

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

**РЕФЕРАТ кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістр
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
за освітньою програмою професійного спрямування «Економіка, планування та
управління бізнесом»
на тему: «ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ “СТЕМЕТ”))»**

Виконавець:
студент ФЕУП
Скакун Аліна Романівна

/підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
Кічук Надія В'ячеславівна

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах зростаючого попиту на екологічно чисті матеріали та вироби компанії, що виробляють дерев'яні будівельні конструкції, фурнітуру та меблі для дому й офісу, мають значні перспективи розвитку. Одним із ключових чинників успіху такого бізнесу є ефективна стратегія розвитку, що враховує тенденції ринку, економічні ризики та конкурентні переваги.

Ринок виробів із дерева та меблів є висококонкурентним, попит на продукцію з натуральних матеріалів постійно зростає. До конкурентних переваг компанії можна віднести використання високоякісних, екологічно чистих матеріалів, власне виробництво із суворим контролем якості на всіх етапах, надання індивідуальних рішень і гнучке реагування на замовлення, а також грамотну маркетингову стратегію, орієнтовану на унікальні характеристики продукції.

Питанням розкриття сутності та визначенню складових елементів стратегії розвитку підприємства присвячені праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Брінь П. В. та Голтвянська Ю. В. [5], Гудзь О. І. [6], Портер М. [17], Шталь Т.В., Бондаренко Л. М. та Кучава К. О. [38], Нікітюк Д. М. [39] та ін.

Однак, не зважаючи на велику кількість робіт, проблема стратегій розвитку підприємства вирішена лише частково та в інших аспектах і тому потребує подальшого опрацювання.

Мета кваліфікаційної роботи. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти стратегії розвитку підприємства ТОВ «СТЕМЕТ».

Для досягнення поставленої мети були виконанні наступні **завдання кваліфікаційної роботи:**

- 1) охарактеризувати стратегії розвитку підприємства;
- 2) розглянути стратегії підприємства;
- 3) розглянути етапи прийняття стратегічних рішень;
- 4) проаналізувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «СТЕМЕТ»;
- 5) проаналізувати конкурентне середовище на ринку меблевих конструкцій;
- 6) провести оцінку внутрішніх конкурентних переваг ТОВ «СТЕМЕТ»;
- 7) провести економічне обґрунтування проєкту розвитку ТОВ «СТЕМЕТ»;
- 8) розрахувати планові показники реалізації проєкту розвитку підприємства;
- 9) оцінити економічну ефективність заходів з удосконалення стратегії розвитку підприємства ТОВ «СТЕМЕТ».

Об'єкт дослідження. Процес обґрунтування доцільності впровадження стратегії розвитку підприємства з виробництва меблевих виробів ТОВ «СТЕМЕТ» у м. Одеса.

Предмет дослідження. Сукупність теоретичних та прикладних аспектів економічного обґрунтування стратегії розвитку підприємства.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувались такі методи дослідження:

- 1) загальнонаукові: спостереження, порівняння, системний аналіз, формалізація;
- 2) економіко-математичні: факторний, системно-структурний аналіз;

- 3) логічної абстракції: аналіз і синтез, індукція та дедукція;
- 4) маркетингові: аналіз конкурентного середовища, SWOT-аналіз, спостереження, опитування;
- 5) економіко-статистичного аналізу: складання таблиць та графіків, графічний, групування, класифікація;
- 6) розрахунки показників ефективності проєкту виробництва безкаркасних меблів проводились з використанням програмного продукту «Excel».

Інформаційна база дослідження. Законодавчі та нормативно-правові акти України; наукові публікації та монографії українських і зарубіжних вчених; матеріали наукових конференцій; матеріали, наукові статті журналів та видань онлайн.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань) та 2 додатків. Загальний обсяг роботи становить 87 сторінки. Основний зміст викладено на 73 сторінках. Робота містить 23 таблиці, 2 рисунки.

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами дослідження опублікована стаття у Науковому Студентському Віснику ФЕУП.

Кічук Н. В., Скакун А. Р. Стратегія розвитку підприємства як інструмент для досягнення успіху. *Науковий Студентський Вісник ФЕУП*, 2024. № 41(2).

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні основи формування стратегії розвитку підприємства**» розглядаються теоретичні основи та поняття стратегії розвитку підприємства. Розглянуто сутність стратегії розвитку, її класифікацію; наведено етапи та оцінку прийняття стратегічних рішень.

У другому розділі «**Аналіз господарської діяльності ТОВ «СТЕМЕТ»**» охарактеризовано ТОВ «СТЕМЕТ», проаналізовано показники ліквідності існуючого підприємства; проаналізовано конкурентне середовище виробництва металевих та меблевих виробів у м. Одеса та визначені внутрішні конкурентні переваги підприємства «СТЕМЕТ».

У третьому розділі «**Пропозиції щодо напрямів стратегічного розвитку ТОВ «СТЕМЕТ»**» запропоновано проєкт розвитку підприємства з виробництва нової продукції – безкаркасних меблів; розраховано витрати, пов'язані із впровадженням нового проєкту та спрогнозовано прибуток від реалізації меблевої продукції. Проведено оцінку економічної ефективності проєкту розвитку.

ВИСНОВКИ

1. Було охарактеризовано стратегію розвитку підприємства. Стратегія розвитку компанії є основним інструментом для забезпечення стабільного зростання і підвищення конкурентоспроможності на сьогоднішньому динамічному і нестабільному неділю. Це забезпечує ефективне використання наявних ресурсів, координацію дій, облік змін зовнішнього середовища і дозволяє компаніям адаптуватися до викликів і ризиків, особливо в ситуаціях економічної кризи, зміни пріоритетів споживачів і зміни екологічних стандартів.

2. Зроблено огляд стратегій підприємства. Систематизація та класифікація корпоративних стратегій є важливим інструментом для досягнення цілей та підвищення конкурентоспроможності. Проаналізовано було маркетингову, фінансову, операційну, корпоративну та стратегії розвитку підприємства. Аналізуючи та розуміючи плюси та мінуси різних типів стратегій, було обрано стратегію диверсифікації як пріоритетну стратегію для створення проєкту розвитку ТОВ «СТЕМЕТ».

Ефективна стратегія повинна враховувати внутрішні та зовнішні фактори, мати гнучкість для адаптації до мінливих ринкових умов та покладатися на інноваційні рішення. Важливою умовою є баланс між короткостроковими і довгостроковими цілями для забезпечення сталого розвитку підприємства. Інвестиції, людський фактор та управління ризиками також є важливими та важливими факторами в процесі розробки конкурентної стратегії розвитку.

3. Розглянуто етапи прийняття рішень. Управлінські рішення мають вирішальне значення для розробки та реалізації нашої стратегії розвитку. Вони служать основою для досягнення стратегічних цілей компанії з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Прийняті рішення можуть мати різний характер: організаційний, узгоджений, інтуїтивний і розумний. Основна мета цих рішень-ефективно просувати компанії в нестабільних ринкових умовах.

Процес вибору корпоративної стратегії складається з декількох етапів, включаючи аналіз поточної стратегії, оцінку бізнес-портфеля та остаточне рішення. При цьому враховується широкий спектр факторів: стан галузі, цілі підприємства, фінансові ресурси, кваліфікація персоналу, залежність від зовнішнього середовища.

4. Було проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «СТЕМЕТ». Підприємство демонструє стабільну діяльність на ринку, характеризуючись поступовим зростанням фінансових показників і розширенням асортименту продукції. Компанія, яка існує на ринку понад 7 років, зберігає статус зареєстрованої юридичної особи та продовжує виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, співробітниками й зацікавленими сторонами.

Аналіз структури реалізації продукції показує зміщення пріоритетів компанії до виробництва меблевих конструкцій, що зайняли лідируючі позиції в доходах підприємства у 2023 році. За 2022 рік рентабельність продукції склала 3,65%, а за 2023 – 3,56%. Попри зниження частки деяких видів продукції, таких як модулі металевих деталей, загальний обсяг реалізації зріс на 16,12%, що свідчить про адаптивність підприємства до змін попиту на ринку, а також чистий прибуток зріс на 13,4%.

5. У роботі було проведено аналіз конкурентного середовища на ринку меблевих конструкцій та виробів в місті Одеса. Аналіз зовнішнього середовища та конкурентного ринку металевих виробів в Одесі та Одеській області вказує на наявність значних конкурентів на ринку, таких як ТОВ «Трансмет-ЮА», ТОВ «Одеський завод металевих виробів» та металобаза ТОВ «ФІРМА «ВІКАНТ».

Загальні тенденції свідчать про зростання попиту на продукцію місцевого виробництва, популярність екологічно чистих матеріалів, а також розвиток цифрових каналів продажів. Водночас висока конкуренція та зростання вартості сировини створюють тиск на рентабельність виробництва.

6. Проведено оцінку внутрішніх конкурентних переваг ТОВ «СТЕМЕТ». PEST-аналіз ТОВ «СТЕМЕТ» демонструє, що діяльність підприємства в галузі металопрокату і оптової торгівлі металевими виробами значною мірою залежить від впливу зовнішніх політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів.

Проведений SWOT-аналіз ТОВ «СТЕМЕТ» виявив як сильні сторони підприємства, так і ключові виклики, які впливають на його діяльність. Основними перевагами компанії є висока якість продукції, широкий асортимент, досвід робітників, стратегічне розташування в промисловому районі та партнерство з великими підприємствами. Це створює основу для подальшого розвитку та зміцнення позицій на ринку.

7. Проведено обґрунтування проєкту розвитку ТОВ «СТЕМЕТ». Економічна ефективність є ключовим показником доцільності реалізації будь-якого проєкту, оскільки вона забезпечує можливість обґрунтованого прийняття рішень щодо інвестування, оцінки рентабельності та порівняння альтернативних варіантів розвитку.

Запровадження нової бізнес-моделі з виробництва безкаркасних меблів відкриває нові можливості для диверсифікації асортименту продукції та підвищення конкурентоспроможності компанії. Було розраховано загальну суму для формування капіталу на 515,85 тис. грн. З них власні кошти будуть складати 315,85 тис. грн, запозичені – 200 тис. грн. Також було зведено поточні витрати на функціонування проєкту з виробництва безкаркасних меблів у місяць становить 350,14 тис. грн, у рік – 4201,68 тис. грн.

8. Проведено розрахунок планових показників реалізації проєкту розвитку ТОВ «СТЕМЕТ» з виробництва безкаркасних меблів. Даний розрахунок показує перспективність та фінансову доцільність впровадження нової бізнес-моделі. Завдяки детальному прогнозуванню доходів, витрат та прибутку було виявлено, що підприємство здатне генерувати стабільний чистий прибуток та позитивний грошовий потік вже з третього місяця функціонування.

Протягом першого року діяльності очікується виручка в обсязі 28549,39 тис. грн, чистий прибуток — 10 919,91 тис. грн, а грошовий потік складе 10 951,08 тис. грн. Подальші роки демонструють позитивну динаміку зростання як обсягів реалізації, так і прибутковості підприємства, що свідчить про ефективність управлінських рішень та обраної стратегії розвитку.

9. У роботі було проведено огляд ефективності заходів з удосконалення підприємництва ТОВ «СТЕМЕТ».

Початкові інвестиції були визначені та дорівнюють 515,85 тис. грн.

Грошовий потік було розраховано за перший рік функціонування він дорівнює 1330,25 тис. грн.

Ставка дисконтування була прийнята у розмірі 24%.

Показник чистої приведеної вартості за перший рік – 1072,78 тис. грн. Позитивне значення NPV означає, що проєкт буде окупатися менше ніж за рік. Внутрішня норма прибутковості складає 109,7%, що свідчить про те, що проєкт є вигідним. Розмір внутрішньої норми прибутковості перевищує ставку відсотка за кредит.

Індекс прибутковості дорівнює 2,08, показник є вищим за одиницю, тому проєкт є ефективним і може бути рекомендований до реалізації.

Термін окупності проєкту складає 4 місяці, тобто початкові вкладення окупаються менше, ніж за рік діяльності проєкту розвитку підприємства.

Точка беззбитковості складає 804,27 тис. грн. Це означає, що для досягнення нульового прибутку підприємству необхідно продати продукції на 804,27 тис. грн. Прогноз є оптимістичним, тому що точка беззбитковості розраховувалась тільки по виробництву продукції масового попиту, але підприємство буде виконувати індивідуальні замовлення клієнтів, ціна яких може змінюватись в залежності від обраного матеріалу та складності дизайну.

Отже, ТОВ «СТЕМЕТ» з виробництва безкаркасних меблів є перспективним та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства, його фінансової стабільності та сталому розвитку в умовах сучасного ринку.

АНОТАЦІЯ

Скакун А. Р. «ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ “СТЕМЕТ”))»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньою програмою «Економіка, планування та управління бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2024.

У роботі розглядаються теоретичні засади стратегії розвитку підприємства на прикладі ТОВ «СТЕМЕТ» в сфері виробництва металевих виробів та меблів; розглянуто бізнес-ідею започаткування проєкту з виробництва безкаркасних меблів; досліджуються нормативно-правові регулювання підприємницької діяльності в Україні у даній сфері.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері виробництва металевих та меблевих виробів та визначені внутрішні конкурентні переваги ТОВ «СТЕМЕТ».

Запропоновано проєкт розвитку виробництва меблевих безкаркасних виробів. Сформовано стартовий капітал на реалізацію проєкту, розраховані поточні витрати та спрогнозовано прибуток від реалізації безкаркасних меблів. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації проєкту, розраховані основні показники економічної ефективності новостворюваного проєкту.

Ключові слова: металеві вироби, безкаркасні меблі, витрати, аналіз, ефективність, виробництво.

ANNOTATION

Skakun A. R. Economic justification of the company's development strategy (on the example of LLC "STEMET")

Qualification work for obtaining a master's degree in the specialty 076 "Entrepreneurship and Trade" under the educational program "Economics, Planning and Business Management". Odessa National Economic University. Odessa, 2024.

The work examines the theoretical principles of the enterprise development strategy using the example of LLC "STEMET" in the field of metal products and furniture production; the business idea of starting a project for the production of frameless furniture

is considered; the regulatory and legal regulations of entrepreneurial activity in Ukraine in this area are studied.

The competitive environment in the field of metal and furniture production is analyzed and the internal competitive advantages of the created business are determined.

A project for the development of the production of frameless furniture products is proposed. The starting capital for the project implementation is formed, current expenses are calculated and profit from the sale of frameless products is forecasted. An economic justification of the feasibility of the project was carried out, the main indicators of the economic efficiency of the newly created project were calculated.

Keywords: metal products, frameless furniture, costs, analysis, efficiency, production.