

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту

Балашова Діана Юріївна

**«УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА»**

Спеціальність 073 «Менеджмент»

РЕФЕРАТ

Наукової роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Науковий керівник

к.е.н., доцент

Місько Г.А.

Одеса – 2019

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми полягає у тому, що результативність діяльності підприємства забезпечує йому подальший розвиток та конкурентоспроможність. В умовах загострення конкурентної боротьби на ринку дистриб'юції косметичних товарів особливої актуальності набуває питання зростання кількості результативних замовлень, збільшення кількості системних клієнтів, забезпечення зростання прибутку.

Дослідженням проблем управління результативністю присвячені праці таких науковців як: Г. Кокинза, Д. Нортон, Р. Каплана, О. І. Олексюка, С. Ф. Покропивного, Т. Пітерса, Пітера Ф. Друкера, Д. Скотт Сінка, В. В. Стадніченка, С. О. Солнцева, Х. К. Рамперсада, Р. Уотермена, Т. С. Хачатурова, П. Хорвата та ін. Теоретичні аспекти економічного механізму управління результативністю торговельно-посередницької діяльності знайшли своє відображення у наукових працях Л. Горбунової, Ф. Котлера, Д. Ксарделя, А. Прайснера, А.С. Савоценка, Ж.-К. Тарондо, О. Таранишина, К. А. Якімової та ін.

Управління результативністю (Performance Management), як визначив Г. Кокинз - це управління перетворенням стратегії організації в життя, перетворенням планів в конкретні результати. Управління результативністю можна уявити як концепцію, що об'єднує відомі методології поліпшення бізнесу та технології, які не обов'язково використовувати окремо - їх можна гармонійно поєднувати.

Метою роботи є розробка заходів для поліпшення управління результативністю підприємства.

Для досягнення мети у роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- систематизувати поняття «результативність» діяльності підприємства;
- дослідити методичні підходи щодо оцінювання результативності діяльності підприємства;
- проаналізувати результативність діяльності ТОВ «Профітайм»;
- обґрунтувати захід з управління результативністю ТОВ «Профітайм».
- оцінити економічний ефект від запропонованого заходу.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Профітайм».

Предметом дослідження є теоретичні аспекти управління результативністю діяльності підприємства.

Методи дослідження. Методичною основою дослідження є низка загальнонаукових і спеціальних методів наукового пізнання: метод аналогії (уточнення сутності поняття), аналізу (аналіз фінансового стану підприємства), синтезу (систематизація визначень поняття, метод порівняння (зіставлення фактичних даних звітного періоду та попередніх років досліджуваних підприємств).

Інформаційну базу дипломної роботи склали нормативно-правові документи підприємства, монографії, наукові статті, дані органів державної статистики.

Обсяг і структура роботи. Випускна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РЕФЕРАТУ

У вступі обґрунтовано актуальність теми роботи, визначено мету, завдання, об'єкт, предмет і методи дослідження.

У першому розділі «Теоретичні основи управління результативністю діяльності підприємства» досліджено поняття «результативність» діяльності підприємства. Фактори впливу на результативність діяльності підприємства. Методичні підходи щодо оцінювання результативності діяльності підприємства.

У другому розділі «Аналіз результативності діяльності ТОВ «Профітайм»» розкрито загальну характеристику ТОВ «Профітайм». Проаналізовано результативність діяльності ТОВ «Профітайм». Обґрунтовано заходи з управління результативністю діяльності ТОВ «Профітайм».

Висновки

У першому розділі роботи було досліджено та систематизовано поняття «результативність» діяльності підприємства. Встановлено, що на сьогоднішній день у науковців не склалось єдиного підходу щодо тлумачення цього поняття. Так, акцент науковці роблять на досягнення цілей та на досягнення ефективності. Встановлено, що результативність є мірою ступеня реалізації певної стратегії, а ефективність є оцінкою використання ресурсів підприємства у ході її реалізації.

За результатами дослідження методичних підходів науковців щодо оцінювання результативності діяльності підприємства у подальшому дослідженні запропоновано використовувати модель Du Pont. Що стосується підвищення результативності діяльності підприємства, то запропоновано у подальшому дослідженні використовувати запропоновану М. Дорошком систему ІТ-КПД.

У другому розділі проаналізовано діяльність ТОВ «Профітайм», що здійснює оптову торгівлю парфумерними та косметичними товарами. За результатами аналізу рентабельності сукупного капіталу вказує встановлено підвищення ефективності діяльності всього підприємства, так, у 2018 р. 2,53 грн. прибутку приносила кожна інвестована гривня в активи. За результатами аналізу рентабельності власного капіталу встановлено, що за аналізований період ефективність використання власного капіталу підвищилась. Так у 2018 р. порівняно з 2017 р. цей показник збільшився на 1,42%.

За результатами розрахунку економікоматематичної моделі (за методикою Мльничук Л.) встановлено, що зі збільшенням рентабельності активів та рентабельності продажу на одиницю їхніх значень та зменшенням фінансового важеля рентабельність власного капіталу збільшиться на 4,12%.

Встановлено, що у 2018 р. намітилась позитивна тенденція до збільшення ефективності діяльності підприємства, оскільки динаміка зростання чистого прибутку більша за динаміку зростання чистого доходу від реалізації продукції.

Встановлено підвищення результативності системи продажу за рахунок зменшення дебіторської заборгованості та зменшення термін обігу запасів.

За результатами аналізу результативності діяльності підприємства встановлено, що є резерви до її підвищення, а саме, встановлення цільових показників результативності для менеджерів та начальника відділу продажу, збільшення кількості системних торгових точок, що буде критерієм ефективності

для менеджерів. Запропоновано для підвищення результативності ТОВ «Профітайм» впровадити систему «Управління продажем з аналітикою КПД».

За результатами прогнозу чистого доходу від реалізації продукції у 2019 р. на основі побудови трендової моделі встановлено, що чистий дохід від реалізації продукції за 2019 р. складе 3697,35 тис.грн. якщо не вживати заходи, тобто знизиться на 1906,65 тис.грн.

За результатами SWOT-аналізу встановлено, що для підвищення результативності діяльності ТОВ «Профітайм» необхідно розширити асортимент продукції та впровадити систему ІТ- КПД.

Встановлено, що витрати на впровадження системи ІТ- КПД складуть 494,28 тис.грн. Встановлено, що валовий прибуток після впровадження системи ІТ-КПД підвищиться на 1186,92 тис. грн.; чистий дохід від реалізації продукції при максимальному прогнозі збільшиться на 1681,2 тис.грн. порівняно з 2018 роком; знизиться кількість товарів на складах та зменшиться термін обігу запасів.

Встановлено, що впровадження системи ІТ – КПД сприятиме підвищенню результативності діяльності за рахунок підвищення результативності продажу до 78% та збільшення системності торгових точок до 60%.

АНОТАЦІЯ

Балашова Д.Ю. «Управління результативністю діяльності підприємства» - Рукопис.

Дипломна робота складається з 2 розділів, висновків, списку використаної літератури. Об'єкт дослідження ТОВ «Профітайм».

У роботі розглядаються теоретичні основи управління результативністю діяльності підприємства. Сутність поняття «результативність» діяльності підприємства. Фактори впливу на результативність діяльності підприємства. Методичні підходи щодо оцінювання результативності діяльності підприємства. У другому розділі «Аналіз результативності діяльності ТОВ «Профітайм»» розкрито загальну характеристику ТОВ «Профітайм». Проаналізовано результативність діяльності ТОВ «Профітайм». Обґрунтовано заходи з управління результативністю діяльності ТОВ «Профітайм».

Запропоновано впровадити систему ІТ- КПД. Встановлено, що у результаті реалізації запропонованого заходу, очікується підвищення чистого доходу від реалізації продукції 1681,2 тис.грн. порівняно з 2018 роком. Також ця система дозволить знизити витрати на зберігання товарів на складі та термін зберігання цих товарів на складі. Встановлено, що впровадження системи ІТ – КПД сприятиме підвищенню результативності діяльності за рахунок підвищення результативності продажу до 78% та збільшення системності торгових точок до 60%.

Ключові слова: _ результативність, управління, підприємство, система ІТ – КПД

SUMMARY

Balashova D. "Management of the performance of the enterprise" - Manuscript.

Thesis consists of ___2___ sections, conclusions, list of used literature. Object of research of "Profitime" Ltd.

The paper considers the theoretical basis of the management of the enterprise's performance. The essence of the concept of "performance" of the enterprise. Factors affecting the performance of the enterprise. Methodological approaches to assessing the performance of an enterprise.

In the second section "Analysis of the performance of "Profitime" Ltd the general description of "Profitime" Ltd is disclosed. The performance of "Profitime" Ltd is analyzed. Measures on performance management of "Profitime" Ltd are grounded.

It is proposed to implement the system of IT-KPD. It was established that as a result of the implementation of the proposed measure, the increase of net income from sales of products is expected to be 1681,2 thousand uah. compared to 2018. Also, this system will reduce the cost of storing goods in stock and the shelf life of these goods in stock. It is established that introduction of the IT - KPD system will increase the efficiency of the activity by increasing the sales efficiency to 78% and increasing the systemality of retail outlets to 60%.

Key words: _ performance, management, enterprise, system IT – KPD.