

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

Кафедра менеджменту організацій

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 073 "Менеджмент"
за магістерською програмою професійного спрямування
"Менеджмент організацій"

на тему: «Формування конкурентної стратегії консалтингового підприємства»

Виконавець:

студент факультету менеджменту,
обліку та інформаційних
технологій

Дубенко Костянтин

Вікторович

/підпис/

Науковий керівник:

Д.е.н., професор

Кузнецова Інна

Олексіївна

/підпис/

ВСТУП

Актуальність теми. Підприємства, що надають консалтингові послуги, останні роки працюють в достатньо складних умовах зовнішнього середовища. Так, на ринку з'явилися великі гравці (міжнародні компанії), що володіють значними фінансовими ресурсами, висококваліфікованими кадрами, надають послуги високої якості та широкого асортименту. Одночасно зростають вимоги споживачів до якості консалтингових послуг. Для того, щоб бути успішним та протистояти активним діям конкурентів консалтингові підприємства повинні мати чітко визначену конкурентну стратегію, що максимально відповідає умовам середовища функціонування.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів формування конкурентної стратегії діяльності підприємства та застосування отриманих знань для розробки конкурентної стратегії ТОВ "Євлада".

В роботі встановлені та вирішені такі завдання:

- Встановити сутність поняття "конкурентна стратегія діяльності підприємства"
- Дослідити розвиток ринку консалтингових послуг України та встановити найбільш впливові фактори зовнішнього середовища;
- Сформувати конкурентну стратегію діяльності ТОВ "Євлада" та запропонувати заходи щодо її реалізації.

Об'єктом дослідження є ТОВ "Євлада", що надає консалтингові послуги.

Предметом дослідження є процес формування конкурентної стратегії діяльності підприємства.

Методи досліджень, використані в магістерській роботі, включають: метод логіко-теоретичного узагальнення (для встановлення сутності поняття «конкурентна стратегія»), метод PEST - аналізу (для встановлення найбільш впливових факторів зовнішнього середовища підприємств ринку консалтингових послуг); SWOT - аналіз (для виявлення перспективних напрямів розвитку ТОВ «Євлада»), SIPOC – аналіз (для формування чіткого уявлення щодо змісту процесу консультування), мережева модель "час-витрати" (для встановлення термінів завершення робіт над проектом з управлінського консультування).

Інформаційну базу дослідження фінансово-господарська документація діяльності ТОВ "Євлада", законодавчі акти та нормативні документи України, сучасні наукові публікації, зокрема статті, монографії та галузеві публікації.

Наукова новизна:

формалізовано процес надання послуг експертного консультування шляхом побудови логічної схеми процесу, що відрізняється наявністю блоку зворотного зв'язку.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (50 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок. Основний зміст викладено на 75 сторінці. Робота містить 16 таблиць, 11 рисунків.

Практична значущість роботи полягає у можливості використання розроблених рекомендацій для організації роботи з клієнтами консалтингового підприємства.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні основи формування конкурентної стратегії підприємства**» визначено сутність поняття «конкурентна стратегія», розглянуто класифікаційні підходи до конкурентних стратегій, вивчено процес формування конкурентної стратегії діяльності підприємства

У другому розділі «**Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища ТОВ «Євлада»**» проаналізовано ринок консалтингових послуг України, вивчено фінансовий стан та обґрунтовано можливі заходи щодо формування конкурентних переваг ТОВ «Євлада»

У третьому розділі «**Формування конкурентної стратегії ТОВ «Євлада»**» обґрунтовано заходи щодо реалізації конкурентної стратегії ТОВ «Євлада», розроблено їх пакет, а також оцінено ефективність заходів з реалізації конкурентної стратегії.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження, проведеного в кваліфікаційні роботі, встановимо наступне:

1. Пропонуємо розглядати конкурентну стратегію як спосіб дій підприємства, спрямований на створення та підтримку його конкурентної переваги (унікальної особливості товару чи сервісу компанії). Ефективна конкурентна стратегія повинна забезпечувати взаємозв'язок та взаємодію всіх елементів операційної системи, бути послідовною у часі, спрямованою на досягнення цілей в окремих стратегічних зонах господарювання, адаптивною та гнучкою до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

2. На ринку консультаційних послуг присутні великі гравці (міжнародні компанії), що володіють значними фінансовими ресурсами, висококваліфікованими кадрами, надають послуги високої якості та широкого асортименту. На розвиток ринку консультаційних послуг більшою мірою впливають технологічні та політичні фактори. Так, законодавчі та політичні рішення, що приймаються урядом щодо змін в інших сферах економічної діяльності, створюють основу для виникнення попиту на послуги консалтингових агенцій. Освоєння технологій обробки великих масивів інформації, прискорення її пошуку, а також володіння галузевими технологіями підвищують якість наданих консультаційних послуг.

Перспективні напрямки розвитку підприємства, встановлені на основі SWOT-аналізу, відповідають конкурентній стратегії диференціації.

3. Побудовано дерево цілей на якому представлено основні напрямки розвитку підприємства, а також визначено пріоритетні цілі для розробки

напрянків розвитку. Для покращення конкурентної позиції запропоновано підвищення якості послуг, що буде досягнуто шляхом реалізації завдань удосконалення процедури їх надання та скорочення термінів їх виконання. Підвищити якість послуг та зберегти лояльність клієнта пропонуємо шляхом удосконалення загальної схеми процесу консультування та доповнення її блоком зворотного зв'язку. Для скорочення термінів надання послуг використано мережевий графік з мінімальними витратами (мережева модель "час-витрати"). На його підставі визначено максимально можливе скорочення термінів надання послуги управлінського консультування, а також її вартість за умов реалізації у скорочені терміни.

АНОТАЦІЯ

Дубенко Костянтина Вікторівна, «Формування конкурентної стратегії консалтингового підприємства»,
кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 073 "Менеджмент" за магістерською програмою «Менеджмент організацій»,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2021 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – підприємство ТОВ "Євлада", що надає консалтингові послуги.

Проаналізовано ринок консалтингових послуг України та встановлено найбільш впливові фактори зовнішнього середовища.

Сформовано конкурентну стратегію діяльності ТОВ "Євлада" та запропоновано заходи щодо її реалізації

Ключові слова: конкурентна стратегія, ринку консалтингових послуг, метод PEST – аналізу, SWOT-аналіз, дерево цілей, SIPOC – аналіз, ієрархічна структура робіт, мережева модель «час-витрати».

ANNOTATION

Dubenko Konstantin, «Formation of a consulting company's competitive strategy»,
thesis for Master degree
in specialty 073 «Management» under the program «Management of Organizations»,
Odessa National Economic University
Odessa, 2021

Thesis consists of three chapters. Object of study is Evlada LLC, a consulting company.

The paper considers the theoretical aspects of competitive strategy's formation. Their classification is given.

The Ukrainian market of consulting services is analysed. The most influential factors of the external environment are determined.

The competitive strategy of Evlada LLC activity is formed and measures on its realization are offered

Keywords: competitive strategy, market of consulting services, method of PEST - analysis, SWOT-analysis, goal tree, SIPOC - analysis, hierarchical structure of works, network model "time-cost".