

**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: **«РОЗРОБКА ПРОЄКТУ З РОЗШИРЕННЯ БІЗНЕСУ В**
ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ СЦ «САД СЕРВІС»)

Виконавець:

Студентка ФЕУП

Шапаренко Аліна Ігорівна _____

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Доброва Наталя Василівна _____

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи полягає у тому, що з початком військових дій на території України більшість вітчизняних підприємств, у тому числі і СЦ «Сад Сервіс», потребують нововведень у свою діяльність, аби залишатись успішним підприємством. Частина вітчизняних підприємств розглядають стратегію розширення бізнесу, як засіб стабілізації розвитку компанії. Впровадження стратегії може потребувати значних ресурсних вкладень а сама діяльність неодмінно буде підвладна багатьом супровідним ризикам. Тим не менш, успішна реалізація стратегії значно покращить фінансові результати підприємства. Тому важливо дослідити та проаналізувати всі чинники та фактори, котрі можуть вплинути на успіх впровадження стратегії.

Кваліфікаційна робота розкриває сутність стратегії розширення бізнесу та наслідки після її впровадження для досліджуваного СПД. У рамках дослідження розглянуто, як підприємству підлаштуватись під зміщені споживчі пріоритети, викликані введенням військового стану.

Роз'яснення проблем організації підприємницької діяльності, аналізу підприємницького середовища та оцінки розширення бізнесу відображені в наукових публікаціях: Сментини Н. В. [13] [16], Морозенко В., Кузнєцової К. [21], Набока І. І. [24], Ільченка В., Лисенка І. [27], Добрової Н. В. [13], [28], [30], Захарченко Н. В. [30], Мельника Л. Г., Карінцевої О. І. [36]; Гонтаревої І. А. [41]; Карпова В. А. [61].

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичні, методичні та прикладні аспекти розробки проекту з розширення бізнесу в підприємницькій діяльності на прикладі СЦ «Сад Сервіс».

Мета роботи реалізується через такі завдання:

- 1) визначити вплив військового стану на розширення бізнесу;
- 2) дослідити види розширення бізнесу;
- 3) обґрунтувати показників щодо розширення підприємницької діяльності;
- 4) проаналізувати підприємницьке середовище СЦ «Сад сервіс»;
- 5) оцінити платоспроможність та рентабельність СЦ «Сад сервіс»;
- 6) обґрунтувати конкурентні переваги СЦ «Сад сервіс»;
- 7) визначити пріоритетні напрямки стратегії розширення діяльності СЦ «Сад Сервіс»;
- 8) розрахувати та проаналізувати показники ефективності проекту розширення підприємницької діяльності;
- 9) обґрунтувати прогностичні тенденції розвитку суб'єкта підприємницької діяльності після запровадження проекту.

Об'єкт дослідження – процес розробки проекту з розширення бізнесу в підприємницькій діяльності на прикладі СЦ «Сад Сервіс».

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів розробки проекту з розширення бізнесу в підприємницькій діяльності на прикладі СЦ «Сад Сервіс».

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та проведення дослідження в роботі використані такі методи дослідження:

- загальнонаукові: аналогія, системний аналіз;
- економіко-статистичний аналіз – для аналізу графіків і таблиць;
- маркетинговий метод – для формування SWOT-аналізу та PEST-аналізу;
- порівняльний метод – при дослідженні та порівнянні видів розширення бізнесу;
- розрахунково-аналітичні методи – при визначенні проблем, тенденцій. І перспектив розвитку СЦ «Сад Сервіс» після впровадження проєкту з розширення бізнесу;
- метод експертних оцінок – при визначенні конкурентних переваг.

Інформаційна база дослідження: Закони України, інші нормативно-правові акти України, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані Державної служби статистики України, Головного управління статистики в Одеській області та Головного управління економіки Одеської обласної державної адміністрації, дані та звітності СЦ «Сад Сервіс» та підприємств-конкурентів, монографічні дослідження, навчальна література, наукові статті.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (71 найменування) та 5-ох додатків. Загальний обсяг роботи становить 107 сторінок. Основний зміст викладено на 83 сторінках. Робота містить 20 таблиць, 6 рисунків.

Публікації та апробація результатів дослідження.

Результати дослідження апробовані на X Міжнародній науково-практичній конференції «Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи» (4-5 жовтня 2024 року).

Доброва Н. В., Шапаренко А. І. Методологія визначення показників для успішного розширення бізнесу в умовах економічної невизначеності. *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи*: матеріали X Міжнародної наук.-практ. конф. (4-5 жовтня 2024 р. м. Одеса). Одеса: ОНЕУ. 2024. С. 520-522.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти розширення бізнесу»** визначено вплив військового стану на розширення бізнесу для загальної кількості підприємств України. Охарактеризовано види розширення бізнесу, як можливі шляхи стабілізації фінансового стану підприємств. Обґрунтовано показники щодо розширення підприємницької діяльності, котрі свідчать про доцільність та успішність реалізації стратегії розширення бізнесу.

У другому розділі **«Аналіз фінансово-господарської діяльності суб'єкту підприємницької діяльності СЦ «Сад Сервіс»** проаналізовано підприємницьке

середовище СЦ «Сад Сервіс» на якому вже діє садовий центр та середовище, яке буде оточувати СПД після запровадження стратегії розширення. Проведено оцінку платоспроможності та рентабельності СЦ «Сад Сервіс». Обґрунтовано конкурентні переваги СЦ «Сад Сервіс».

У третьому розділі *«Економічне обґрунтування проєкту розширення підприємницької діяльності СЦ «Сад Сервіс»* визначено пріоритетні напрямки стратегії розширення діяльності СЦ «Сад Сервіс». Проведено оцінку та аналіз показників ефективності проєкту з розширення підприємницької діяльності. Охарактеризовано прогностичні тенденції розвитку суб'єкта підприємницької діяльності після запровадження проєкту.

ВИСНОВКИ

Проведені в кваліфікаційній роботі дослідження теоретичних, методичних та прикладних аспектів розробки проєкту з розширення бізнесу в підприємницькій діяльності на прикладі СЦ «Сад Сервіс», дозволили зробити висновки.

1. Економічна сутність розширення бізнесу полягає у збільшенні масштабів діяльності підприємства, результатом чого є підвищення прибутковості, економічної стійкості та конкурентоспроможності організації. Наразі в Україні економічні процеси є нестабільними через вплив військового стану, проте законотворча діяльність спрямована на стимулювання створення нових та розвиток і підтримку вже функціонуючих підприємств. Такі дії держави дозволяють зробити такий висновок: розширення бізнесу може бути стратегічним кроком для зменшення ризиків, пов'язаних з нестабільністю на окремих ринках або сегментах та ключовим рішенням в підвищенні ефективності та успішності підприємницької діяльності.

2. Розширення бізнесу може відбуватись шляхом горизонтального та вертикального розширення, конгломератної диверсифікації, злиття та поглинання і франчайзингу. Вибір виду розширення залежить від цілей та завдань, які хоче досягти підприємство, аналізу його ринкових, фінансових, ресурсних показників. Розширення бізнесу може вимагати значних інвестицій, тому важливо оцінювати фінансову спроможність підприємства до таких змін.

3. До основних показників щодо розширення підприємницької діяльності слід віднести: оцінку ресурсів підприємства (матеріальних, нематеріальних, технічних, фінансових та кадрових) та рівень ефективності управління ними. Експертним та рейтинговим методом визначаються кількісні та якісні характеристики ресурсів, що інтегруються в єдиний показник забезпеченості та управління. Результатом ефективного управління є продуктивність використання ресурсів, що виражається у співвідношенні корисного результату до витрат. Висока ефективність управління ресурсами може вказувати не лише прибуток підприємства, а й на досягнення економії витрат чи екологічності виробництва.

4. СЦ «Сад сервіс» має довгу історію своєї діяльності. Основна діяльність садового центру зосереджена на роздрібному продажі квітів та декоративних

рослин, асортимент яких включає 8 груп. Ринок продажу цих товарів характеризується різким зростом у 2021 році, після чого наступило критичне зниження обсягу реалізації рослин. У рамках стратегії розширення було проаналізовано ринок надання ландшафтних послуг за цим показником. Результат аналізу показав, що введення військового стану мало значно менший вплив на обсяги реалізації підприємств з основним видом діяльності 81.30. З огляду на це доцільно припустити, що диверсифікація діяльності, у вигляді впровадження послуг з озеленення, є раціональним рішенням.

5. Оцінка фінансового стану СЦ «Сад Сервіс» показала, що порівняно з 2022 роком, у 2023 році фінансовий стан є нормальним, а СПД – платоспроможним. У 2022 році спостерігається значне зниження прибутків, що є загальною характеристикою для усіх СПД, що займаються продажем декоративних рослин і квітів, у цьому періоді. Проте, слід вжити заходів зі скорочення більшості статей витрат тому, що СЦ «Сад Сервіс» не отримує можливі прибутки. Найбільш вагомою причиною значних витрат є негнучкість системи управління та її непристосованість до критичних ситуацій. Для успішної реалізації стратегії розширення бізнесу фінансові показники СЦ «Сад Сервіс» є нормальними, проте необхідно переформувати менеджмент компанії.

6. Проведена оцінка галузі рослин у горщиках за допомогою PEST-аналізу показала, що об'єкт дослідження перебуває у стані регресу. Найбільший вплив чинить фактор економіки, котрий знаходиться у кризовому становищі. Це спричинено військовими діями на всій території України, що ніяк не підтримує економіку та розвиток підприємств. З позитивних факторів варто відмітити вплив державних програм підтримки та зріст потреб населення у взаємодії з природою.

Розроблений розширений SWOT-аналіз показав, що СЦ «Сад Сервіс» має достатню кількість сильних сторін, щоб залишатись конкурентоспроможним на ринку. Водночас, поєднання сильних сторін та можливостей надає підстави для успішності реалізації стратегії з розширення бізнесу, яка може включати співпрацю з муніципалітетами та налагодження партнерських стосунків з компаніями, що займаються суміжною діяльністю.

7. Для СЦ «Сад Сервіс» пріоритетним напрямком стратегії розширення бізнесу виступає створення нового підрозділу з надання ландшафтних послуг. Таким чином реалізується одразу декілька видів розширення: горизонтальне (географічне, освоєння інтернет-продажів, запровадження нових товарів/послуг) та конгломератна диверсифікація. Цього вдасться досягти завдяки виходу на нові ринки сусідніх областей, адже з проаналізованої у розділі інформації, на цих ринках конкуренція є менш насиченою, ніж в Одеській області. Управлінський апарат СЦ «Сад Сервіс» також повинен розробити сайт та постійно оновлювати актуальну інформацію для кращої співпраці з новими клієнтами. Крім цього, СПД зможе розраховувати на грошові надходження з реалізації ландшафтних послуг у зимній період, що дозволить покривати витрати на утримування рослин у належному стані.

8. Для реалізації проєкту з розширення бізнесу, СЦ «Сад Сервіс» потрібно здійснити інвестиції у закупівлю садового обладнання та транспортного засобу, які становлять 310 517 грн. Також необхідно додатково працевлаштувати 3 особи. При плановій кількості реалізованих послуг (120 об'єктів за 1 рік), СПД окупить інвестиції за 4 місяці. Також за підрахунками виявлено, що діяльність новоствореного підрозділу з надання ландшафтних послуг є рентабельною, а проєкт у цілому є привабливим для інвесторів. Дохід від основної та додаткової діяльності СЦ «Сад Сервіс» розраховано та оцінено як такий, що дозволяє залишитись на нинішній організаційно-правовій формі.

Розрахунки показників економічної ефективності провадження проєкту з розширення бізнесу для СЦ «Сад Сервіс» свідчать, що вартість майбутніх грошових потоків за 5 років діяльності підрозділу з надання ландшафтних послуг становитиме 9 566 388 грн. Чиста приведена вартість проєкту у кожен рік його роботи є більшою за 0, що означає прибутковість проєкту. Інвестиції, отриманні перед створенням підрозділу також є прибутковими, адже $P_i > 1$. Внутрішня норма рентабельності складає 155,99%, що означає, що СЦ «Сад Сервіс» буде отримувати значні прибутки вже у перший рік роботи підрозділу, а інвестиції у проєкт окупляться за 4,68 місяці.

9. Для забезпечення розвитку СЦ «Сад Сервіс» було детально розглянуто напрямки роботи підрозділу з надання ландшафтних послуг. Виграш у конкурсах на державні тендери з озеленення дозволить підрозділу отримувати досвід у реалізації масштабних проєктів. Крім цього, було проаналізовано тенденцію, щодо планів держави на відновлення зелених насаджень у зруйнованих містах та будівництво нових і розширення вже існуючих природних курортів для ветеранів війни та членів їхніх сімей. Ці ініціативи підтримує ряд грантових міжнародних програм, участь у яких надасть можливість СЦ «Сад Сервіс» покращувати ставлення соціуму до власної діяльності та отримувати прибуток від реалізації державних та міжнародних програм. Для виконання цих завдань підрозділу з надання ландшафтних послуг буде необхідно збільшувати кадрові ресурси. Для цього у розділі описано планову співпрацю з профільними університетами, котрі готують молодих фахівців у сфері садівництва. Крім цього, для підвищення упізнавності СЦ «Сад Сервіс» доцільно створювати систему партнерства з українськими бізнесами, чия діяльність відноситься до суміжних з озелененням галузей. Таким чином, СПД зможе реалізувати і інші види розширення бізнесу, такі як вертикальне розширення, злиття та поглинання і франчайзинг.

АНОТАЦІЯ

Шапаренко А. І. «Розробка проєкту з розширення бізнесу в підприємницькій діяльності (на прикладі СЦ «Сад Сервіс»)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньою програмою

«Економіка, планування та управління бізнесом». Одеський національний економічний університет. м. Одеса, 2024.

Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – процес розробки проєкту з розширення бізнесу в підприємницькій діяльності на прикладі СЦ «Сад Сервіс».

У роботі розглядаються теоретичні аспекти розширення бізнесу: визначений вплив військового стану на розширення бізнесу; розглянуті та охарактеризовані види розширення бізнесу; досліджені показники щодо розширення підприємницької діяльності.

Проаналізовано сучасне підприємницьке середовище та обґрунтуванні конкурентні переваги СЦ «Сад Сервіс».

Визначено пріоритетні напрямки стратегії розширення діяльності СЦ «Сад Сервіс»; розраховано та проаналізовано показники ефективності проєкту розширення підприємницької діяльності; обґрунтовано прогностичні тенденції розвитку СПД після запровадження проєкту.

Ключові слова: озеленення, ландшафтний дизайн, розширення бізнесу, аналіз підприємницького середовища, попит населення, програма розвитку, грантове фінансування відбудови, показники ефективності проєкту.

ANNOTATION

Shaparenko A. I. «Development of a project for business expansion in entrepreneurial activity (on the example of GC "Garden Service")».

Thesis for Master degree in specialty 076 «Entrepreneurship and Trade» under the master's program «Economics, planning and business management». Odesa National Economic University. Odesa, 2024.

The thesis consists of three chapters. The object of the study is the process of development of a project for business expansion in entrepreneurial activity on the example of GC «Garden Service».

The paper examines the theoretical aspects of business expansion: the calculation of the government's investment in business expansion; types of business expansion are reviewed and characterized; Further indicators for expanding enterprise activities have been researched.

The current competitive environment and the current competitive advantages of the GC «Garden Service» have been analyzed.

The priority areas of the strategy for expanding the activities of the GC «Garden Service» have been identified; calculates and analyzes performance indicators for the business expansion project; and substantiates forecasted development trends for the private enterprise following the implementation of the project.

Keywords: greening, landscape design, business expansion, business environment analysis, population demand, development program, reconstruction grant funding, project performance indicators.