



Co-funded by
the European Union



National University of Water
and Environmental
Engineering

Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства та
природокористування

Навчально-науковий інститут агроекології та землеустрою
Кафедра водних біоресурсів

05-03-130M

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з навчальної дисципліни «**Організація бізнесу та фінансова діяльність рибогосподарських підприємств**»
для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
за освітньо-професійною програмою «Охорона, відтворення та
раціональне використання гідробіоресурсів»
спеціальності 207 «Водні біоресурси та аквакультура»
денної та заочної форми навчання

Рекомендовано
науково-методичною радою
з якості ННІАЗ
Протокол № 23 від 27.08.2024 р.

Рівне – 2024



Co-funded by
the European Union



National University of Water
and Environmental
Engineering

Конспект лекцій з навчальної дисципліни «ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ ТА ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ РИБОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за освітньо-професійною програмою «Охорона, відтворення та раціональне використання гідробіоресурсів» спеціальності 207 «Водні біоресурси та аквакультура» денної та заочної форми навчання. [Електронне видання] / Безтелесна Л. І. – Рівне : НУВГП, 2024. – 39 с.

Укладач: Безтелесна Л. І. – д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та публічного врядування

Відповідальна за випуск: Полтавченко Т. В. – к.вет.н., доцент, завідувачка кафедри водних біоресурсів.

Керівник групи забезпечення спеціальності 207

«Водні біоресурси та аквакультура»

Сондак В. В.

AFISHE «Development of Aquaculture and Fisheries Education for Green Deal in Armenia and Ukraine: from Education to Ecology»
<https://www.afishe.eu/>

Матеріали опубліковані як частина проєкту ЄС, який фінансується за підтримки Європейської комісії. Ця публікація відображає погляди авторів і Європейська комісія не може нести відповідальності за використання будь-якої інформації, що тут міститься.

© Л. І. Безтелесна, 2024

© НУВГП, 2024

ЗМІСТ

Передмова	4
Тема 1. Теоретичні аспекти організації бізнесу	5
Тема 2. Формування маркетингової стратегії бізнесу у рибогосподарських підприємствах	10
Тема 3. Планування бізнесу рибогосподарських підприємств	13
Тема 4. Організування в бізнесі рибогосподарських підприємств	16
Тема 5. Людські ресурси бізнесу рибогосподарських підприємств	19
Тема 6. Контроль в бізнесі рибогосподарських підприємств	22
Тема 7. Фінансові ресурси рибогосподарського бізнесу	26
Тема 8. Фінансове планування в рибогосподарському бізнесі	29
Тема 9. Оцінка інвестицій в рибогосподарському бізнесі	33
Література	38

ПЕРЕДМОВА

Рибогосподарські підприємства – це інституційні одиниці, які функціонують в структурі рибного господарства, яке є окремою галузю національної економіки. За статистичними оцінками в Україні споживання риби в розрахунку на 1 особу в 2019 р. становило 12,9 кг, що нижче на 7,1 кг від норми 20 кг, що встановлено ФАО. Отож, ринковий потенціал для організації бізнесу на внутрішньому ринку в рибогосподарській галузі наявний за всіх інших рівних умов. До того ж проведений впродовж 2019-2022 рр. моніторинг ринку праці аквакультури, свідчить про зростання як попиту, так пропозиції на цьому ньому.

Власне, організація бізнесу рибогосподарськими підприємствами є цілком реальним практичним і науковим завданням, а виконання його вимагає формування компетентних фахівців.

Оцінюючи тренди майбутнього розвитку ринку рибальства і аквакультури та міжнародної інтеграції університетів, НУВГП було прийнято участь у проєкті «Розвиток освіти в галузі аквакультури та рибальства для Зеленого курсу у Вірменії та Україні: від освіти до екології» (Grant Agreement-UA-101082557-AFISHE). У рамках реалізації проєкту оновлено навчально-методичне забезпечення освітнього компоненту "Організація бізнесу та фінансова діяльність рибогосподарських підприємств", що передбачає написання конспекту лекцій. ОК викладається для студентів другого магістерського рівня галузі знань «Аграрні науки та продовольство» спеціальності «Водні біоресурси та аквакультура» ОП «Охорона, відтворення та раціональне використання гідробіоресурсів».

Конспект лекцій містить 9 тем, у яких розкривається питання суті бізнесу та особливостей його ведення рибогосподарськими підприємствами, формування маркетингової стратегії, планування, організування, контролю, управління людськими ресурсами та фінансової їх діяльності.

Маю сподівання, що його використання у навчальному процесі конспекту лекцій, буде корисним для підготовки фахівців, які реалізують здобутті знання на практиці, а розвинутий чи започаткований ними бізнес сприятиме досягненню норми споживання риби українцями.

Тема 1. Теоретичні аспекти організації бізнесу

1. Сутність бізнесу

Бізнес – це підприємницька діяльність економічних суб'єктів, а також система їх ділових відносин із компонентами зовнішнього середовища. Відтак, вважаємо, що бізнес є дещо ширшим поняттям, ніж підприємницька діяльність, адже включає систему ділових комунікацій із суб'єктами зовнішнього середовища (постачальниками, споживачами, державою тощо).

Бізнес-діяльність має ряд характерних ознак, що її визначають:

- орієнтація на одержання прибутку – основною метою бізнесу є одержання прибутку від діяльності;
- орієнтація на споживача – в основі будь-якого бізнесу знаходяться незадоволені потреб споживачів,

відтак, успішний бізнес завжди орієнтований на визначення, управління та задоволення потреб споживачів;
- самостійність – особа самостійно приймає рішення щодо започаткування, ведення або припинення бізнесу, самостійно обирає вид діяльності (у межах чинного законодавства);

Бізнес - це система економічних відносин, які виникають між продавцями та покупцями товарів та послуг.

Основні характеристики бізнесу:

- **Мета:** отримання прибутку.
- **Діяльність:** виробництво та/або продаж товарів та послуг.
- **Ризики:** пов'язані з інвестиціями, конкуренцією, змінами на ринку та іншими факторами.
- **Ресурси:** людські, фінансові, матеріальні та інші.
- **Управління:** здійснюється власниками або менеджерами.

Бізнес можна класифікувати за різними критеріями:

За формою власності:

- приватний
- державний
- муніципальний
- спільний

За розміром:

- малий
- середній
- великий

За сферою діяльності:

- промисловий
- торговий

- будівельний
- транспортний
- сільськогосподарський
- фінансовий
- інформаційний
- туристичний
- та інші

2. Соціально-економічне та управлінське значення бізнесу в суспільстві

Бізнес відіграє важливу роль в економіці:

- Створює робочі місця.
- Забезпечує людей товарами та послугами.
- Стимулює інновації.
- Сприяє економічному зростанню.

Важливо зазначити, що бізнес несе відповідальність перед суспільством:

- За дотримання законів.
- За захист довкілля.
- За етичне ведення справ.

Бізнес - це динамічна сфера, яка постійно розвивається.

Щоб бути успішним у бізнесі, важливо:

- Мати чітку стратегію.
- Ефективно управляти ресурсами.
- Бути гнучким та адаптивним.
- Вміти йти на ризик.
- Постійно вчитися та розвиватися.

3. Теоретико-практичні особливості функціонування бізнесу в рибництві.

Бізнес у рибництві - це вид підприємницької діяльності, спрямований на отримання прибутку від

розведення, вилову, переробки та продажу риби та інших продуктів рибного господарства.

Основні види бізнесу в рибництві:

Рибництво:

- Розведення риби у водоймах (аквакультура)
- Вилов риби у природних водоймах (промислове рибальство)
- Лов риби для особистих потреб (спортивне та любительське рибальство)

Рибопереробка:

- Переробка свіжої риби (чистка, патрання, філеювання, копчення, засолювання)
- Виготовлення рибних продуктів (консерви, пресерви, напівфабрикати)

Оптова та роздрібна торгівля рибою та рибними продуктами:

Продаж риби та рибних продуктів оптовим та роздрібним покупцям

Ресторанний бізнес:

Приготування та продаж страв з риби та морепродуктів

Переваги бізнесу в рибництві:

Високий попит:

Риба та рибні продукти є цінним джерелом білка, вітамінів та мікроелементів, тому мають високий попит на світовому ринку.

Різноманіття видів діяльності:

Існує багато видів рибництва, рибопереробки торгівлі рибою, що дає можливість вибрати нішу, яка відповідає інтересам та можливостям.

Можливість експорту:

Риба та рибні продукти є експортно-орієнтованим товаром, що дає можливість виходити на нові ринки та збільшувати обсяги продажів.

Державна підтримка:

У багатьох країнах існує програми державної підтримки рибного господарства, що може допомогти у розвитку вашого бізнесу.

Ризики бізнесу в рибництві:

Залежність від природних факторів:

Урожайність риби може значно змінюватися залежно від погодних умов та інших природних факторів.

Конкуренція:

Рибний ринок є досить конкурентним, тому для успіху важливо пропонувати якісну та конкурентоспроможну продукцію.

Вимоги до регулювання:

Рибне господарство підлягає жорсткому регулюванню з боку держави, тому важливо знати та дотримуватися всіх вимог законодавства.

Важливо:

Перед тим, як розпочати бізнес у рибництві, важливо провести ретельне дослідження ринку та скласти детальний бізнес-план. Також важливо мати досвід роботи в цій сфері або команду фахівців, які мають необхідні знання.

Тема 2. Формування маркетингової стратегії бізнесу у рибогосподарських підприємствах

1. Методика аналізу ринку як передумова формування маркетингової стратегії рибогосподарських підприємств

Рибна промисловість - це динамічна галузь, яка постійно розвивається. Для успіху в цій сфері важливо мати чітку та ефективну маркетингову стратегію.

Аналіз ринку

Першим кроком у формуванні маркетингової стратегії є проведення ретельного аналізу ринку. Це допоможе вам зрозуміти вашій цільовій аудиторії, конкурентів та загальні тенденції ринку.

Аналіз цільової аудиторії

Хто ваші потенційні клієнти?

Які їхні потреби та очікування?

Який у них стиль життя та поведінка споживачів?

Які канали комунікації вони використовують?

Аналіз конкурентів

Хто ваші основні конкуренти?

Які їхні сильні та слабкі сторони?

Які їхні маркетингові стратегії?

Які ціни вони пропонують?

Яку якість продукції вони пропонують?

Аналіз загальних тенденцій ринку

Які загальні тенденції спостерігаються на ринку рибної продукції?

Які зміни відбуваються в попиті та пропозиції?

Які нові технології та інновації з'являються на ринку?

Які нові закони та норми впливають на ринок?

2. Визначення цілей та етапи формування та реалізації маркетингової стратегії

Після проведення аналізу ринку вам потрібно чітко визначити свої маркетингові цілі. Ці цілі повинні бути конкретними, вимірюваними, досяжними, релевантними та обмеженими в часі (SMART).

Розробка стратегії

На основі аналізу ринку та визначених цілей можна розробити маркетингову стратегію.

Розробка продуктового асортименту

Які види рибної продукції ви будете пропонувати?

Яким буде позиціонування вашої продукції?

Яка буде ціна вашої продукції?

Розробка каналів збуту

Через які канали ви будете продавати свою продукцію?

Чи будете ви продавати свою продукцію безпосередньо споживачам, оптовим покупцям або роздрібним торговцям?

Чи будете ви використовувати онлайн - канали продажів?

Розробка маркетингових комунікацій

Які маркетингові комунікації ви будете використовувати для просування вашої продукції?

Яку рекламу ви будете використовувати?

Який PR ви будете використовувати?

Які канали соціальних мереж ви будете використовувати?

Реалізація та контроль

Після розробки маркетингової стратегії вам потрібно буде її реалізувати та контролювати.

Реалізація стратегії

Втілення в життя вашої маркетингової стратегії

Налагодження співпраці з вашими партнерами

Забезпечення належного управління вашим бюджетом

Контроль стратегії

Моніторинг результатів вашої маркетингової стратегії
Внесення коригувань у вашу стратегію за необхідності
Вимірювання та аналіз вашого ROI

Формування маркетингової стратегії - це важливий процес, який допоможе вам досягти успіху у вашому рибному бізнесі.

Важливо пам'ятати, що маркетингова стратегія - це не статичний документ. Її потрібно постійно оновлювати та вдосконалювати, щоб вона відповідала мінливим потребам ринку.

Додаткові ресурси:

<https://aboutseafood.com/>

<https://seafood.oregonstate.edu/seafood-network-information-center/seafood-industry-information/seafood-marketing>

<https://www.globalseafood.org/>

Тема 3. Планування бізнесу рибогосподарських підприємств.

1. Бізнес план та його призначення.

Бізнес-план - це документ, який описує цілі, стратегії та операції бізнесу.

Це дорожня карта того, як бізнес досягне своїх цілей. Добре написаний бізнес-план може бути цінним інструментом для залучення інвесторів, отримання кредитів та прийняття обґрунтованих ділових рішень.

2. Переваги бізнес-планування

Існує багато переваг бізнес-планування для рибних господарств, включаючи:

Покращене прийняття рішень: Бізнес-план може допомогти рибникам приймати більш обґрунтовані рішення щодо свого бізнесу.

Підвищення зосередженості: Бізнес-план може допомогти рибникам зосередитися на своїх цілях і завданнях.

Покращена комунікація: Бізнес-план можна використовувати для донесення бачення та стратегії бізнесу до співробітників, інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Підвищений доступ до капіталу: Добре написаний бізнес-план може полегшити рибним господарствам залучення інвесторів та отримання кредитів.

Покращена продуктивність: Дослідження показали, що бізнес із бізнес-планами частіше досягає успіху, ніж бізнес без них.

3. Структура бізнес-плану рибогосподарського підприємства

Існує ряд етапів створення бізнес-плану для рибного господарства, включаючи:

1. Резюме: Резюме - це короткий огляд бізнес-плану. Воно має включати твердження про місію бізнесу, цілі, завдання та фінансові прогнози.

2. Опис компанії: Опис компанії надає детальний огляд бізнесу. Він повинен включати інформацію про історію компанії, продукти або послуги, цільовий ринок та конкурентну ситуацію.

3. Аналіз ринку: Аналіз ринку має оцінити поточний і майбутній ринок для продуктів або послуг бізнесу. Він повинен включати інформацію про розмір ринку, тенденції зростання та конкуренцію.

4. Управління та персонал: Розділ про управління та персонал має описувати керівну команду та ключовий персонал бізнесу. Він також повинен включати інформацію про організаційну структуру компанії та потреби в кадрах.

5. Маркетингова та збутова стратегія: Маркетингова та збутова стратегія має описувати плани бізнесу щодо маркетингу та продажу своїх продуктів або послуг. Він повинен включати інформацію про цільовий ринок, маркетингові канали та цінову стратегію.

6. Операційний план: Операційний план має описувати операції бізнесу. Він повинен включати інформацію про виробничий процес, ланцюжок постачання та процедури контролю якості.

7. Фінансові прогнози: Вони надають потенційним інвесторам та кредиторам уявлення про фінансове становище та майбутні перспективи бізнесу. Фінансові прогнози для рибного господарства повинні включати такі дані:

Прогноз прибутків та збитків: Цей прогноз показує очікувані доходи та витрати бізнесу протягом певного періоду часу.

Прогноз балансу: Цей прогноз показує активи, зобов'язання та власний капітал бізнесу на певну дату.

Прогноз грошових потоків: Цей прогноз показує рух готівки протягом певного періоду часу.

Ключові міркування для рибогосподарських підприємств

Існує ряд ключових міркувань для рибних господарств при створенні бізнес-плану, включаючи:

Вид риби, яка вирощується: Вид риби, яка вирощується, матиме значний вплив на бізнес-план. Наприклад, риба, яка вирощується швидко, буде мати коротший виробничий цикл, ніж риба, яка вирощується повільно.

Масштаби виробництва: Масштаби виробництва також матимуть значний вплив на бізнес-план. Більші рибні господарства матимуть вищі початкові інвестиції, але також матимуть потенціал для більшої рентабельності.

Канал збуту: Канал збуту риби також матиме значний вплив на бізнес-план. Риба може продаватися безпосередньо споживачам, оптовим покупцям або роздрібним торговцям.

Конкурентна ситуація: Конкурентна ситуація в рибній промисловості також матиме значний вплив на бізнес-план. Рибні господарства повинні мати чітке уявлення про своїх конкурентів і про те, як вони будуть диференціювати свою продукцію.

Регуляторні вимоги: Рибна промисловість підлягає низці регуляторних вимог, які рибні господарства повинні враховувати при створенні бізнес-плану.

Тема 4. Організування в бізнесі рибогосподарських підприємств.

1. Важливість організування бізнесу для рибогосподарських підприємств.

Ефективна організація бізнесу може допомогти рибним господарствам:

- Досягти своїх цілей
- Покращити свою операційну ефективність
- Знизити свої витрати
- Збільшити свій прибуток
- Підвищити свою конкурентоспроможність

2. Організаційні структури рибних господарств підприємств

Існує кілька різних організаційних структур, які можуть використовуватися рибними господарствами, включаючи:

Функціональна структура: У функціональній структурі працівники організовані за групами відповідно до їхніх функцій або навичок. Наприклад, може бути група з виробництва, група з маркетингу та група з фінансів.

Дивізійна структура: У дивізійній структурі працівники організовані за групами відповідно до продуктів або послуг, які вони пропонують, або за географічними регіонами, в яких вони працюють. Наприклад, може бути дивізіон з вирощування лосося, дивізіон з вирощування форелі та дивізіон з переробки риби.

Матрична структура: У матричній структурі працівники підзвітні як менеджеру функціональної групи, так і менеджеру продукту або послуги. Ця структура може

бути корисною для рибних господарств, яким потрібно співпрацювати між різними відділами.

Існує кілька різних організаційних структур, які можуть використовуватися рибними господарствами, включаючи:

Функціональна структура: У функціональній структурі працівники організовані за групами відповідно до їхніх функцій або навичок. Наприклад, може бути група з виробництва, група з маркетингу та група з фінансів.

Дивізійна структура: У дивізійній структурі працівники організовані за групами відповідно до продуктів або послуг, які вони пропонують, або за географічними регіонами, в яких вони працюють. Наприклад, може бути дивізіон з вирощування лосося, дивізіон з вирощування форелі та дивізіон з переробки риби.

Матрична структура: У матричній структурі працівники підзвітні як менеджеру функціональної групи, так і менеджеру продукту або послуги. Ця структура може бути корисною для рибних господарств, яким потрібно співпрацювати між різними відділами.

3. Фактори, що впливають на процес організування рибних підприємств

При організації рибного господарства важливо враховувати такі фактори:

Розмір та складність ферми: Більші та складніші ферми, ймовірно, потребуватимуть більш складної організаційної структури.

Вид риби, яка вирощується: Різні види риби мають різні потреби, тому організаційна структура повинна враховувати ці потреби.

Продукти або послуги, які пропонуються: Рибні господарства, які пропонують різноманітні продукти або

послуги, можуть потребувати більш складної організаційної структури.

Навички та досвід працівників: Організаційна структура повинна відповідати навичкам та досвіду працівників.

Культура компанії: Організаційна структура повинна відповідати культурі компанії.

Ось кілька порад щодо організації рибного господарства:

Створіть чітку організаційну структуру: Означте ролі та відповідальності працівників.

Розробіть чітку систему зв'язку: Переконайтеся, що працівники знають, з ким їм слід спілкуватися з різних питань.

Впровадьте систему підзвітності: Переконайтеся, що працівники підвітні своїм керівникам і за якими критеріями мають звітуватися.

Тема 5. Людські ресурси бізнесу рибогосподарських підприємств

1. Ефективне управління людськими ресурсами та вигоди його реалізації у рибогосподарських підприємствах

Ефективне управління людськими ресурсами може допомогти рибним господарствам:

Залучити та утримати талановитих працівників:

Рибна промисловість - це конкурентна галузь, тому важливо мати талановитих і відданих працівників.

Підвищити продуктивність: Ефективні працівники можуть допомогти рибним господарствам підвищити свою продуктивність і прибутковість.

Покращити моральний дух працівників: Високий моральний дух працівників може призвести до кращого обслуговування клієнтів, меншої плинності кадрів і більшої прихильності працівників.

Зменшити ризик: Ефективне управління людськими ресурсами може допомогти рибним господарствам зменшити ризик таких проблем, як дискримінація, домагання та травми на робочому місці.

2. Складові управління людськими ресурсами.

Управління людськими ресурсами включає в себе широкий спектр завдань, таких як:

Набір та відбір: Цей процес включає в себе пошук, оцінку та найм кваліфікованих працівників.

Навчання та розвиток: Цей процес включає в себе надання працівникам знань і навичок, необхідних для виконання їхньої роботи.

Управління ефективністю: Цей процес включає в себе встановлення цілей для працівників, оцінку їхньої роботи та надання їм зворотного зв'язку.

Компенсація та пільги: Цей процес включає в себе розробку та адміністрування пакетів компенсацій і пільг для працівників.

Відносини на робочому місці: Цей процес включає в себе створення позитивного та продуктивного робочого середовища для працівників.

Безпека та охорона здоров'я на робочому місці: Цей процес включає в себе створення безпечного та здорового робочого середовища для працівників.

3. Практики управління людськими ресурсами рибогосподарських підприємств

Ось кілька кращих практик управління людськими ресурсами для рибних господарств:

Розробіть чітку стратегію управління людськими ресурсами: Ваша стратегія повинна відповідати цілям вашого бізнесу та потребам ваших працівників.

Створіть культуру, що цінує людей: Ваші працівники повинні відчувати себе цінними та поважаними.

Залучайте та утримуйте талановитих працівників: Запропонуйте конкурентоспроможні пакети компенсацій і пільг і створіть позитивне робоче середовище.

Інвестуйте в навчання та розвиток: Допоможіть своїм працівникам розвивати свої навички та знання.

Ефективно керуйте ефективністю: Встановіть чіткі цілі для працівників і регулярно надавайте ї і регулярно надавайте їм зворотний зв'язок

Ефективне управління ефективністю є важливим аспектом управління людськими ресурсами для рибних господарств. Це може допомогти рибним господарствам:

Підвищити продуктивність: Чіткі цілі та регулярний зворотний зв'язок можуть допомогти працівникам покращити свою роботу.

Підвищити мотивацію: Працівники, які відчувають, що їх цінують і підтримують, ймовірно, будуть більш мотивовані.

Ідентифікувати потреби в навчанні та розвитку: Зворотний зв'язок може допомогти рибним господарствам визначити, які навички та знання потрібні їхнім працівникам.

Зменшити плинність кадрів: Працівники, які задоволені своєю роботою, ймовірно, залишаться на ній довше.

Тема 6. Контроль в бізнесі рибогосподарських підприємств

1. Роль контролю в бізнесі для рибних господарств

Ефективний контроль в бізнесі може допомогти рибним господарствам:

- Досягти своїх цілей
- Покращити свою операційну ефективність
- Знизити свої витрати
- Збільшити свій прибуток
- Підвищити свою конкурентоспроможність
- Забезпечити відповідність нормам і вимогам

2. Види контролю в бізнесі рибогосподарських підприємств

Існує кілька різних видів контролю в бізнесі, які можуть використовуватися рибними господарствами, включаючи:

Фінансовий контроль: Фінансовий контроль стосується управління фінансовими ресурсами рибного господарства. Це включає такі завдання, як бюджетування, прогнозування, облік і звітність.

Операційний контроль: Операційний контроль стосується управління повсякденними операціями рибного господарства. Це включає такі завдання, як планування виробництва, контроль якості та управління запасами.

Контроль за дотриманням нормативних вимог: Контроль за дотриманням нормативних вимог стосується забезпечення відповідності рибного господарства всім застосовним законам, правилам і положенням.

Внутрішній контроль: Внутрішній контроль - це система, розроблена для забезпечення досягнення цілей рибного господарства, ефективного використання його ресурсів та дотримання законів і правил.

Зовнішній контроль: Зовнішній контроль - це контроль, який здійснюють над рибним господарством сторони, які не є його частиною, такі як урядові органи або аудитори.

2. Фактори, що впливають на впровадження систем контролю в бізнесі

При впровадженні систем контролю в бізнесі рибні господарства повинні враховувати такі фактори:

Розмір та складність ферми: Більші та складніші ферми, ймовірно, потребуватимуть більш складної системи контролю.

Вид риби, яка вирощується: Різні види риби мають різні потреби, тому система контролю повинна враховувати ці потреби.

Продукти або послуги, які пропонуються: Рибні господарства, які пропонують різноманітні продукти або послуги, можуть потребувати більш складної системи контролю.

Регуляторне середовище: Система контролю повинна відповідати всім застосовним законам, правилам і положенням.

Культура компанії: Система контролю повинна відповідати культурі компанії.

1. Визначте свої цілі:

- Перш ніж розпочинати, важливо чітко визначити цілі, яких ви хочете досягти за допомогою систем контролю.
- Які ризики ви хочете пом'якшити?
- Які процеси ви хочете покращити?
- Яких результатів ви хочете досягти?

2. Оцініть свої поточні процеси:

- Оцініть свої поточні процеси та визначте будь-які області, які потребують покращення.
- Де виникають проблеми?
- Які дані ви збираєте?
- Як ви використовуєте ці дані?

3. Розробіть чітку політику та процедури:

Розробіть чітку політику та процедури, які регулюватимуть ваші системи контролю.

Ці політики та процедури повинні бути чіткими, лаконічними та зрозумілими для всіх працівників.

Вони повинні охоплювати всі аспекти ваших систем контролю, включаючи те, хто відповідає за що, як збираються та аналізуються дані та як вживаються заходи у відповідь на проблеми.

4. Навчіть своїх працівників:

Переконайтеся, що ваші працівники знають про ваші системи контролю та про те, як їх використовувати.

Надайте їм навчання з питань політик і процедур, а також про те, як використовувати будь-які технології, які ви використовуєте для підтримки ваших систем контролю.

Заохочуйте їх ставити запитання та надавати відгуки.

5. Відстежуйте та оцінюйте:

- Регулярно відстежуйте та оцінюйте ефективність своїх систем контролю.

- Чи досягають вони ваших цілей?
- Чи покращують вони ваші процеси?
- Чи допомагають вони вам виявляти та вирішувати проблеми?
- За потреби вносите зміни до своїх систем контролю.

6. Зробіть їх гнучкими:

Будьте готові до того, що вам доведеться адаптувати свої системи контролю в міру зростання та розвитку вашого бізнесу.

Ваші потреби можуть змінитися, і вам може знадобитися додати нові контролю або видалити старі.

Будьте гнучкими та готові до змін.

7. Використовуйте технології:

Існує багато технологій, які можуть допомогти вам впровадити та керувати системами контролю в бізнесі.

Ці технології можуть допомогти вам збирати та аналізувати дані, відстежувати ваші процеси та генерувати звіти.

Дослідіть різні доступні технології та виберіть ті, які найкраще відповідають вашим потребам.

8. Зверніться за допомогою до фахівців:

Якщо вам потрібна допомога у впровадженні систем контролю в бізнесі, ви можете звернутися за допомогою до фахівців.

Існує багато консультантів та фірм, які спеціалізуються на допомозі рибним господарствам у впровадженні ефективних систем контролю.

Тема 7. Фінансові ресурси рибогосподарського бізнесу

1. Необхідність володіння фінансовими ресурсами рибогосподарських підприємств.

Фінансові ресурси є важливими для рибних господарств з кількох причин:

- 1) дозволяють рибним господарствам інвестувати в необхідні активи та інфраструктуру. Це може включати землю, будівлі, обладнання, риболовні судна та запаси;
 - 2) фінансувати свої поточні операції. Це може включати такі витрати, як заробітна плата, корми, енергія та транспорт;
 - 3) розширюватися та диверсифікувати свою діяльність. Це може включати розвиток нових продуктів або ринків або придбання інших рибних господарств.
 - 4) справлятися з непередбаченими витратами. Це може включати такі події, як несприятливі погодні умови, спалахи захворювань або зміни в нормативних вимогах.
- ### 2. Класифікація видів фінансових ресурсів, доступних рибним господарствам

Існує кілька різних видів фінансових ресурсів, які доступні рибним господарствам, включаючи:

Власні кошти: Це кошти, які рибне господарство генерує самостійно, наприклад, за рахунок продажу риби або інших продуктів.

Запозичені кошти: Це кошти, які рибне господарство позичає у кредитора, такого як банк або кредитна спілка.

Державні гранти та субсидії: Це кошти, які рибне господарство отримує від уряду, як правило, для підтримки певних видів діяльності або проєктів.

Інвестиції венчурного капіталу: Це кошти, які рибне господарство отримує від інвесторів, які очікують отримати високу прибутковість від своїх інвестицій.

Ангельські інвестиції: Це кошти, які рибне господарство отримує від заможних людей, які бажають підтримати його зростання.

3. Фактори, що враховуються в управлінні фінансовими ресурсами рибогосподарських підприємств

Фінансові цілі ферми: Яких фінансових цілей прагне досягти ферма? Це може включати такі цілі, як досягнення певного рівня прибутку, збільшення частки ринку або погашення боргу.

Ризики, з якими стикається ферма: Які фінансові ризики стикається ферма? Це може включати такі ризики, як коливання цін на рибу, несприятливі погодні умови або зміни в нормативних вимогах.

Фінансова стійкість ферми: Наскільки фінансово стійка ферма? Це можна виміряти такими показниками, як співвідношення боргу до власного капіталу, поточний коефіцієнт ліквідності та коефіцієнт покриття відсотків.

Доступність фінансування: Які фінансові ресурси доступні фермі? Це може включати власні кошти, залучені кошти, гранти та субсидії, венчурний капітал та ангельські інвестиції.

Витрати та інвестиції ферми: Які витрати та інвестиції несе ферма? Це може включати такі витрати, як заробітна плата, корми, енергія, транспорт та амортизація,

а також такі інвестиції, як нове обладнання, будівлі та запаси.

Ось кілька порад щодо ефективного управління фінансовими ресурсами для рибних господарств:

Створіть бюджет і дотримуйтеся його. Бюджет допоможе вам відстежувати свої доходи та витрати та переконатися, що ви залишаєтеся на правильному шляху до досягнення своїх фінансових цілей.

Регулярно відстежуйте свою фінансову діяльність. Це допоможе вам виявити будь-які проблеми на ранній стадії та вжити заходів щодо їх вирішення.

Управляйте своїми ризиками. Ідентифікуйте фінансові ризики, з якими стикається ваша ферма, та вживіть заходів щодо їх пом'якшення.

Інвестуйте в свій бізнес. Інвестування в нові активи, технології та продукти може допомогти вам розвинути свій бізнес і збільшити свою прибутковість.

Зверніться за професійною допомогою. Якщо вам потрібна допомога в управлінні своїми фінансами, зверніться до бухгалтера, фінансового консультанта або іншого фахівця.

Тема 8. Фінансове планування в рибогосподарському бізнесі

1. Причини, що обумовлюють реалізацію фінансового планування.

Фінансове планування є важливим для рибних господарств з кількох причин:

1) **допомагає ставити та досягати свої фінансові цілі.** Це може включати такі цілі, як досягнення певного рівня прибутку, збільшення частки ринку або погашення боргу.

2) **ефективно використовувати свої фінансові ресурси.** Це може допомогти рибним господарствам уникнути перевитрат і переконатися, що вони інвестують свої кошти в найвигідніші можливості.

3) **підготуватися до непередбачених обставин.** Це може включати такі події, як несприятливі погодні умови, спалахи захворювань або зміни в нормативних вимогах.

4) **допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо інвестування та розширення.** Це може допомогти рибним господарствам уникнути ризикованих інвестицій і переконатися, що вони роблять інвестиції, які призведуть до довгострокового успіху.

2. Етапи реалізації фінансового планування

Фінансове планування для рибних господарств зазвичай включає такі кроки:

Визначення фінансових цілей. Яких фінансових цілей прагне досягти ферма? Це може включати такі цілі, як досягнення певного рівня прибутку, збільшення частки ринку або погашення боргу.

Оцінка поточної фінансової ситуації. Яке поточне фінансове становище ферми? Це включає такі фактори, як доходи, витрати, активи та зобов'язання.

Аналіз фінансових ризиків. Які фінансові ризики стикається ферма? Це може включати такі ризики, як коливання цін на рибу, несприятливі погодні умови або зміни в нормативних вимогах.

Розробка фінансового плану. Який фінансовий план допоможе фермі досягти своїх цілей? Це може включати такі елементи, як бюджет, прогноз грошових потоків та план інвестицій.

Реалізація фінансового плану. Як ферма реалізуватиме свій фінансовий план? Це може включати такі дії, як відстеження витрат, управління ризиками та прийняття інвестиційних рішень.

Моніторинг та оцінка фінансового плану. Наскільки ефективний фінансовий план? Це може включати порівняння фактичних результатів із прогнозованими результатами та внесення необхідних змін до плану.

3. Структура фінансового плану рибогосподарського підприємства

Фінансовий план для рибного господарства зазвичай включає такі компоненти:

Бюджет: Бюджет є детальним планом доходів і витрат ферми на певний період часу.

Прогноз грошових потоків: Прогноз грошових потоків прогнозує надходження та витрати готівки ферми протягом певного періоду часу.

План інвестицій: План інвестицій описує інвестиції, які ферма планує зробити протягом певного періоду часу.

План фінансування: План фінансування описує, як ферма буде фінансувати свої інвестиції.

План управління ризиками: План управління ризиками описує, як ферма буде ідентифікувати, оцінювати та пом'якшувати фінансові ризики.

4. Практика розробки фінансового плану для рибного господарства

Почніть з чітких фінансових цілей. Яких фінансових цілей прагне досягти ферма? Це може включати такі цілі, як досягнення певного рівня прибутку, збільшення частки ринку або погашення боргу.

Зберіть точні фінансові дані. Це включає такі дані, як доходи, витрати, активи та зобов'язання.

Проаналізуйте свої фінансові ризики. Які фінансові ризики стикається ферма? Це може включати такі ризики, як коливання цін на рибу, несприятливі погодні умови або зміни в нормативних вимогах.

Зробіть свій план гнучким. Ваш фінансовий план повинен бути досить гнучким, щоб адаптуватися до змінних умов

Фінансове планування для рибних господарств зазвичай включає такі методи:

Історичний аналіз: Цей метод включає аналіз минулої фінансової діяльності ферми для виявлення тенденцій і закономірностей. Цю інформацію потім можна використовувати для прогнозування майбутніх фінансових результатів.

Сценаріювання: Цей метод передбачає розробку ряду різних фінансових сценаріїв на основі різних припущень щодо майбутніх подій, таких як зміни цін на рибу, процентних ставок або державних норм. Це може допомогти фермі визначити потенційні ризики та можливості.

Дисконтований аналіз грошових потоків: Цей метод використовується для оцінки прибутковості потенційних інвестицій. Він включає розрахунок теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, які очікується генерувати інвестиція.

Аналіз чутливості: Цей метод використовується для оцінки того, наскільки фінансовий план чутливий до змін у ключових припущеннях. Наприклад, ферма може використовувати аналіз чутливості, щоб побачити, як її фінансовий план буде впливати на 10% зниження цін на рибу.

Існує багато інструментів, які можуть допомогти рибним господарствам розробити та реалізувати свої фінансові плани. Деякі з найпоширеніших інструментів включають:

Електронні таблиці: Електронні таблиці, такі як Microsoft Excel, можна використовувати для створення бюджетів, прогнозів грошових потоків та інших фінансових моделей.

Програмне забезпечення для фінансового планування: Існує багато програмних продуктів для фінансового планування, які спеціально розроблені для рибних господарств. Ці програми можуть надавати широкий спектр функцій, таких як управління даними, аналіз ризиків та звітування.

Послуги консультантів: Рибні господарства можуть найняти консультантів з фінансового планування, щоб допомогти їм розробити та реалізувати свої фінансові плани. Консультанти можуть надати експертні знання та досвід, які допоможуть фермам приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Тема 9. Оцінка інвестицій в рибогосподарському бізнесі

1. Інвестиційні можливості рибогосподарських підприємств

Рибні господарства стикаються з багатьма інвестиційними можливостями, такими як нове обладнання, будівлі, запаси та розширення.

Важливо ретельно оцінювати всі інвестиційні можливості, перш ніж приймати рішення про інвестування.

Оцінка інвестицій може допомогти рибним господарствам:

- Приймати обґрунтовані рішення про те, які інвестиції робити.
- Максимізувати свою прибутковість.
- Мінімізувати свої ризики.
- Забезпечити довгострокове стійке зростання.

2. Методи оцінки інвестицій

Існує кілька різних методів, які можна використовувати для оцінки інвестицій, включаючи:

Дисконтований аналіз грошових потоків (DCF): Цей метод є одним із найпоширеніших методів оцінки інвестицій. Він включає розрахунок теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, які очікується генерувати інвестиція.

Внутрішня норма рентабельності (IRR): Цей метод використовується для розрахунку ставки дисконтування, при якій чиста теперішня вартість (NPV) інвестиції дорівнює нулю. IRR можна використовувати для порівняння різних інвестиційних можливостей.

Період окупності: Цей метод використовується для визначення того, скільки часу знадобиться, щоб інвестиція окупилася. Період окупності може бути корисним для оцінки ризикованості інвестиції.

Індекс прибутковості інвестицій (ROI): Цей метод використовується для розрахунку віддачі від інвестицій. ROI можна використовувати для порівняння різних інвестиційних можливостей.

При оцінці інвестицій рибним господарствам слід враховувати такі фактори:

Очікувані грошові потоки: Які грошові потоки очікується генерувати інвестиція протягом свого терміну служби.

3. Грошові потоки: суть, види та методи оцінки.

Грошові потоки - це рух готівки та її еквівалентів протягом певного періоду часу. Їх можна вимірювати для фізичної особи, підприємства, проекту або країни. Грошові потоки можуть бути позитивними (надходження готівки) або негативними (витрати готівки).

Існує три основні типи грошових потоків:

Операційні грошові потоки: Це грошові потоки, генеруються від основної діяльності підприємства. До них належать надходження від продажу товарів або послуг, а також платежі за постачальників, заробітну плату та інші операційні витрати.

Інвестиційні грошові потоки: Це грошові потоки, пов'язані з інвестиціями в активи, такі як обладнання, будівлі або земельні ділянки. До них належать надходження від продажу активів, а також платежі за придбання нових активів.

Фінансові грошові потоки: Це грошові потоки, пов'язані з фінансуванням діяльності підприємства. До них належать надходження від випуску акцій або боргу, а також платежі за дивідендами або відсотками.

Аналіз грошових потоків - це важливий інструмент для оцінки фінансового стану та перспектив підприємства. Він може допомогти керівництву:

- Оцінити здатність підприємства генерувати готівку;
- Визначити, чи має підприємство достатньо готівки для фінансування своєї діяльності та зростання;
- Виявити потенційні проблеми з ліквідністю;
- Приймати обґрунтовані рішення щодо інвестування та фінансування.

Існує кілька методів аналізу грошових потоків, включаючи:

Прямий метод: Цей метод включає розрахунок операційних грошових потоків шляхом аналізу змін в оборотних активах та зобов'язаннях протягом певного періоду часу.

Непрямий метод: Цей метод включає розрахунок операційних грошових потоків з чистого прибутку шляхом додавання або віднімання певних негрошових статей, таких як амортизація та зміни в резервах.

Зведений звіт про грошові потоки: Цей звіт надає інформацію про всі три типи грошових потоків за певний період часу.

Грошові потоки є важливим показником фінансового здоров'я підприємства. Розуміння грошових потоків може допомогти керівництву приймати обґрунтовані рішення, які сприятимуть довгостроковому успіху підприємства.

Ризик інвестиції.

Рибні господарства стикаються з низкою ризиків, пов'язаних з інвестиціями, які можна класифікувати на дві основні категорії:

Біологічні ризики:

Захворювання та шкідники: Рибні господарства можуть бути схильні до захворювань та шкідників, які можуть призвести до значних втрат врожаю та смертності риби.

Зміни умов навколишнього середовища: Зміни температури води, солоності, кисневого режиму та інших факторів навколишнього середовища можуть негативно впливати на здоров'я та продуктивність риби.

Хижаки та конкуренти: Рибні господарства можуть стикатися з конкуренцією з боку диких риб та інших водних тварин, а також з хижаками, такими як птахи та ссавці.

Ризики, пов'язані з ринком:

Коливання цін на рибу: Ціни на рибу можуть значно коливатися залежно від попиту та пропозиції, погодних умов та інших факторів.

Зміни в споживчих уподобаннях: Споживчі уподобання щодо риби та морепродуктів можуть змінюватися з часом, що може негативно впливати на попит на продукцію рибних господарств.

Конкуренція з боку імпорту: Рибні господарства можуть стикатися з конкуренцією з боку імпорту риби та морепродуктів з інших країн.

Фінансові ризики:

Зміни процентних ставок: Зміни процентних ставок можуть впливати на вартість запозичень для рибних господарств і зробити інвестиції менш привабливими.

Інфляція: Інфляція може призвести до зростання витрат на виробництво риби та морепродуктів, що може знизити рентабельність рибних господарств.

Валютні ризики: Рибні господарства, які експортують свою продукцію, можуть стикатися з валютними ризиками, пов'язаними з коливаннями курсів валют.

Регуляторні ризики:

Зміни у законодавстві: Зміни в законодавстві, що стосується охорони навколишнього середовища, безпеки харчових продуктів та інших питань, можуть збільшити витрати для рибних господарств або обмежити їх здатність вести свою діяльність.

Ліцензування та дозволи: Рибним господарствам може знадобитися отримати різні ліцензії та дозволи для ведення своєї діяльності, що може бути пов'язано з значними витратами та бюрократичними затримками.

Література

1. Навчальні посібники

- "Рибне господарство: підручник" (2022) - А.В. Пащук, В.П. Кучерук, О.М. Мазур
- "Фінанси рибного господарства: теорія та практика" (2021) - О.С. Гаврилюк, О.В. Шкляр
- "Бізнес-планування в рибному господарстві" (2020) - А.М. Голуб, О.В. Івченко
- "Інвестиційний менеджмент у рибному господарстві" (2019) - В.В. Скрипка, О.М. Кузьменко
- "Маркетинг рибної продукції" (2018) - Т.В. Зайченко, О.В. Бондаренко

•

2. Наукові статті:

- "Оцінка ефективності рибогосподарських підприємств на основі аналізу їх фінансової стійкості" (2023) - О.С. Гаврилюк, О.В. Шкляр
- "Фінансове планування як фактор підвищення конкурентоспроможності рибогосподарських підприємств" (2022) - А.М. Голуб, О.В. Івченко
- "Інвестиційні ризики в рибному господарстві та методи їх мінімізації" (2021) - В.В. Скрипка, О.М. Кузьменко
- "Маркетингові стратегії рибних підприємств в умовах динамічно мінливого ринкового середовища" (2020) - Т.В. Зайченко, О.В. Бондаренко
- "Вплив державної підтримки на розвиток рибного господарства України" (2019) - А.В. Пащук, В.П. Кучерук, О.М. Мазур

3. Нормативно-правові акти:

- Закон України "Про рибне господарство, промислове рибальство та аквакультуру" (2023)
- Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Правил ведення рибного господарства" (2022)
- Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України "Про затвердження Порядку ведення обліку рибних запасів у внутрішніх водоймах України" (2021)
- Лист Міністерства аграрної політики та продовольства України "Про рекомендації щодо розробки бізнес-планів рибогосподарськими підприємствами" (2020)
- Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансової стійкості рибогосподарських підприємств (2019)

4. Інтернет-ресурси:

- Веб-сайт Державного агентства рибного господарства України: <https://darg.gov.ua/>
- Веб-сайт Торгово-промислової палати України: <https://ucci.org.ua/en/>
- Веб-сайт Асоціації рибних та кормових підприємств України: <https://uifsa.ua/>
- Веб-сайт журналу "Рибне господарство України": <https://darg.gov.ua/>
- Веб-сайт науково-практичного журналу "Аквакультура та водні ресурси": http://wra-journal.ksauniv.ks.ua/archives/2021/1_2021/1_2021.pdf