

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-консультаційний центр
заочної освіти
Кафедра публічного управління та
менеджменту природоохоронної
діяльності

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: Вдосконалення розробки бізнес-плану із застосуванням методів
економіко-математичного моделювання

Виконав студент групи _____
спеціальності 073 «Менеджмент»
Федяєва Олена Григорівна

Керівник ст. викладач
Чернишов Олексій Сергійович

Консультант _____

Рецензент к.геогр.н., доцент ОДЕКУ
Нагаєва Світлана Павлівна

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Навчально-консультаційний центр заочної освіти
Кафедра Публічного управління та менеджменту природоохоронної діяльності
Рівень вищої освіти бакалавр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
(шифр і назва)
Освітня програма Менеджмент
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри Павленко О.П.
«19» квітня 2021 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

студенту(ці) Федяєвій Олені Григорівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Вдосконалення розробки бізнес-плану із застосуванням методів економіко-математичного моделювання

керівник роботи ст. вик. Чернишов Олексій Сергійович
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ОДЕКУ від “ ” 2021 року №

2. Строк подання студентом роботи
3. Вихідні дані до роботи: Закони України, збірники статистичних даних, періодичні видання, навчальні видання з бізнес-планування

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Огляд теоретичних та практичних питань, пов'язаних із тематикою роботи. Аналіз умов та положень які впливають на реалізацію проекту. Встановлення оптимальної конфігурації та вихідних даних розрахунку проекту. Розрахунок показників проекту та їх аналіз

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Таблиці, графіки, діаграми, що ілюструють хід розробки проекту та отримані результати.

Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 19 квітня 2021 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Оцінка виконання етапу	
			у %	за 4-х бальною шкалою
1.	Робота з літературними джерелами	19.04-24.04.21		
2.	Робота над розділом 1 «БІЗНЕС-ІДЕЯ ТА ШЛЯХИ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА»	25.04-07.05.21		
3.	Робота над розділом 2 «МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РОЗГОРТАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА КАЛЬКУЛЯЦІЯ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ПРОДАЖ»	08.05-19.05.21		
4.	Рубіжна атестація	11.05-15.05.21		
5.	Робота над розділом 3 «РОЗРАХУНОК БІЗНЕС-ПЛАНУ»	20.05-03.06.21		
6.	Оформлення роботи	04.06-06.06.21		
7.	Здача роботи на кафедрі (п.4.1)	07.06.21		
	Інтегральна оцінка виконання етапів календарного плану (як середня по етапам)			

Студент _____

(підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____

(підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

	Вступ	5
1	РОЗДІЛ 1. БІЗНЕС-ІДЕЯ ТА ШЛЯХИ СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1	Опрацювання бізнес-ідеї	7
1.2	Маркетингове дослідження та встановлення цін на продукцію	11
1.2.1	Алюмінієві човни	13
1.2.2	Пластикові човни	17
1.2.3	Гумові надувні човни	21
1.2.4	Окреслення ринкової ніші та встановлення ціни на продукцію	25
1.2.5	Деталізація маркетингового плану	28
1.3	Попередня оцінка собівартості продукції	30
2	РОЗДІЛ 2. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ РОЗГОРТАННЯ ВИРОБНИЦТВА ТА КАЛЬКУЛЯЦІЯ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ПРОДАЖ	36
2.1	План-графік створення виробництва та виробничий план першого етапу	36
2.2	Розрахунок показників бізнес-плану із використанням методів економіко-математичного моделювання	40
2.3	Встановлення умов розміщення виробництва та вартості приміщення	42
2.4	Встановлення організаційної структури підприємства та штатного розкладу	43
2.5	Організаційно-правова форма підприємства та сертифікація виробництва	47
3	РОЗДІЛ 3. РОЗРАХУНОК БІЗНЕС-ПЛАНУ	52
3.1	Стартові витрати	52
3.2	Виробничі витрати	55
3.3	Оцінка стійкості виробництва	56
3.4	Рух грошових коштів та бухгалтерський баланс	57
3.5	Оцінка ризиків	63
	Висновки	65
	Література	67
	Додатки	69
	Додаток 1. Резюме бізнес-плану	70

ВСТУП

Бакалаврська кваліфікаційна робота «Вдосконалення розробки бізнес-плану із застосуванням методів економіко-математичного моделювання» виконана на основі дослідження конкретного проекту створення нового підприємства морегосподарського комплексу в одеському регіоні. Розглянуто завдання створення підприємства з будівництва маломірних плавзасобів із застосуванням державної програми підтримки малого бізнесу 5-7-9. При моделюванні роботи малого підприємства необхідно врахувати специфіку продаж. В роботі розглянуто декілька варіантів алгоритму продажу продукції та змодельовано рух коштів.

Актуальність теми. Вже декілька років діє програма 5-7-9, але згідно офіційної інформації на сайті програми підприємці мають труднощі із написанням реалістичних бізнес-планів, які, з іншого боку, могли б представити позитивні риси бізнес-проекту. В роботі буде досліджено застосування інструментів моделювання для розробки бізнес-плану. Для конкретизації розрахунків обрано завдання складання бізнес-плану нового підприємства.

Мета і завдання дослідження. Відповідно до теми бакалаврської кваліфікаційної роботи, метою є розробка бізнес-плану в якому за допомогою методів економіко-математичного моделювання обґрунтовується доцільність реалізації бізнес проекту та можливість кредитувати виробництво на умовах державної програми кредитування 5-7-9. Для цього необхідно виконати наступні завдання:

- Провести загальний огляд обраного напрямку діяльності, методів та технологій, що застосовуються у виробництві.

- Проаналізувати стан ринку, попит, конкурентні підприємства та наявність аналогічних товарів. Встановити за методом аналогів прийнятну ціну на продукцію.

- Проаналізувати особливості процесу реалізації товару та надходження коштів від покупців.

- Обрати оптимальні варіанти продажу продукції, які забезпечать конкурентні переваги.

- Провести розрахунки економічних показників проекту у формі бізнес-плану та економічний аналіз на основі створеної моделі продаж.

Предмет дослідження – методика розробки моделі функціонування малого підприємства в умовах ринку, яка дозволяє отримати розрахункові результати до запуску виробництва.

Методи дослідження – економічний аналіз, аналіз літературних джерел та порівняльний аналіз. Синтез на основі аналітично відібраних матеріалів. Чисельні розрахунки із використанням ПЕОМ.

Теоретична доцільність та практична значущість результатів кваліфікаційної роботи полягає у тому, що на базі проведених досліджень заплановано подання бізнес-плану створення малого підприємства до декілька бануів – учасників державної програми 5-7-9 для отримання фінансування проекту на оптимальних умовах.

В теоретичному розділі роботи будуть розглянуті бізнес-ідея та шляхи створення підприємства, специфіка обраного напрямку господарської діяльності.

В аналітичній частині роботи досліджується ринок аналогічної продукції в Україні та встановлюється яка саме продукція може користуватися максимальним попитом у яких категорій споживачів.

У розрахунковому розділі встановлюються показники реалізації продукції та варіанти руху грошових коштів. Створюється відповідна модель, яка включається до розрахунку бізнес-плану. При розробці бізнес плану додаткові можливості дає економіко-математичне моделювання.

ВИСНОВКИ

Розробка бізнес-плану створення підприємства по будівництву маломірних плавзасобів, проведена у роботі, показала, що цей напрямок є затребуваним і перспективним. Проект має гарні інвестиційні перспективи. Планована структура підприємства відповідає тенденції розвитку малого бізнесу в Україні. Додаткової привабливості проекту надають недавно прийняті спрощення умов реєстрації човні довжиною до 4 метрів. Також можна очікувати, що карантинні обмеження приведуть до зростання популярності внутрішнього туризму та підвищенню попиту на маломірні індивідуальні плавзасоби.

При створенні розрахункової моделі бізнес-плану були застосовані методи економіко-математичного моделювання, що дозволило врахувати усі нюанси маркетингової стратегії та специфіки заходів з забезпечення попиту на продукцію підприємства на початковому етапі. На підставі проведеного аналізу ринку та існуючих технологій запропонована лінійка продукції та технологічна схема виробництва. Визначено структуру та склад матеріально-технічної бази виробництва та штат. Продукт, вироблений підприємством відноситься до речей довгострокового користування, та не втрачає споживчих якостей на протязі досить довгого часу. При плануванні розвитку виробництва запропоновано розвиток у три етапи. На першому етапі це сезонне виробництво кустарного типу. На другому етапі це мале підприємство із малосерійним виробництвом. На третьому етапі це сучасне промислове виробництво.

Це означає, що якщо попит на човни не підтвердиться, можна буде зупинити розвиток проекту на 1 або 2 етапі. Проаналізовано структуру ринку та встановлено перспективні ринкові ниші для запропонованої лінійки продуктів. Розроблено чіткий маркетинговий підхід. Для швидкого запуску збуту запропоновано укладення лізингових договорів на першу партію продукції. Тривалість першого етапу 8 місяців одного року з травня по

грудень (один курортний сезон). За ітогами першого року приймається рішення про доцільність розвитку підприємства до 2-го етапу. По результатам наступних сезонів – про доцільність розвитку до 3-го етапу. Цілому проект на базі даних моделювання економічних показників виглядає позитивно.

Виробництво маломірних судів, крім просто економічного компонента грає й інфраструктурну роль. Додаткові можливості виникають «на стику» з іншими видами діяльності. Виникає попит на навчання судноводителів, послуги зберігання плавзасобів поблизу місць відпочинку, приїжджі туристи отримують можливість випробувати ще один вид прекрасного відпочинку. Збільшується число замовлень на технічний огляд плавзасобів й оформлення документів. Виникає попит на юридичні послуги з виконання цих дій для тих, хто воліє заплатити, а не робити все самостійно. Після того, як парк плавзасобів істотно збільшиться виникне необхідність у їхньому ремонті й модернізації. З'явиться можливість проведення змагань й інших масових заходів.

Бажано щоб процес задоволення попиту на плавзасоби йшов паралельно із процесом лібералізації формальностей, необхідних для виходу в море, зберігання човнів та просто спуску їх на воду. З огляду на те, що окремі кроки в цьому напрямку влада вже продемонструвала (дозволене спрощене оформлення виходу плавзасобів у двомильну прибережну зону, скасовано необхідність оформлення реєстраційних документів на човни довжиною до 4 метрів), можна чекати, що незабаром з'являться інші нововведення. Це ще підштовхне попит на човни й швертботи прогулянкового класу.

Використання методів методи економіко-математичного моделювання дозволяє проводити оцінку бізнес проектів комплексно та розраховувати економічні перспективи для різних варіантів та стратегій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України
2. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). К., 2007. 436 с.
3. Громило С. Ідея гармонії й краси в житті з природою. Туристські маршрути України.- //Краєзнавство. Географія. Туризм. - 2003. - №21-23. - С. 3-20.
4. Одеська область: Територіальна організація й структура господарства /Під ред. Топчиева А.Г.- Одеса: Маяк, 1991. - 312 з
5. Рутинський М.Й. Географія туризму України: Навч. Посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004.-166с.
6. Стржалковский В.И. Макроекономічні умови розвитку сфери туризму.- К. Центр навчальної літератури, 2006.-79с.
7. Степнов И.М. Бізнес-плани. Полне довідкове руковдство. - М: 10. Лабораторія базових знань, 2001. - 240 с.
8. Ревинский И. А., Романова Л. С. Поводження фірми на ринку послуг. Туризм і подорожі: Навчальна допомога.- Новосибірськ: Сиб. Унив. З, 2001.-304 с.
9. Мальська М. П., Зле В. В. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навч. посіб.? К.: Центр учбової л-ри, 2007.? 424 с.
10. Бойко М., Гапкало Л. Засади формування пріоритетних напрямів туристичної політики України.- //Регіональна економіка. - 2005. - №1. - С. 222-229.
11. Дурович А.П., Компанев А.С.. Маркетинг у туризмі: - навчальна допомога. Мінськ: "Экономпресс, 2005.- 521с.
12. Бурів В. П., Ломакин А. Л., Морошкин В. А. Бізнес-план фірми: теорія й практика. М.: Асоціація авторів і видавців «ТАНДЕМ». Видавництво «ЭКМОС», 2000

13. Стратегія інноваційного розвитку України 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів
14. Постанова від 8 грудня 2010 долі N 1110 Київ «Про внесення змін до Положення про прикордонний режим»
15. «Про затвердження Положення про визначення туристських вітрильних суден як спортивних та порядок їх обліку» : Наказ Міністерства юстиції України від 2004N1561
16. Правила користування маломірними суднами на водних об'єктах в Одеській області: Затверджено Рішенням Одеської обласної зароди від 29.02.2009 р. № 485- V Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво: під наук. редакцією В. І. Пили – Хмельницький: ХУУП, 2006 – 412 с.
17. *Гладій, І. Й.* Регіональна політика та сценарії просторового розвитку ЄС / І. Й. Гладій // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. - Сб. науч. тр. - Донецьк: Донну, 2008. - С. 64-71.
18. <http://biz.liga.net>
19. <http://ru.wikipedia.org>
20. <http://news.liga.net>
21. <https://www.kmu.gov.ua/news/vladislav-kriklij-sproshcheno-reyestracijy-suden>
22. <https://www.adventurer.com.ua/catalog/lodki-47>
23. <http://kapitan.ua/product/plastikovaja-progulochnaja-grebnaja-lodka-grand-regatta-rg370/>
24. <http://shipregister.ua/books/index.html>
25. <https://oda.odessa.gov.ua/documents>
26. <https://regionguide.od.ua/>

ДОДАТКИ

до кваліфікаційної роботи бакалавра

на тему: Вдосконалення розробки бізнес-плану із застосуванням методів економіко-математичного моделювання

ДОДАТОК 1.

РЕЗЮМЕ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Я, Сидоров Микита Петрович, прагну зайнятися приватним бізнесом, де зможу застосовувати напрацьовані знання і досвід для втілення своєї мети.

Мета мого бізнесу полягає в отриманні прибутку від продажу побудованих на моєму підприємстві маломірних плавзасобів з морської фанери. Вказаний вид діяльності, як ідея бізнесу, обраний мною, оскільки я опрацьовую цей напрямок діяльності вже близько 20 років. Займатися парусним спортом на маломірних плавзасобах з морської фанери я почав ще у 70-ті роки минулого століття. Потім ходив на яхтах різних типів. Зараз маю кваліфікацію яхтеного капітана.

Маю досвід приватного підприємця з 2000 року. З 2007 року є одним із засновників малого підприємства з виконання водозлазно-технічних робіт. Стан справ із забезпеченістю плавзасобами на морському узбережжі та прісноводних водоймах знаю з власного досвіду. Вважаю що зараз саме відкривається гарна можливість відродити та розвинути напрямок будівництва маломірних плавзасобів з морської фанери в Україні.

Бізнес - ідея	<p>Будувати маломірні плавзасоби з морської фанери довжиною від 3,45 м до 4,95 м у двох варіантах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. шлюпки, розраховані на застосування весел та підвісних двигунів малої потужності; 2. парусні спортивно-туристичні човни-швертботи.
Споживчий сегмент (цільова аудиторія)	<p>Моя цільова аудиторія - громадяни України, які працюють або відпочивають на водоймах, малі підприємства з прокату плавзасобів у зонах відпочинку та на курортах, рибалки, працівники заповідників та служби рибоохорони, гідрологічних установ та підприємств з</p>

	<p>риборозведення, водолази та гідротехніки. В перспективі можна буде спробувати експорт продукції на зовнішні ринки для аналогічних груп споживачів.</p> <p>Продукція розрахована на сегмент недорогих плавзасобів, дешевих в експлуатації, зберіганні та обслуговуванні. Вони будуть надійними та допускати використання в досить важких умовах – на заплavnих акваторіях та при роботі із промисловими знаряддями.</p>
<p>Мета і стратегія</p>	<p>Створити мале підприємство та відпрацювати такий робочий проект плавзасобу та ланцюг виробництва, який буде забезпечувати низьку собівартість при високих експлуатаційних показниках плавзасобів, та дозволить підприємству стати лідером галузі у обраній групі продукції. Технологія виробництва буде передбачати масштабування та легке нарощування обсягу виробництва при сприятливій реакції ринку на наш продукт.</p>
<p>Цінність пропозиції</p>	<p>Україна є країною великих та малих водойм. На її території протікають декілька великих річок. Є великі озера та водосховища. В сегменті недорогих плавзасобів, дешевих в експлуатації, зберіганні та обслуговуванні, які допускали б використання в досить важких умовах – на заплavnих акваторіях, при роботі із промисловими знаряддями, супроводженні гідротехнічних робіт - зараз на ринку пропозиції практично немає. Рибалки та мисливці користуються плавзасобами, більшість з яких вироблені ще за часів СРСР. Надувні гумові плавзасоби занадто вразливі, дорогі та непридатні для важких умов використання. Алюмінієві плавзасоби мають велику вартість та потребують залучення кваліфікованих фахівців і спеціального обладнання для ремонту та модернізації. Дерево та морська фанера приємні у</p>

	<p>експлуатації, надійні, добре протистоять пошкодженням, дозволяють власнику ремонтувати та обслуговувати плавзасіб на високому рівні повністю самостійно.</p> <p>Нещодавно прийнято нову редакцію нормативних документів, які дозволяють експлуатацію на внутрішніх водоймах маломірних плавзасобів довжиною менше 4 метрів без реєстрації. Моя пропозиція передбачає, між іншим, випуск шлюпок довжиною 3,45 та 3,95 метрів, які відповідають цим умовам, що забезпечить додатковий попит.</p> <p>Для моря відсутність необхідності проводити реєстрацію плавзасобу не є актуальною, бо це прикордонна зона і тут реєструють плавзасоби любого розміру. Тому тут можна очікувати попиту на човни більших розмірів з підвищеною морехідністю розміром від 4 до 5 метрів. Це також враховано у моєму бізнес-плані.</p> <p>Пропонується дві паралельні лінійки продукції, - шлюпки та парусні човни. Очікується що шлюпки стануть більш масовим продуктом. При цьому моделі мають практично ідентичний проект корпусу та ідентичну технологію виробництва, що спрощує запуск масового виробництва.</p> <p>Після отримання реакції ринку на нашу пропозицію план виробництва буде легко скоректувати у бік розширення обсягу виробництва тієї конфігурації, на яку буде найвищий попит. Також можливе створення нових модифікацій та розширення лінійки продукції відповідно зворотному зв'язку із споживачем.</p>
<p>Конкурентоспроможність продукту</p>	<p>Проведено аналіз пропозиції плавзасобів у обраному сегменті, який показав, що обрана конфігурація користується попитом, та поки що не зустрічається на ринку. Дерев'яні плавзасоби зустрічаються у люксовому</p>

	<p>сегменті та випускаються штучно і під замовлення за великими цінами. Конкурувати ми будемо із надувними човнами, алюмінієвими та пластиковими плавзасобами а також старими човнами, виробленими ще за часів СРСР. Наша продукція буде мати меншу собівартість, меншу вагу, більшу місткість та буде більш зручною у експлуатації. Детально порівняння плавзасобів наведено нижче.</p>
<p>Джерела фінансування</p>	<p>Підприємство не потребує значного інвестування. Планується часткове інвестування за рахунок власних коштів засновника, частково - банківський кредит за програмою 5-7-9.</p>
<p>Канали збуту</p>	<p>Для збуту продукції передбачається декілька каналів.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Безпосередня робота з клієнтом – продажі на підприємства з прокату човнів у курортних зонах та на морському узбережжі, у яхт-клубах, постачання для працівників національних парків та гідрологів, гідротехніків, водолазів, для рибальських підприємств - плануються через пряме спілкування. 2. Участь у виставках – пілотні екземпляри основних моделей продукції будуть виставлені на тематичних виставках з туризму та відпочинку на річках та на морі 3. Продажі та реклама через Інтернет. Заплановано створення нескладного сайту для реклами та продажу продукції. 4. Продаж через великі торгівельні площадки - гіпермаркети. Продукція буде виставлятися безпосередньо у тематичних відділах магазинів ЄПІЦЕНТР, МЕТРО та аналогічних. 5. Продаж через невеликі тематичні магазини шляхом

	<p>розміщення рекламного стенду з фотографіями, описом продукції та координатами нашого підприємства (магазини для рибалок та мисливців, туристичні магазини, спортивні магазини)</p> <p>6. Робота із платформою ПРОЗОРО та участь у тендерах на закупівлю плавзасобів для державних установ.</p>
Правовий статус організації	<p>Підприємство створено у формі ТОВ з одним власником у 2020 році, однак старт виробництва було відкладено у зв'язку із невизначеністю ситуації із карантинном по коронавірусу. Зараз бізнес-план доопрацьовано з урахуванням даних минулого сезону та можна починати виробництво.</p> <p>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЧОВНОБУД" (ТОВ "ЧОВНОБУД").</p> <p>Ідентифікаційний код юридичної особи: _____</p> <p>Дата запису в Єдиному державному реєстрі про проведення державної реєстрації юридичної особи: 08.05.2021</p> <p>Номер запису: _____</p>
Основні види діяльності	<p>Серед зареєстрованих видів діяльності вказані:</p> <p>Код КВЕД 30.11 Будівництво суден і плавучих конструкцій (основний);</p> <p>Код КВЕД 30.12 Будівництво прогулянкових і спортивних човнів;</p> <p>Код КВЕД 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;</p> <p>Код КВЕД 33.15 Ремонт і технічне обслуговування суден і човнів;</p>
Термін окупності	1,5 роки