

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ОДЕСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ

**кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за
магістерською програмою професійного спрямування
«Економіка, планування та управління бізнесом»**

на тему:

**Економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства
(на прикладі ТОВ «Консалтинг з довірою»)**

Виконавець:
студентка ФЕУП
Александрова Валерія Дмитрівна

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
Кічук Надія В'ячеславівна

ОДЕСА 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Поточний етап економічного розвитку України, що характеризується загостренням конкуренції та прискоренням бізнес-процесів, кардинальним чином змінює підходи до ведення підприємницької діяльності. Особливо це стосується сфери інформаційних технологій (ІТ). В умовах нестабільності економіки та фінансово-економічної кризи ІТ-підприємства з метою забезпечення стабільності розвитку та в пошуках нових ринків вимушені прискорено адаптуватись до зовнішніх та внутрішніх змін. Основним шляхом подолання зазначеної проблеми вважається розробка та використання системи стратегічного управління, яка включає: бачення майбутнього, місію, стратегічні цілі, тактичні та оперативні заходи по їх досягненню.

Важливим елементом системи стратегічного управління підприємством є стратегія його розвитку. Можливість вирішення проблеми розвитку ІТ-підприємств полягає у відстеженні кон'юнктурних тенденцій, розробці та реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті саме на основі ефективної стратегії розвитку, яка дозволяє контролювати та регулювати діяльність підприємства, а також запобігати втратам і зменшувати ризики. В наш час здійснення процесу розробки і адаптації стратегії розвитку ІТ-підприємств набуває великого значення не тільки на локальному рівні, а й у масштабі країни. Це пояснюється значенням ІТ-сфери для національної економіки, глобальними тенденціями щодо інформатизації і особливостями правового регулювання діяльності ІТ-підприємств, зокрема податкового законодавства. У зв'язку з цим виникає необхідність у виявленні чинників, що впливають на розвиток ІТ-підприємств, їх оцінці та плануванні подальших дій з метою забезпечення ефективності та результативності діяльності. Формування стратегії розвитку ІТ-підприємств вимагає ретельного вивчення технологічних можливостей, визначення цілей і ключових проблем економічного суб'єкта, вибору й обґрунтування оптимального рішення, складання програми дій і перевірки її реалізації.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні шляхів стратегічного розвитку підприємства з метою підвищення ефективності його функціонування та зниження рівня підприємницьких ризиків.

Завдання дослідження:

- Розглянути теоретичні питання щодо стратегії розвитку підприємств;
- Провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Консалтинг з довірою»;
- Дослідити кон'юнктуру IT - ринку;
- Дослідити внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства;
- Запропонувати стратегічні заходи розвитку ТОВ «Консалтинг з довірою» та розрахувати витрати на їхню реалізацію;
- Здійснити економічне обґрунтування стратегії розвитку продукту;
- Довести ефективність запропонованого проекту зі створення власної CRM системи «Contrust» для суб'єктів ресторанного господарства;
- Провести аналіз можливих ризиків та запропонувати заходи щодо їх мінімізації.

Об'єкт дослідження: процеси стратегічного розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання.

Предмет дослідження: методи обґрунтування стратегії розвитку підприємства IT - сфери, на прикладі ТОВ «Консалтинг з довірою».

Методи дослідження. У дослідженні використано загальнонаукові й спеціальні методи дослідження процесів і явищ у їх взаємозв'язку та розвитку, а саме: структурно-логічний та семантичний – при вивченні теоретико-методичних засад проблем стратегії розвитку підприємства; метод порівняльного аналізу – при аналізі підходів вчених щодо поняття стратегії розвитку та її класифікації. Також використовувався горизонтальний і порівняльний аналіз на базі фінансової звітності ТОВ «Консалтинг з довірою». Розрахунки проекту провадилися з використанням програмних продуктів «Project Expert» і «Exel».

Інформаційна база дослідження. Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні документи, монографії вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали науково-практичних конференцій та періодичних видань, а також використані дані електронних ресурсів мережі Інтернет, статистичні дані, а також дані бухгалтерського, управлінського й аналітичного обліку ТОВ «Консалтинг з довірою».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3-х розділів, висновків та переліку використаних джерел. Загальний обсяг роботи 93 сторінки. Робота містить 18 таблиць та 12 рисунків. Перелік використаних джерел включає 70 позицій.

Публікації. За результатами дослідження опублікована стаття у «Збірнику ФЕУП» за темою «CRM система як необхідний елемент стратегічного розвитку сучасного підприємства».

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи формування стратегії розвитку підприємства» розглянуто сутність стратегічного розвитку підприємства, види стратегічного розвитку, етапи розробки стратегії, фактори, які обумовлюють вибір відповідної стратегії розвитку підприємства.

У другому розділі «Аналіз поточної стратегії підприємства» проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «Консалтинг з довірою», проведено кон'юнктурна оцінку зовнішнього середовища в ІТ-сфері, здійснено стратегічний аналіз внутрішнього середовища підприємства

У третьому розділі «Пропозиції щодо напрямів стратегічного розвитку ТОВ «Консалтинг з довірою»» запропоновано реалізацію стратегії розвитку продукту в сегменті CRM систем, проведено розрахунок планових показників реалізації стратегії, а також оцінку ефективності та ризиків реалізації стратегії.

ВИСНОВКИ

З огляду на теоретичні питання щодо стратегічної діяльності вітчизняних підприємств та в контексті застосування стратегії розвитку ТОВ «Консалтинг з довірою», в роботі зроблено наступні висновки.

1. Будь-яка стратегія, в тому числі й стратегія розвитку, що обрана конкретним підприємством, завжди буде мати індивідуальний характер, оскільки вона формується і впроваджується під впливом багатьох чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, проте підприємства часто визначають загальні стратегії (в тому числі, й на основі іноземного досвіду), надають їм певні назви, структурують та характеризують їх на основі спільних рис.

2. ТОВ «Консалтинг з довірою» доволі успішно функціонує у сфері інформаційних та консалтингових послуг з 2016 року. Розробники та інтегратори ТОВ «Консалтинг з довірою» пропонують широкий спектр послуг з використанням таких технологій як: PHP, Java, HTML5 + CSS3, JavaScript / jQuery, Пітон, С / С ++ тощо. Задля забезпечення швидкості та якості виконання для окремих розробок залучаються сторонні фахівці у режимі фріланс. У штаті ТОВ «Консалтинг з довірою» працюють 25 співробітників, серед яких 4 адміністративного персоналу, 7 маркетингового персоналу, 8 програмістів та інженерів, 6 – іншого персоналу.

3. Згідно проведеного аналізу обсяг виконаних послуг збільшився за період що аналізується в 2,14 рази, з 1542,8 тис. грн. у 2017 році до 3301,8 тис. грн. у 2019 році. Проте, разом із зростанням обсягів продажу збільшувалися й витрати підприємства. Так при зростанні обсягу продажу у 2019 р. в порівнянні із 2017 р. на 114%, собівартість реалізованої продукції за той самий період зросла 193,4%, а умовно-постійні витрати на 212,2%. В результаті фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 53,8%.

4. Причини означеного становища криються як в зовнішніх так і у внутрішніх чинниках стратегічної діяльності підприємства. Щодо

кон'юнктурного стану, незважаючи на швидкі темпи зростання, частка українського ІТ- ринку у світовому масштабі залишається незначною і не перевищує 1%. Тім не менш за різними підрахунками обсяг ІТ - ринку в Україні в 2019 році склав від 3,5 до 3,7 млрд. дол., проте щорічний темп зростання за останні 5 років зменшився з 25-30% до 8-10%.

5. Проведена оцінка внутрішнього середовища доводить, що для утримання власних позицій на ринку та динамічного розвитку, ТОВ «Консалтинг з довірою» необхідно реалізовувати наявні можливості. В першу чергу це стосується зосередження на основному продукті власної розробки з поступовим переходом від переважного надання сторонніх послуг до продажу та супроводу власної CRM системи. Тобто мова йде про застосування стратегії розвитку продукту.

6. Початкові витрати на реалізацію стратегії розвитку продукту у вигляді розробки власної CRM системи складають 167,5 тис. грн. Джерелом початкових витрат виступають власні кошти підприємства, отримання позики або залучення сторонніх інвесторів не планується. В структурі початкових витрат найбільшу частку (майже 60%) займають витрати на обладнання. Далі, з майже однаковими частками, витрати на меблі та стартові маркетингові заходи.

7. З огляду на баланс кеш-флоу, максимальний від'ємний результат за проектом спостерігається на 7-му місяці реалізації проекту і складає 781,5,1 тис. грн. Далі він постійно зменшується і в грудні 2021 р. стає позитивним і на кінець життєвого циклу проекту баланс готівки складе більш 17,6 млн. грн. Тобто, з огляду грошових потоків стратегія розвитку продукту в контексті створення та подальшого продажу CRM системи «Contrust» є ефективною.

8. Розрахунок дисконтованих критеріїв ефективності підтверджує доцільність реалізації ТОВ «Консалтинг з довірою» стратегії розвитку продукту. Зокрема, чистий приведений дохід склав 11153 тис. грн., індекс

прибутковості – 15,85, а внутрішня норма прибутковості – 767,8%. Тобто всі критерії ефективності перевищують нормативне значення.

9. Проведений аналіз чутливості довів, що зміна жодного чинника в межах 20%, не здатна привести проект до стану збитковості. Найбільш загрозливим виглядає ризик зменшення ціни збуту. В свою чергу з огляду на точку беззбитковості мінімально можливим рівнем продажу на кінець першого року реалізації проекту буде 46 клієнтів місяць, а в розрахунках операційного плану запланована кількість клієнтів на стадії виходу на ринок складає 70. Тобто проект має маємо зону безпеки у 24 клієнти або 34,7%.

АНОТАЦІЯ

Александрова Валерія Дмитрівна «Економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства (на прикладі ТОВ «Консалтинг з довірою»)»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня зі спеціальності: «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за магістерською програмою «Економіка, планування та управління бізнесом», Одеський національний економічний університет, м. Одеса, 2020 рік

Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження - ТОВ «Консалтинг з довірою».

У роботі розглядаються теоретичні аспекти сутності стратегії розвитку, методів її оцінки, а також особливостей стратегічної діяльності в ІТ-сфері.

Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства та його поточної стратегії, а також кон'юнктури ІТ – сфери.

Запропоновано реалізацію стратегії розвитку продукту у вигляді створення підприємством власної CRM системи. Розраховано показники ефективності проекту та проектні ризики.

Ключові слова: стратегічна діяльність, стратегія розвитку, інформаційні технології, проект, ефективність, ризик.

ANNOTATION

Alexandrova Valeriya Dmytrivna "Economic substantiation of the enterprise development strategy (on the example of LLC "Consulting with confidence ") "

Qualification work for the degree of specialty: "076 Entrepreneurship, trade and exchange activities" for the master's program "Economics, planning and business management", Odessa National University of Economics, Odessa, 2020

Qualification work consists of three sections. The object of research - LLC "Consulting with confidence".

The theoretical aspects of the essence of development strategy, methods of its estimation, and also features of strategic activity in the IT sphere are considered in the work.

The analysis of financial and economic activity of the enterprise and its current strategy, and also a conjuncture of IT - sphere is carried out.

The implementation of the product development strategy in the form of creating the company's own CRM system is proposed. Project efficiency indicators and project risks are calculated.

Key words: strategic activity, development strategy, information technologies, project, efficiency, risk.