

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою
«Економіка та стратегія розвитку підприємства»
(назва освітньої програми)

на тему: «Стратегічні напрямки розвитку малого підприємства в сучасних умовах (на прикладі ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан»
(назва теми)

Виконавець:

студент центру заочної та вечірньої форм
навчання

Фурцман Н.В. _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

_____ к.е.н., доцент _____
(науковий ступінь, вчене звання)

_____ Танасюк І.М. _____
прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми Головна мета будь-якого бізнесу - це забезпечення довгострокового комерційного результату, що залежить від успішного поєднання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Загострення конкуренції внаслідок насиченості ринку, глобалізації та впровадження нових інформаційних технологій вимагають постійного розвитку підприємства. В цих умовах успіх бізнесу визначається швидкістю і точністю реакції підприємства зміни зовнішнього середовища, а це вимагає розробку нових концепцій, використання нових технік та інструментарію.

Вплив на діяльність підприємства таких факторів, як невизначеність та ризик, що може провокувати виникнення кризових ситуацій, що для малого підприємства призводить до банкрутства. Коливання валютних курсів, зміни процентних ставок, збільшення інфляції ускладнюють управління грошовими потоками малих підприємств, які не мають фінансового резерву. Зміни в законодавстві та податковій політиці держави, в правилах сертифікації та ліцензування можуть вимагати додаткових витрат та призвести до зупинення діяльності.

Уникнути зіткнення з кризовою ситуацією вдається внаслідок розробки стратегії розвитку малого підприємства. Важливим елементом, що прямо впливає на вибір тієї чи іншої стратегії розвитку малого підприємства є фінансові, технологічні та кадрові можливості впроваджувати певні інновації та ефективно реалізовувати на практиці інноваційні зміни.

Мета дослідження розробка стратегічних напрямів розвитку ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан» в сучасних умовах.

Завдання дослідження:

- проаналізувати теоретичні основи щодо можливості розвитку малих підприємств в сучасних умовах;
- дослідити види та особливості розвитку малого підприємства;
- охарактеризувати внутрішні аспекти малого підприємства: організаційну структуру, ресурси (фінансові, людські, матеріальні)
- визначити фактори, які впливають на розвиток малого підприємства в сучасних умовах;
- надати економічну характеристику діяльності ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан» за 2019-2023рр;
- проаналізувати стан та визначити основні тенденції господарської діяльності ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан» за 2019-2023рр;
- за допомогою економіко-математичних методів здійснити прогнозне оцінювання основних показників діяльності ТОВ «ЦКТ «Натан» на 2024 рік;
- розробити стратегічні напрямки розвитку ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан» та визначити результативність заходів щодо їх реалізації.

Об'єкт дослідження особливості розвитку малого бізнесу в сучасних умовах.

Предмет
дослідження є процеси та методи формулювання та реалізації стратегій розвитку малого підприємства

Методи дослідження В процесі дослідження було використано способи та засоби економічного аналізу (табличного, порівняння, групування, графічний), обробка матеріалів з використанням персональних ЕОМ. У роботі використані такі методи дослідження, як аналітичні, статистичні, графічні, економіко-математичні методи. За допомогою SWOT –аналізу визначено сильні, слабкі сторони, можливості та загрози.

Інформаційна база дослідження Закони України та інші нормативні документи з питань діяльності малих підприємства, монографії та інші періодичні видання відомих вітчизняних і зарубіжних вчених, офіційні статистичні данні, а також Інтернет сайти.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (55 найменувань) . Загальний обсяг роботи становить 74 сторінки. Основний зміст викладено на 66 сторінках. Робота містить 32 таблиці, 16 рисунків.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи підготовлено публікацію: Фуриман Н.В. «Особливості розвитку малого підприємства в сучасних умовах» (на прикладі ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан») Науковий студентський вісник ФЕУП. ОНЕУ. 2024.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі « **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**» розглянуто сутність стратегічного розвитку підприємства, види стратегічного розвитку, фактори, які обумовлюють вибір відповідної стратегії розвитку підприємства та особливості розробки стратегія розвитку малого підприємства для адаптації до невизначеності зовнішнього середовища

У другому розділі « **МОНІТОРІНГ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан»**» проаналізовано основні техніко-економічні показники та характеристики діяльності ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан» за 2019-2023рр. Здійснення аналіз факторів зовнішнього середовища ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан». Проведений конкурентний аналіз, SWOT- аналіз ТОВ «Центр комерційних технологій «Натан» та прогнозне оцінювання основних показників діяльності підприємства на 2024 р.

У третьому розділі «**СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТОВ «ЦЕНТР КОМЕРЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ «НАТАН»**» запропоновано стратегічні напрямки розвитку підприємства та обґрунтовано можливість їх реалізації.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Ринок ІТ-послуг в Україні розвивається стрімкими темпами він. Разом з тим, сфера ІТ-послуг є чи не найбільш чутливою в першу чергу до економічних чинників. Такими є: обсяг ІТ ринку, курс долара США, вартість ІТ послуг, заробітна плата на ринку ІТ-послуг тощо. Не менш важливу роль відіграє геополітичне становище провідних країн світу, які визначають (диктують) «правила гри» на ринку ІТ-послуг та визначають загальні глобалізаційні тренди тощо.
2. ТОВ "Цент комерційних технологій "НАТАН" за період 2023-2019рр. демонструє позитивну динаміку виручки, хоча були деякі роки супроводжуються значним зростання. Так, у 2021 році виручка від реалізації послуг збільшилась на 32,8 процента, що пов'язано з розвитком дистанційної роботи в наслідок COVID-19. А падінням виручки від реалізації послуг на 18,33 процента в 2022 пов'язано з призупиненням бізнесу в наслідок початку повномасштабного російського вторгнення на територію України.
3. Дохід підприємства, що надає комп'ютерні послуги, залежить від ряду факторів, включаючи попит на ринку, ефективність бізнес-процесів, конкуренцію, ціноутворення та технологічний розвиток. В таких умовах, при збільшенні конкуренції на ринку, зростання витрат на здійснення послуг підприємству доцільно здійснити диференціацію послуг, а саме здійснити розширення асортименту послуг або розширення спектру консалтингових послуг, що може привернути додатковий попит і збільшити доходи.
4. Нами запропоновано розпочати два нових стратегічних напрямів послуг, а саме «Енергоаудит приватного будинку, (квартири)» та «Організація системи безперебійного живлення для квартир та будинків». Організація здійснення таких послуг потребує кардинальної зміни роботи персоналу зі споживачами. Тому, нами запропонована програма покращення якості обслуговування клієнтів передбачає: розвиток персональних клієнтських відносин, проведення індивідуальних консультацій для врахування специфічних потреби кожного клієнта та надання персоналізованих пропозицій, підвищення доступності послуг за рахунок розвитку мультиканальності зв'язку зі споживачем, емоційна взаємодія з клієнтами та встановлення довірливих відносин за рахунок створювання позитивного настрою та клієнтоорієнтованості в роботі персоналу, постійне навчання та підвищення кваліфікації консультантів шляхом тренінгів, проходження сертифікацій, участі в професійних конференціях та семінарах.