

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту організацій

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

**«Управління результативністю діяльності підприємства
продуктового ритейлу»**

Виконавець

студент факультету менеджменту обліку та
інформаційних технологій

Хачатурян Ернест Павлович

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник

викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

Ясинська Світлана Юліанівна

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ОДЕСА – 2024

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність. Продуктовий ритейлу відграє важливу роль у економіці оскільки стимулює економічне зростання через сприяння підприємству, є важливим джерелом зайнятості, надаючи робочі місця для мільйонів людей у сфері торгівлі, веде до розвитку інфраструктури в місцях їх розташування та генерує величезний платіжний потік у економіці через оплату за товари та послуги, оплату податків та інших обов'язкових внесків. Різним аспектам управління результативністю діяльності підприємств продуктового ритейлу присвячені праці як вітчизняних так і закордонних науковців. Аналіз результатів діяльності дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства. Це надає можливість вдосконалити діяльність, побудувати на успішних аспектах та виправити проблеми. Дослідження результативності діяльності підприємства є важливим інструментом для управління та прийняття стратегічних рішень, спрямованих на досягнення успіху та стійкого розвитку. Це визначає актуальність даного дослідження.

Метою роботи є дослідження практичних і теоретичних основ управління результативністю діяльності підприємства та застосування здобутих знань під час розробки пропозиції щодо покращення результативності торгівельного підприємства.

Відповідно до мети в роботі поставлені та вирішені такі **завдання**:

1. Розглянути сутність результативності діяльності підприємства.
2. Здійснити аналіз ринку продуктового ритейлу України.
3. Проаналізувати фінансовий стан ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС».
4. Провести аналіз результативності діяльності ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС».
5. Надати пропозиції щодо покращення результативності ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС».

Об'єкт дослідження роботи – ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС».

Предметом дослідження є процес управління результативністю діяльності підприємства.

Методи дослідження. В ході дослідження були використані сучасні та спеціальні методи: метод аналізу рядів динаміка, аналіз конкурентних сил за М. Портером, фінансовий аналіз, метод модулювання бізнес-процесів UML діаграма, теплова карта, SWOT-аналіз, метод експертного оцінювання.

В роботі запропоновано покращити результативність підприємства шляхом впровадження кас самообслуговування.

Інформаційну базу дослідження склали звітність ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС», матеріали надані підприємством, наукові статті, навчальні посібники, монографії, електронні ресурси, данні органів державної статистики. Під час написання роботи використовувались програми MS Excel, MS Word.

Структура та обсяг роботи. Робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг роботи становить 67 сторінок, основний матеріал 61 сторінок. Кваліфікаційна робота бакалавра містить 22 таблиці та 23 рисунки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретичні основи управління результативністю підприємства»* досліджено основні наукові підходи до визначення поняття «результативність підприємства», а також розглянуто фактори результативності підприємства та методи її оцінки.

У другому розділі *«Загальна характеристика та аналіз результативності діяльності ТОВ «Таврія - Плюс»* надано загальну характеристику та аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Таврія-Плюс», оцінено результативність його діяльності, розроблено рекомендації щодо підвищення результативності діяльності ТОВ «Таврія-Плюс» та проведено оцінювання ефективності запропонованих заходів.

ВИСНОВКИ

1. За результатами аналізу конкурентних сил за М. Портером було встановлено, що загроза внутрішньогалузевої конкуренції та загроза втрати постачальника – вище середнього рівня. Так, варто наголосити на тому, що на ринку присутні як іноземні, так і національні ритейлери. Найбільшою за кількістю магазинів є мережа АТБ-маркет (1182 магазини) та Fozzy Group (692 магазини). Конкурентна боротьба проявляється шляхом використання технологій для залучення нових споживачів, покращення рівня обслуговування та підтримки конкурентоспроможних цін. Поряд з цим, загроза втрати постачальників реалізується через те, що війна спричинила порушення ланцюгів постачання та перебої у доставці, внаслідок війни відбулося підвищення вартості сировини, існують значні витрати на переключення на інших постачальників. Мережі намагаються знизити вплив даного фактору шляхом розширення асортименту за рахунок своїх торгових марок, реалізації «власного імпорту» продуктів. Встановлено, що вплив інших конкурентних сил (товарів-замінників, споживачів, появи нових конкурентів) проявляється на середньому рівні.

2. ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС» володіє всеукраїнською мережею супермаркетів під брендом «Таврія – В», що заснована у 1992 році. У 2023 р. мережа налічувала 11 торгівельних центрів, 84 супермаркету та магазинів біля дому, 3 делікатес-маркетів та 14 магазинів «Блиск&Відро». ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС» займає лідируючі позиції серед підприємств продуктового ритейлу країни. За результатами аналізу основних показників діяльності ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС» зроблено висновок, що всі показники мали позитивну динаміку. Так, дохід від реалізації у 2021 р. зріс на 14,2 % у порівнянні з 2020 р. У 2022 р., незважаючи на війну в країні обсяги обороту зросли на 8,6 %. Це відбулося через нарощення обсягів виручки за існуючими магазинами та відкриття нових магазинів. У 2021 р. прибуток підприємства зріс на 15,1 % у порівнянні з 2020 р. , а у 2022 р. зріс на 19,8 % та становив 97,5 млн.грн. Що свідчить про результативність діяльності підприємства загалом.

3. За результатами проведеного аналізу було встановлено зниження результативності діяльності універсаму «Таврія-В» ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС» як за

загальними показниками, такими як обсяг доходу від реалізації так і за специфічними показниками, такими як структура чеків (зросла кількість чеків з малою кількістю позицій та зменшилася кількість чеків з більшою кількістю позицій), зросла кількість чеків з меншими сумами та знизилася кількість чеків з великими сумами, обсяг продажів на одного працівника знизився на 26,606 тис. грн. у 2022 порівняно з 2021 р.

4. За результатами SWOT-аналізу універсаму «Таврія-В» ТОВ «ТАВРІЯ ПЛЮС» було встановлено доцільність реалізації стратегії покращення автоматизації процесів обслуговування метою підвищення раціональності використання торгової площі та зниження конкурентного тиску з боку магазинів, що відкрилися нещодавно у територіальній близькості.

5. Обґрунтовано, що одним із перспективних напрямів автоматизації є впровадження кас самообслуговування. Систематизовано переваги та недоліки даного заходу. Особливості процесу обслуговування покупця у універсамі з використанням кас самообслуговування доведено шляхом моделювання з використанням UML діаграми прецедентів. Діаграма дозволила визначити прецеденти, що являють собою конкретні дії або функції, які може виконати користувач у процесі самообслуговування.

6. За результатами проведених економічних розрахунків, зроблено висновок, що реалізація проекту є доцільною та економічно обґрунтованою. Додатковий чистий прибуток за результатами реалізації заходу за три роки становитиме 1010,896 тис. грн.

АНОТАЦІЯ

Хачатурян Е. П., **«Управління результативністю діяльності підприємства продуктового ритейлу»**

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

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти управління результативністю діяльності підприємства.

Проаналізовано тенденції розвитку ринку продуктового ритейлу та фінансово-господарську діяльність ТОВ «Таврія- Плюс».

Запропоновано заходи з управління результативності діяльності ТОВ «Таврія- Плюс».

Ключові слова: управління, результативність діяльності, підприємство, ефективність, ринок продуктового ритейлу.

ANNOTATION

Khachaturian E. P., **«Managing the performance of a foodretail enterprise »**

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

Odesa National University of Economics. – Odessa, 2024.

The paper considers theoretical aspects of management of the enterprise's performance.

Trends in the development of the grocery retail market and the financial and economic activity of Tavria-Plus LLC were analyzed.

Measures to manage the effectiveness of the activities of Tavria-Plus LLC are proposed.

Key words: management, activity performance, enterprise, efficiency, food retail market.