

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Спеціалізація (освітня програма) «Підприємництво»

Заочна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Кожухаря Назара Олеговича

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ
ВИРОБНИЦТВА ПІДВОДНИХ СКУТЕРІВ ДЛЯ ДАЙВІНГУ»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Кожухар Н.О.*

Науковий керівник: канд.
екон. наук, доцент
_____ Олександр Старіков

Робота допущена до захисту в ЕК «__»_____2023р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

Інна РЄПІНА

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ.....	6
1.1 Аналіз маркетингового середовища реалізації проєкту	6
1.2 Аналіз інституціонального середовища.....	14
РОЗДІЛ 2 ДИЗАЙН БІЗНЕС-МОДЕЛІ.....	21
2.1 Опис бізнес – моделі реалізації підприємницької ідеї.	21
2.2 Ресурсне забезпечення реалізації ідеї	30
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ.....	39
3.1 Організаційні аспекти реалізації підприємницької ідеї.....	39
3.2 Економічна ефективність проєкту виробництва підводних скутерів	47
ВИСНОВКИ.....	57
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	59
ДОДАТКИ.....	62

ВСТУП

Дайвінг, який полягає у зануренні під воду з метою вивчення підводного світу, є однією зі швидко зростаючих галузей туристичного та рекреаційного промислу на водних територіях. Скутери для дайвінгу є одним з найпопулярніших засобів для занурення під воду та швидкого пересування під нею.

У цьому контексті, ринок туристичних та спортивних послуг має величезний потенціал для бізнес-ідеї виробництва підводних скутерів для дайвінгу. Основною метою даного дипломного проєкту є дослідження та оцінка можливостей та перспектив реалізації цієї концепції, визначення ключових організаційних та економічних аспектів реалізації проєкту, а також розробка найкращого бізнес-плану для його впровадження. У даній роботі будуть розглянуті питання щодо аналізу зовнішнього середовища реалізації підприємницької ідеї, проєктування бізнес-ідеї, обґрунтування доцільності її реалізації та оцінки ефективності впровадження проєкту. Таким чином, дана робота має великий практичний внесок у галузь розвитку туризму в Україні.

У сучасному світі, де технологічний розвиток відбувається настільки швидко, що впливає на майже кожен аспект існування, з'являються нові індустрії, однією з яких є дайвінг. Цей вид діяльності стає все більш популярним в наш час, і люди займаються ним з різних причин, таких як вивчення морського життя, рятування людей або підводного будівництва. Одним з найважливіших елементів дайвінгу є підводний транспорт, який дозволяє дайверам швидко та ефективно пересуватися під водою.

З огляду на це, метою цієї дипломної роботи є розробка бізнес-плану для виробника підводних скутерів для дайвінгу. Підводні скутери - це компактні та легкі електричні транспортні засоби, які можуть допомогти дайверам в зручному та безпечному пересуванні під водою. Наша компанія

планує продавати як професійні, так і рекреаційні моделі підводних скутерів, які будуть відрізнятися високою якістю, безпекою та ергономічністю.

Метою даної кваліфікаційної роботи є обґрунтування підприємницької ідеї виробництва підводних скутерів для дайвінгу та визначення можливостей її реалізації за сучасних умов ринку.

Для досягнення цієї мети було поставлено наступні завдання:

- проаналізувати маркетингове середовище реалізації підприємницької ідеї;
- дослідити інституціональне середовище;
- описати бізнес-модель та особливості реалізації підприємницької ідеї;
- розробити план залучення необхідних ресурсів для роботи підприємства;
- визначити основні організаційні аспекти реалізації підприємницької ідеї;
- розробити необхідні економічні розрахунки ефективності створення підприємства та описати ризики.

Об'єктом дослідження виступає ідея створення виробництва підводних скутерів.

Предметом дослідження виступають методи і процеси обґрунтування ідеї створення підприємства з виготовлення підводних скутерів, оцінки його перспектив та його можливостей на ринку.

Аналіз поточних тенденцій розвитку ринку, виявлення конкурентних переваг та недоліків схожих товарів на ринку, проведення дослідження попиту та можливостей розширення асортименту продукції, а також визначення основних факторів, які впливають на успішність виробництва та маркетингової стратегії в даному сегменті ринку - все це є частиною дослідження.

Для виконання дипломної роботи були використані наступні методи дослідження:

- був проведений аналіз літературних джерел, щоб знайти та проаналізувати наукові та практичні джерела на тему дослідження, що допомогло визначити актуальність та ймовірність запровадження нової категорії продукції на ринку.
- опитування експертів у галузі виробництва та дайвінгу дозволило визначити можливості та ризики реалізації підприємницької ідеї та врахувати їх при розробці бізнес-стратегії.
- після проведення SWOT-аналізу, було прийнято рішення щодо виробництва підводних скутерів для дайвінгу, яке дозволило визначити переваги, недоліки, можливості та загрози реалізації ідеї.
- маркетингове дослідження, що включало вивчення ринку підводних скутерів та конкурентного середовища, дозволило визначити ринкову нішу та стратегію маркетингу для продажу продукції.
- економічне моделювання, що передбачало розрахунок витрат та доходів на різних етапах реалізації проєкту, дозволило оцінити його економічну доцільність та зробити висновки щодо прибутковості проєкту.

В роботі використані роботи українських і зарубіжних авторів, дані досліджень ринку, технічні характеристики моделей скутерів для дайвінгу.

Отримані результати мають важливе практичне значення, можуть бути реалізовані для створення підприємства з виробництва конкурентоспроможного продукту

РОЗДІЛ 1

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ

1.1 Аналіз маркетингового середовища реалізації проєкту

Оцінка впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємства або підприємницької ідеї - це процес аналізу зовнішнього середовища. Елементи зовнішнього середовища, такі як економічні, соціальні, політичні, технологічні та інші, не підпорядковуються підприємству, але можуть впливати на його успішність. Аналіз зовнішнього середовища допомагає підприємствам приймати рішення щодо забезпечення своєї конкурентоспроможності та успішності, розуміючи, які фактори можуть впливати на їх діяльність. Для дослідження підприємницької ідеї виробництва підводних скутерів для дайвінгу аналіз зовнішнього середовища може включати дослідження ринку підводних скутерів, аналіз конкурентів та технологій, оцінку ризиків та можливостей[7, с.62].

Декілька зовнішніх факторів, які можуть вплинути на сферу виготовлення підводних скутерів для дайвінгу, можуть включати:

- ринкові тенденції - зміни в пропозиції та попиті на ринку, конкуренція та потреба в інноваціях та нових продуктах можуть вплинути на успіх підприємства.
- законодавчі та регуляторні вимоги можуть вплинути на дозвільні процедури, стандарти якості та безпеки та на інші аспекти бізнесу.
- економічне середовище - ціни, витрати та прибутки підприємства можуть бути під впливом вартості сировини та матеріалів, курсів валют, змін у світовій економіці, ступеня інфляції та інших економічних факторів.
- соціальні та культурні аспекти - зміни в соціальних та культурних тенденціях, такі як зміни в стилях життя та вподобаннях споживачів, можуть впливати на попит та продажі продукту

- технологічні фактори - зміни в технологіях та інноваціях, а також конкуренція з інших країн, можуть впливати на процес виробництва, якість та продуктивність підприємства.

Дослідження маркетингового середовища в дипломній роботі включає аналіз різних факторів, які впливають на успішність реалізації підприємницької ідеї - виготовлення підводних скутерів для дайвінгу з точки зору маркетингу.

У цьому аналізі досліджуються такі фактори, як потреби та попит споживачів на підводні скутери для дайвінгу, конкуренція на ринку, маркетингові технології та стратегії, законодавче середовище та інші фактори, які можуть впливати на успішність реалізації цієї підприємницької ідеї.

Аналіз маркетингового середовища допоможе краще зрозуміти ринок, на якому планується діяльність, та знайти шляхи до успіху в виготовленні скутерів для дайвінгу.

Аналіз потенційного ринку підводних скутерів в Україні можна провести за допомогою декількох показників[9, с.11]:

- розмір ринку - розмір української дайвінг-індустрії можна використовувати для визначення потенційного розміру ринку. За даними асоціації дайвінгу України, у країні працює близько 100 дайвінг-центрів, що може свідчити про потенційну попит на підводні скутери.

- конкуренція - на українському ринку підводних скутерів може бути висока конкуренція, оскільки існує кілька компаній, які виробляють та продають ці пристрої. Однак, більшість з них є імпортерами, тому можлива потреба в локальному виробництві.

- рівень доходів населення: цей показник допомагає передбачити можливу спроможність населення купувати підводні скутери. Україна має середній рівень доходів, але у цій сфері головними споживачами можуть бути заможніші верстви населення.

- продаж підводних скутерів може бути обмежений до літніх місяців через те, що підводний дайвінг є сезонним видом спорту в Україні.
- тенденції ринку - загальні тенденції у дайвінг-індустрії України можуть вплинути на ринок підводних скутерів. наприклад, зростання кількості туристів, які займаються дайвінгом, може позитивно вплинути на ринок підводних скутерів.

Загалом, український ринок підводних скутерів має потенціал для розвитку.

Для визначення цільового сегменту ринку виготовлення підводних скутерів в Україні потрібно проаналізувати потреби різних категорій потенційних споживачів.

Одним з можливих цільових сегментів можуть бути люди, які мають пасію до дайвінгу та підводних пригод, які шукають нові форми активного відпочинку та прагнуть отримати більше задоволення від своїх інтересів. Ці люди можуть бути різного віку та статі, але мають спільну характеристику - це люди, які цінують свій час та комфорт.

Професійні дайвери та компанії, які займаються підводною роботою, такою як підводне знімання, наукові дослідження, дослідження дна морів та океанів, технічне обслуговування та ремонт морських споруд, також можуть бути потенційним цільовим сегментом для підводного транспорту.

Іншим можливим цільовим сегментом є туристичні компанії, які пропонують тури з підводними прогулянками та дайвінгом, або готелі з власними пляжами та послугами з підводного туризму.

Отже, до цільового сегменту виробництва підводних скутерів в Україні можуть належати люди, які захоплені дайвінгом та підводними прогулянками, професійні дайвери, компанії, які займаються підводною роботою, а також туристичні агентства та готелі, які надають послуги з підводного туризму.

На ринку виробництва підводних скутерів в Україні спостерігається тенденція постійного зростання.

Підводні скутери стають все більш популярними серед туристів та дайверів. Розвиток туризму в Україні та зростаючий інтерес до дайвінгу є основними причинами цієї тенденції.

Створення підводних скутерів з використанням передових технологій. Виробники працюють над постійним удосконаленням якості та характеристик своїх продуктів, щоб задовольнити потреби споживачів.

Ринок виробників підводних скутерів стає все більш конкурентним. Виробники з'являються скрізь, намагаючись привернути увагу клієнтів за допомогою пропозицій, рекламних акцій та інших маркетингових стратегій. Не було знайдено жодної фірми, яка специфічно виробляє товари, створені в Україні.

Популяризація безпечного дайвінгу. Оскільки все більше людей в Україні починають цікавитися підводними прогулянками та дайвінгом, зростає потреба в надійних та безпечних підводних скутерах.

Приділення більшої уваги екології. Виробники підводних скутерів намагаються створювати екологічно чисті та безпечні моделі своїх продуктів, оскільки споживачі сьогодні все більше звертають увагу на вплив того, що вони купують, на довкілля.

На даний момент не відомо жодної компанії в Україні, яка б виробляла підводні скутери для дайвінгу. Інші підводні пристрої, такі як підводні камери, комп'ютери для дайвінгу, ластівки, маски та трубки для дихання під водою, можуть бути також виготовлені іншими компаніями. Ці підприємства можуть також виробляти підводні скутери або співпрацювати з іншими виробниками, щоб додати підводні скутери до свого асортименту.

Згідно з звітом, в Україні виробництво підводних скутерів для дайвінгу є досить новою та активною галуззю. На ринку присутні як вітчизняні, так і зарубіжні бренди. Багато компаній зосереджені на створенні складних технічних систем для професійних дайверів, але також є виробники моделей, що доступні за ціною для любителів дайвінгу[11, с.28].

На жаль, на сьогодні в Україні немає багато компаній, що займаються виробництвом підводних скутерів, що може зменшити конкуренцію на ринку та обмежити вибір споживачів. Крім того, може бути складним для нових компаній вступати на ринок, оскільки виробництво підводних скутерів є високотехнологічним процесом, що потребує спеціалізованого знання та передових технологій.

Загалом, якість виробництва підводних скутерів в Україні є високою, але можна було б підвищити конкурентоспроможність ринку та рівень технологій шляхом введення нових інновацій та підтримки вітчизняних виробників які представлені у вигляді товарів інших виробників.

Одним з варіантів дослідження можливо розглянути систему 5 сил М.Портера.

Майкл Портер - видатний американський економіст, який створив модель "П'ять сил конкуренції", яка допомагає аналізувати ринкові умови і визначати стратегії для розвитку бізнесу.

Отже, застосуємо модель "П'ять сил конкуренції" до ринку виготовлення підводних скутерів в Україні:

- загроза нових конкурентів: на ринку підводних скутерів в Україні є певна загроза від нових учасників, оскільки вартість входу в галузь є високою і ніша досить відкрита для ведення бізнесу з низькою конкуренцією. зокрема, можуть з'явитися нові компанії з виготовлення підводних скутерів, або іноземні виробники можуть зайти на український ринок.
- постачальники: для виробництва підводних скутерів потрібні різноманітні комплектуючі та матеріали. це може залежати від постачальників і цін на ці матеріали.
- конкуренція від замінних продуктів: у цій сфері можуть конкурувати інші види виробів, такі як традиційне дайвінг-обладнання (маска, трубка, ласта), які можуть бути менш дорогими для покупців.

- покупці: купівля підводних скутерів зазвичай є дорогим інвестуванням для покупців, тому вони можуть робити детальний аналіз ринку та виробників перед здійсненням покупки.

- конкуренція між виробниками: на ринку підводних скутерів в Україні наявні такі виробники, як seabob¹, subblue², navatics та інші. Ці компанії конкурують між собою за ринок та споживачів.

Загалом, ринок виготовлення підводних скутерів в Україні не спостерігається так як є тільки дилери представники, а самих виробників які б виробляли в Україні товари даного характеру не виявлені в ході дослідження.

Через те, що підводні скутери є спеціалізованими продуктами, які вимагають наявності досвіду та знань у галузі дайвінгу, попит на них в Україні є дуже обмеженим. Однак, популярність підводних подорожей та активного відпочинку може призвести до зростання ринку цих пристроїв.

Згідно з дослідженням ринку, на попит на підводні скутери в Україні впливають наступні фактори:

Зростання інтересу до дайвінгу та підводного туризму. Розширення ринку підводних прогулянок та підводного туризму збільшує попит на підводні скутери в Україні.

розвиток екологічної свідомості. Зростання усвідомлення населення щодо необхідності збереження природи може підвищити попит на підводні скутери, які дозволяють підводному туристу зберігати рівновагу в екосистемі.

Доступність технології виготовлення. З розвитком технологій, пов'язаних із виготовленням підводних скутерів, можливість придбання цих пристроїв стає більш доступною.

Ціна на підводні скутери може бути значною для більшості потенційних клієнтів, що може обмежити попит на ці продукти. Наявність

¹ SEABOB – офіційний дистриб'ютор компанії TOP YACHTS DIVISION GROUP.

² SUBBLUE – офіційний представник китайської компанії в Україні.

конкурентів на ринку виготовлення підводних скутерів може впливати на попит на певний бренд. Якщо підводні скутери конкурентів є більш якісними або дешевшими, це може вплинути на вибір покупця.

Співпраця з готелями та підприємствами, які досліджують дно Чорного моря, є ключовою для розвитку продажів та попиту на підводні скутери в Україні. Ці зв'язки з бізнесами сприятимуть збуту продукту та отриманню прибутку. Диференціювання може бути одним із підходів до збільшення продажів підводних скутерів в Україні. Цей підхід передбачає створення унікального продукту, який відрізнятиметься від продуктів конкурентів та задовольнятиме потреби конкретних цільових груп споживачів.

Одним із можливих прикладів такої стратегії є випуск підводних скутерів з додатковими засобами безпеки, наприклад, з камерою, яка може записувати підводні пригоди та транслювати їх на монітор на березі, або з автоматичною системою вимикання в разі потрапляння в густу рослинність. Любителі екстремальних видів спорту, фотографи-дайвери та інші цільові групи споживачів можуть знайти цей продукт привабливим.

Для втілення такої стратегії необхідно розуміти основних споживачів продуктів та проводити агресивну рекламу українського виробника, що може збільшити кількість клієнтів шляхом підтримки та покупки українського виробника.

На ринку представлена не велика кількість підводних скутерів на ринку України від різних представників зарубіжних компаній.

Таблиця 1.1. – Порівняння цін і характеристик підводних скутерів на ринку України

Модель скутера	Виробник	Час роботи, хв	Швидкість, км/год	Глибина занурення, м	Ціна, грн
Subblue Whiteshark Mix	Subblue	30	5,4	40	14 999
Yamaha RDS250 Seascooter	Yamaha	120	4	30	34 899

Apollo SVX 288	Apollo	35	6	35	18 999
Seadoo Seascooter Pro	Seadoo	45	3,2	20	29 999
Variable one	Власне виробництво	100	5.1	35	39 999

Джерело: Дослідження автора на різних торгових площах України.

Для порівняння візьмемо формат моделі скутеру Yamaha RDS250 Seascooter головні особливості даної моделі це: пірнання на глибину до 30 метрів, швидкість переміщення до 4 км\год та корпус контролю плавучості.

Головна задача підприємства визначення потреб користувача, в час коли компанії пропонують готові варіанти наше підприємство буде розробляти моделі які підпадають під вимоги користувача. Це означає що у випадку коли компанії (або клієнту) потрібно підвищити швидкість пересування наше підприємство виконає його побажання, у випадку коли клієнту потрібно встановити додаткову камеру для зйомок підводних подорожей компаніє виконає цю клієнтську необхідність.

Ціни можуть змінюватися залежно від магазину продажу, конкретних регіонів та магазинів. Ціни зростатимуть, щоб зберігати частку на ринку та конкурувати відповідно до очікуваних зростань вартості товарів. Для кращого закріплення на ринку важливо виготовляти скутери з різними ціновими категоріями та різним наповненням.

Основними споживачами виготовлених товарів будуть заможні люди, які цікавляться дайвінгом та активним відпочинком. Можна укласти угоду про співпрацю з підводними дослідженнями компаніями. Крім того, готелі, розташовані біля пляжів та надають своїм гостям можливість активного відпочинку в такому форматі, сприятимуть поширенню продукції.

Зважаючи на формат роботи та проаналізовані фактори найкращим варіантом буде виготовлення підводних скутерів на замовлення від клієнтів та підбором тих функцій та можливостей які їм необхідні – це дозволить нам захопити більше клієнтів за рахунок гнучкості товарів та їх цін.

1.2 Аналіз інституціонального середовища

Оцінка впливу правових, політичних, економічних та соціокультурних аспектів на функціонування підприємства або проєкту включається в аналіз інституційного середовища дисертаційної роботи підприємця. Це дослідження дозволяє виявити можливості та загрози, які впливають на діяльність підприємства, та розробити стратегії для забезпечення успіху в змінному середовищі [13, с.44].

До правових факторів відносяться законодавство, регулювання та правила, які мають вплив на діяльність підприємства, такі як податки, правила поведінки працівників, ліцензування та інші.

До політичних аспектів відносяться дії уряду та політичних партій, які можуть впливати на підприємство через прийняття законів та регуляторних рішень, зовнішньополітичні відносини та інші фактори.

Економічні фактори, до складу яких входять економічні показники, такі як ВВП, інфляція, безробіття, ставки процентів, курс валют та інші, впливають на попит на продукцію, ціни, витрати на виробництво та інвестиції.

Соціокультурні фактори, такі як стиль життя, поведінка споживачів, культурні та соціальні норми, а також демографічні показники можуть впливати на зміни в попиті на товари та послуги.

Розуміння того, які фактори можуть впливати на діяльність підприємців, дозволяє їм розробляти стратегії, які дозволять пристосовуватися до змін на ринку. Це досягається за допомогою аналізу інституційного середовища.

Вплив правових питань на ринок виробництва підводних скутерів в Україні є важливим фактором. Серед цих елементів можна виділити:

- законодавство про охорону навколишнього середовища: це законодавство вимагає від виробників підводних скутерів дотримуватися

екологічних стандартів та використовувати технології, що не завдають шкоди довкіллю[1, с.1].

- законодавство про безпеку продуктів: підводні скутери повинні відповідати вимогам безпеки, встановленим українським законодавством. Це включає вимоги до конструкції, маркування та інформації, наданої користувачеві [2, с.1].

- законодавство про податки: виробники підводних скутерів повинні дотримуватися законодавства України про податки. Це включає оподаткування прибутку, плату за землю та інші податки [3, с.1].

- законодавство про митні збори: це законодавство стосується ввезення та вивезення товарів через кордон. Виробники підводних скутерів можуть зіткнутися з різними митними зборами та вимогами [4, с.1].

- законодавство про інтелектуальну власність: підприємства, які розробляють нові технології та виробляють підводні скутери, мають захищати свої права на інтелектуальну власність, наприклад, патентувати свої винаходи. [5, с.1]

- законодавство про міжнародну торгівлю: якщо підприємство планує експортувати підводні скутери за межі України, для цього необхідно отримати дозвіл на експорт товарів за кордон. Політичні фактори можуть впливати на ринок виготовлення підводних скутерів в Україні шляхом створення або зміни законодавства, регулюючого цю сферу, а також через вплив економічної та соціальної політики держави на ситуацію на ринку [6, с.1].

Наприклад, введення митних зборів на імпорт підводних скутерів може підвищити вартість товарів та зменшити їх конкурентоспроможність на ринку порівняно з іноземними аналогами. Крім того, політика держави щодо розвитку туризму та спорту може впливати на попит на підводні скутери, а отже, і на їх виробництво. Наприклад, державні програми підтримки туристичних компаній та розвитку дайвінгу можуть допомогти збільшити попит на підводні скутери та збільшити їх виробництво.

Ринок виготовлення підводних скутерів може зазнати впливу політичних змін, пов'язаних з формуванням екологічної політики. Розробка та маркетинг цих товарів можуть зазнати впливу, якщо законодавство, яке регулює використання підводних скутерів у природних водоймах, встановлює обмеження щодо їх робочої потужності та швидкості.

Отже, політичні фактори мають велике значення для ринку виготовлення підводних скутерів в Україні, оскільки вони можуть вплинути на рівень конкуренції, вартість та попит на ці товари, а також на умови їх виробництва та експлуатації.

Для імпорту деталей до України необхідно забезпечити дозвіл на імпорт та пройти митний контроль. Для цього потрібно мати наступні документи[12, с.18]:

- комерційний договір або інший документ, що підтверджує укладення угоди на купівлю-продаж деталей.
- рахунок-фактуру на оплату вартості деталей.
- документи, що підтверджують якість та відповідність деталей вимогам стандартів України.
- лист дозволу на імпорт від Міністерства економічного розвитку та торгівлі України.
- документи, що підтверджують відповідність деталей вимогам митного оформлення.
- документи, що підтверджують розмір митних платежів.

Крім того, необхідно дотримуватись законодавства України про митне оформлення, що може включати проведення інспекції та перевірок дотримання вимог безпеки та якості продукції. Для отримання більш детальної інформації про необхідні дозволи та процедури імпорту, рекомендується звернутися до митних органів України або до кваліфікованих юристів з митного права.

Окрім політичних факторів на ринок виробництва та продажу впливатимуть і соціо-культурні показники. Соціо-культурні показники

впливають через зміну в споживацьких звичках та попит на підводні скутери.

З них можна виділити:

- зростаюча популярність дайвінгу як форми активного відпочинку: Популярність дайвінгу в Україні може збільшити попит на підводні скутери. Підводні скутери можуть бути більш привабливими, оскільки люди можуть шукати більш зручний та ефективний спосіб пересування під водою.

- культура споживання технологій: Україна має значний ринок для нових продуктів в різних галузях, включаючи виробництво підводних скутерів, завдяки своєму високому рівню технологічного розвитку. Підводні скутери можуть привернути клієнтів, які зацікавлені в інноваційних технологіях та практичних функціях, що сприятиме розвитку нових моделей.

- культура екології: Зростаюча свідомість про екологічні проблеми може збільшити попит на екологічно чисті продукти. Виготовлення підводних скутерів з найбільш екологічно чистих матеріалів може забезпечити конкурентну перевагу на ринку.

- демографічні зміни: Зміна складу населення в Україні може вплинути на ринок підводних скутерів. Зростання кількості людей старшого віку може призвести до зменшення попиту на більш складні моделі підводних скутерів.

З урахуванням цих факторів, важливо постійно пристосовуватися до змін на ринку та, враховуючи певні ризики, правильно масштабувати бізнес та займатися підприємницькою діяльністю в цій галузі.

Для виготовлення підводних скутерів у формі підприємства-фізичної особи підприємець повинен зареєструватися як самостійний підприємець (ФОП) згідно з чинним законодавством України.

Залежно від організаційно-правової форми ФОП, якщо підприємець обрав спрощену систему оподаткування, він повинен буде зареєструватися як ФОП на спрощеній системі оподаткування (СПД-суб'єкт працює на загальних засадах та має статус платника єдиного податку).

Однак, щоб виробництво було законним, підприємець повинен також отримати ліцензію на виробництво підводних скутерів від відповідних державних органів, що відповідають за регулювання виробництва та експлуатації обладнання.

Згідно с цим потрібно отримати такий спектр документів:

1 Ліцензія на виробництво - це дозвіл від державного органу, який дає право на проведення виробничої діяльності відповідно до виду діяльності та галузі.

2 Санітарно-епідеміологічні висновки на виробництво продукції - документ, що підтверджує, що виробництво відповідає вимогам санітарних правил та норм.

3 Висновки державних служб з охорони праці та пожежної безпеки - документи, що свідчать про відповідність виробництва вимогам охорони праці та пожежної безпеки.

4 Технічні умови - документ, що містить вимоги до якості та параметрів виробу, що виготовляється.

Для ведення бізнесу в сфері виготовлення підводних скутерів потрібно оформити ФОП ³ третьої групи з спрощеним оподаткуванням. Так як виготовлення буде на замовлення немає необхідність великого інвестиційного фонду та великої кількості заохоченого персоналу тобто масштаб не буде великого складу та заводу з виготовлення.

Податок буде сплачуватися відповідно до формату роботи підприємства, а саме так як обрана система роботи підприємства це оформлення ФОП спрощеної системи оподаткування буде працювати оподаткування формату податку на прибуток що на 2023 рік в Україні становить 18%. Сплата податку по даній системі оподаткування відбувається на протязі 10 днів після проведення податкової декларації.

КВЕД (Класифікатор видів економічної діяльності) - це спеціальний класифікатор, який використовується для класифікації видів економічної

³ ФОП – фізична особа підприємець.

діяльності. Для виготовлення підводних скутерів можна використовувати різні КВЕДи, залежно від характеру виробництва та продукції.

Найбільш підходящим КВЕДом для виробництва підводних скутерів буде 30.30 - Виробництво інших транспортних засобів. Даний КВЕД передбачає виготовлення різноманітних транспортних засобів, таких як велосипеди, мотоцикли, автобуси, автомобілі тощо, тому він добре підходить для виготовлення підводних скутерів [17, с.81].

Для завезення деталей для підводних скутерів з-за кордону до України необхідно отримати дозвіл на митне оформлення цих товарів. Для цього потрібно звернутися до митного брокера або самостійно оформити митне декларування на вантаж, яке буде містити детальну інформацію про товар, таку як його опис, кількість, вартість та країну походження. При цьому, деякі види деталей можуть підпадати під обмеження або заборону на імпорту в Україну, тому слід перевірити наявність таких обмежень перед замовленням імпортованих товарів.

Отримання ліцензії на виробництво підводних скутерів в Україні передбачає декілька етапів:

Звернутися до Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України і отримати дозвіл на виробництво підводних скутерів.

Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів повинна отримати заяву на отримання ліцензії на виробництво підводних скутерів після отримання згоди від Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

У заяві повинна бути вказана повна назва підприємства, реквізити, адреса виробництва, код КВЕД, кількість працівників та їх спеціальності, рівень виробництва, технологічні процеси, інвестиції, виробнича база та інші деталі.

Для отримання ліцензії можуть знадобитися додаткові документи, залежно від умов виробництва. Зазвичай це включає статут підприємства,

реєстраційні документи, дозвіл на використання певних приміщень, технічні вимоги до виробництва, згоду місцевої ради на розміщення виробництва, свідоцтва фахівців та інші документи.

Після подання заяви та всіх необхідних документів, орган Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів проводить перевірку даних та виробничих процесів, після чого може видати ліцензію.

Згідно з отриманою інформацією потрібно отримати великий спектр дозволів та документів для виготовлення підводних скутерів та загальної діяльності підприємства. Описані всі необхідні документи дозволять вести діяльність в сфері з виготовлення товару та розвиватися в даній сфері.

Українське законодавство потребує від підприємства відповідних сертифікатів для підприємства з виготовлення підводних скутерів на етапі отримання двигунів потрібно отримувати сертифікат згідно митного законодавства України, а саме електричне та електронне обладнання яке має напругу від 50 до 1000В.

Імпорт в Україні здійснюється згідно законодавства а саме митні правила стандарти та вимоги до ведення підприємства. Згідно з митним законодавством України імпортер зобов'язаний сплатити мито та інші податки. При ввезенні в країну товарів загальний збір сягає 20% від вартості товарів. При подальших розрахунках роботи ця сума буде включена до вартості товарів.

РОЗДІЛ 2

ДИЗАЙН БІЗНЕС-МОДЕЛІ

2.1 Опис бізнес – моделі реалізації підприємницької ідеї.

Процес створення нового бізнесу або модифікації існуючого з використанням дизайнерських технік та ресурсів називається дизайном бізнес-ідеї. За допомогою цього підходу бізнес може бути створений з урахуванням людей, їх потреб та способу взаємодії з товаром або послугою.

Дизайн бізнес-ідеї включає в себе дослідження галузі та конкурентів, оцінку переваг та недоліків компанії та створення плану продажів та маркетингу. Головною метою створення бізнес-ідеї є створення творчого та успішного бізнесу, який може задовольнити потреби клієнтів та пристосовуватися до змін на ринку..

Дизайн бізнес-ідеї можна розробити, виконавши наступні кроки:

- дослідити ринок та конкурентів: провести дослідження ринку, щоб дізнатися, які товари та послуги вже існують на ринку, виявити недостатньо обслуговувані сегменти ринку та визначити відмінні якості та тенденції у галузі.
- сформулювати місію та конкретні цілі бізнесу. Це допоможе зрозуміти, які проблеми буде вирішувати компанія та яких результатів вона прагне досягти.
- розробити план продажу та маркетингу, включаючи способи просування продукту чи послуги, способи реклами, канали збуту та цінову політику.
- створити дизайн продукту або послуги: звернути увагу на дизайн продукту або послуги, зокрема на його зовнішній вигляд, функціональність

та інтерфейс, щоб забезпечити зручність користування та залучити більше клієнтів.

- Визначити необхідні ресурси: визначити, які ресурси будуть необхідні для реалізації бізнес-ідеї, зокрема фінансові, людські, технічні та інші.
- Розробити детальний бізнес-план, що описує всі етапи та деталі реалізації бізнес-ідеї.
- Тестування та запуск: випробувати продукт або послугу на малому ринку або в тестовому середовищі, щоб виявити можливі проблеми або недоліки які можуть з'явитися на етапі первинного запуску проєкту.

Оскільки це є ключовим етапом розробки, важливо зосередитися на товарі та його потенціалі для зростання при створенні дизайну бізнес-ідеї. Крім товару, слід звернути увагу і на клієнта, оскільки без них продукт буде безглуздим.

Створення, доставка та зберігання цінності для клієнта описуються в бізнес-моделі. Ринкова стратегія компанії, генерація доходів та метод продажу продукту або послуги усі ілюструються та пояснюються в бізнес-моделі.

1. цінність – на першому етапі описують цінність компанії та опис того що компанія пропонує своїм клієнтам.
2. канали - це можливість доставки своїм клієнтам та якими методами доставляється готовий продукт до клієнтів.
3. клієнти – опис цільової аудиторії компанії та як компанія залучає та утримує нових клієнтів до свого товару або послуги.
4. витрати – вартість виробництва та доставки продуктів або послуг вартість управління компанією та інші витрати які йдуть поруч.
5. доходи – головний формат притоку коштів до компанії за рахунок товарів та послуг.
6. ключові метрики – опис того які показники для компанії являються достатньо добрими.

7. ключові партнерами – опис того хто являється партнером компанії та допомагає в реалізації потенціалу компанії.

Бізнес-модель може бути дуже простою або дуже складною, залежно від розміру та складності компанії. Це може бути також опис плану розвитку компанії та стратегії, якою вона буде користуватися для досягнення своїх цілей.

На етапі пропонування цінностей компанія дає можливість клієнтам самостійно обрати саме той скутер який потрібно вам для користування та наділити його всіма необхідними властивостями та функціями. Головною задачею компанії буде виконання всіх забаганок клієнтів які стосуються продукту, якщо відповідати всім аспектам клієнти будуть постійно звертатися до нас для отримання якісного, екологічного та зручного у використанні товару.

Згідно з можливостями виготовлення підводні скутери після завершення кожного продукту мають достатні габарити щоб доставка стала складним етапом в розробці бізнес-моделі. Головним методом для доставки готового продукту буде договір з логістичною компанією. Готовий продукт має достатньо великі габарити а саме для підводного скутеру середні габарити такі: 540:280:190. Доставка можлива як поштою якою буде зручно для клієнта так і самостійна доставка за допомогою компанії.

Клієнти – це головні особи в життєдіяльності будь-якої компанії яка існує в будь-якій сфері адже якщо товар не потрібен клієнту, а отже не потрібен і сам товар. Виробляючи підводні скутери потрібно розуміти що це той товар який найбільше цікавляться люди з підвищеним доходом про те головними групами користувачів виступають:

- туристи та любителі подорожей, які хочуть досліджувати підводний світ. Для цих людей підводні скутери є зручним засобом пересування, який дозволяє дістатися до важкодоступних місць та побачити більше підводних краєвидів.

- дайвери та фрідайвери, які використовують підводні скутери для підвищення маневреності та економії часу під водою. Підводні скутери дозволяють швидше переміщуватися та дістатися до віддалених ділянок підводного світу.

- професіонали та науковці, які використовують підводні скутери для роботи та досліджень. Для цих користувачів підводні скутери є необхідним інструментом для підвищення ефективності роботи та збільшення зони покриття досліджень.

- люди з обмеженими можливостями, які зможуть користуватися підводними скутерами для подорожей під водою та дослідження підводного світу.

Згідно з форматом користувачів можливо розуміти що головний формат замовлень буде надходити від любителів активного відпочинку або науковців. Люди з обмеженими внесені до окремої категорії так як буде можливість розробляти скутери і для них так як керування буде легшим та доступнішим.

В форматі фінансового забезпечення та витрат головні розтрата це деталі на які буде йти більшість грошового забезпечення про те зробити більш детальний аналіз потрібно звернути увагу на багато факторів.

Витрати на ведення бізнесу з виготовлення підводних скутерів можуть бути різними і залежатимуть від багатьох факторів, таких як місце знаходження підприємства, обсяг виробництва, рівень автоматизації виробництва, рівень заробітної плати працівників, ступінь складності та технічного оснащення виготовлюваних підводних скутерів та ін.

Основні витрати при виробництві підводних скутерів можуть включати:

- витрати на придбання обладнання, технологій та матеріалів для виготовлення підводних скутерів.

- витрати на оренду або придбання приміщення для розміщення виробництва.

- витрати на зарплату працівників виробництва.
- витрати на рекламу та маркетинг, щоб просунути продукт на ринку.
- витрати на логістику та доставку готових підводних скутерів до клієнтів.
- витрати на оплату податків та інших витрат, пов'язаних з веденням бізнесу.

Оскільки вартість виробництва та розповсюдження підводних скутерів залежить від багатьох факторів, важливо провести детальний аналіз та розрахунки витрат, щоб точно визначити собівартість продукту та встановити його роздрібну ціну на ринку.

Основна конкуренція на ринку виготовлення підводних скутерів приходить з міжнародних оптовиків, тому вона не є дуже жорстокою.

Підводні скутери не є особливо популярним продуктом в Україні, тому немає багато компаній, які виробляють це обладнання. Проте, в Україні є кілька підприємств, які продають підводні скутери на ринку.

Найбільш відомими є такі компанії:

- "aquatec" - компанія зі спеціалізацією на виробництво та продаж підводних скутерів для розваг та професійного використання.
- "subblue ukraine" - український представник китайської компанії "subblue", яка виробляє підводні скутери та інше обладнання для підводного плавання.
- "scubatech" - компанія, яка пропонує не лише підводні скутери, але і інше обладнання для підводного плавання.
- "magnum" - український виробник підводних скутерів з високоякісних матеріалів.
- "bixru ukraine" - український представник американської компанії "bixru", яка пропонує підводні скутери та інше обладнання для активного відпочинку.

Варто зазначити, що на ринку України є також імпортери підводних скутерів з різних країн, наприклад, з Китаю та США.

У цілому, ринок підводних скутерів в Україні є достатньо невеликим, але має потенціал для подальшого розвитку, особливо в зв'язку зі зростанням попиту на активний відпочинок та розваги.

Місія підприємства - допомогти людям відкривати для себе світ підводного простору, забезпечуючи їм найкращі рішення в області виготовлення підводних скутерів, які відповідають найвищим стандартам якості та безпеки.

Головна ціль - створити та постійно вдосконалювати унікальні підводні скутери, які дозволять користувачам насолоджуватися світом підводного простору, забезпечуючи найвищу якість, безпеку та комфорт. Також прагнемо забезпечити наших клієнтів найкращим сервісом та підтримкою, щоб вони завжди були задоволені продукцією і вибирали саме наше підприємство серед інших виробників. Крім того, ми прагнемо забезпечити сталість та стійкість нашого підприємства на ринку та забезпечити задоволення наших співробітників від роботи у нашій компанії.

Так як реалізація товару буде проведена в форматі живого магазину та онлайн інтернет магазину де буде розташована можливість створити замовлення та підібрати під себе можливі функції товару.

Для кращої роботоздатності підприємства потрібно сформулювати чітке розуміння маркетингової стратегії проєкту. Після визначення цільової аудиторії потрібно сформулювати чіткий бренд, а саме формування сильного бренду. Бренд повинен відображати цінності нашого підприємства, а саме зручність екологічність та безпечність кожного скутеру, окрім повного відображення цінностей та цілей компанії потрібно мати привабливий логотип та дизайн підприємства.

Так як ведення бізнесу буде вестися і в мережі інтернет необхідно звернути увагу на рекламу в самому інтернеті в місцях де люди зацікавлені в покупці пропонованого товару. Окрім цього доречним буде вести соціальні

мережі компанії такі як Instagram, TikTok та YouTube це дозволить отримати більше клієнтів та демонструвати плюси активного відпочинку що буде поступово збільшувати базу клієнтів. Окрім формату виготовлення виключно для єдиних клієнтів чудовою можливістю буде співпраця з іншими компаніями для цього потрібно розвивати дистриб'юційну мережу, а саме співпрацювати з ритейлерами, яхт-клубами та туристичними агенціями які будуть пропонувати наш товар та додаткові промо-акції.

Одним з головних етапів забезпечення дієвого ведення бізнесу являється підтримка клієнтів, а саме компанія повинна підтримувати якісний сервіс, технічну підтримку та гарантійне обслуговування підводних скутерів. Також можливо розробити бонусну програму для постійних клієнтів.

Виходячи з інформації можливо провести повний SWOT аналіз проєкту та отримати коректні відповіді.

Сили	Слабкості
• Висока якість виробів, що гарантується високим рівнем технологічного обладнання та кваліфікованими фахівцями • Гнучкість виробництва та можливість індивідуального замовлення для клієнтів • Високий рівень професіоналізму та досвіду в команді керівництва та співробітників • Унікальний продукт, що має великий потенціал на ринку	• Високі витрати на виробництво та розробку нових продуктів • Відсутність власної розробки та патенту на технології виробництва так як всі технології будуть запозичатися. • Високий рівень конкуренції на ринку підводних скутерів за рахунок закордонних дистриб'ютерів
Можливості	Загрози
• Розвиток ринку спортивного водного туризму та розваг • Збільшення попиту на екологічно чисті види транспорту • Розширення асортименту продукції та підвищення її якості	• Зміна попиту на ринку технологій та техніки • Високий рівень конкуренції на ринку підводних скутерів • Політична та економічна нестабільність в країні

Рисунок 2.1 – SWOT аналіз

Джерело: Розроблено автором

Сильні сторони:

- унікальний продукт, що має великий потенціал на ринку
- висока якість виробів, що гарантується високим рівнем технологічного обладнання та кваліфікованими фахівцями
- гнучкість виробництва та можливість індивідуального замовлення для клієнтів
- високий рівень професіоналізму та досвіду в команді керівництва та співробітників

слабкі сторони:

- високі витрати на виробництво та розробку нових продуктів
- відсутність власної розробки та патенту на технології виробництва так як всі технології будуть запозичатися.
- високий рівень конкуренції на ринку підводних скутерів за рахунок закордонних дистриб'юторів.

Можливості:

- розвиток ринку спортивного водного туризму та розваг
- збільшення попиту на екологічно чисті види транспорту
- розширення асортименту продукції та підвищення її якості

Загрози:

- зміна попиту на ринку технологій та техніки
- високий рівень конкуренції на ринку підводних скутерів
- політична та економічна нестабільність в країні

З технологічної точки зору виготовлення підводних скутерів потребує такого технологічного забезпечення:

Проектування та моделювання - це технологія, яка дозволяє розробити 3D-моделі скутерів та протестувати їх ефективність на ранніх стадіях виробництва.

- матеріали - виробництво підводних скутерів потребує використання високоякісних матеріалів, таких як титан, алюміній, карбонові волокна, що забезпечують міцність та легкість конструкції.
- монтаж - це процес збирання всіх компонентів підводного скутера, що вимагає точності та високої кваліфікації працівників.
- електроніка - підводні скутери зазвичай мають електричні двигуни, батареї, датчики та іншу електроніку, яка забезпечує їх роботу.
- тестування та налагодження - після виготовлення скутерів вони повинні бути протестовані, щоб переконатися в їхній безпеці та ефективності. Технології тестування та налагодження мають ключове значення для забезпечення якості продукції.
- маркетингові технології - для просування підводних скутерів на ринку потрібні маркетингові технології, такі як цифровий маркетинг, SEO, соціальні медіа та інше.

Залежно від типу підводного скутера та його характеристик, можуть бути необхідні додаткові технології та запозичення.

Місце розташування підприємства з виготовлення підводних скутерів в Україні може залежати від декількох факторів. Нижче наведені деякі з них:

- доступність робочої сили: місцезнаходження повинно мати достатню кількість кваліфікованих робітників, які можуть бути залучені до виробництва підводних скутерів.
- доступність сировини та матеріалів: місцезнаходження повинно мати доступ до необхідних матеріалів та сировини, таких як алюміній, сталь та пластик.
- інфраструктура: наявність добре розвинутої інфраструктури, такої як транспортні засоби, енергетична мережа та інші комунікаційні мережі, може бути важливим фактором для виробництва.
- розмір ринку: місцезнаходження повинно бути зручним для доступу до ринків збуту, дистрибуції та логістики.

- фінансові переваги: місцезнаходження з низькою вартістю нерухомості та здешевленими податками може бути вигідним для підприємства з виготовлення підводних скутерів.

На підставі вищевказаних факторів, можливо розглянути декілька оптимальних місць розташування підприємства з виготовлення підводних скутерів в Україні, таких як міста з розвиненою індустрією та наявністю кваліфікованої робочої сили, доступом до транспортних мереж та іншими необхідними інфраструктурними засобами. Деякі з таких міст можуть бути Київ, Харків, Львів, Одеса та Дніпро. Однак, найкращим варіантом буде місто Одеса так як поруч знаходиться велика кількість місць відпочинку та портів до яких буде зручно замовляти необхідні деталі для виготовлення.

2.2 Ресурсне забезпечення реалізації ідеї

Ресурсне забезпечення підприємства означає наявність та доступність різних видів ресурсів, які необхідні для ефективного функціонування підприємства та досягнення його стратегічних цілей. Ці ресурси можуть включати фінансові, матеріальні, людські, інформаційні, технічні та інші ресурси.

Наявність ресурсів та їх розподіл впливає на ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Недостатня кількість або низька якість ресурсів можуть призвести до зниження продуктивності та якості продукту, а також до втрати ринкових позицій та прибутків.

Ресурсне забезпечення може бути здійснене за допомогою різних джерел, таких як власний капітал підприємства, кредитні ресурси, співпраця з постачальниками та партнерами, ресурси державного сектору та інші джерела. Ефективне управління ресурсами вимагає постійного моніторингу

та оптимізації витрат на ресурси, щоб досягти максимальної ефективності та прибутковості підприємства.

Ресурсне забезпечення підприємства з виготовлення підводних скутерів може включати наступні складові[9, с.62]:

- фінансові ресурси - для розробки та виробництва підводних скутерів потрібні значні витрати на придбання матеріалів, обладнання та інструментів. Тому підприємство повинно мати достатні фінансові ресурси для забезпечення виробництва та розвитку бізнесу.
- людські ресурси - для розробки та виготовлення підводних скутерів необхідні кваліфіковані фахівці з різних областей, таких як інженерія, механіка, електроніка, дизайн та інші. Крім того, потрібні співробітники з продажу та маркетингу, щоб розвивати бізнес.
- матеріальні ресурси - для виробництва підводних скутерів необхідні різноманітні матеріали, такі як метал, пластик, скло, гума та інші. Крім того, потрібні обладнання та інструменти для виробництва та зберігання готових виробів.
- інформаційні ресурси - для ефективного ведення бізнесу необхідна інформація про ринок, конкурентів, клієнтів та інші аспекти. Тому підприємство повинно мати доступ до різноманітних джерел інформації та використовувати її для прийняття рішень.
- часові ресурси: розробка та виробництво підводних скутерів може зайняти значний час, тому підприємство повинно добре організовувати свій час та ресурси, щоб забезпечити ефективну роботу та вчасне виконання замовлень.

З фінансової точки зору потрібні кошти для інвестиції в підприємство закупівлю необхідного обладнання та матеріалів для виготовлення перших замовлень.

Для виготовлення підводних скутерів необхідне наступне обладнання:

1. Числовий контрольно-вимірювальний верстат (КВВ) - для точності та якості виробництва;

2. Гідравлічний прес - для формування металевих деталей;
3. Лазерний різак - для різання металевих листів;
4. Свердловинний верстат - для свердління отворів в металевих деталях;
5. Обертово-фрезерний верстат - для обробки металевих деталей;
6. Прес для виготовлення пластикових деталей;
7. Машина для виготовлення пластикових вкладишів;
8. Розфасовувальна лінія - для упаковки та розфасування готових підводних скутерів;
9. Високотехнологічне обладнання для збірки та перевірки якості підводних скутерів.

Загальна вартість всіх необхідних деталей для функціонування підприємства складає ~ 2 350 000₴ в різних магазинах по різному отже необхідна сума для початку це 2 500 000₴.

Для роботи кожного підприємства потрібні працівники, необхідний людський ресурс в діяльності підприємства з виготовлення підводних скутерів буде описаний далі про те в даний момент відомо що на заробітну плату всього персоналу необхідно ~ 200 000₴ в місяць для забезпечення роботи на протязі 3 місяців необхідна сума 600 000₴.

Для створення інтернет магазину буде задіяний професіонал в ІТ індустрії та буде закладено бюджет в розмірі 70 000₴.

Для зберігання деталей потрібен склад в якому буде зберігатися деталі та магазин в якому буде продемонстрований товар. На оренду приміщення після аналізу на відкритих місцях в мережі інтернет буде достатньо складського приміщення 225 квадратних метрів та магазину 95 квадратних метрів, для оренди такого приміщення необхідно що місяця сплачувати 107 000₴ за місяць. Окрім місця продажу необхідно орендувати цех в якому будуть відбуватися роботи над виготовлення товарів та їх збирання до повного товарного вигляду. Згідно з проведеним аналізом в місті Одеса

необхідне приміщення по вартості складає 85 000₴. Загальна сума витрат на приміщення та його оренду 192 000₴.

Для подальшого ресурсного аналізу підприємства потрібно визначити операційні витрати на 1 рік, а також разові інвестиційні витрати що дозволить більш конкретно поглянути на ресурсні аспекти діяльності підприємства.

До разових інвестиційних витрат відносимо закупку необхідного устаткування яке дозволить виготовляти підводні скутери отже разова інвестиція рахується 2 500 000₴ з фактичним показником амортизації.

До операційних витрат потрібно отримати данні про щомісячні витрати підприємства та вказати данні за 12 місяців відповідно до цього щомісячні витрати підприємства варіюються від 633 000₴ до 1 150 000₴ згідно з потребою закупівлі нових деталей та ресурсів. В результаті отримуємо за 1 рік операційні витрати підприємства варіюються від 7 596 000₴ до 13 800 000₴. Сума буде змінюватися відповідно до кількості замовлень та стану популярності на товар та послуги.

Для виготовлення підводних скутерів необхідна велика кількість компонентів та деталей які будуть замовлятися як в державі так із-за кордону, а отже фінансове забезпечення потрібне відповідати.

Список компонентів для виготовлення підводних скутерів може включати наступне обладнання та матеріали:

- мотор: вартість від 20 000 грн до 50 000 грн в залежності від типу та потужності.
- акумулятор: вартість від 10 000 грн до 30 000 грн залежно від ємності та якості.
- контролер: вартість від 5 000 грн до 10 000 грн в залежності від марки та моделі.
- рульове управління: вартість від 5 000 грн до 10 000 грн в залежності від матеріалу та якості.

- електроніка: вартість від 10 000 грн до 20 000 грн залежно від типу та якості.
- Додаткове обладнання: вартість може суттєво варіюватись в залежності від типу та кількості, але загалом може бути від 10 000 грн до 30 000 грн.

Рама, обшивка та пропелер будуть розроблятися на самому підприємстві згідно з поставленим конкурентним становищем. Для виготовлення цих деталей необхідно від 5 000€ до 52 000€

Загальна вартість компонентів для виготовлення підводних скутерів може бути від 25 000 грн до 200 000 грн, в залежності від якості та складності конструкції. Згідно середнього показника та орієнтованою кількістю замовлень на початку необхідно замовити деталей на суму 1 000 000€, а також потрібно вирахувати митні збори на китайські електро двигуни – 3% від вартості замовлення, а також 20% ПДВ при привезенні товару до України.

Для загальної рекламної компанії в мережі інтернет потрібно витрати орієнтовано 60 000€, а також можливо провести рекламну компанію на банерах та соціальних медіа що дозволить підвищити впізнання бренду на витрати даного характеру потрібно витратити ще 42 000€.

Отже загальні витрати на рекламу на початковому рівні за перший місяць складає 102 000€.

На операційні витрати сплату податків та комунальних послуг потрібно виділити 35 000€ згідно з постійним використанням електроенергії для демонстрації та тестування товару.

Загальна сума яка необхідна для інвестування в підприємство з виготовлення підводних скутерів продемонстрована в Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Інвестиційні витрати проекту до початку продажу продукції

Назва	Вартість, грн
Обладнання	2 500 000
Початковий запас деталей	1 000 000
Загальна сума	3 500 000

Джерело: Розроблено автором на основі досліджень.

Зокрема, для роботи підприємства окрім обладнання та початкового запасу деталей потрібно звернути увагу на такі показники які відносять до операційних витрати, а саме:

- оренда приміщення – 192 000₴
- заробітна плата – 200 000₴
- рекламна компанія – 102 000₴
- інші витрати – 35 000₴

Відповідно до цього сума загальної інвестиція змінюється та буде повною чого буде достатньо для загальної роботи даного підприємства.

Людські ресурси - це люди, які працюють на підприємстві або організації, та всі аспекти, пов'язані з їхнім управлінням і розвитком. Це включає управління персоналом, набір, підбір і розстановку кадрів, забезпечення організації необхідними навичками та знаннями, управління заробітною платою та бонусами, організацію навчання та розвитку працівників, оцінку їх продуктивності та розвитку кар'єри, а також дотримання прав працівників. Успіх будь-якої організації значно залежить від ефективного управління людськими ресурсами. Таблиця 2.2 показує штат персоналу.

Час виготовлення одного підводного скутеру залежить від різних факторів, таких як рівень складності, кількість замовлених компонентів, технології виробництва та інші. Зазвичай виробники намагаються зменшити час виробництва, щоб підвищити ефективність виробництва та задовольнити попит на свої товари.

Орієнтовний час виготовлення одного підводного скутеру може бути від 1 до 2 місяців в залежності від складності моделі, кількості компонентів, використовуваної технології виробництва. Зважаючи на це часові ресурси повністю визначені та дають розуміння в діяльності.

Для отримання коштів на ведення бізнесу можливі два варіанти, кредитування від банків держави або інвестування від третьої особи.

Інвестування іншої людини не така позитивна практика тому нашим варіантом виступає кредитування.

Таблиця 2.2 – Планування персоналу організації.

Посада	Опис роботи	Кваліфікаційні вимоги	Заробітня плата(грн\міс)
Директор з виробництва	Відповідальний за організацію та керування виробництвом	Досвід роботи на керівній посаді від 5 років, знання принципів виробництва	60 000₴
Інженер-конструктор	Розробка дизайну та технічних характеристик підводних скутерів	Вища технічна освіта відповідного спрямування, досвід роботи від 3 років	35 000₴
Робітники на виробництві 3 особи	Збірка та виготовлення компонентів підводних скутерів	Освіта середнього професійного складу досвід роботи в аналогічній сфері	36 000₴ (12 000₴ на одного працівника)
SMM менеджер та підтримка інтернет магазину	Ведення інтернет магазину та проведення рекламних компаній в мережі	Освіта в сфері IT, попередній досвід в веденні SMM проєктів	25 000₴
Менеджер з продажу в магазині	Продаж та консультація клієнтів	Досвід роботи в схожій сфері	12 000₴
Бухгалтер	Ведення документації та фінансова звітність	Вища освіта в сфері фінансів, досвід роботи від 3 років	18 000₴
Касир	Прийом та опрацювання оплати на касі	Досвід роботи в тематиці	12 000₴
Працівник складу	Завантаження товарів клієнтів, прийом ресурсів	Можливо без досвіду роботи та освіти	8 000₴
Керманич складу	Ведення звітності товарів та ресурсів, робота з замовленнями клієнтів	Досвід на схожій посаді від 1 року, можливо без освіти	12 000
Загальна сума	200 000₴		

Джерело: Розроблено автором на основі досліджень проведених автором

На ринку України існує багато кредитних пропозицій для бізнесу на суму 4 100 000 гривень. Деякі з найбільш вигідних можуть включати:

- кредит від ПриватБанку - максимальна сума кредиту 10 000 000 гривень на строк до 5 років зі ставкою від 12,5% річних.
- кредит від Ощадбанку - максимальна сума кредиту 15 000 000 гривень на строк до 5 років зі ставкою від 14,5% річних.
- кредит від Укрсиббанку - максимальна сума кредиту 20 000 000 гривень на строк до 7 років зі ставкою від 13,5% річних.
- кредит від Кредобанку - максимальна сума кредиту 15 000 000 гривень на строк до 5 років зі ставкою від 12,5% річних.
- кредит від Райффайзен банку аваль - максимальна сума кредиту 20 000 000 гривень на строк до 7 років зі ставкою від 13,5% річних.

Перед вибором кредитної пропозиції необхідно звернути увагу на умови кредитування, такі як рівень процентних ставок, строк кредитування, наявність додаткових комісій та вимог до забезпечення кредиту. Також слід враховувати власні можливості та потреби підприємства при виборі кредитування. Необхідна сума інвестування буде запозичена у банку під певний відсоток. Кожен банк потребує першу суму на внесок у всіх банках початкова сума відрізняється про те обраний банк, а саме «ПриватБанк» бере початкову суму у розмірі 0,75% від суми кредитування в грошовому еквіваленті це 30 750€ для початку кредитування відповідно до цього 2 000 000€ буде інвестовано від збережених коштів, а інша сума 2 100 000€ буде взята в кредит. Необхідні для роботи підприємства кошти, а саме 4 100 000€ будуть частково інвестовані за рахунок підприємця зі збережених коштів, а інша частина закрита за рахунок кредиту оформленого в банку.

Для зручності розрахунків потрібно визначити загальні показники виплати кредиту. Кредит буде оформлено на довгий час, для зручності розрахунків потрібно використати формулу ануїтетного платежу при оформленні кредиту та подальшу роботу з ним. Ануїтетний платіж - це рівномірна сума, яку потрібно сплачувати протягом певного періоду для погашення кредиту разом з відсотками.

Формула для розрахунку ануїтетного платежу:

$$A = P * r * (1 + r)^n / ((1 + r)^n - 1),$$

(2.1)

де:

A - ануїтетний платіж,

P - сума кредиту,

r - місячна відсоткова ставка (річна ставка / 12 / 100),

n - загальна кількість платежів (кількість років * 12).

Наші відповідні показники:

$$P = 2,100,000,$$

$$r = 14.6 / 12 / 100,$$

$$n = 5 * 12.$$

Розрахуємо значення ануїтетного платежу (*A*):

$$r = 14.6 / 12 / 100 = 0.0121667,$$

(2.2)

$$n = 5 * 12 = 60.$$

$$A = 2,100,000 * 0.0121667 * (1 + 0.0121667)^{60} / ((1 + 0.0121667)^{60} - 1).$$

(2.3)

Відповідно до розрахунків щомісячний платіж з відсотковою ставкою становить 51 497€, з урахуванням всіх відповідних показників.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІДЕЇ

3.1 Організаційні аспекти реалізації підприємницької ідеї

Для обґрунтування доцільності реалізації підприємницької ідеї з виготовлення підводних скутерів необхідно провести дослідження ринку та визначити можливість вивчення конкурентів, попит на продукцію та можливості маркетингової стратегії.

Перш за все, варто зазначити, що ринок підводних скутерів має потенціал для зростання, оскільки це нова технологія для більшості споживачів. Окрім того, висока конкуренція на ринку повітряних скутерів може сприяти популяризації підводних скутерів, які є менш поширеними на ринку.

Щодо попиту на продукцію, можна зазначити, що підводні скутери використовуються в туристичній галузі, а також для проведення підводних робіт. Також існує потенційний попит серед фанатів водних видів спорту.

Окрім того, можна провести маркетингову стратегію зі залученням соціальних мереж, оскільки це допоможе привернути увагу до нового продукту та збільшити попит на нього. Також можна спробувати домовитися про співпрацю з туристичними компаніями та іншими підприємствами, які використовують підводні скутери в своїй діяльності.

Отже, на основі проведеного дослідження можна стверджувати, що реалізація підприємницької ідеї з виготовлення підводних скутерів є доцільною та може мати успіх на ринку. Однак, необхідно враховувати всі ризики та проблеми, пов'язані з веденням бізнесу, та забезпечувати якість та надійність продукту всі дослідження були проведені раніше в даному пункті буде проведена реалізація.

Для подальшого ретельного дослідження підприємницької діяльності в сфері виготовлення підводних скутерів необхідно розробити велику кількість структур та провести велику кількість аналітичних функцій та графіків зокрема найкращими варіантами виступають :

- матриця відповідності
- CTR – словник
- WBS (робоча структура)
- OBS(організаційна структура)
- сітьовий графік
- діаграма Ганта
- дослідження фокус групою

Матриця відповідальності (також відома як матриця RACI) - це інструмент, що допомагає зорієнтуватися в ролях та відповідальностях при виконанні проєктів або завдань в команді або організації. Ця матриця допомагає розподілити ролі та відповідальності між учасниками проєкту чи команди, зокрема, визначити, хто відповідає за виконання конкретної роботи, хто приймає рішення, хто надає консультації та хто повинен бути інформований про процес виконання завдань.

У матриці відповідальності використовуються чотири можливих ролі:

- R (Responsible) - відповідальна особа, яка виконує задачу;
- A (Accountable) - особа, яка відповідає за результат;
- C (Consulted) - особа, яка консультиється із виконавцем;
- I (Informed) - особа, яка повинна бути проінформована про

результат виконання.

Матриця відповідальності допомагає визначити кожен роль індивідуально, розподілити обов'язки та ризики між різними учасниками проєкту та забезпечити ефективне спілкування між ними. Матриця відповідальності продемонстрована в Додатку А.

Інструмент управління проектами організації, відомий як "структура розбиття робіт" (WBS), використовується для поділу проекту на менші, більш керовані етапи. Структура WBS допомагає визначити всі складові частини проекту, які є необхідними для його завершення, а також послідовність робіт, яка потрібна для успішного завершення проекту.

В WBS структурі весь проект поділяється на менші елементи, називані робочими пакетами (Work Packages), які можуть бути легко управляються та оцінюватись з точки зору часу та вартості. Робочі пакети зазвичай містять однакові або схожі елементи та мають конкретні вимоги щодо виконання. Кожен робочий пакет включає в себе інформацію про завдання, які потрібно виконати, відповідальних за їх виконання, терміни виконання та кошторисну вартість.

WBS структура є важливим інструментом управління проектами, оскільки дозволяє визначити детальний план дій та ресурсів, необхідних для виконання проекту. Вона також допомагає керівництву проекту та команді проекту розуміти і контролювати роботу, що виконується, та визначати, які елементи проекту впливають на його успішне завершення. WBS структура для підприємства з виготовлення підводних скутерів продемонстрована в Додатку Б.

Організаційна структура, відома як OBS (Organizational Breakdown Structure), відображає взаємозв'язки між відділами та ролями в організації. WBS (Work Breakdown Structure), ієрархічний розбір проекту на окремі завдання та роботи, які потрібно виконати для досягнення цілей проекту, часто включається в організаційну структуру.

Організаційна структура проекту допомагає управляти проектом та гарантує, що всі завдання виконуються відповідальними відділами або особами. Кожен відділ має свої власні цілі та обов'язки з метою досягнення загальної мети проекту. OBS допомагає забезпечити ефективне використання ресурсів та дотримання термінів, визначених в WBS структурі.

Організаційна структура також визначає комунікаційні лінії між підрозділами та відповідальними особами, що сприяє ефективному спілкуванню та вирішенню проблем в рамках проєкту. Виготовлена структура OBS продемонстрована в Додатку В.

До адміністративного департаменту окрім бухгалтера можливо віднести і самого директора магазину, так як більшість проблемних запитань з персоналом та клієнтами буде вирішувати саме він. В даному підрозділі все що стосується фінансової частини та соціальної частини взаємодії повинно вирішуватися швидко та без зайвих проблем зі сторони персоналу з часом та розширенням магазину буде набиратися персонал так як з документацією та її збільшенням 1 людина не впорається а отже потрібно буде найняти ще декількох бухгалтерів.

Відділ продажу – це департамент який співпрацює з клієнтами на пряму та продає в «живу», продавці надають консультації клієнтам та допомагають вирішити проблеми з вибором деталей та їх доцільної заміни, один з продавців консультантів буде назначений на посаду менеджера з продажу який буде допомагати в навчанні нових продавців та тримати їх знання в тонусі.

Кожна людина яка знаходиться в цьому відділі це лице компанії, а зважаючи на стратегію конкуренції яку обрала компанія то продавці консультанти або інші працівники які контактують з клієнтами повинні:

1. Вільно спілкуватися українською мовою.
2. Мати навички в сфері живих продажів
3. Навички комунікації.
4. Добре поставлену мову.
5. Мати початкові знання сфери та асортименту товару.

Відділ інтернет продажу на даний момент має лише одну людину в персоналі яка буде взаємодіяти з усіма іншими департаментами що стосовно співпраці в його обов'язки входить обробка запитів клієнтів в мережі інтернет та наповнення вірного асортименту в магазині.

Відділ маркетингу – один з найголовніших відділів так як в 2023 році багато часу клієнти проводять в соціальних мережах таких як TikTok, Facebook, Instagram та інше. Людина буде відповідати за ведення цих соціальних мереж та інформування клієнтів про існування магазину який націлений на швидке вирішення проблем з їх машиною за адекватною ціною та гарною якістю.

Відділ розробки – розробка деталей являється складним процесом який потребує постійно адаптуватися під технічний процес. Відповідно до цього працівники цього відділу повинні бути максимально кваліфікованими та способними до постійного розвитку та навчання. На складі працює не велика кількість людей про те в постійний час команда людей буде виконувати поставлені завдання, а після потребуватиме розширення.

Відділ складу – на пряму відповідають за збереження товарів та сировини яка необхідна для виготовлення деталей для підводних скутерів, окрім формату фасування та складу необхідно пакувати та відвантажувати товари згідно з накладними та замовленнями які приходять.

CTR (Controlled Terms for Reporting) - це контрольовані терміни для звітності, які використовуються для опису робіт та послуг, що виконуються на проєкті. На основі WBS (Work Breakdown Structure) структури можна створити CTR словник, який містить коди та назви елементів WBS структури для використання в звітності про проєкт. CTR словник дає змогу розуміння в звітності та в майбутньому полегшує зв'язок між керівництвом та різними департаментами. Після виконання завдань звітність подається в скороченому форматі відповідно до поставленого коду завдання. Кожен код роботи продемонстрований в кодуванні кожної поставленої задачі, кодування складене відповідно до департаменту та кожного поставленого завдання. CTR словник для проєкту з виготовлення підводних скутерів продемонстровано в Таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – CTR словник до проєкту

Код роботи	Зміст роботи	Витрати	Тривалість	Необхідні ресурси
3.4	Створення акаунтів в соціальних мережах	500₴	1 доба	SMM - менеджер
5.4	Проведення тестувань зі знань	4000₴	2 доби	Перевіряючий – 1 особа Місце проведення
4.1.2	Формування технічних вимог	2000₴	4 доби	Інженер – 1 особа Клієнт
4.2.1	Перевірка техніки на безпечність	6000₴	8 діб	Інженер – 1 особа Директор виробництва
5.1	Проведення навчання персоналу	12 000₴	2 доби	Тренер – 1 особа Місце проведення
1.1.2	Пакування для транспортування товару	3000₴	0.3 доби	Комплектувальники – 1 особа

Джерело: Виготовлено на основі досліджень зроблених автором

Ці коди та назви можуть використовуватись у звітності про проєкт для опису виконаної роботи та витрат. Використання CTR словника забезпечує єдиний стандарт опису робіт та послуг на проєкті, що полегшує звітність та аналіз виконаної роботи.

Сітьовий графік - це зображення послідовності та залежностей задач, необхідних для завершення проєкту. Сітьовий графік використовується для планування, контролю та візуалізації різних етапів проєкту, зокрема залежності між завданнями, датами початку та закінчення робіт, тривалістю завдань та критичним шляхом проєкту. Сітьовий графік дозволяє управляти проєктом та прогнозувати його завершення в строк. Головний формат призначення буде продемонстровано у вигляді таблиці. Формат таблиці

продемонстровано в Таблиці 3.2 де описаний формат виготовлення та розробки деталей.

Таблиця 3.2 – Сітьовий графік для проєкту

Номер роботи	Назва роботи	Тривалість(дні)	Попередні роботи
1	Розробити концептуальний дизайн	5	-
2	Розробити технічний дизайн	7	1
3	Виготовити зразок підводного скутеру	10	2
4	Провести випробування зразка	5	3
5	Внести необхідні зміни в конструкцію	10	4
6	Виготовити підводний скутер	20	5,7
7	Виготовити деталі підводних скутерів	18	2
8	Виготовити комплектуючі	12	2
9	Перевірити зібрані підводні скутери	5	6
10	Упакувати та відвантажити скутери	2	9

Джерело: розроблено автором на основі досліджень проведених проєктом

Даний сітьовий графік демонструє етап розробки скутерів та їх форматування під необхідні вимоги які поставлені в технічному завданні від клієнту та підкореговані інженером на підприємстві.

Діаграма Ганта - це інструмент проєктного менеджменту, який використовується для візуального планування та контролю за часовими рамками проєкту. Це діаграма, яка відображає часову лінію проєкту, розбиту на часові інтервали, та вказує, які завдання мають бути виконані на кожному з цих інтервалів, який час необхідно на виконання кожного завдання та хто відповідає за його виконання. Діаграма Ганта допомагає керівникам проєкту

управляти та моніторити прогрес проєкту, виявляти затримки та усувати проблеми.

Щоб побудувати діаграму Ганта, потрібно:

- створити список завдань проєкту та визначити їх тривалість.
- визначити порядок виконання кожного завдання та визначити залежності між завданнями.
- розбити проєктна фази та підфази, які допоможуть зрозуміти загальну структуру проєкту.
- зобразити час виконання кожного завдання на графіку, враховуючи залежності між завданнями.
- додати до діаграми ключові дати та етапи, щоб зрозуміти загальну часову лінію проєкту.
- призначити відповідальних за виконання кожного завдання та вказати це на діаграмі.
- зберегти та поділитися діаграмою з членами команди проєкту та зацікавленими сторонами, щоб всі були в курсі плану проєкту та його виконання.

Діаграма Ганта буде продемонстрована для проєкту від початку його роботи до етапів роботи закупівлі обладнання навчання персоналу та інше.



Рисунок 3.1 – Діаграма Ганта робіт по проєкту

Джерело: Розроблено автором на основі необхідних вимог проєкту

3.2 Економічна ефективність проєкту виробництва підводних скутерів

Грошові потоки - це потоки грошових коштів, які виходять або прибувають до підприємства протягом певного періоду часу. Грошові потоки можуть бути позитивними або негативними залежно від того, чи виручає підприємство більше грошей, ніж витрачає на свою діяльність. Грошові потоки можуть бути розподілені на декілька категорій, таких як потоки з операційної діяльності, інвестиційні потоки та фінансові потоки. Грошовий потік є важливим показником фінансової стійкості підприємства та може використовуватися для аналізу та прогнозування фінансових результатів підприємства.

Таблиця 3.3 – Щомісячні витрати підприємства.

Назва	Витрати
Заробітна плата	200 000₴
Оренда приміщень	192 000₴
Реклама підприємства	102 000₴
Сплата податків за імпорт	~32 000₴
Сплата за комунальні послуги	~27 000₴
Операційні витрати	80 000₴
Закупівля нових деталей	0 - 500 000₴
Загальна сума	633 000₴ - 1 133 000₴

Джерело: Розроблено автором на основі досліджень

Розглядаючи щомісячні витрати потрібно розуміти що в інвестиційному плані уже було закладено певний формат виплат на 3 місяць в перед.

Відповідно до даної таблиці можливо зробити розподіл між типами витрат де:

Адміністративні витрати:

- заробітня плата

- оренда приміщення
- сплата податків
- сплата комунальних послуг

збутові витрати:

- закупівля нових деталей
- операційні витрати(на впровадження товару)
- реклама підприємства

Відповідно до формату роботи підприємства потрібно звернути увагу на кількість необхідних коштів для розробки 1 звичайного скутеру та рентабельності його продажу необхідні кошти для створення звичайної моделі.

Таблиця 3.4 – необхідні фінанси для створення 1 одиниці скутеру.

Деталь	Ціна (грн)
Матеріали(метал, пластик тощо)	2 500
Електричний двигун	6 000
Батарея	10 000
Корпус	3500
Управління та електроніка	5 000
Гідродинамічні компоненти	4 000
Монтаж та збирання	1 000
Загальна сума	32 000

Джерело: Розроблено автором на основі проведеного дослідження.

Дана модель розрахунки якої приведено в Таблиці 3.4 буде продаватися за ціною 65 999 та матиме відповідні характеристики до своєї ціни. Прибуток компанії від продажу даної моделі являється 31 999 грн, відповідно до цього рентабельність виробництва даної моделі «Variable 2» становить 48,48% що являється чудовим показником в даній сфері.

Головний формат доходу для підприємства це виготовлення та продаж скутерів для підводного дослідження та туризму з інтернет магазину так і в живому магазині.

Працюючи з готовими товарами потрібно розуміти що ціна готового товару повністю змінюється відповідно від складності скутеру та його замовників. Найнижча вартість на підводний скутер являється 40 000€ так як будуть найвищі стандарти для безпеки та екологічності, а обмеження в ціновій політиці пропонований формат скутеру для дослідницької групи науковців вартує 140 000€.

Загальна прибутковість підприємства залежить від кількості товарів які замовили про те будуть раніше складені договори з туристичними фірмами та готелями які пропонують своїм відвідувачам активний відпочинок таким чином можливо розраховувати на початкову достатню кількість замовлень.

Виходячи з раніше отриманої інформації вартості підводних скутерів та кількості перших замовлень за місяць можливо прогнозувати доходи в розмірі 720 000€ зважаючи на мінімальний формат замовлень з мінімальною технічною комплектацією та мінімальними можливостями підводних скутерів. Дана сума отримана в результаті позитивної роботи рекламної компанії та швидкості просування продукту.

Таблиця 3.5 – Основні статті витрат компанії на місяць, грн

Назва	Витрати
Заробітна плата	200 000€
Оренда приміщень	192 000€
Реклама підприємства	102 000€
Сплата податків за імпорт	~32 000€
Сплата за комунальні послуги	~27 000€
Операційні витрати	80 000€
Закупівля нових деталей	0 - 500 000€
Загальна сума	633 000€ - 1 133 000€

Джерело: Розроблено автором

Для демонстрації роботи підприємства окрім витрат доцільним буде показати загальну кількість коштів які принесе компанія за той самий звітний час.

Зважаючи на стабільність роботи підприємства роками в перед можливо звернути увагу що різниця між витратами та доходами серед років

складає 5 220 000€ відповідно до цього можливо зробити висновок що компанія принесе прибуток. Для того щоб дізнатися точні дані потрібно провести точні розрахунки які приведено нижче.

Щоб визначити рентабельність проєкту, можна використовувати різні показники, але одним з найбільш популярних є показник Return on Investment (ROI), який визначається за формулою:

$$\text{ROI} = (\text{прибуток від проєкту} - \text{витрати на проєкт}) / \text{витрати на проєкт}$$

(3.2.1)

$$\text{ROI} = (720000 - 633000) / 4100000 = 0,0212 \text{ або } 2,12\%$$

Таким чином, рентабельність проєкту становить 2,12%, що означає, що кожен вкладений гривня у проєкт поверне прибуток в розмірі 0,0212 гривні. Якщо порівняти цей показник зі ставкою дисконту, можна зробити висновок про те, чи буде проєкт прибутковим. Якщо рентабельність проєкту більше ставки дисконту, то проєкт може бути прибутковим. Якщо ж показник ROI менший за ставку дисконту, то проєкт, мабуть, не є економічно вигідним.

Таблиця 3.6 – План руху грошових коштів на 2023-2030 рр., тис. грн.

Статті руху грошових коштів	2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.	2030 р.
Операційна діяльність								
Надходження		8 640 000	8 640 000	8 640 000	8 640 000	8 640 000	8 640 000	8 640 000
Виплати:		6 792 000	6 792 000	6 792 000	6 792 000	6 792 000	6 792 000	6 792 000
Сировина		1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Оплата праці		2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Інші операційні витрати		960 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Податки і збори		708 000	708 000	708 000	708 000	708 000	708 000	708 000
Витрати на збут		1 224 000	1 224 000	1 224 000	1 224 000	1 224 000	1 224 000	1 224 000
ЧГП операц. діяльність		1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000
Інвестиційна діяльність								
Надходження								
Виплати	4 100 000							
ЧГП інвест. діяльність	-4 100 000	0	0	0	0	0	0	
Фінансова діяльність								
Надходження	4 100 000							
власні кошти	2 000 000							
кредит	2 100 000							
Виплати:		617 964	617 964	617 964	617 964	617 964	0	0
основна сума кредит		420 000	420 000	420 000	420 000	420 000		
відсотки		197 964	197 964	197 964	197 964	197 964		
ЧГП фін. діяльність	4 100 000						0	0
Грошові кошти на початок	0	0	1 848 000	3 696 000	5 544 000	7 392 000	9 240 000	11 088 000
Сальдо за період(cash-flow)	0	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000	1 848 000
Грошові кошти на кінець	0	1 848 000	3 696 000	5 544 000	7 392 000	9 240 000	11 088 000	12 936 000

NPV - це аббревіатура від "Net Present Value"⁴, що в перекладі з англійської означає чиста дисконтована вартість. Це фінансовий метод оцінки проєктів, який дозволяє визначити чистий прибуток проєкту за весь період інвестування, враховуючи часову структуру отримуваних доходів та витрат. Щоб розрахувати NPV, потрібно обчислити різницю між дисконтованими доходами та дисконтованими витратами проєкту за весь його життєвий цикл. Якщо NPV більше нуля, проєкт вважається прибутковим, якщо менше нуля - не вигідним, а якщо рівне нулю – проєкт повертає витрати без прибутку.

Для розрахунку NPV, ми можемо використовувати формулу:

$$NPV = -\text{Initial Investment} + \sum (\text{Cash flow} / (1+r)^t) \quad (3.2.2)$$

Заміняємо відповідні значення у формулу:

$$NPV = -4100000 + (86000 / (1+0.146)^1) + (86000 / (1+0.146)^2) + \dots + (86000 / (1+0.146)^{60})$$

У цьому випадку, ми маємо 60 періодів так як проєкторієнтовано на 5 років. Ми можемо скористатись формулою для суми геометричної прогресії, щоб спростити обчислення.

Сума геометричної прогресії виглядає наступним чином:

$$S = a(1-r^n) / (1-r) \quad (3.2.3)$$

де:

a - перший член прогресії

r - співвідношення між кожним членом прогресії

⁴ Net Present Value – NPV розраховується для проєкту

n - кількість членів прогресії

У нашому випадку, перший член прогресії $a = 86000 / (1+0.146)^1 = 75124.14$ гривень, співвідношення між кожним членом прогресії $r = 1 / (1+0.146) = 0.8682$, і кількість членів прогресії $n = 60$.

Підставляємо ці значення у формулу для суми геометричної прогресії:

$$S = (75124.14 * (1-0.8682^{60})) / (1-0.8682) = 4,849,107.34$$

Отже, NPV дорівнює:

$$NPV = -4100000 + 4,849,107.34 = 839,107.34$$

Отримане значення NPV додатне, що означає, що інвестиція може бути рентабельною.

Індекс прибутковості (Profitability Index, PI) - це показник, що вимірює відношення чистого поточного значення (NPV) інвестиції до початкової вартості інвестиції. PI використовується для оцінки рентабельності інвестиційного проєкту, де $PI > 1$ вказує на прибутковість проєкту, а $PI < 1$ означає його нерентабельність. Формула розрахунку PI наступна:

$$PI = NPV / \text{Initial Investment} \quad (3.2.4)$$

Таким чином отримує показник PI:

$$PI = 839,107.34 / 4100000 = 0.2046$$

Отриманий показник PI менше 1, що означає, що інвестиційний проєкт нерентабельним. Виходячи з розрахунків ми отримуємо що даний інвестиційний проєкт нерентабельним.

Для розрахунку РВР нам потрібно визначити, скільки часу потрібно проєкту, щоб повернути свою початкову інвестицію. РВР вимірюється в роках і може бути обчислений за допомогою формули:

$$PBP = \text{Initial Investment} / \text{Annual Cash Inflow}$$

Для цього проєкту ми знаємо, що початкова інвестиція становить 4100000 гривень, а щомісячний чистий дохід становить $720000 - 633000 = 87000$ гривень на місяць, що дає щорічний чистий дохід в розмірі:

$$\text{Annual Cash Inflow} = 87000 * 12 = 1044000 \text{ гривень на рік} \quad (3.2.5)$$

Тому:

$$PBP = 4100000 / 1044000 = 3.93 \text{ роки}$$

Отже, РВР для цього проєкту складає близько 3.93 років.

Існує кілька можливих ризиків для підприємства з виробництва підводних скутерів, серед яких можуть бути.

- технічні ризики: виробництво підводних скутерів потребує високої технічної компетенції і досвіду в розробці і виробництві складних механічних та електронних систем. Якщо підприємство не зможе забезпечити високу якість виробів, це може призвести до збитків і погіршення репутації бренду.
- ризики виробництва: виробництво може бути ускладнене проблемами з постачанням матеріалів, нестабільністю цін на сировину, затримками в часі виробництва та іншими технічними чи технологічними проблемами.
- ризики збуту: попит на підводні скутери може бути низьким, а конкуренція в цьому сегменті ринку може бути великою. Крім того, зміни в ринкових умовах, такі як зміни в моді, стандартах безпеки або законодавстві, можуть також вплинути на збут виробів.

- фінансові ризики: підприємство може зіткнутися з проблемами зі збором фінансування для розширення бізнесу або інших фінансових витрат.
- ризики зв'язані зі змінами клімату та екологією: нарахування змін клімату можуть мати вплив на туристичний бізнес, який є головним ринком збуту підводних скутерів. Різні загрози навколишньому середовищу, такі як забруднення морських вод, можуть також впливати на виробництво та збут підводних скутерів.

Для мінімізації ризиків пов'язаних з виготовленням підводних скутерів, підприємство може вжити наступні заходи:

- дослідити ринок і визначити потенційних конкурентів. Ретельне дослідження ринку дозволить підприємству зрозуміти попит на підводні скутери і підготувати стратегію маркетингу, щоб конкурувати з іншими компаніями.
- розробити якісні і надійні продукти. Надійність і якість продукту є ключовим фактором успіху в будь-якій галузі. Для виробництва підводних скутерів необхідно використовувати найкращі матеріали та технології.
- встановити ефективну систему контролю якості. Контроль якості може допомогти уникнути виробничих помилок, що можуть призвести до негативних наслідків, які в свою чергу можуть призвести до скарг клієнтів і втрати репутації компанії.
- забезпечити належне управління фінансами. Правильне управління фінансами допоможе підприємству уникнути фінансових ризиків, таких як недостатність фінансування, заборгованості перед постачальниками, збитки і т.д.
- розробити план надійного зберігання і транспортування продукту. Підприємство повинно розробити план зберігання і транспортування продукту, щоб запобігти його пошкодженню і зниженню якості, що може призвести до втрати клієнтів і репутації компанії.

- найняти професіоналів у галузі виробництва підводних скутерів.

Найняти професіоналів з великим досвідом.

ВИСНОВКИ

В результаті виконання роботи можна зробити наступні висновки. До дослідження показали, що підприємство з виготовлення підводних скутерів для дайвінгу є перспективним проєктом з високим потенціалом для зростання та розвитку. Незважаючи на деякі ризики, зазначені в дослідженні, з можливими втратами в разі непередбачуваних обставин, таких як зміна регуляторної політики або збільшення конкуренції, можливо вжити кілька заходів для їх мінімізації.

Для зменшення ризиків, пов'язаних зі зміною регуляторної політики, підприємство повинно добре ознайомитися зі всіма відповідними законами та правилами, які встановлені на ринку, та регулярно відслідковувати їх зміни. Також необхідно знайти ефективні стратегії маркетингу та продажу, щоб збільшити свою конкурентоспроможність та захистити свої позиції на ринку.

Для зменшення ризиків, пов'язаних зі збільшенням конкуренції, підприємство може розглянути можливості для постійного покращення якості своїх продуктів та послуг, щоб відповідати потребам споживачів. Також можливо розглянути можливості для використання новітніх технологій та розробки нових продуктів, що дозволить підприємству залишатися конкурентоспроможним.

Дрібносерійне виробництво скутерів можна організувати при невеликих інвестиційних витратах, якщо орендувати необхідні приміщення. Потрібно буде сформувати початковий запас запчастин та передбачити витрати на виробництво перших партій. Загальна оцінка показників ефективності проєкту з виготовлення підводних скутерів є позитивною, і з плануванням та реалізацією передбаченої стратегії розвитку підприємство може досягти високого рівня дохідності на вкладений капітал.

Згідно проведених розрахунків та рекламної компанії кількість продажів буде достатньою для стабільної роботи проєкту та його подальшої інвестиційної привабливості.

Головною ідеєю розробки є постійна адаптація під складний і постійний ринок, який змінюється. Проте відповідно до проведеного аналізу та розрахунків ведення бізнесу в даній сфері доцільне в мирний час або ж потрібно потурбуватися про експорт продукції.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

- 1) Конституція України: станом на 28 червня 1999 р. *Офіц. відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. с. 141.
- 2) Кодекс законів про працю України з постатейними матеріалами : офіц. текст : за станом на 1.06.2006 : зб. *нормат. актів*. — Київ : Юрінком Інтер, 2006. — 306 с.
- 3) Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України: *Офіц. вид. Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 23, ст.158
- 4) Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань: Закон України: *Офіц. вид. Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 31-32, ст.263.
- 5) Про захист персональних даних: Закон України: станом на 12 лютого 2012 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 34. с. 481
- 6) Податковий кодекс України: станом на 1 січ. 2012 р. М-во юстиції України. — *Офіц. вид.* — Київ : Укрправінформ, 2012. — 455 с.
- 7) Про затвердження Положення про державну реєстрацію підприємств та організацій: наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17.02.2010 № 95
- 8) Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> дата звернення (13.05.2023)
- 9) Зубков, В. А. Підприємництво: теорія, практика, розвиток : навч. посібник / В. А. Зубков, О. В. Бородіна, М. М. Худолей. — К. : КНЕУ, 2016. — 483 с.
- 10) Клішевич, О. М. Підприємництво та бізнес-планування : навчальний посібник / О. М. Клішевич, О. В. Шумська. — К. : Центр учбової літератури, 2018. — 528 с.

- 11) Плотніков, М. О. Управління підприємницькою діяльністю: теорія, методологія, практика : монографія / М. О. Плотніков, Н. В. Нікіфорова, Ю. М. Муха. – К. : Адвертіс Юкрейн, 2019. – 376 с.
- 12) Розенко, В. А. Аналіз підприємницької діяльності : навч. посіб. / В. А. Розенко, В. В. Стеценко. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 408 с.
- 13) Ярошенко, Т. В. Організація та управління підприємницькою діяльністю : навчальний посібник / Т. В. Ярошенко, О. В. Жуковська. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 432 с.
- 14) Маркетинг в умовах глобалізації: сучасні технології та інструменти : монографія / за заг. ред. В. А. Сліпущенка. – К. : Центр учбової літератури, 2020. – 332 с.
- 15) Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу. — К.: Вид-во «Київський університет», 2006.
- 16) Шаблій О. О. Маркетингові комунікації в системі маркетингу. — К.: Знання України, 2015.
- 17) Бокша С. С. Маркетингові дослідження: підручник. — К.: КНЕУ, 2004.
- 18) Куліков О. Маркетинг. — К.: Нова Книга, 2007.
- 19) Головка А. М. Маркетинг: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2013.
- 20) Мельник В. М. Маркетингова стратегія підприємства: підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2009.
- 21) Самойленко С. Маркетинг: підручник. — К.: Лібра Терра, 2010.
- 22) Котлер Ф., Келлер К., Менеджмент маркетингу. — К.: Вид-во «Київський університет», 2012.
- 23) Портер М. Конкуренція. — К.: Вид-во «Наш час», 2002.
- 24) Литвиненко, Ю. В. Основи підприємницької діяльності : навч. посіб. / Ю. В. Литвиненко, О. С. Левченко. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 456 с.

- 25) Зубков, В. А. Підприємництво: теорія, практика, розвиток : навч. посібник / В. А. Зубков, О. В. Бородіна, М. М. Худолей. – К. : КНЕУ, 2016. – 483 с.
- 26) Верба В.А., Гребешкова О.М. Проектний аналіз: слайд-курс. Навчальний посібник – К.: КНЕУ, 2006 – 236 с
- 27) Управління проектами: навч. посібник / Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська – К. : КНЕУ, 2004р. – 231 с.
- 28) Проектний менеджмент: просто про складне : навч. посібник / [В.А. Верба, Л.П. Батенко, О.М. Гребешкова та ін.] – К. : КНЕУ, 2009р. – 299 с.
- 29) Балджи М.Д., Карпов В.А. та ін. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. — Одеса: ОНЕУ, 2013
- 30) Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод.посібник для самоств.вивч.дисц. — К.: КНЕУ, 2000

ДОДАТКИ

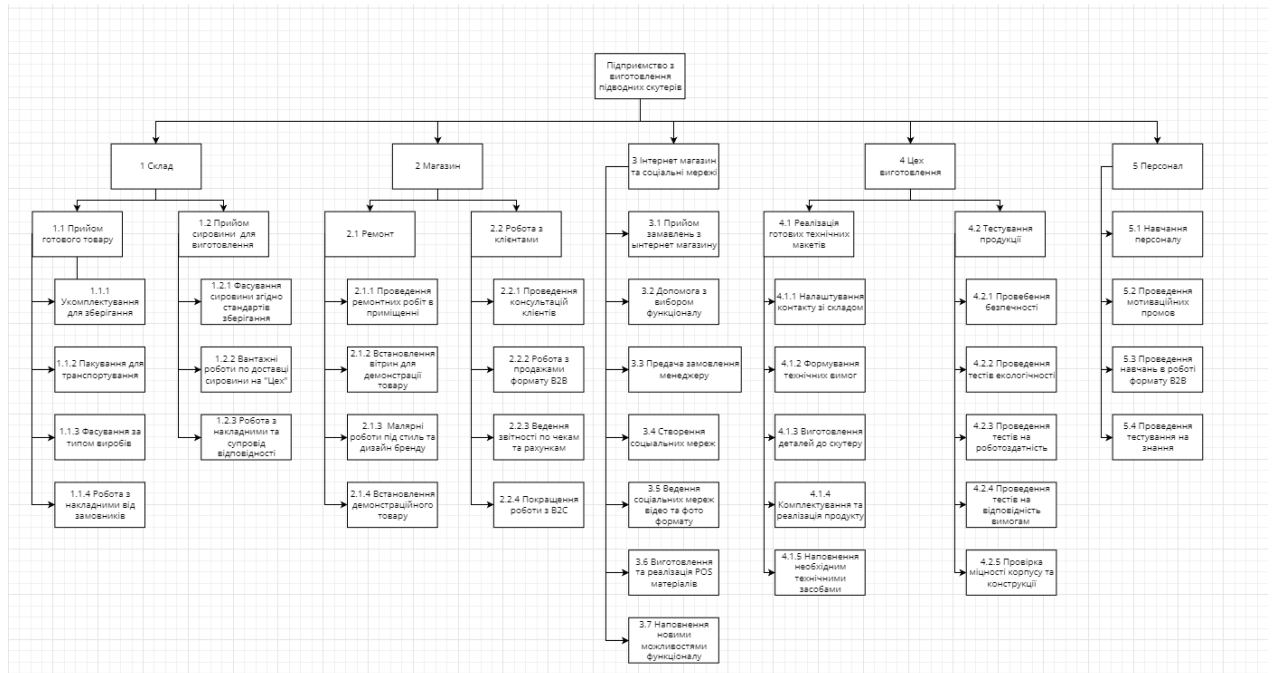
Додаток А

Таблиця відповідальності
для підприємства з виготовлення підводних скутерів

Роль	Директор з виробництва	Інженер-Конструктор	Робітник	SMM-Менеджер	Менеджер з продажу	Бухгалтер	Касир	Працівник складу	Керманич складу
Розробка продукту	R	R							
Планування виробництва	R	R							
Виготовлення товарів		R	R					R	R
Управління магазином				R	R				
Маркетингові заходи				R					
Фінансові звіти						R			
Облік готівки							R		
Контроль запасів								R	R

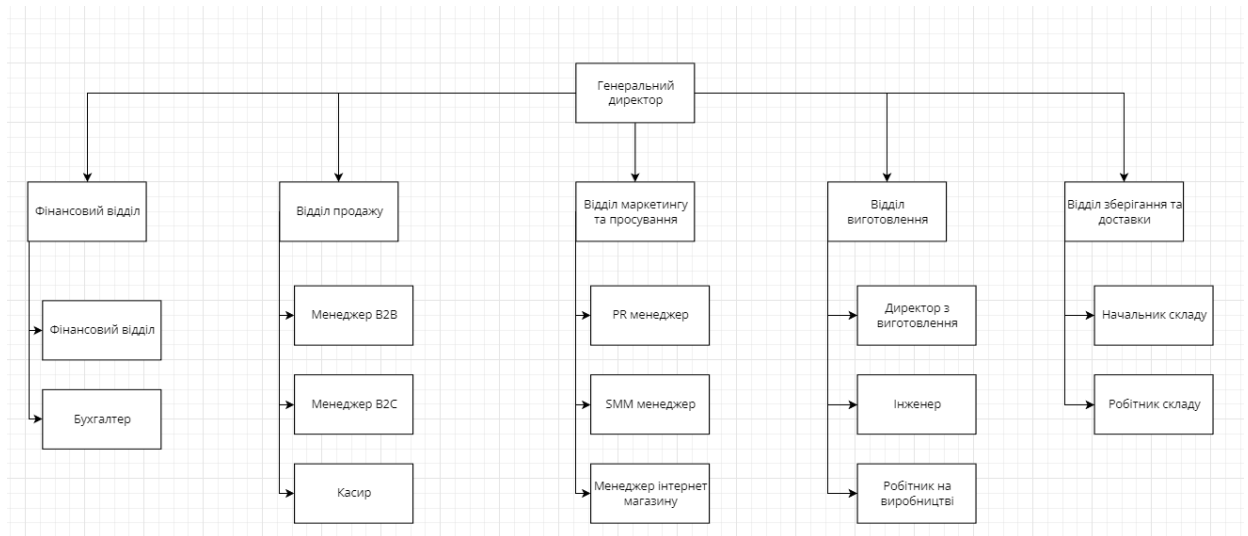
Джерело: розроблено автором на основі проведеного дослідження

WBS структура для підприємства з виготовлення підводних скутерів



Додаток В

OBS структура підприємства для реалізації підприємницької ідеї



Додаток Д

Короткий звіт подібності



Ім'я користувача:
Бізнес-економіки та підприємництва Будяєв Максим

ID перевірки:
1015126095

Дата перевірки:
17.05.2023 10:38:45 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
17.05.2023 10:50:14 EEST

ID користувача:
100005717

Назва документа: Кожухар_Диплом_2023_перевірка

Кількість сторінок: 56 Кількість слів: 11072 Кількість символів: 83899 Розмір файлу: 182.13 KB ID файлу: 1014807997

8.36%

Схожість

Найбільша схожість: 4.24% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1006096920)

1.73% Джерела з Інтернету

265

Сторінка 58

8.21% Джерела з Бібліотеки

382

Сторінка 59

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0%

Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

2

Протокол аналізу звіту подібності науковим керівником

Заявляю, що я ознайомився з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи:

Автор: _____ *Кожухар Назар Олегович* _____

Назва роботи: _____ Обґрунтування підприємницької ідеї виробництва підводних скутерів для дайвінгу _____

Науковий керівник: _____ Старіков О.Ю. _____

Підрозділ: кафедра _____ кафедра бізнес-економіки та підприємництва _____

Коефіцієнт подібності: _____ 8,36% _____

Після аналізу Звіту подібності констатую наступне:

- ☒ виявлені в роботі запозичення є сумлінними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту;
- ☐ виявлені в роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання;
- ☐ виявлені в роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень. У зв'язку з чим, робота не допускається до захисту.

Обґрунтування:

Коефіцієнт подібності є дуже низькими, робота виконана самостійно. Робота допускається до захисту.

(дата)

(підпис)

(ПІБ)