку економіки України оптимальною формою власності (особливо у промисловості) може стати акціонерна форма господарювання. Тим більше, що поява акціонерних товариств – явище не випадкове, а закономірне, зумовлене об'єктивним розвитком товарно-грошових відносин. Акціонування як засіб максимальної мобілізації існуючих ресурсів і стимулів підвищення ефективності господарювання може стати одним із головних кроків на шляху до становлення соціально орієнтованої ринкової економіки.

Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Акціонерні товариства за типом поділяються на:

- публічні акціонерні товариства (ПАТ);
- приватні акціонерні товариства (ПрАТ).

Приватне акціонерне товариство – це акціонерне товариство, кількісний склад акціонерів якого не може перевищувати 100 акціонерів.

Публічне акціонерне товариство – це акціонерне товариство, відповідно кількісний склад акціонерів якого може перевищувати 100 осіб.

Основними критеріями для поділу акціонерних товариств на публічні та приватні є:

- здатність акцій вільно обертатись. Публічне акціонерне товариство може здійснювати як закрите (приватне) розміщення акцій, так і публічне (відкрите)

розміщення. Приватне акціонерне товариство може здійснювати лише закрите розміщення акцій;

- акціонери публічного акціонерного товариства можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів та товариства, при цьому статутом приватного акціонерного товариства може бути передбачено переважне право акціонерів та самого товариства на придбання акцій цього товариства, що пропонуються їх власником до продажу третій особі.

Вибір типу акціонерного товариства залежить передусім від цілей, що ставлять перед собою власники.

Новостворене підприємство буде функціонувати у формі приватного акціонерного товариства у складі трьох засновників: асоціації рибпромисловості, ТОВ “Рибпром” та адміністрації Миколаївської області.

Передбачається здійснити юридичну реєстрацію створюваного рибпромислового підприємства на території Миколаївської області з розміщенням головного офісу в м. Очакові.

Передбачувані засновники новостворюваної рибпромислової компанії мають достатній потенціал і практичний досвід керівництва флотом і організації ведення ефективного промислу.

У сучасних умовах ринкової економіки акціонерні товариства (АТ) є однією з найбільш поширених форм організації колективної підприємницької діяльності. Акціонерне товариство – це товариство, яке має статутний фонд, поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, та несе відповідальність за зобов’язаннями тільки за майно товариства [12, с. 222-231].

АТ створюють заснуванням або реорганізацією існуючої юридичної особи, і діють вони на підставі установчого договору та статуту. Фінансові відносини АТ з державою з приводу сплати податків в основному будують так само, як і з підприємствами інших форм власності та організаційно-правових форм [6, с. 5,10,21]. АТ мають ряд переваг порівняно з іншими видами ділових організацій, що роблять їх найвідповідальнішою формою для великого бізнесу через цілий ряд причин. Перш за все, АТ можливості в залученні додаткових коштів. Оскільки

акції володіють достатньо високою ліквідністю, їх набагато простіше обернути в гроші при виході з АТ, ніж отримати назад частку в статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю [18, с. 38].

На сьогоднішній день АТ є однією із найпоширенішою формою ведення великого бізнесу. Господарська діяльність у формі АТ дозволяє залучати як при створенні АТ, так і при подальшій діяльності необмежені фінансові ресурси у вигляді внесків до статутного капіталу як самих засновників, так і сторонніх осіб.

АТ може бути створене шляхом заснування, злиття, поділу, виділу чи перетворення підприємницького (підприємницьких) товариства, державного (державних), комунального (комунальних) та інших підприємств.

Засновниками акціонерного товариства можуть бути держава, а також фізичні та/або юридичні особи, що прийняли рішення про його заснування. Засновниками акціонерного товариства може бути одна, дві чи більше осіб. Акціонерне товариство може бути створене однією особою чи може складатися з однієї особи у разі придбання одним акціонером усіх акцій товариства.

АТ не може мати єдиним учасником інше підприємницьке товариство, учасником якого є одна особа. АТ не може мати у своєму складі лише акціонерів – юридичних осіб, єдиним учасником яких є одна й та ж особа.

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Оплата вартості акцій, що пропонуються до розміщення під час заснування АТ, може здійснюватися грошовими коштами або майном, майновими і немайновими правами, що мають оцінку, цінними паперами (крім боргових цінних паперів, емітентом яких є засновник, та векселів). Кожний засновник АТ повинен оплатити повну вартість придбаних акцій до дати затвердження результатів розміщення першого випуску акцій.

АТ не відповідає за зобов'язаннями акціонерів. До товариства та його органів не можуть застосовуватися будь-які санкції, що обмежують їх права, у разі вчинення акціонерами протиправних дій, а акціонери не відповідають за

зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, тільки в межах належних їм акцій.

Акціонери, які не повністю оплатили акції, у випадках визначених статутом товариства, відповідають за зобов'язаннями товариства у межах неоплаченою частини вартості належних їм акцій.

АТ вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дати його державної реєстрації в установленому законодавством порядку.

Установчими документами АТ є статут (див. додаток А). Статут АТ, крім загальних відомостей для всіх видів господарських товариств, повинен містити відомості про види акцій, що розміщуються, їх номінальну вартість, співвідношення акцій різних видів, кількість акцій, що купується засновниками, наслідки невиконання зобов'язань по викупу акцій, строк та порядок виплати дивідендів.

Засновниками може укладатися засновницький договір, у якому визначаються порядок провадження спільної діяльності щодо створення акціонерного товариства.

Для захисту прав існуючих акціонерів передбачено, що у разі додаткової емісії акцій існуючі акціонери мають переважне право на їх придбання.

Статутом товариства може бути передбачена можливість укладання договору між акціонерами, по якому на акціонерів покладається додаткові обов'язки, в т.ч. обов'язок участі у загальних зборах акціонерів і передбачається відповідальність за його недотримання.

Управлінням АТ здійснюється згідно з його установчими документами. Вищим органом акціонерного товариства є загальні збори акціонерів.

Крім того, передбачений орган, який здійснює захист прав акціонерів – наглядова рада. В АТ з кількістю акціонерів – власників простих акцій 10 осіб і більше створення наглядової ради є обов'язковим.

Для управління поточною діяльністю АТ створюється виконавчий орган, який може бути як колегіальний (правління, дирекція), так і одноособовий

(директор, генеральний директор). Для перевірки фінансового-господарської діяльності АТ загальні збори обирають ревізійну комісію (ревізора).

Якщо після закінчення другого та кожного наступного фінансового року вартість чистих активів АТ виявляється меншою від статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення розміру статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни до статуту у встановленому порядку. Якщо вартість чистих активів товариства стає меншою за мінімальний розмір статутного капіталу, встановленого законом, товариство підлягає ліквідації.

АТ припиняється в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим підприємницьким товариствам – правонаступникам (шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в результаті ліквідації.

Створення АТ шляхом заснування передбачає такі етапи:

- прийняття зборами засновників рішення про створення акціонерного товариства та про закрите (приватне) розміщення акцій;
- реєстрація Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) випуску акцій та видача тимчасового свідоцтва про реєстрацію випуску акцій;
- присвоєння акціям міжнародного ідентифікаційного номера цінних паперів;
- укладення з депозитарієм цінних паперів договору про обслуговування емісії акцій;
- закрите (приватне) розміщення акцій серед засновників товариства;
- оплата засновниками повної номінальної вартості акцій;
- затвердження установчими зборами товариства результатів закритого (приватного) розміщення акцій серед засновників товариства, затвердження статуту товариства, а також прийняття інших рішень, передбачених законом;
- реєстрація товариства та його статуту в органах державної реєстрації;
- подання Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій;

- реєстрація Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій, отримання свідоцтва про державну реєстрацію випуску акцій;

- видача засновникам товариства документів, що підтверджують право власності на акції.

Перше розміщення акцій товариства є виключно закритим (приватним) серед засновників.

В усьому світі акціонерні товариства стали досить розповсюдженою формою організації підприємницької діяльності. Це сталося завдяки таким перевагам:

1) акціонерна форма організації господарської діяльності – найефективніша форма організації підприємницької діяльності з точки зору можливості акумуляції значних грошових сум. Численні юридичні і фізичні особи можуть через ринок цінних паперів (фондову біржу) придбати акції корпорації і взяти участь у фінансуванні впровадження нової техніки, передової технології, збільшенні основних і оборотних засобів;

2) кожен акціонер відповідає за борги корпорації тільки в межах вкладених ним грошових сум, тобто несе обмежену відповідальність. Крім того, він може купити цінні папери декількох корпорацій. Ці обставини дозволяють акціонеру розподіляти фінансовий ризик [18, с. 38];

3) можливість забезпечення стратегічного підходу щодо довгострокового планування корпоративного розвитку;

4) відсутність обмежень щодо збільшення капіталу та обсягів, сфер та масштабів діяльності акціонерного товариства для збагачення акціонерів;

5) відкритий та публічний характер діяльності, чіткий порядок відповідальності акціонерного товариства перед акціонерами за результати господарської діяльності;

6) можливість легкої зміни власника цінних паперів за допомогою продажу акцій через фондову біржу або дарування і заповіти їх спадкоємцям. Ці зміни у складі власників не порушують цілісності корпорації, а безперервність,

постійність її існування створюють можливість для перспективного планування і розвитку;

7) можливість отримання додаткових доходів від упровадження технологій масового виробництва, спеціалізації у сфері виробництва та управління, залучення більш кваліфікованих фахівців [18, с. 39].

Проте акціонерна форма господарювання має і певні недоліки:

1) великі первинні витрати грошових коштів і часу при реєстрації за рахунок витрат на юридичні послуги, підготовку реєстраційних документів, випуск акцій і т. п.;

2) небезпека реалізації егоїстичних стратегій поведінки акціонерів за змін їх корпоративних пріоритетів (порушення єдності цілей-інтересів учасників);

3) необхідність забезпечення контролю акціонерів за діями керівництва акціонерного товариства та, як наслідок, обмеження ініціативи керівництва та оперативності управління;

4) можливість виникнення монопольних утворень та застосування щодо акціонерного товариства норм антимонопольного законодавства;

5) скорочення прибутку акціонерів на вкладений капітал та можливість труднощів щодо визначення та отримання належних дивідендів [10, с. 69–70] ;

6) труднощі ліквідації у зв'язку з існуванням принципу обмеженої відповідальності. Частіше всього корпорація припиняє своє існування в результаті злиття або поглинання іншими фірмами.

РОЗДІЛ 3

БІЗНЕС-ПЛАН СТВОРЕННЯ НОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Резюме

Реалізацію бізнес-плану створення спеціалізованої флотилії для промислу риб у прибережній зоні Чорного моря передбачається здійснити на базі новостворюваного рибопромислового підприємства у формі приватного акціонерного товариства (ПрАТ) з наступним складом засновників, що приведений у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Склад засновників нового підприємства

№	Засновник	Частка в акціонерному капіталі
1.	Асоціація Рибопромисловців України	40-45%
2.	ТОВ “Рибпром”	40-45%
3.	Адміністрація Миколаївської області	10-20%

Цілями реалізації бізнес-плану є:

- створення спеціалізованої ярусоловної флотилії в рамках єдиного підприємства з метою розвитку прибережного рибальства в Чорному морі;
- промисловий лов щорічно недовикористовуваних об’єктів морського промислу;
- випуск високоякісної рибної продукції на рівні міжнародних стандартів;
- розвиток взаємовигідного партнерства і торгівлі з країнами ЄС;
- інтеграція в міжнародну систему маркетингу рибних продуктів;
- створення не менш 250-300 додаткових робочих місць.

Загальна потреба в інвестиціях для фінансування бізнес-плану складає 75 млн. дол. США, у тому числі безпосередньо в будівництво суден 70 млн. дол. США.

Форма інвестування – міжнародний фінансовий лізинг.

Термін лізингу 10 років з виплатою лізингових платежів, що включають у себе основну суму і 15% комісії кожні 6 місяців, з відстрочкою першого платежу на 1 рік.

Специфіка діяльності рибпромислової діяльності новостворюваного підприємства не вимагає розвитку берегової бази і супутньої інфраструктури. Юридичну адресу компанії передбачається зареєструвати в м. Очаків. Поштова адреса буде зареєстрована у м. Миколаєві за місцем перебування офісу. Витрати в даному випадку будуть мінімізовані до рівня витрат по та утриманню офісу.

3.2. Опис продукту

Сировиною для випуску мороженої рибопродукції відповідно до параметрів бізнес-плану служать: ставрида, хамса, кефаль, пеламіда та бички. Забезпечення сировиною виробляється за рахунок організації самостійного промислу.

Даний вид сировини, обсяги його промислового вилучення квотуються державними органами. Наділення квотами виробляється на державному рівні через Державне агентство рибного господарства України.

Продукція бізнес-плану зорієнтована на ринки країн ЄС із високим рівнем споживання рибопродуктів і морепродуктів, які є одними з основних продуктів харчування, а також зі значним незадоволеним попитом на них. Поява додаткових обсягів продукції на ринках збуту конкуренції не викликає.

Кінцева мета бізнес-плану характеризуються наступними показниками досягнення обсягу продажів у процентному вираженні (рис. 3.1).

Уся продукція, що випускається в процесі виробництва, має пряме призначення як харчова продукція готова до реалізації, як на внутрішньому, так і на зовнішньому споживчому ринках, а також може служити вихідною сировиною для організації в берегових умовах більш глибокої переробки.

Винятковою особливістю даного виду продукції є те, що сировиною для її виробництва використовується риба, виловлена за допомогою ярусу, що робить продукт якісним, з погляду біологічного змісту і складу більш цінним і корисним

для харчування. Саме цей фактор є визначальним у системі формування попиту і ціноутворення. Ціна на аналогічну продукцію із сировини, добутої траловим методом, може відрізнятись в меншу сторону від 30 до 50%.

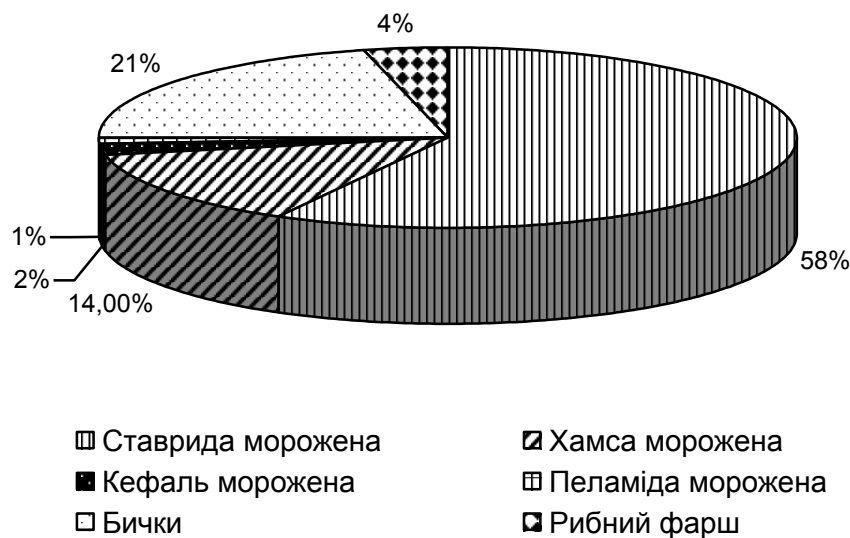


Рис. 3.1. Види та планована структура реалізації продукції підприємства

Планові об'єми продажів рибопродукції у натуральному виразі нового підприємства наведено в табл. 3.2 та 3.3.

Таблиця 3.2

Планові об'єми продажів продукції підприємства у 2023-2028 рр., т

Назва	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Ставрида морожена	9 282	20 020	20 020	20 020	20 020	20 020
Хамса морожена	928	2 002	2 002	2 002	2 002	2 002
Кефаль морожена	928	2 002	2 002	2 002	2 002	2 002
Пеламіда морожена	326	704	704	704	704	704
Бички морожені	556	1 199	1 199	1 199	1 199	1 199
Фарш морожений	5 661	12 210	12 210	12 210	12 210	12 210

Таблиця 3.3

Планові об'єми продажів продукції підприємства у 2029-2034 рр., т

Назва	2029 р.	2030 р.	2031 р.	2032 р.	2033 р.	1-6.2034 р.
1	2	3	4	5	6	7
Ставрида морожена	20 020	20 020	20 020	20 020	20 020	9 100

1	2	3	4	5	6	7
Хамса морожена	2 002	2 002	2 002	2 002	2 002	910
Кефаль морожена	2 002	2 002	2 002	2 002	2 002	910
Пеламіда морожена	704	704	704	704	704	320
Бички морожені	1 199	1 199	1 199	1 199	1 199	545
Фарш морожений	12 210	12 210	12 210	12 210	12 210	5 550

Продукція, планована до постачання на ринки збуту в рамках бізнес-плану не є новою для оптових покупців, виготовляється за однаковою технологією і стандартам, не має великого розходження в ціні.

3.3. Аналіз галузі та конкурентів

Планований оптовий ринок збуту продукції характеризується досить високим ступенем конкуренції оптових покупців між собою за право роботи з довгострокових контрактів з постачальниками з великим обсягом збуту. Нарощування обсягів збуту продукції по чіткому і погодженому з покупцем графіку постачань приведе до зміцнення іміджу підприємства і закріпленню позицій на зовнішньоторговельному ринку.

Учасниками каналу збуту продукції плануються оптові торговельні компанії, що мають високу питому вагу в порівняльних обсягах імпорту морепродукції і рибопродукції на національних ринках.

Потенційними конкурентами нового підприємства з урахуванням планованого обсягу виробництва й оптового збуту в принципі можуть виступити такі компанії як ПАТ “Морепродукт” і ПрАТ “АКРОС”.

Однак, з огляду на той факт, що ярусоловні флотилії названих компаній знаходяться в прямому менеджменті закордонних компаній (Литва і Норвегія) із власними каналами збуту і яскраво вираженою спрямованістю на ринки збуту конкуренція малоімовірна. Продаж продукції даних компаній здійснюється великим оптом. Дані про займану частку ринку і рівень прибутків відсутній.

Сильними сторонами потенційних конкурентів виробників аналогічної продукції, є наявність у них у даний момент спеціалізованого ярусного флоту і накопиченого досвіду ведення промислу, що може позначитися на його ефективності.

Слабка сторона конкурентів складається в обмеженості лімітів на видобуток сировини щорічно виділюваних у рамках регіону і подальшого нарощування обсягів виробництва.

Передбачувані стратегії: лідерство по витратах, освоєння і закріплення ринкової частки в ніші з подальшим розширенням ринку.

Для досягнення швидкого практичного досвіду організації ярусного промислу, успіху бізнес-плану і рівноправного суперництва з конкурентами будуть потрібні додаткові витрати для залучення досвідчених фахівців, у тому числі закордонних.

3.4. Маркетинговий план

Плановані об'єми реалізації продукції нового підприємства у грошовому виразі наведено в табл. 3.4 та 3.5.

Таблиця 3.4

Планові об'єми продажів продукції підприємства у 2023-2028 рр., дол. США

Назва	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Ставрида морожена	4 012 962	8 477 914	8 732 252	8 994 219	9 264 046	9 541 967
Хамса морожена	6 019 444	12 716 87 2	13 098 378	13 491 329	13 896 069	14 312 951
Кефаль морожена	16 051 850	33 911 65 8	34 929 008	35 976 878	37 056 184	38 167 870
Пеламіда морожена	423 345	894 454	921 288	948 927	977 395	1 006 716
Бички морожені	600 842	1 269 358	1 307 439	1 346 662	1 387 062	1 428 674
Фарш морожений	1 029 839	2 490 391	2 660 479	2 740 293	2 822 502	2 907 177

Таблиця 3.5

Планові об'єми продажів продукції підприємства у 2029-2034 рр., дол. США

Назва	2029 р.	2030 р.	2031 р.	2032 р.	2033 р.	1-6.2034 р.
Ставрида морожена	9 828 226	10 123 073	10 426 765	10 739 568	11 061 755	5 742 906
Хамса морожена	14 742 340	15 184 610	15 640 148	16 109 353	16 592 633	8 614 358
Кефаль морожена	39 312 906	40 492 293	41 707 062	42 958 274	44 247 022	22 971 623
Пеламіда морожена	1 036 918	1 068 025	1 100 066	1 133 068	1 167 060	605 954
Бички морожені	1 471 534	1 515 680	1 561 150	1 607 985	1 656 224	859 858
Фарш морожений	2 994 392	3 084 224	3 176 750	3 272 053	3 370 215	1 659 883

Як інструменти стимулювання продажів можна розглядати наступний перелік заходів (табл. 3.6):

Таблиця 3.6

Інструменти стимулювання продажів

Шляхи просування	Характеристика	Початок реалізації
Інформування клієнтів	Використання телекомунікаційних засобів для зв'язку з потенційними оптовими покупцями, організація прямих контактів і переговорів.	З моменту початку бізнес-плану
Стимулювання збуту	Визначення системи знижок і заохочень для учасників каналів товаропросування.	З моменту початку інвестиційного проекту
Організаційне просування	Створення спільних підприємств по вторинній переробці продукції, використання брокерських послуг, створення представництв на території країн-ринків збуту	За результатами фактичної діяльності.

Передбачаються прямі контакти і ведення переговорів з відомими на сьогоднішній день і добре зарекомендованими на українському ринку компаніями — оптовими покупцями.

Метою використання оперативних засобів зв'язку і телекомунікаційних мереж є оперативний обмін інформацією з оптовими покупцями в процесі

узгодження умов комерційних контрактів, для керування флотом і забезпечення його безпеки.

Представляється необхідним участь у виставках, що мають пряме відношення до питань розвитку техніки, технології, якості рибопереробки й удосконалювання техніки і технології промислу, реклами власної продукції, з метою удосконалювання власного бізнесу, реклами продукції і встановлення ділових контактів.

Інформування оптових покупців буде вироблятися методом адресного розсилання інформації про плани поточної і перспективної діяльності підприємства, планованих обсягах вилову риби, асортименту випуску продукції, її якості, обсягах постачань, графіком постачань і попередніх умов комерційних контрактів і цінах.

Додатковими засобами забезпечення залучення клієнтів, просування на ринок продукції повинні стати зразки продукції, відеоматеріали про підприємство, діючий флот, техніку лову, технології виробництва продукції, систему контролю за якістю і безпекою продукції.

У відповідності зі стратегічними цілями бізнес-плану і для досягнення максимального обороту капіталу, освоєння частки оптового ринку в передбачуваних обсягах виробництва і прибутку. З урахуванням експортної орієнтації продукції, визначений сегмент споживчого ринку по географічній ознаці.

Як канали збуту продукції плануються закордонні оптові торговельні компанії, що мають високу питому вагу в порівняльних обсягах імпорту продукції на національних ринках.

Конкуренція на даному ринку характерна скоріше для оптових покупців продукції, чим для її виробників з України. Постійно високий попит на різну морепродукцію в країнах ЄС, можливість забезпечення таких постачань на підставі довгострокових контрактів, по чіткому і погодженому графіку приведе до зміцнення іміджу підприємства і закріпленню позицій на оптових ринках названих країн.

Стратегія ціноутворення планується на основі організації стабільних постачань продукції, росту якості і зниженні витрат виробництва. Цінова лінія буде зв'язана з продажем продукції в діапазоні цін, де кожна ціна відбиває визначений рівень якості, рівень попиту на даний вид продукції, визначеною котируванням цін на рибному оптовому ринку.

У фінансових розрахунках застосовані ціни, рівень яких фактично нижче ринкових цін на аналогічну продукцію (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Ціни на продукцію підприємства

Продукт	Опис	Розфасовка та упакування	Ціна, дол. США
1	2	3	4
Ставрида морожена	Ставрида патрана без голови заморожена контактним способом у блок лайнерах за технологією глибокої заморозки при температурі - 60 градусів по Цельсію.	Розфасовка і внутрішнє упакування поштучне в поліетиленові пакети, що виключають доступ повітря й окислювання продукту. Упакування в міцну картонну тару. Вага брутто до 33 кілограм.	4 000
Хамса морожена	Хамса заморожена за технологією глибокої повітряної заморозки при температурі - 60 градусів по Цельсію.	Розфасовка по 7 кілограм в окремих парафінованих блок лайнерах виключаючих доступ повітря та окислювання продукту. Упакування в міцну картонну тару типу майстер-картон по трьох блок лайнерах в одній шухляді. Вага брутто 22 кілограма.	1 600
Кефаль морожена	Кефаль патрана без голови заморожена контактним способом у блок лайнерах за технологією глибокої заморозки при температурі – 60 градусів по Цельсію.	Розфасовка по 7 кілограм в окремих парафінованих блок лайнерах виключаючих доступ повітря та окислювання продукту. Упакування в міцну картонну тару типу майстер-картон по трьох блок лайнерах в одній шухляді. Вага брутто 22 кілограма.	6 000

1	2	3	4
Пеламіда морожена	Пеламіда, заморожена контактним способом у блок лайнерах за технологією глибокій заморозки при температурі – 60 градусів по Цельсію.	Пеламіда, заморожена контактним способом у блок лайнерах за технологією глибокій заморозки при температурі – 60 градусів по Цельсію.	1 200
Бички морожені	Бички, заморожені контактним способом у блок лайнерах за технологією глибокій заморозки при температурі – 60 градусів по Цельсію.	Розфасовка по 7 кілограм в окремих парафінованих блок лайнерах виключаючих доступ повітря та окислювання продукту. Упакування в міцну картонну тару типу майстер- картон по трьох блок лайнерах в одній шухляді. Вага бруто 22 кілограма.	1 000
Фарш морожений	Виготовлений з голів риб здрібнених на куттере і заморожений контактним або повітряним способом за технологією глибокій заморозки при температурі – 60 градусів по Цельсію.	Розфасовка по 11 кілограм в окремих парафінованих блок лайнерах виключаючих доступ повітря та окислювання продукту. Упакування в міцну картонну тару № 5 по трьох блоках в одній шухляді. Вага бруто 33 кілограма.	200

Виробництво продукції харчового призначення даного виду випускається по внутрішньоукраїнському державному стандарту або міжнародних стандартах, що не вимагають патентів або ліцензій.

3.5. Виробничий план

Ефективність діяльності флотилії знаходиться в прямої залежності від рівня менеджменту і маркетингу. Формування професійної команди управлінського персоналу, чітко відпрацьована технологія забезпечення промислових суден постачанням і паливом, дотримання графіка вивозу продукції в повній і строгій

відповідності з договірними зобов'язаннями фірм-партнерів і покупців мінімізує негативний вплив навколишньої інфраструктури. Сучасний стан і наявність на судах, відповідно до міжнародних вимог і стандартів засобів зв'язку, телекомунікацій, засобів супутникового зв'язку, комп'ютеризація (включаючи Інтернет і електронну пошту) дозволяє здійснювати цілодобовий контроль без утручання людини за місцем перебування судна, його безпекою, дотриманням правил рибальства, а при необхідності здійснювати контроль за виробничою діяльністю.

Як сировина для виробництва продукції, використовуються добути самостійно морські біологічні ресурси: ставрида, хамса, кефаль, пеламіда і бички. Даний вид сировини, обсяги його промислового вилучення квотуються і лімітуються.

Щорічна потреба в квотах на вилов морських біологічних ресурсів, які є сировиною для випуску рибопродукції, відповідає параметрам бізнес-плану.

Допоміжні матеріали і компоненти:

А). Нажива. Як сировина для наживи при ярусному промислі відповідно до даних бізнес-плану використовується спеціальний корм для риб. Додатковий попит на корма, як на наживу, буде цілком задоволений при можливості вибору постачальника, із ймовірною можливістю зниження його закупівельної ціни.

Б). Дизельне паливо. Постачання дизельного палива в райони промислу по всьому Чорноморському регіону здійснюється декілька компаніями. Система доставки палива відпрацьована, але ціни піддаються змінам. Наявність договору з однієї з компаній дозволить цілком закрити потреби в паливі в необхідних межах. Крім того, доставку палива можна забезпечити на рефрижераторних транспортних судах оптових покупців, що здійснюють вивіз мороженої рибопродукції.

В). Тара. Система постачання тари використовуваної для упакування мороженої продукції на експорт, такої як блоки-лайнери, майстер-картон, або звичайної картонної тари для внутрішніх постачань мороженої продукції в результаті багаторічної практики відпрацьована, виробляється, як правило,

покупцем продукції на рефрижераторних транспортах здійснюючих вивіз продукції і регулюються договірними відносинами.

Г). Продукти харчування – постачання продуктів харчування для забезпечення життєдіяльності екіпажів суден не представляє проблем, може здійснюватися з будь-якою заданою періодичністю, так часто, як виробляється вивіз мороженої рибопродукції. Графік постачань і асортимент продукції регулюються договірними відносинами з оптовими покупцями продукції та фірмами-агентами в портах країни покупця.

Основні матеріали та комплектуючі, які перераховано вище, зведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Ціни на матеріали і комплектуючі підприємства

Найменування	Од. вим.	Ціна, дол. США
Дизельне паливо	т	230,00
Нажива	т	1 200,00
Тара (риба морожена)	т	50,00
Тара (фарш морожений)	т	23,00
Транспортні витрати	т	100,00

Структуру прямих витрат виробництва наведено на рис. 3.2.

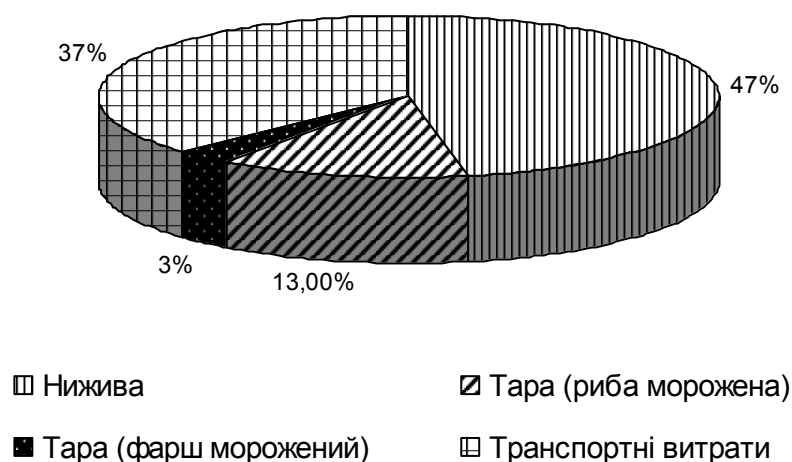


Рис. 3.2. Структура прямих витрат виробництва підприємства

Як правило, вивіз продукції з районів промислу, відповідно до договірних умов здійснюється безпосередньо оптовими покупцями і за їх рахунок.

У бізнес-плані передбачений самостійний вивіз продукції до ринків збуту на орендованих рефрижераторних транспортних судах, з оплатою по діючих фрахтових ставках, з оплатою в середньому по 100 дол. США за одну тонну продукції.

Відповідно до бізнес-плану не планується створення берегової виробничої бази. Розміщення офісу для дирекції підприємства планується на орендованих площах.

Інвестиції, залучені в рамках даного бізнес-плану, цілком використовуються на реалізацію плану будівництва сучасних ярусоловних суден-процесорів у кількості 10 одиниць. Обраний тип суден є оптимальним з погляду технічної озброєності, технології виробництва і забезпечення безпеки роботи в умовах Чорного моря. Судна даного типу будувалися раніше за замовленням рибпромисловців країн ЄС і в даний час успішно експлуатуються на видобутку риби. Загальна сума інвестицій для будівництва суден складає 70 млн. дол. США.

Додаткових витрат на аналіз, проектування, підготовку будівництва не буде потрібно.

Технологічний процес вилову риби, її обробки і випуску мороженої продукції являє собою традиційний, класичний метод виробництва мороженої рибопродукції.

Контроль якості виробництва продукції і безпеки виробляється відповідно до міжнародних стандартів протягом усього виробничого циклу від моменту вилову риби до моменту відвантаження продукції оптовим споживачам. Заморожування продукції виробляється методом ударної низькотемпературної технології в морозильних камерах контактного або повітряного типу. Можливий випуск мороженої рибопродукції по спеціальних замовленнях оптових покупців у відповідній пакувальній тарі, зорієнтованої на визначений споживчий ринок.

Прямі витрати на виробництво продукції підприємства по рокам наведено в табл. 3.9 та 3.10.

Таблиця 3.9

Прямі витрати на виробництво продукції підприємства
у 2023-2028 рр., дол. США

Назва	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Нажива	2 398 383	5 094 994	5 229 107	5 385 980	5 547 559	5 713 986
Тара (риба морозена)	649 690	1 380 169	1 416 499	1 458 994	1 502 764	1 547 846
Тара (фарш морожений)	140 743	298 987	306 857	316 063	325 545	335 311
Транспортні витрати	1 825 227	4 044 736	4 166 079	4 291 061	4 419 793	4 552 387
Всього	5 014 044	10 818 886	11 118 541	11 452 097	11 795 660	12 149 530

Таблиця 3.10

Прямі витрати на виробництво продукції підприємства
у 2029-2034 рр., дол. США

Назва	2029 р.	2030 р.	2031 р.	2032 р.	2033 р.	1-6.2034 р.
1	2	3	4	5	6	7
Нажива	5 885 406	6 061 968	6 243 827	6 431 142	6 624 076	3 319 259
Тара (риба морозена)	1 594 282	1 642 110	1 691 374	1 742 115	1 794 378	899 148
Тара (фарш морожений)	345 371	355 732	366 404	377 396	388 718	194 783
Транспортні витрати	4 688 958	4 829 627	4 974 516	5 123 751	5 277 464	2 451 573
Всього	12 514 016	12 889 437	13 276 120	13 674 403	14 084 635	6 864 763

Обраний тип судна, оснащений устаткуванням, механізмами та апаратурою високої якості і надійності від всесвітньовизнаних виробників. Усі механізми, устаткування та апаратура сертифіковані відповідно до світових стандартів і вимог по якості і безпеці.

Існуючі виробничі потужності практично в два рази перевищують продуктивність, закладену і розраховану в бізнес-плані. Виробництво безперервне, цілодобове. Технологічні обмеження, відповідно до існуючих вимог, відсутні.

Відповідно до санітарно-гігієнічних правил, норм і стандартів якості і безпеки, потрібно щодобова періодична санітарна обробка приміщень і всього

комплексу устаткування призначеного для виробництва продукції. Даний комплекс заходів не робить впливу на виробничий процес, відбувається без його переривання і не відбивається на продуктивності. Один раз у рік відповідно до вимог передбачається постановка судна на профілактичний відстій і відпочинок екіпажа в одному з портів, у період якого виробляється ремонт і фарбування всього судна, ремонт або заміна устаткування, механізмів і апаратури з пред'явленням судна контролюючим інстанціям на предмет відповідності існуючим вимогам.

Загально-виробничі та адміністративні витрати зведено до табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Загально-виробничі та адміністративні витрати підприємства

Назва	Сума, грн.	Сума, дол. США	Платежі
Управління:			
командировочні АУП*		4 200,00	Щомісяця, з 7 по 180 міс.
командировочні АУП	8 400,00		Щомісяця, з 7 по 180 міс.
утримання офісу	12 000,00		Щокварталу, з 4 по 180 міс.
телефон-телеграф	6 000,00		Щомісяця, з 4 по 180 міс.
транспортні витрати	3 000,00		Щомісяця, з 7 по 180 міс.
Виробництво	Витрати на 10 суден		
продукти харчування		113 880,00	Щомісяця, з 7 по 180 міс.
зв'язок	118 600,00		Щокварталу, весь період виробництва
допоміжні матеріали	1950000,00		Щомісяця, з 6 по 180 міс.
дизельне паливо		310 500,00	Щомісяця, з 7 по 180 міс.
командировочні екіпажа		84 000,00	Щомісяця, весь період виробництва
витрати по ремонту		25 300	За складною схемою
технологічний контроль		83 350,00	Щомісяця, весь період виробництва

Примітка: * АУП – адміністративно-управлінський персонал.

Структура умовно-постійних витрат підприємства наведена на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Структура умовно-постійних витрат підприємства

Таким чином, у цьому розділі визначено та підраховано усі основні витрати новоствореного підприємства.

3.6. Організаційний план

Передбачається, що з моменту підтвердження фінансування проекту будівництва суден і юридичної реєстрації підприємства, штат новостворюваного рибпромислового підприємства буде сформований з числа професійних висококваліфікованих фахівців флоту рибної промисловості у віці від 35 до 50 років, що мають необхідний практичний досвід керівництва та експлуатації флоту.

До складу керівників підприємства, що відносяться до числа осіб приймаючих рішення, повинні відноситися наступні категорії:

- генеральний директор;
- заступник генерального директора по флоту і видобутку;
- заступник генерального директора по виробництву;
- головний інженер.

Бізнес-план повною мірою відповідає цілям даних програм, а саме

відновлення флоту, розвитку рибогосподарського комплексу, створення нових робочих місць. Графік реалізації бізнес-плану, представлений у такий спосіб (табл. 3.12):

Таблиця 3.12

Календарний план-графік реалізації бізнес-плану

Назва етапу	Тривалість, дн.	Дата початку	Дата закінчення
1	2	3	4
Юридична реєстрація підприємства	15	01.07.2022	16.07.2022
Оформлення дозволів і ліцензій	60	16.07.2022	14.09.2022
Формування АУП	59	02.11.2022	31.12.2022
Укладання лізингового договору	31	16.07.2022	16.08.2022
Будівництво суден № 1, 2, 3	137	16.08.2022	31.12.2022
Роботи з наймання екіпажів № 1, 2, 3	45	16.11.2022	31.12.2022
Проїзд екіпажів для приймання суден № 1, 2, 3	3	31.12.2022	03.01.2023
Приймання суден № 1, 2, 3	5	01.01.2023	06.01.2023
Підготовка суден № 1, 2, 3	9	06.01.2023	15.01.2023
Перегін суден № 1, 2, 3	16	15.01.2023	31.01.2023
Початок промислу суден № 1, 2, 3 Виробництво рибопродукції в тому числі: ставрида, хамса, кефаль, пеламіда, бички і рибний фарш із відходів.		01.02.2023	
Будівництво суден № 4, 5, 6	150	01.01.2023	31.05.2023
Роботи з наймання екіпажів № 4, 5, 6	45	16.04.2023	31.05.2023
Проїзд екіпажа для приймання суден № 4, 5, 6	3	31.05.2023	03.06.2023
Приймання суден № 4, 5, 6	5	01.06.2023	06.06.2023
Підготовка суден № 4, 5, 6	9	06.06.2023	15.06.2023
Перегін суден № 4, 5, 6	16	15.06.2023	01.07.2023
Початок промислу суден № 4, 5, 6 Виробництво рибопродукції в тому числі: ставрида, хамса, кефаль, пеламіда, бички і рибний фарш із відходів.		01.07.2023	
Будівництво суден № 7, 8, 9, 10	152	01.08.2023	31.12.2023
Роботи з наймання екіпажів № 7, 8, 9, 10	45	16.11.2023	31.12.2023
Проїзд екіпажів для приймання суден № 7, 8, 9, 10	3	31.12.2023	03.01.2024
Приймання суден № 7, 8, 9, 10	5	01.01.2024	06.01.2024

1	2	3	4
Підготовка суден № 7,8, 9, 10	9	06.01.2024	15.01.2024
Перегін суден № 7, 8, 9, 10	16	15.01.2024	31.01.2024
Початок промислу суден № 7, 8, 9, 10 Виробництво рибопродукції в тому числі: ставрида, хамса, кефаль, пеламіда, бички і рибний фарш із відходів.		01.02.2024	

Кваліфікаційно-професійні вимоги до складу підприємства в таблиці 3.13.

Таблиця 3.13

Кваліфікаційно-професійні вимоги до складу підприємства

№	Посада	Освіта, професійні вимоги
1	2	3
1	Генеральний директор	інженер-судоводій у ранзі капітана з досвідом практичної роботи на флоті не менш 15-20 років.
2	Заступник генерального директора по флоту і видобутку	інженер-судоводій у ранзі капітана з досвідом практичної роботи на флоті не менш 15-20 років.
3	Головний технолог	інженер-технолог рибної промисловості с досвідом практичної роботи на флоті не менш 15 років.
4	Головний інженер	інженер-механік 1 розряду флоту рибної промисловості з досвідом практичної роботи на флоті не менш 15 років.
5	Фінансовий (комерційний) директор	фахівець з вищою економічною або фінансовою освітою, досвідом практичної роботи в промисловості не менш 10-15 років.
6	Капітан-наставник	інженер-судоводій у ранзі капітана з досвідом практичної роботи на флоті не менш 15-20 років.
7	Механік-наставник	інженер-механік 1 розряду флоту рибної промисловості з досвідом практичної роботи на флоті не менш 15 років.
8	Інженер-електронік	Інженер-електронік з вищою освітою і досвідом роботи не менш 5 років
9	Головний бухгалтер	фахівець з вищою економічною або фінансовою освітою, досвідом практичної роботи в промисловості не менш 10-15 років.

1	2	3
10	Бухгалтер	фахівець з вищою економічною або фінансовою освітою, досвідом практичної роботи в промисловості не менш 5 років.
11	Начальник відділу кадрів	фахівець психолог або соціолог з вищою освітою і досвідом кадрової роботи не менш 10 років.
12	Секретар-референт	фахівець із середньою або вищою освітою, знанням англійської мови і досвідом адміністративної роботи не менш 5 років.

Система мотивації буде побудована на основі фінансової зацікавленості. Грошова винагорода і система преміювання буде знаходитися в прямій залежності від кількісних і якісних показників роботи флоту і безрекламаційному збуту рибопродукції.

Передбачається використання підприємством послуг сторонніх професійних консультантів, у таких областях як організація промислу, якості продукції, аудиту, юридичних консультацій, консультацій по менеджменту та інформаційним технологіям. Консультанти будуть залучатися на договірній основі. Щорічний бюджет на цілі щодо залучення консультантів складає 1 млн. дол. США.

Адміністративний персонал підприємства наведений у таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Склад адміністративного персоналу підприємства, осіб

№	Посада	Кількість
1	2	3
1.	Генеральний директор	1
2.	Заступник генерального директора по флоту і видобутку	1
3.	Заступник генерального директора по виробництву	1
4.	Головний інженер	1
5.	Фінансовий (комерційний) директор	1
6.	Капітан-наставник	1
7.	Механік-наставник	1

1	2	3
8.	Інженер-електронік	1
9.	Головний бухгалтер	1
10.	Бухгалтер	1
11.	Начальник відділу кадрів	1
12.	Секретар-референт	1
Разом АУП		12

Склад виробничого персоналу підприємства наведено у таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Склад виробничого персоналу підприємства, осіб

№	Посада	Кількість
1	2	3
1.	Капітан	10
2.	Ст. пом. капітана	10
3.	2-й пом. капітана	10
4.	3-й пом. капітана	10
5.	Радист	10
6.	Боцман	10
7.	Ст. механік	10
8.	2-й механік	10
9.	3-й механік	10
10.	Моторист 1 кл.	10
11.	2-й ел. механік	10
12.	2-й реф. механік	10
13.	Тралмастер	10
14.	Технолог	10
15.	Кухар	10
16.	Матрос без класу	10
17.	Матрос 2 класи	40
18.	Матрос 1 класу	40
Разом виробничий персонал		240

Поповнення інженерного і технічного складу фахівців флоту передбачається здійснювати за рахунок випускників морських навчальних закладів на основі

ретельного добору кандидатів та їхнього додаткового тестування і атестації. Відповідно до існуючих вимог передбачається короткострокове додаткове навчання і щорічна атестація на відповідність професії і займаної посади, наявність професійних навичок і медичний огляду, який підтверджує фактичний стан здоров'я.

З огляду на специфіку морських професій, наявність фактичного і схованого безробіття, вивільнення фахівців у процесі скорочення діючого промислового флоту, заміни його на новий флот з високим рівнем механізації та автоматизації проблема забезпеченості трудовими ресурсами в перспективі незначна. Добір фахівців передбачається робити за рекомендацією центра зайнятості населення Миколаївської області та власного банку даних, після атестації на відповідність професії, наявність професійних навичок і медичного огляду.

3.7. Фінансовий план

Загальна потреба капіталу, для реалізації бізнес-плану складає не більш 75 млн. дол. США, у тому числі:

- 70 млн. дол. США прямих інвестицій на будівництво 10 суден ярусного промислу;
- близько 4,6-4,8 млн. дол. США, як оборотний капітал для покриття витрат початкового періоду запуску бізнес-плану.

Поетапне фінансування безпосереднього будівництва флотилії можна умовно розбити на три етапи і представити у наступному виді (табл. 3.16):

Точний графік фінансування усередині кожного з трьох етапів вимагає узгодження із суднобудівною компанією.

На етапі запуску бізнес-плану, буде потрібно залучення кредиту в доларах США на оплату витрат початкового періоду та ін.

Етапи фінансування будівництва флоту підприємства

Назва	Дата	Сума, дол. США	Термін використання, років
Перший етап фінансування 21 млн. дол. США			
Судно № 1	01.01.2017	7 000 000,00	10
Судно № 2	01.01.2017	7 000 000,00	10
Судно № 3	01.01.2017	7 000 000,00	10
Другий етап фінансування 21 млн. дол. США			
Судно №4	01.07.2017	7 000 000,00	10
Судно №5	01.07.2017	7 000 000,00	10
Судно №6	01.07.2017	7 000 000,00	10
Третій етап фінансування 28 млн. дол. США			
Судно №7	01.01.2018	7 000 000,00	10
Судно №8	01.01.2018	7 000 000,00	10
Судно №9	01.01.2018	7 000 000,00	10
Судно №10	01.01.2018	7 000 000,00	10

У розрахунок бізнес-плану закладені наступні умови кредитування: валютний кредит – у межах 4,6-4,8 млн. дол. США, під 12 % річних терміном погашення 18 місяців, з відстрочкою виплати відсотків на 8 місяців і виплатою основної суми наприкінці періоду.

Гривневий кредит – у межах 32 млн. грн., під 25 % річних, терміном погашення 18 місяців, без відстрочки платежу по % і виплатою основної суми наприкінці періоду.

Як фінансове забезпечення, ініціаторами розглядається:

1. По лізингу:

- безпосередньо сам об'єкт лізингу, як форма майнової застави, що залишається у власності інвестора, аж до моменту повної виплати лізингових платежів;

- щорічне страхування всіх суден від можливих факторів ризику на користь лізингодавця (інвестора).

2. По кредиту:

- гарантії на державному і регіональному рівні.

Повернення фінансових коштів по лізингу буде здійснюватися у виді лізингових платежів у дол. США. Погашення кредиту буде вироблятися у валюті кредиту. Можливе повернення на компенсаційній основі, у вигляді рибопродукції.

Період окупності дозволяє визначити період, коли виторг від проекту перевищить суму первісних витрат. Період окупності не повинний перевищувати термін дії проекту.

Чистий приведений дохід – це сума альтернативного доходу, з урахуванням виправлення на ставку дисконтування, що одержить власник по завершенню терміну проекту. Проект вважається ефективним, якщо NPV більше нуля. Внутрішня норма рентабельності показує максимальну альтернативну прибутковість проекту. Це та ставка дисконтування, при якій чистий приведений дохід дорівнює нулю, тому критерієм оцінки є перевищення внутрішньої норми рентабельності над ставкою дисконтування.

Індекс прибутковості визначає, який дохід одержить власник від однієї інвестованої грошової одиниці в проект. Цей показник найбільш цікавий для інвестора. Банк і інвестори також звернуть увагу на показники ефективності інвестицій, а також на використовувану у розрахунку ставку дисконтування, яка враховує ризики бізнес-плану і зв'язана з різницею вартості грошей у часі (табл. 3.17).

Період розрахунку інтегральних показників – 144 міс. Параметри розрахунку наступні:

- розрахунок фінансових результатів бізнес-плану зроблений відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- розрахунок критеріїв ефективності інвестицій здійснений відповідно до загальноприйнятої міжнародної методики аналізу грошових потоків;
- період розрахунку інтегральних показників – 10 років.

Таблиця 3.17

Показники ефективності інвестицій у новостворений бізнес-план підприємства

Показник	Результати розрахунку		
Ставка дисконтування, %	10,00	15,00	20,00
Дисконтований період окупності, міс.	14	14	14
Чистий приведений дохід, дол. США	120 344 048	94 520 449	76 327 12 3
Індекс прибутковості	28,30	22,91	19,07
Внутрішня норма рентабельності, %	841,60	841,60	843,00

Графік окупності (NPV) наведено на рис. 3.4.

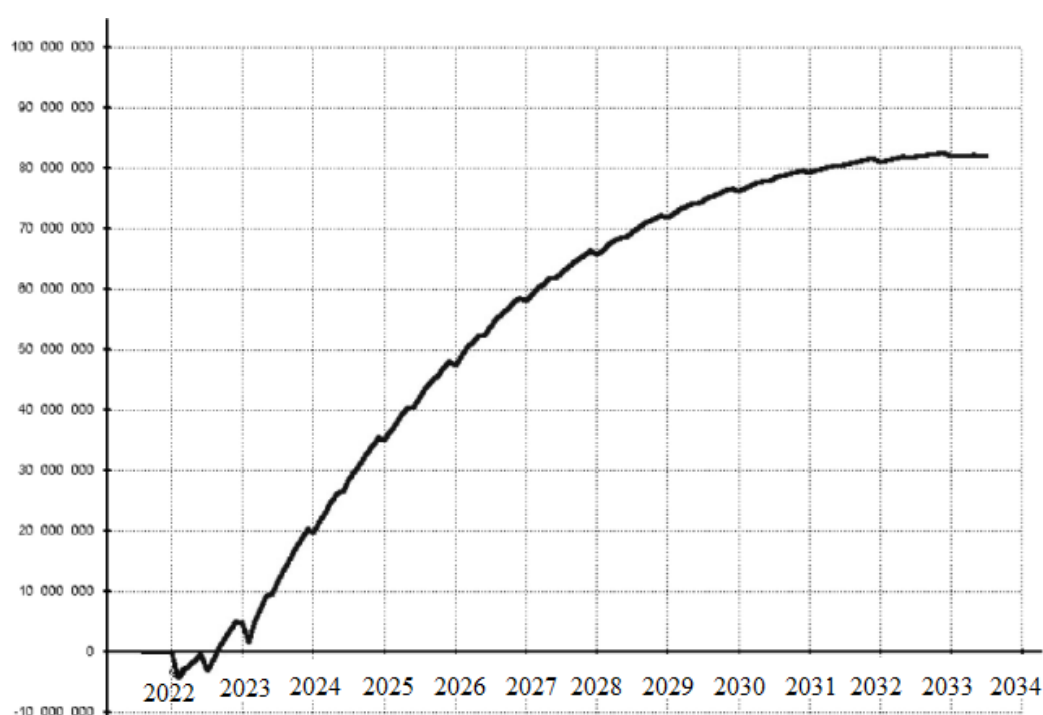


Рис. 3.4. Графік окупності розробленого бізнес-плану, млн. дол. США

Прогнозний баланс підприємства представлений у таблиці 3.18 та 3.19, який складено за стандартами міжнародної звітності.

Прогнозний рух грошових коштів підприємства представлений у таблиці 3.20 та 3.21.

Таблиця 3.18

Прогнозний баланс підприємства на 2022-2028 рр., дол США*

Строка	7-12.2022р.	2023р.	2024р.	2025р.	2026р.	2027р.	2028р.
Грошові кошти	4 405 995	9 359 114	24 191 369	43 666 927	57 969 912	71 410 627	83 813 239
Рахунки до одержання	-	365 984	419 422	392 324	373 598	355 762	338 775
Сировина, матеріали і комплектуючі	-	72 380	124 253	127 980	131 820	135 774	139 848
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-	-
Короткострокові передплачені витрати	39 109	2 296 927	4 292 353	5 201 900	6 246 803	7 261 357	8 507 960
Сумарні поточні активи	4 445 104	12 094 405	29 027 397	49 389 132	64 722 133	79 163 521	92 799 821
Майно у лізингу	-	28 019 872	40 048 416	33 311 399	27 522 814	22 209 986	17 340 733
САМАРНИЙ АКТИВ	4 445 104	40 114 277	69 075 813	82 700 530	92 244 947	101 373507	110 140554
Короткострокові позики	-	4 493 299	1 115 546	2 142 349	3 239 936	3 239 936	3 239 936
Рахунки до сплати	3 846	18 675	18 810	19 022	19 289	19 417	19 419
Отримані аванси	-	1 538 432	1 584585	1 632 122	1 681 086	1 731 518	1 783 464
Сумарні короткострокові зобов'язання	3 846	6 050 406	2 718 940	3 793 493	4 940 310	4 990 871	5 042 819
Довгострокові позики	4 731 400	31 880 847	49 787 300	45 722 120	39 242 248	32 762 376	26 282 504
Нерозподілений прибуток	-290 142	2 183 024	16 569 572	33 184 917	48 062 388	63 620 260	78 815 231
Сумарний власний капітал	-290 142	2 183 024	16 569 572	33 184 917	48 062 388	63 620 260	78 815 231
СУМАРНИЙ ПАСИВ	4 445 104	40 114 277	69 075 813	82 700 530	92 244 947	101 373507	110 140554

Примітка:* - складений за міжнародною формою звітності

Таблиця 3.19

Прогнозний баланс підприємства на 2029-2034 рр., дол. США*

Рядок	2029р.	2030р.	2031р.	2032р.	2033р.	1-6.2034р.
Грошові кошти	96 672 970	110 037 273	123 484 007	136 921 624	155 843 486	168 287 332
Рахунки до одержання	332 595	307 184	292 505	278 524	265 207	982 425
Сировина, матеріали і комплектуючі	144 043	148 364	152 815	157 400	162 122	115 176
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-
Короткострокові передплачені витрати	9 621 838	10 600 487	11 558 666	12 527 896	13 475 059	14 854 111
Сумарні поточні активи	106 761 446	121 093 308	135 487 994	149 885 444	169 745 874	184 239 045
Майно у лізингу	3 239 936	3 239 936	3 239 936	2 285 848		
САМАРНИЙ АКТИВ	119 646 301	129 907 333	140 589 670	151 608 341	169 745 874	184 239 045
Короткострокові позики	3 239 936	3 239 936	3 239 936	2 285 848		
Рахунки до сплати	19 310	19 105	18 816	18 488	18 164	37 052
Отримані аванси	1 836 968	1 892 077	1 948 839	2 007 304	2 067 523	6 994 357
Сумарні короткострокові зобов'язання	5 096 214	5 151 117	5 207 592	4311 639	2 085 688	7031 409
Довгострокові позики	19 802 632	13 322 760	6 842 888	1 317 105	-	-
Нерозподілений прибуток	94 747 455	111 433 455	128 539 190	145 979 697	167 660 186	177 207 635
Сумарний власний капітал	94 747 455	111 433 455	128 539 190	145 979 697	167 660 186	177 207 635
СУМАРНИЙ ПАСИВ	119 646 301	129 907 333	140 589 670	151 608 341	169 745 874	184 239 045

Таблиця 3.20

Рух грошових коштів підприємства на 2022-2027 рр., дол. США*

Рядок	7-12.2022р.	2023р.	2024р.	2025р.	2026р.	2027р.
Надходження від продажів	-	28138282	59760648	61648843	63498308	65403257
Витрати на матеріали і комплектуючі	-	5014044	10818886	11118541	11452097	11795660
Сумарні прямі витрати	-	5014044	10818886	11118541	11452097	11795660
Загальні витрати	94615	2374237	5437582	6208975	6940450	7038887
Витрати на персонал	-	761081	22526351	2329394	2389725	2448017
Сумарні постійні витрати	94615	3135319	7693934	8538369	9330174	9486904
Податки	-	2569401	11186960	13452975	13125217	12003132
Кеш-фло від операційної діяльності	-94615	17419518	30060868	28538958	29590819	32117560
Інші витрати підготовчого періоду	126615	11028500	7411431	-	-	-
Кеш-фло від інвестиційної діяльності	-126615	-11028500	-7411431	-	-	-
Позики	4734395	-	-	-	-	-
Виплати погашення в позик	-	-	4306575	-	-	-
Виплати відсотків по позиках	106458	1125839	-	-	-	-
Лізингові платежі	-	-	2497573	6933615	12597176	15289484
Кеш-фло від фінансової діяльності	4627937	-1125839	-6804148	-6933615	-12597176	-15289484
Баланс готівки на початок періоду	-	437138	9299282	24055357	43489744	57734693
Баланс готівки на кінець періоду	4405995	9359114	24191369	43666927	57969912	71410627

Таблиця 3.21

Рух грошових коштів підприємства на 2028-2034 рр., дол. США*

Рядок	2028р.	2029 р.	2030р.	2031р.	2032р.	2033р.	2034р.
Надходження від продажів	67365355	69386316	71467905	73611942	75820301	78094910	40454582
Витрати на матеріали і комплектуючі	12149530	12514016	12889437	13276120	13674403	14084635	6864763
Сумарні прямі витрати	12149530	12514016	12889437	13276120	13674403	14084635	6864763
Загальні витрати	8645967	8214234	7708248	7844568	8152151	8274849	6999787
Витрати на персонал	2503237	2555919	2606617	2655884	2704488	2754649	937360
Сумарні постійні витрати	11149204	10770154	10314866	10500452	10856640	11029499	7937147
Податки	12368497	13334338	14338679	15176941	15984768	18054926	9275326
Кеш-фло від операційної діяльності	31698123	32767808	33924923	34658429	35304490	34925850	16377346
Інші витрати підготовчого періоду	-	-	-	-	-	-	-
Кеш-фло від інвестиційної діяльності	-	-	-	-	-	-	-
Позики	-	-	-	-	-	-	-
Виплати погашення в позик	-	-	-	-	-	-	-
Виплати відсотків по позиках	-	-	-	-	-	-	-
Лізингові платежі	15289484	15289484	15289484	15289484	15289484	8734734	-
Кеш-фло від фінансової діяльності	-15289484	-15289484	-15289484	-15289484	-15289484	-8734734	-
Баланс готівки на початок періоду	71120871	83473159	96280711	109590786	122982959	136366052	155211137
Баланс готівки на кінець періоду	83813239	96672970	110037273	123484007	136921624	155843486	168287332

3.8. Оцінка ризиків

При здійсненні даного бізнес-плану можливі наступні ризики. Ризик затримки початку виконання плану, у тому випадку, якщо постачальники не поставлять вчасно судна або відбудуться збої в їх будівництві. Для максимального зниження цього ризику, керівнику підприємства необхідно грамотно складати договори купівлі-продажу флоту з постачальником – суднобудівним заводом, передбачивши в ньому тверді рамки будівництва і постачання суден. Ризик невиконання обсягів виробництва і реалізації продукції також можливий. Для його зниження необхідно найняти професійних працівників, що відповідають своєму рівню кваліфікації; установити премії за виконання і перевиконання плану; удосконалювати збутову мережу. Ризик зміни економічної політики держави незначний, це спостерігається лише у позитивну сторону, як розглядалося вище. Ризик конкурентної технології маловірогідний, тому що нове у технології вилову риби не розвивається. Але ж для зниження даного ризику можна систематично відслідковувати ситуацію на даному ринку; вчасно робити переоснащення й удосконалення виробництва.

При роботі підприємства можливі також технічні ризики. Вони пов'язані зі складністю проведення робіт і відсутністю на цей момент технічного проекту.

Можливо неповне використання суден і затримка у введенні технологічних систем. Заходи для зниження ризику: прискорене пророблення (або одержання гарантій від постачальників) технічного ув'язування устаткування і технічних комплексів; укладання контрактів на умові «під ключ» із санкціями за непогодженості і зриви строків; страхування технічних ризиків.

При виконанні бізнес-плану можливі виробничі ризики. Вони пов'язані в першу чергу з можливістю затримок введення в експлуатацію нових технічних засобів і недостатньо високої якості продукції. Оцінку якості і рейтингу продукції неможливо зробити з достатнім ступенем точності і тому є ризик, що вона може бути недостатньо високою. Потенціал випуску якісної продукції у перспективі високий.

Істотним ризиком може з'явитися відсутність високо кваліфікованого персоналу.

Заходи для зниження ризиків: чітке календарне планування і керування реалізацією проекту; прискорена розробка дизайн концепції, включаючи критерії якості; розробка і використання продуманої системи контролю якості продукції на всіх етапах її формування та реалізації; обґрунтування і виділення достатніх фінансових засобів для придбання високоякісного устаткування; підготовка кваліфікованих кадрів (у тому числі за рубежом).

При становленні даного виду бізнесу можуть виникнути наступні соціально-психологічні ризики: соціальна напруженість у колективі; дефіцит, плинність професійних кадрів; наявність деструктивної позиції. Заходи для зниження цього виду ризику наступні: підбор професійних кадрів (включаючи тестування), при необхідності – навчання або підвищення кваліфікації; вироблення механізму стимулювання працівників, включаючи участь у результатах роботи підприємства; система наскрізної багаторівневої інформованості колективу і керівників; розробка ефективного підходу до формування і розподілу фонду оплати праці.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

Під час виконання людиною трудових обов'язків на неї діє сукупність фізичних, хімічних, біологічних та соціальних чинників, які формують виробниче середовище. Воно забезпечує життєдіяльність під час виконання трудових обов'язків, в тому числі і працездатність, але за певних обставин ці ж чинники можуть являти небезпеку і причиняти шкоду людині.

Будь-які реальні виробничі умови характеризуються, як правило, наявністю деякої небезпеки для працюючого, що полягає у можливості захворювання, отримання травми чи іншого ушкодження організму.

Умови праці – сукупність чинників виробничого середовища і трудового процесу, які впливають на здоров'я і працездатність людини під час виконання нею трудових обов'язків. Реальне виробництво супроводжується шкідливими та небезпечними чинниками (факторами) і має певний виробничий ризик – ймовірність ушкодження здоров'я працівника під час виконання ним трудових обов'язків, що зумовлена ступенем шкідливості та/або небезпечності умов праці та науково-технічним станом виробництва.

Безпека праці – такий стан умов праці, при яких виключена дія на працюючого несприятливих виробничих факторів. Несприятливі виробничі фактори (чинники) поділяються на:

1) шкідливий виробничий фактор – небажане явище, що супроводжує виробничий процес, вплив якого на працюючого може призвести до погіршення самопочуття, зниження працездатності, захворювання (виробничо зумовленого чи професійного) і навіть смерті, як результату захворювання;

2) небезпечний виробничий фактор – небажане явище, що супроводжує виробничий процес, дія якого за певних умов може призвести до травми або іншого раптового погіршення здоров'я працівника (гострого отруєння, гострого захворювання) і навіть до раптової смерті.

Носіями небезпечних та шкідливих чинників є предмети праці, засоби виробництва, продукти праці, енергія, природнокліматичне середовище, флора, фауна, люди. Однією з причин появи несприятливих виробничих факторів є небезпечні речовини. Небезпечна речовина – це хімічна, токсична, вибухова, окислювальна, горюча речовина, біологічні агенти та речовини біологічного походження (біохімічні, мікробіологічні, біотехнологічні препарати, патогенні для людей і тварин мікроорганізми тощо), які становлять небезпеку для життя і здоров'я людей та довкілля, сукупність властивостей речовин і/або особливостей їх стану, внаслідок яких за певних обставин може створитися загроза життю і здоров'ю людей, довкіллю, матеріальним та культурним цінностям. Небезпечні та шкідливі виробничі чинники за природою дії поділяються на такі групи: фізичні, хімічні, біологічні, психофізіологічні та соціальні.

До фізичних небезпечних та шкідливих виробничих чинників належать: машини та механізми або їх елементи, а також вироби, матеріали, заготовки тощо, які рухаються або обертаються; конструкції, які руйнуються; системи, устаткування або елементи обладнання, які знаходяться під підвищеним тиском; підвищена запиленість та загазованість повітря; підвищена або понижена температура повітря, поверхонь приміщення, обладнання, матеріалів; підвищені рівні шуму, вібрації, інфразвуку, ультразвуку, іонізуючих та електромагнітних випромінювань, статичної електрики; підвищені чи понижені барометричний тиск, вологість, іонізація та рухомість повітря; підвищене значення напруги в електричній мережі; підвищена напруженість електричного, магнітного полів; відсутність чи нестача природного світла; недостатня штучна освітленість робочої зони; підвищена яскравість світла; понижена контрастність; прямий та віддзеркалений блиск; підвищена пульсація світлового потоку; гострі кромки, задирки, шершавість на поверхні заготовок, інструментів та обладнання; розташування робочих місць на значній висоті відносно землі (підлоги); слизька підлога; невагомість.

До хімічних небезпечних та шкідливих виробничих чинників належать хімічні речовини, які за характером дії на організм людини поділяються на

загальнотоксичні, подразнювальні, сенсibiliзуючі, канцерогенні, мутагенні та такі, що впливають на репродуктивну функцію.

До біологічних небезпечних та шкідливих виробничих чинників належать патогенні мікроорганізми (бактерії, віруси, рикетсії, спірохети, грибки, найпростіші) та продукти їх життєдіяльності, мікроорганізми-продуценти, живі клітини і спори, що містяться в препаратах, а також макроорганізми (рослини та тварини).

До психофізіологічних небезпечних та шкідливих виробничих чинників належать фізичні (статичні й динамічні) і нервово-психічні перевантаження (інтелектуальні, сенсорні та емоційні навантаження, монотонність праці).

До соціальних небезпечних та шкідливих виробничих чинників належать неякісна організація роботи, понаднормова робота, необхідність роботи в колективі з поганими відносинами між його членами, соціальна ізоляція з відривом від сім'ї, зміна біоритмів, незадоволеність роботою, фізична та/або словесна образа та її ризик, насильство та його ризик.

Один і той же небезпечний чи шкідливий виробничий чинник за природою своєї дії може належати одночасно до різних груп. Крім того, залежно від кількісної характеристики (рівня, концентрації тощо), тривалості впливу, шкідливий виробничий чинник може стати небезпечним.

Небезпечні та шкідливі фактори характеризуються потенціалом, якістю, часом існування або дії на людину, імовірністю появи, розмірами зони дії. Потенціалом визначається виробничий фактор з кількісного боку, наприклад, рівень шуму, сила електричного струму, концентрація газів у повітрі, дисперсність пилу. Якість фактора відбиває його специфічні особливості, які впливають на організм людини. Це, наприклад, частотний спектр шуму, дисперсність пилу, рід електричного струму.

Простір, де постійно діють або періодично виникають небезпечні й шкідливі виробничі фактори, які можуть впливати на людину, називають небезпечною виробничою зоною. Небезпечні виробничі зони можуть бути постійними або тимчасовими. Вони характеризуються геометричними розмірами,

а змінні зони – ще й імовірністю виникнення. Небезпечні виробничі зони можуть бути локальними (розміри яких співвідносні з розмірами людини) і розгорнутими (розміри яких суттєво перевищують розміри людини).

За можливим характером впливу на людину несприятливі виробничі чинники поділяються на прості (електричний струм, підвищена забрудненість повітря тощо) та похідні, які викликаються взаємодією простих факторів (вибухи, пожежі). За наслідками розрізняють чинники, котрі викликають втому людини (нервово-психічне та фізичне перенавантаження), захворювання (загальні та професійні), травматизм, аварії, пожежі. За збитком розрізняють чинники, котрі завдають соціального збитку (погіршують здоров'я, знижують тривалість життя, перешкоджають гармонійному розвитку особи тощо) та економічного збитку (зниження продуктивності праці, невиходи на роботу, оплата листків тимчасової непрацездатності).

Розглянемо санітарно-гігієнічні вимоги на нашому підприємстві в фінансовому відділі. Вимоги до приміщення на нашому підприємстві, задовольняють нормативним показникам.

Площу приміщень, в яких розташовують персональні комп'ютери, визначають згідно з чинними нормативними документами з розрахунку на одне робоче місце, обладнане ПК: площа – не менше 6,0 кв. м, обсяг – не менше 20,0 куб. м, з урахуванням максимальної кількості осіб, які одночасно працюють у зміні. Робочі місця повинні бути розташовані на відстані не менше ніж 1 м. від стіни з вікном, відстань між бічними поверхнями комп'ютерів має бути не меншою за 1,2 м; відстань між тильною поверхнею одного комп'ютера та екраном іншого не повинна бути меншою 2,5 м; прохід між рядами робочих місць має бути не меншим 1 м³.

Заземлені конструкції, що знаходяться в приміщенні (батареї опалення, водопровідні труби, кабелі із заземленим відкритим екраном), надійно захищені. У приміщенні з персональними комп'ютерами щоденно проводиться вологе прибирання [31, с. 97].

В відділі є медичні аптечки першої допомоги та система автоматичної пожежної сигналізації з димовими пожежними сигналізаціями та переносними вуглекислотними вогнегасниками в кількості 2 шт. на кожні площі приміщення. Підходи до засобів пожежогашіння вільні.

Вимоги до параметрів мікроклімату

Мікрокліматичні умови виробничих приміщень характеризуються такими показниками:

- температура повітря,
- відносна вологість повітря,
- швидкість руху повітря,
- інтенсивність теплового (інфрачервоного) опромінення,
- температура поверхні.

За ступенем впливу на тепловий стан людини мікрокліматичної умови поділяють на оптимальні та допустимі.

Для робочої зони виробничих приміщень встановлюються оптимальні та допустимі мікрокліматичні умови з урахуванням важкості виконуваної роботи та періоду року. При одночасному виконанні в робочій зоні робіт різної категорії важкості рівні показників мікроклімату повинні встановлюватись з урахуванням найбільш чисельної групи працівників.

1. Оптимальні умови мікроклімату встановлюються для постійних робочих місць (табл. 4.1).

Показники температури повітря в робочій зоні по висоті та по горизонталі, а також протягом робочої зміни не повинні виходити за межі нормованих величин оптимальної температури для даної категорії робіт, вказаної в табл. 4.1.

Температура внутрішніх поверхонь робочої зони (стіни, підлога, стеля), технологічного обладнання (екрани і т. ін.), зовнішніх поверхонь технологічного устаткування, огорожуючих конструкцій не повинна виходити більш ніж на 2° С за межі оптимальних величин температури повітря для даної категорії робіт, вказаних в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Оптимальні величини температури, відносної вологості та швидкості руху повітря в робочій зоні виробничих приміщень

Період року	Категорія робіт	Температура повітря	Відносна вологість	Швидкість руху, м/сек.
Холодний період року	Легка Іа	22 – 24	60 – 40	0,1
	Легка Іб	21 – 23	60 – 40	0,1
	Середньої важкості Іа	19 – 21	60 – 40	0,2
	Середньої важкості Іб	17 – 19	60 – 40	0,2
	Важка ІІІ	16 – 18	60 – 40	0,3
Теплий період року	Легка Іа	23 – 25	60 – 40	0,1
	Легка Іб	22 – 24	60 – 40	0,2
	Середньої важкості Іа	21 – 23	60 – 40	0,3
	Середньої важкості Іб	20 – 22	60 – 40	0,3
	Важка ІІІ	18 – 20	60 – 40	0,4

При виконанні робіт операторського типу, пов'язаних з нервово-емоційним напруженням в кабінетах, пультах і постах керування технологічними процесами, в залах обчислювальної техніки та інших приміщеннях повинні дотримуватися оптимальні умови мікроклімату (температура повітря 22-24° С, відносна вологість 60-40 %, швидкість руху повітря не більш 0,1 м/сек.).

Допустимі умови мікрокліматичних умов встановлюються у випадках, коли на робочих місцях не можна забезпечити оптимальні величини мікроклімату за технологічними вимогами виробництва, технічною недосяжністю та економічно обгрунтованою недоцільністю.

Величини показників, які характеризують допустимі мікрокліматичні умови, встановлюються для постійних і непостійних робочих місць, які наведені в табл. 4.2.

Перепад температури повітря по висоті робочої зони при забезпеченні допустимих умов мікроклімату не повинен бути більше 3° С для всіх категорій

робіт, а по горизонталі робочої зони та протягом робочої зміни – виходити за межі допустимих температур для даної категорії роботи, вказаних в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Допустимі величини температури, відносної вологості та швидкості руху повітря в робочій зоні виробничих приміщень

Період року	Категорія робіт	Температура, ° С				Відносна вологість (%) на робочих місцях - постійних і непостійних	Швидкість руху (м/сек.) на робочих місцях - постійних і непостійних
		Верхня межа		Нижня межа			
		На постійних робочих місцях	На непостійних робочих місцях	На постійних робочих місцях	На непостійних робочих місцях		
Холодний період руху	Легка Іа	25	26	21	18	75	не більше 0,1
	Легка Іб	24	25	20	17	75	не більше 0,2
	Середньої важкості Іа	23	24	17	15	75	не більше 0,3
	Середньої важкості Іб	21	23	15	13	75	не більше 0,4
	Важка ІІІ	19	20	13	12	75	не більше 0,5
Теплий період року	Легка Іа	28	30	22	20	55 – при 28° С	0,2 – 0,1
	Легка Іб	28	30	21	19	60 – при 27° С	0,3 – 0,1
	Середньої важкості Іа	27	29	18	17	65 – при 26° С	0,4 – 0,2
	Середньої важкості Іб	27	29	15	15	70 – при 25° С	0,5 – 0,2
	Важка ІІІ	26	28	15	13	75 – при 24° С і нижче	0,6 – 0,5

Температура внутрішніх поверхонь приміщень (стіни, підлога, стеля), а також температура зовнішніх поверхонь технологічного устаткування або його

захисних обладнань (екранів і т. ін.) не повинна виходити за межі допустимих величин температури повітря для даної категорії робіт, вказаних в табл. 4.2.

Інтенсивність теплового опромінення працюючих від нагрітих поверхонь технологічного устаткування, освітлювальних приладів, інсоляція від застаканих огорожень не повинна перевищувати 35,0 Вт/м² – при опроміненні 50 % та більше поверхні тіла, 70 Вт/м² – при величині опромінюваної поверхні від 25 до 50 %, та 100 Вт/м² – при опроміненні не більше 25 % поверхні тіла працюючого.

При наявності джерел з інтенсивністю 35,0 Вт/м² і більше температура повітря на постійних робочих місцях не повинна перевищувати верхніх меж оптимальних значень для теплої періоду року, на непостійних – верхніх меж допустимих значень для постійних робочих місць.

При наявності відкритих джерел випромінювання (нагрітий метал, скло, відкрите полум'я) допускається інтенсивність опромінення до 140,0 Вт/м². Величина опромінюваної площі не повинна перевищувати 25 % поверхні тіла працюючого при обов'язковому використанні індивідуальних засобів захисту (спецодяг, окуляри, щитки).

У виробничих приміщеннях, які розташовані в районах з середньою максимальною температурою найбільш жаркого місяця вище 25° С згідно з БніП “Будівельна кліматологія” допускаються відхилення від величин показників мікроклімату, вказаних в табл. 2, для даної категорії робіт, але не більше ніж на 3° С. При цьому швидкість руху повітря повинна бути збільшена на 1,1 м/сек., а відносна вологість повітря знижена на 5 % при підвищенні температури на кожний градус вище верхньої межі допустимих температур повітря, вказаних в табл. 4.2 [26].

Вимоги до освітлення. Відносно вікон робоче місце розміщено так, що природне світло з лівого боку, що забезпечує коефіцієнт природної освітленості не нижче 1,5 %. Робоче місце, обладнане ПК розташоване так, що попадання в очі прямого світла не допускається. Джерела штучного світла рекомендується розташувати з обох сторін від екрану паралельно напрямку зору. Щоб і уникнути світових блисків від екрану, клавіатури, освітлювальних пристроїв, сонця в

напрямку очей застосовуються анти-блисківі сітки, спеціальні фільтри для екрану, захисні козирки, жалюзі на вікнах. Вікна приміщень повинні мати регульовальні пристрої для відкривання.

Штучне освітлення приміщення обладнане системою загального рівномірного освітлення. У приміщенні, переважають роботи з документами, тому допускається вживати систему комбінованого освітлення (додатково до загального освітлення встановлюються світильники місцевого освітлення). Загальне освітлення виконане у вигляді суцільних світильників, що розміщуються збоку від робочих місць паралельно лінії зору працівників. Допускається застосовувати світильники таких класів світлорозподілу:

- світильники прямого світла – П;
- переважно прямого світла – Н;
- переважно відбитого світла – В [26].

Вимоги до організації робочого місця.

Конструкція робочого місця користувача ПК забезпечує підтримання оптимальної робочої пози з такими ергономічними характеристиками: ступні ніг – на підставці для ніг; стегна – в горизонтальній площині; передпліччя – вертикально; лікті – під кутом 70-90 град, до вертикальної площини; зап'ястя зігнуті під кутом не більше 20 град, відносно горизонтальної площини, нахил голови – 15-20 град, відносно вертикальної площини.

Користування ПК є основним видом діяльності в відділі, тому ПК і його допоміжні пристрої (принтер, сканер) розміщується на основному робочому столі, з лівого боку. Кут між поздовжніми осями основного та приставного столів становить 90-140 град.

Висота робочої поверхні столу для ПК межах 680-800 мм, а ширина – забезпечує можливість виконання операцій в зоні досяжності моторного поля.

Робоче сидіння користувача ПК має такі основні елементи: сидіння, спинку, стаціонарні підлокітники. У конструкції сидіння є додаткові елементи, що не є обов'язковими: підголівник та підставка для ніг. Робоче сидіння користувача ПК є

підйомно-поворотним, воно регулюється за висотою, кутом нахилу сидіння та спинки, за відстанню спинки до переднього краю сидіння, висотою підлокітників.

Монітор та клавіатура розташовуються на оптимальній відстані від очей користувача, не ближче 600 мм, з урахуванням розміру алфавітно-цифрових знаків та символів.

Відстань від екрана до ока працівника наведена в таблиці 4.3.

Таблиця 4.3

Відстань від екрану до ока

При розмірі екрану по діагоналі	Відстань від екрану до ока працівника
35 / 38 см (14"/15")	600 – 700 мм
43 см (17")	700 – 800 мм
48 см (19")	800 – 900 мм
53 см (21")	900 – 1000 мм

Розташування монітору забезпечує зручність зорового спостереження у вертикальній площині під кутом $+30$ град, від лінії зору працівника. Клавіатуру розміщується на поверхні столу або на спеціальній, регульованій за висотою, робочій поверхні окремо від столу на відстані 100-300 мм від краю, ближчого до працівника. Кут нахилу клавіатури має бути в межах 5-15 град. Робоче місце з ПК оснащено пюпітром (тримачем) для документів, що легко переміщується. Пюпітр (тримач) для документів рухомий та встановлений вертикально на тому ж рівні та відстані від очей користувача ПК, що і монітор.

Розміщення принтера або іншого пристрою введення-виведення інформації на робочому місці має забезпечувати добру видимість монітору, зручність ручного керування пристроєм введення-виведення інформації в зоні досяжності моторного поля: по висоті 900-1300 мм, по глибині 400-500 мм. При потребі високої концентрації уваги під час виконання робіт з високим рівнем напруженості суміжні робочі місця з ПК необхідно відділяти одне від одного перегородками висотою 1,5-2 м [31, с.118].

Вимоги електробезпеки на підприємств КП дотримані нижче перерахованих норм.

Лінія електромережі для живлення персональних комп'ютерів, їх периферійних пристроїв (принтер, сканер тощо) виконується як окрема групова трипровідна мережа, шляхом прокладання фазового, нульового робочого та нульового захисного провідників. Нульовий захисний провідник використовується для заземлення (занулення) електроприймачів.

Використання нульового робочого провідника як нульового захисного провідника забороняються. Нульовий захисний провід прокладається від стійки групового розподільчого щита, розподільчого пункту до розеток живлення. Не допускається підключення на щиті до одного контактного затискача нульового робочого та нульового захисного провідників.

Площа перерізу нульового робочого та нульового захисного провідника в груповій трипровідній мережі повинна бути не менше площі перерізу фазового провідника. Усі провідники повинні відповідати номінальним параметрам мережі та навантаження, умовам навколишнього середовища, умовам розподілу провідників, температурному режиму тощо. У приміщенні, де одночасно експлуатується або обслуговується більше п'яти 1 персональних комп'ютерів, на помітному та доступному місці встановлюється аварійний резервний вимикач, який може повністю вимкнути електричне живлення приміщення, крім освітлення.

Персональний комп'ютери, периферійні пристрої повинні підключатися до електромережі тільки з допомогою справних штепсельних з'єднань і електророзеток заводського виготовлення. Штепсельні з'єднання та електророзетки крім контактів фазового та нульового робочого провідників повинні мати спеціальні контакти для підключення нульового захисного провідника. Конструкція їх має бути такою, щоб приєднання нульового і захисного провідника відбувалося раніше ніж приєднання фазового та нульового робочого провідників. Порядок роз'єднання при відключенні має бути зворотним. Необхідно унеможливити з'єднання контактів фазових провідників з контактами нульового захисного провідника. Неприпустимим є підключення комп'ютерів,

периферійних пристроїв до звичайної двопровідної електромережі, в тому числі – з використанням перехідних пристроїв.

Штепсельні з'єднання та електророзетки для напруги 12 В та 36 В за своєю конструкцією повинні відрізнятися від штепсельних з'єднань для напруги 127 В та 220 В.

Для підключення переносної електроапаратури застосовують гнучкі проводи в надійній ізоляції. Тимчасова електропроводка від переносних приладів до джерел живлення виконується найкоротшим шляхом без заплутування проводів у конструкціях машин, приладів та меблях [31, с.130].

Таким чином, облаштування робочих місць на новому підприємстві у сфері виробництва, обладнаних персональними комп'ютерами, будуть забезпечуватись: належні умови освітлення приміщення і робочого місця, відсутність відблисків; оптимальні параметри мікроклімату, належні ергономічні характеристики основних елементів робочого місця.

ВИСНОВКИ

Після написання випускної кваліфікаційної роботи можна зробити наступні підсумки.

Підприємство – це самостійний господарський суб'єкт, що має право юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність з метою одержання прибутку.

У ринковій економіці підприємці не можуть досягти успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати інформацію про положення на ринку конкурентів, власні перспективи і можливості.

Жодне підприємство не може функціонувати прибутково в умовах ринкової економіки без ретельно підготовленого бізнес-плану. Бізнес-план дає детальні пояснення, як відбуватиметься управління підприємством, з тим щоб забезпечити його прибутковість, а також повернення інвестицій. Постійні зміни економічного середовища, в якому діє підприємство, припускають уточнення і перегляд бізнес-плану, що в свою чергу, вимагає вироблення механізму залучення управлінського персоналу до даної роботи.

Бізнес-план складається для зовнішніх і внутрішніх цілей. Зовнішня сторона бізнес-плану призначається для виправдання довіри інвесторів і кредиторів, переконання їх у потенційних можливостях компанії, компетентності її співробітників, а також необхідності надання їй стратегічної та фінансової допомоги. Іншими словами, відсутність ретельно продуманого бізнес-плану, систематично відкоригованого відповідно до мінливих умов ринку, є істотним недоліком, що відображає слабкість управління компанією, що в підсумку ускладнює можливості залучення фінансових ресурсів і досягнення довгострокової стабільності в конкурентному середовищі. Цей документ є базисом всієї планової і виконуючої діяльності підприємства.

Аналіз результатів досліджень стану і перспектив ринку рибної сировини і продукції в світі і в Україні свідчить про зниження об'ємів вилову морської риби і збільшення масової частки прісноводних об'єктів аквакультури.

Український ринок риби і морепродуктів імпортозалежний. За підсумками 2020 року постачання риби в Україну скоротилось.

Асортимент рибної продукції представлений традиційними харчовими продуктами, серед яких відсутнє пресервне виробництво з прісноводних риб. В Україні є сировинні можливості для збільшення повноцінної харчової продукції з прісноводної риби, зокрема за рахунок впровадження інноваційних технологій пресервів функціонального призначення.

У випускній дипломній роботі пропонується створення підприємства у рибпромисловості, яке буде займатися виловом риби у басейні Чорного моря та розташовуватися у м. Очаків Миколаївської області. Новостворене підприємство буде функціонувати у формі приватного акціонерного товариства у складі трьох засновників: асоціації рибпромисловості, ТОВ “Рибпром” та адміністрації Миколаївської області.

Цілями реалізації бізнес-плану є: створення спеціалізованої ярусоловної флотилії в рамках єдиного підприємства з метою розвитку прибережного рибальства в Чорному морі; промисловий лов щорічно недовикористовуваних об’єктів морського промислу; випуск високоякісної рибної продукції на рівні міжнародних стандартів; розвиток взаємовигідного партнерства і торгівлі з країнами ЄС; інтеграція в міжнародну систему маркетингу рибних продуктів; створення не менш 250-300 додаткових робочих місць.

Загальна потреба в інвестиціях для фінансування бізнес-плану складає 75 млн. дол. США, у тому числі безпосередньо в будівництво суден 70 млн. дол. США.

Форма інвестування – міжнародний фінансовий лізинг.

Термін лізингу 10 років з виплатою лізингових платежів, що включають у себе основну суму і 15% комісії кожні 6 місяців, з відстрочкою першого платежу на 1 рік.

Строк окупності розробленого бізнес-плану 14 міс.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акулюшина М.О. Особливості розробки антикризового бізнес-плану в умовах кризових явищ / М.О. Акулюшина, А.С. Костенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2021. – № 1. – С. 4-6.
2. Артюх І.С. Роль бізнес-планування у розвитку підприємництва / І.С. Артюх // Управління розвитком. – 2019. – № 14. – С. 117-118.
3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посібник / Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиденко Г.О., Дерев'янка О.Г. – [Вид. 2-ге, доп.]. – К.: КНЕУ, 2016. – 379 с.
4. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства: навч. посіб. / Бескровна Л.О. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2018. – 124 с.
5. Борщевський П.П. Рибний ринок України: проблеми і перспективи розвитку / П. П. Борщевський, М.С. Стасишен // Економіка України. – 2016. – № 3. – С. 51-57.
6. Вдовенко Н.М. Регуляторная политика государства и механизмы ее реализации в перспективных отраслях экономики, связанных с рыбным хозяйством / Н.М. Вдовенко // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2020. – № 3 (71). – С. 10-14.
7. Величко В.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / В.В. Величко – Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2016. – 169 с.
8. Горлачук В.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2016. – 344 с.
9. Должанський І.З. Бізнес-план: технологія розробки. Навчальний посібник / Должанський І.З., Загорна Т.О. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 384 с.
10. Ємцев В.І. Счасний стан та конкурентоспроможність рибної галузі в Україні / Ємцев В.І. // Наукові праці НУХТ. – 2021. – №3. – С. 132-134.

11. Економіка підприємства: підручник / Л.Г. Мельник, О. І. Каринцева, С.М. Ілляшенко та ін.; за заг. ред. Л.Г. Мельника. – 3-е вид, випр. – Суми: Університетська книга, 2018. – 648 с.
12. Економіка підприємства. Підручник / Швиданенко Г.О., Васильков В.Г., Гончарова Н.П. [та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2015. – 598 с.
13. Закон України «Про аквакультуру» від 08.09.2018 р. № 5293-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
14. Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 18.09.2018 р. № 3667-17 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
15. Закон України «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» від 06.02.2003 р. №486-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
16. Іванілов О.С. Економіка підприємства / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 728 с.
17. Калиниченко А.В. Необхідність розробки бізнес-плану в сучасних умовах ринку / А.В. Калиниченко // Управління розвитком. - 2020. - № 1. - С. 72-74.
18. Кривицька О.Р. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.Р. Кривицька. – Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2019. – 296 с.
19. Лохматов С.О. Організація оперативного планування на підприємствах малого бізнесу / С.О. Лохматов // Відповідальна економіка. – 2018. – Вип. 4. – С. 70-71.
20. Македон В.В. Бізнес-планування: навчальний посібник / В.В. Македон. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 236 с.
21. Михнева Е.Г. Рынок рыбы, морепродуктов в Украине и перспективы его развития / Михнева Е.Г., Лебская Т.К. // Продовольча індустрія АПК. – 2018. – №3. – С. 8-11.

22. Отенко В.І. Стратегічні зміни на підприємстві: сутність, види, інструментарій / Отенко В.І., Гронь О.В. // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2017. – № 8. – С. 204-207.

23. Офіційний сайт Державного агентства рибного господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://darg.gov.ua>.

24. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

25. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посібник / Алексєєва М.М. – К.: Фінанси і статистика, 2017. – 248 с.

26. Правила безпеки праці для працівників суден портового і службово-допоміжного флоту рибного господарства НПАОП 05.0-1.01-07/ Наказ Держком України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду від 24.01.2007 р. №13. Зареєстр. в Мінюст України 6 .02.2007 р. за №101/13368; Включено до державного реєстру НПАОП 8.02.07р №352.

27. Примак А.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / А.В. Примак та ін. – Львів: Новий Світ - 2019, 2018. – 439 с.

28. Пугачевська К.Й. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці / Пугачевська К.Й., Плют Т.С. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2017. – № 21.1. – 469 с. – С. 256-260.

29. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – 4-те вид. – К.: Каравела, 2020. – 352 с.

30. Телєтов О.С. Бізнес-план. Навчальний посібник / О.С. Телєтов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2021. – 104 с.

31. Ткачук А.І. Основи охорони праці. Курс лекцій: Навчальний посібник / А.І. Ткачук, С.О. Кононенко, С.М. Богомаз-Назарова. – Кіровоград: РВВ КДПУ ім. В. Винниченка, 2019. – 164 с.

32. Череп А.В. Необхідність бізнес-планування / А.В. Череп, О.А. Лисенко. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2015_6_1/119-122.pdf.

33. Чичун В.А. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності / Чичун В.А., Паламарчук В.Д. // Соціум. Наука. Культура. – 2016. – 21(18). – 86 с. – С. 58-63.

34. Яркіна Н. М. Стратегія управління рибогосподарською діяльністю / Н.М. Яркіна // Економіка України. – 2020. – № 2(627). – С. 63-70.

35. Яркіна Н.Н. Рыбное хозяйство Украины как часть мирового рыбохозяйственного комплекса: тенденции, проблемы, перспективы / Н.Н. Яркіна // Економічний часопис – XXI. – 2019. – № 3-4 (1). – С. 75-78.