

АНОТАЦІЯ

Братута Сергій Володимирович. Реалізація стратегії торгівельного підприємства на засадах BSC.

кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 073 "Менеджмент" за магістерською програмою «Менеджмент організацій»— Одеський національний економічний університет, Одеса, 2024.

Об'єкт роботи: торгівельне підприємство ТОВ «Партнер».

У роботі розглядаються концептуальні основи стратегічного управління підприємством та пропонується модель вдосконалення цього процесу на основі збалансованої системи показників (BSC). Для визначення найбільш ефективних напрямів розвитку підприємства проведено комплексну діагностику, що включає фінансовий аналіз, аналіз бізнес-процесів та оцінку зовнішнього середовища за допомогою методів EFAS.

На основі проведеного аналізу встановлено, що для підвищення рентабельності та конкурентоспроможності підприємства необхідно оптимізувати процеси продажу товарів, впровадити систему управління клієнтськими відносинами та підвищити кваліфікацію персоналу. Запропонована модель BSC дозволяє пов'язати стратегічні цілі підприємства з операційними завданнями та забезпечити ефективний контроль за їх виконанням.

Особливістю роботи є розробка деталізованої системи показників для кожної перспективи BSC, а також розробка конкретних стратегічних ініціатив, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Результати дослідження доводять, що впровадження BSC є ефективним інструментом для підвищення ефективності управління підприємством та досягнення його стратегічних цілей.

Ключові слова: стратегія підприємства; стратегічне управління; збалансована система показників; модель BSC; ESFAS-аналіз; діаграми спорідненості; оптова торгівля; метод дерева цілей; метод Дюпона; ABC-аналіз.

ANNOTATION

Bratuta Serhii Volodymyrovych. Implementation of the strategy of the trading company on the basis of BSC.

qualification work for a master's degree in the specialty 073 "Management" in the master's program "Management of Organizations" - Odessa National University of Economics, Odessa, 2024.

The object of the research is "Partner" LLC trading enterprise.

The work examines the conceptual foundations of strategic enterprise management and proposes a model for improving this process based on the balanced scorecard (BSC). In order to determine the most effective directions of the company's development, a comprehensive diagnosis was carried out, including financial analysis, analysis of business processes and assessment of the external environment using EFAS methods.

On the basis of the conducted analysis, it was established that in order to increase the profitability and competitiveness of the enterprise, it is necessary to optimize the processes of selling goods, implement a customer relations management system, and improve the qualifications of personnel. The proposed BSC model allows you to connect the strategic goals of the enterprise with operational tasks and ensure effective control over their implementation.

A feature of the work is the development of a detailed system of indicators for each perspective of the BSC, as well as the development of specific strategic initiatives aimed at achieving the set goals.

The results of the study prove that the implementation of BSC is an effective tool for increasing the efficiency of enterprise management and achieving its strategic goals.

Keywords: enterprise strategy; strategic management; balanced system of indicators; BSC model; ESFAS analysis; affinity diagrams; wholesale; goal tree method; the Dupont method; ABC analysis.