

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

Кафедра менеджменту організацій

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 «Менеджмент»

на тему: «Формування стратегії розвитку дилерського підприємства»

Виконавець:

студент факультету менеджменту,
обліку та інформаційних технологій
Катирєва Анастасія Вікторівна _____
/підпис/

Науковий керівник:

викладач
Горбатюк Валентина Вікторівна _____
/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Вітчизняні підприємства функціонують у постійно змінюваному середовищі, що потребує принципово нових підходів до управління господарською діяльністю. Нестабільне середовище, посилена конкуренція, підвищена вимогливість споживачів ускладнюють процес управління і не дають підприємству змогу передбачити перспективи розвитку. В сучасних умовах велике значення надається просуванню на практику підприємств ідей і технологій стратегічного менеджменту. Основна мета стратегії розвитку підприємства полягає в тому, щоб досягти довгострокових конкурентних переваг, які забезпечать його виживання, стійке функціонування та розвиток. Область застосування стратегічних рішень нині дуже велика: вибір напрямів діяльності, обґрунтування пріоритетів у використанні ресурсів, пошук довгострокових партнерів, організаційних форм управління, можливостей використання сильних сторін підприємства. Складність та багатоаспектність проблеми розробки стратегії розвитку підприємства зумовили актуальність теми дослідження.

Мета дослідження. Формування стратегії розвитку дилерського підприємства.

Завдання дослідження:

- визначити сутність та дослідити процес формування стратегії розвитку;
- здійснити аналіз господарської діяльності підприємства ТОВ «Кітчен Мастерс»;
- проаналізувати зовнішнє середовище ТОВ «Кітчен Мастерс»;
- здійснити стратегічний аналіз підприємства за обраним напрямком та розробити рекомендації щодо формування стратегії розвитку дилерського підприємства.

Об'єкт дослідження. Підприємство ТОВ «Кітчен Мастерс»

Предмет дослідження. Процес формування стратегії розвитку дилерського підприємства.

Методи дослідження. У роботі використаний метод аналізу та синтезу для визначення сутності понять «стратегія підприємства» та «стратегія розвитку підприємства». Статистичний метод для аналізу фінансово-економічного стану. Метод Ансоффа для визначення можливих напрямків росту підприємства. SNW аналіз для оцінки стану внутрішнього середовища підприємства, PEST аналіз для оцінки зовнішнього середовища підприємства. Прямо пропорційний метод для розрахунку амортизації.

Інформаційна база дослідження. Фінансова та статистична звітність ТОВ «Кітчен Мастерс», монографії, наукові статті, аналітичні доповіді вітчизняних і зарубіжних вчених, електронні ресурси світової мережі Internet, а також результати власних досліджень.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (54 найменування). Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 38 таблиць, 9 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «*Теоретичні аспекти формування стратегії розвитку дилерського підприємства*» розглянуто сутність стратегії розвитку підприємства, класифікацію стратегії розвитку, етапи формування стратегії розвитку підприємства, фактори, які обумовлюють вибір відповідної стратегії розвитку підприємства.

У другому розділі «*Пропозиції щодо формування стратегії розвитку ТОВ «Кітчен Мастерс»*» проаналізовано господарську діяльність, фінансовий стан, зовнішнє середовище ТОВ «Кітчен Мастерс». Проведено конкурентний аналіз підприємств-конкурентів ТОВ «Кітчен Мастерс», розроблено конкурентний профіль підприємства, обрано стратегію товарної експансії для подальшої розробки рекомендацій.

Запропоновано відкрити точку видачі замовлень через веб-сайт з метою розширення асортименту послуг на поточному ринку. Проведено розрахунки планової калькуляції витрат та доходів від реалізації товарів, грошового потоку для проекту відкриття точки видачі. Запропонований захід принесе дохід в розмірі 715,4 тис. грн, а термін окупності проекту складе 1,63 роки, тому впровадження заходу є доцільним.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Ми визначили, що під сутністю стратегії підприємства пропонується розуміти довгостроковий план дій для досягнення певних цілей і результатів, який формує напрямки функціонування компанії і визначає основні прийоми та методи конкуренції на ринку. Відповідно рисами такої стратегії є довгостроковий період, гнучкість, людський чинник, інвестиції, ризик, інноваційне спрямування, досягнення результатів, підвищення конкуренто-спроможності, врахування внутрішнього та зовнішнього середовища. Нами було систематизовано критерії для класифікації стратегій розвитку та визначено базові (еталонні) стратегії: диверсифіковане зростання, інтегроване зростання, концентроване зростання та стратегія скорочення. Ми визначили перелік етапів, які має включати в себе процес формування стратегії розвитку підприємства: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; формулювання місії та бачення; розробка стратегічних цілей; вибір стратегії; реалізація стратегії; моніторинг та оцінка виконання стратегії. Формування стратегії розвитку дилерської компанії в Україні має свої особливості, пов'язані зі специфікою діяльності підприємства. До таких особливостей ми віднесли низку чинників, таких як рівень маржі, динаміка продажів, вартість обслуговування, зростання клієнтської бази, ліквідність продукції, конкурентне середовище, репутація бренду, потенціал ринку, митні ставки, портфель брендів, можливості для розширення та доступність фінансування визначають успіх і стратегічні перспективи дилерського бізнесу.

2. ТОВ «Кітчен Мастерс» є дилерським підприємством, яке з 2013 р. функціонує на ринку. Підприємство реалізує товари торгівельної марки Tescoma (посуд, товари для кухні та домівки), має магазини в м. Одеса та власний інтернет-магазин. За останні три роки виручка підприємства зросла, збільшився валовий та

чистий прибуток. Діяльність підприємства рентабельна, продуктивність зростає. На основі SNW-аналізу ми виявили сильні (асортимент, якість, платоспроможність, стабільність, висококваліфікований персонал) та слабкі (недостатня оборотність активів, зростання витрат, залежність від одного постачальника) сторони підприємства.

3. На основі проведеного PEST-аналізу ТОВ «Кітчен Мастерс» ми визначили, що діяльність компанії відбувається за умови великої кількості існуючих загроз, які не залежать від самого підприємства. При цьому серед можливостей ТОВ «Кітчен Мастерс» ми відзначили розвиток інтернет-торгівлі, міжнародні відносини дозволяють активно імпортувати продукцію, а держава підтримує бізнес у війні.

4. Використання матриці Ансоффа дозволило нам встановити, що для ТОВ «Кітчен Мастерс» на поточний момент найбільш доцільним для подальшого зростання видається використання стратегії товарної експансії, яка передбачає розширення власної присутності на ринку через відкриття точки видачі замовлень, де будуть видаватися товари, замовлені клієнтами через веб-сайт та продаватися інша продукція. Проведені нами розрахунки засвідчили, що для реалізації проекту по відкриттю двох нових торговельних майданчиків ТОВ «Кітчен Мастерс» необхідно 697,1 тис. грн. інвестиційних коштів. Витрати в перший рік складуть 2892,4 тис. грн. Усі інвестиційні кошти та оборотні кошти в перший рік будуть профінансовані самим підприємством за рахунок чистого прибутку та нерозподіленого прибутку. Розрахунок показників ефективності інвестиційного проекту засвідчив, що за 4 роки буде отримано 1412,5 тис. грн. чистих грошових надходжень. Строк окупності складе 1,63 роки. Показники ефективності інвестиційного проекту дозволяють зробити висновок про те, що даний проект є доцільний і його можна рекомендувати до впровадження.

АНОТАЦІЯ

Катирева А. В. «Формування стратегії розвитку дилерського підприємства».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності «073 Менеджмент»

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти формування стратегії розвитку дилерського підприємства, що базуються на аналізі наукових статей, доповідей вчених та науковців. Досліджено процес та етапи формування стратегії розвитку на підприємстві.

Проаналізовано ключові фактори ТОВ «Кітчен Мастерс», такі як фінансовий стан, господарська діяльність, конкуренти на ринку посуду. На основі отриманих даних виявлено оптимальну стратегію розвитку підприємства.

Запропоновано пропозицію щодо покращення діяльності ТОВ «Кітчен Мастерс», спрямовану на розширення асортименту послуг на поточному ринку.

Ключові слова: стратегія, розвиток, стратегія розвитку підприємства, ринок посуду, дилерське підприємство.

ANNOTATION

Katyrieva A. "Formation of the development strategy of a dealership enterprise".

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty "073 Management".

Odesa National Economics University. – Odesa, 2024.

The work deals with the theoretical aspects of the formation of a dealership development strategy based on the analysis of scientific articles, reports of scientists and scholars. The process and stages of forming a development strategy at an enterprise are studied.

Author analysis the key factors of Kitchen Masters LLC, such as financial status, economic activity, competitors in the tableware market. On the basis of the obtained data, the optimal development strategy for the enterprise is identified.

A proposal to improve the activities of Kitchen Masters LLC aimed at expanding the range of services in the current market is proposed.

Keywords: strategy, development, enterprise development strategy, tableware market, dealer enterprise.