

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту організацій

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

на тему: «Управління результативністю діяльності торговельного підприємства»

Виконавець:
студент центру заочної та вечірньої
форми навчання
Доброва Л.М. _____
/підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
Карпенко Ю.В. _____
/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми Сьогодні торговельні підприємства зіштовхуються з рядом складнощів, зокрема негативним впливом військової агресії, нестачею персоналу, зменшенням купівельної спроможності клієнтів, а також руйнуванням логістичних зв'язків. Здатність підприємств підвищувати в таких умовах доходи та прибуток відбиває їх адаптивність до мінливих умов зовнішнього середовища та ґрунтується на прийнятті зважених управлінських рішень.

Метою роботи є дослідження теоретичних положень управління результативністю діяльності підприємства та застосування отриманих знань для формування пропозицій щодо підвищення результативності діяльності підприємства ТОВ «Господиня».

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання:

- Розглянути основні підходи до визначення сутності поняття «результативність діяльності підприємства»;
- Проаналізувати основні тенденції розвитку ринку торговельних послуг України;
- Оцінити результативність діяльності ТОВ «Господиня» та розробити пропозиції щодо її підвищення.

Об'єктом дослідження є мережа магазинів роздрібної торгівлі ТОВ «Господиня».

Предметом дослідження є процес управління результативністю діяльності підприємства.

Методи досліджень, використані в кваліфікаційній роботі, включають: метод групування (для встановлення сутності поняття результативності діяльності), метод логічного узагальнення (для встановлення основних концепцій управління результативністю діяльності підприємства), метод PEST - аналізу (для встановлення найбільш впливових факторів зовнішнього середовища підприємств торгівлі); методику фінансово-економічного аналізу (для аналізу фінансового стану підприємства), діаграму зв'язків (для встановлення причин невідповідної кількості товарів на полицях), ABC-аналіз (для визначення товарів з високою оборотністю), технологічну карту (для опису процедури відбору нового постачальника).

Інформаційну базу дослідження складають дані фінансових звітів діяльності підприємства, основні законодавчі акти та нормативні документи України, сучасні наукові праці, зокрема публікації та монографії.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (42 найменування) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 67 сторінок. Основний зміст викладено на 61 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 21 рисунок.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи управління результативністю діяльності підприємства» розглянуто основні підходи до встановлення сутності поняття «результативність діяльності підприємства»; досліджено сучасні концепції управління результативністю діяльності підприємства; вивчено показники оцінювання результативності діяльності підприємства

У другому розділі «Розробка пропозиції щодо управління результативністю торговельного підприємства ТОВ «Господиня»» проаналізовано ринок торговельних послуг України, досліджено фінансовий стан ТОВ «Господиня» та напрямки підвищення його результативності. Запропоновано заходи щодо підвищення результативності ТОВ «Господиня», а саме формалізувати процедуру відбору нового постачальника та впровадити «розумні полиці» з автоматичним встановленням кількості товару.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження, проведеного в кваліфікаційній роботі, можна дійти наступних висновків:

1. Проведені дослідження поняття результативності свідчать про наявність двох наукових підходів, а саме: результативність з позицій ступеню досягнення цілей та результативність як міра (ступінь) використання певного ресурсу або їх групи. Ми вважаємо за потрібне обрати перший науковий підхід та не ототожнювати результативність та ефективність. Результативність показує ступінь досягнення цілей відносно запланованого значення. На відміну від неї ефективність дозволяє зіставити отримані результати діяльності з витраченими на їх отримання ресурсами.

2. За результатами аналізу ринку торговельних послуг за методом PEST робимо висновок, що негативного впливу на діяльність підприємств торгівлі надають політичні, соціальні та економічні фактори, зокрема військова агресія, зменшення купівельної спроможності покупців, а також нестача кваліфікованих кадрів. Зрозуміло, що два останніх фактори виступають наслідком саме військової агресії проти України. Позитивний вплив мають технологічні фактори, а саме впровадження нових технологій торговельними підприємствами, що спрощують логістику, обслуговування споживачів та дозволяють більш персоніфікувати клієнтські пропозиції.

3. Результативність діяльності торговельного підприємства оцінюється через те, як воно сприймається клієнтами, що відбиває індекс підтримки споживачів. За результатами оцінювання показник NPS задовольняє рекомендованим значенням, проте прослідковується тенденція його зниження впродовж року, що вказує на поступове погіршення настроїв клієнта. Оскільки зменшення лояльності покупців означає зниження товарообігу та прибутку підприємства, на вказану тенденцію варто звернути увагу. Серед причин незадовільних оцінок споживачів найбільш суттєвою є невідповідна кількість товарів на полицях, що пов'язане з недоліками організації роботи з новими

постачальниками та значним обсягом роботи на одного працівника). Для усунення виявлених проблем нами запропоновано формалізувати процедуру відбору нового постачальника та впровадити «розумні полиці» з автоматичним встановленням кількості товару. В результаті на підприємство надходить менша кількість неякісного чи некомплектного товару, дотримуються терміни постачання, зменшуються втрати (скорочення на 188,4 тис. грн.), а також виключається дефіцит товару, зменшується площа викладки товару з низькою оборотністю, зростає оборотність товарів, зростає прибуток (збільшення на 315,94 тис. грн.). Очікуване значення NPS після змін складе 40%.

АНОТАЦІЯ

Доброва Л.М. «Управління результативністю діяльності торговельного підприємства»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 073 Менеджмент

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2025.

У роботі розглядаються теоретичні основи управління результативністю діяльності підприємства, зокрема основні підходи до встановлення сутності поняття «результативність діяльності підприємства».

Проаналізовано ринок торговельних послуг України, фінансовий стан ТОВ «Господиня», а також напрямки підвищення його результативності.

Запропоновано формалізувати процедуру відбору нового постачальника та впровадити «розумні полиці» з автоматичним встановленням кількості товару.

Ключові слова: управління результативністю, метод PEST – аналізу, діаграма зв'язків, ABC-аналіз, технологічна карта

ABSTRACT

Dobrova L.M. "Management of the performance of a trading enterprise".

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 073 Management
Odessa National Economic University. - Odesa, 2025.

The paper examines the theoretical foundations of enterprise performance management, in particular the main approaches to establishing the essence of the concept of "enterprise performance".

The Ukrainian trade services market, the financial condition of LLC "Hospitalet", as well as directions for increasing its performance are analyzed.

It is proposed to formalize the procedure for selecting a new supplier and implement "smart shelves" with automatic determination of the quantity of goods.

Keywords: performance management, PEST analysis method, relationship diagram, ABC analysis, technological map