

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

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ

**кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за
магістерською програмою професійного спрямування «Економіка управління
та планування бізнесу»**

на тему:

«Економічне обґрунтування диверсифікації власної справи»

Виконавець

студент ФЕУП

Куркін О.О. _____

Науковий керівник

к.е.н., ст. викладач

Однолько В.О. _____

ОДЕСА – 2018

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. В умовах нестабільності зовнішнього середовища, обумовленого розвитком процесів глобалізації, науково-технічного прогресу, ринкової конкуренції, світових економічних та фінансових криз, підприємства прагнуть досягти сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Одним із найбільш ефективних інструментів вирішення цього завдання є диверсифікація.

Для вітчизняної економіки диверсифікація є порівняно новим явищем, яке викликане необхідністю пристосування підприємницьких структур до швидких змін споживчого ринку та посиленням конкурентної боротьби. Проте ринкові трансформації, що відбуваються в Україні, також зумовлюють необхідність активного застосування цієї стратегії у діяльності вітчизняних підприємств.

В цьому контексті важливість диверсифікації викликана існуванням підприємств, які мають у своєму розпорядженні великі обсяги капіталу, що отримуються в основних сферах бізнесу, а оскільки можливості подальшої експансії в них дуже обмежені, диверсифікація представляється найбільш придатним шляхом для інвестицій та зменшення ризику. Крім того завдяки їй впровадженню суб'єкти господарювання мають змогу адаптуватись до відповідного середовища їх функціонування, посилити конкурентну позицію на ринкових сегментах, використовувати можливості розвитку найбільш оптимальним чином.

З іншого боку занадто широкомасштабна диверсифікація може призводити до неефективного використання ресурсів підприємств. Непродумана диверсифікація у ті галузі, де підприємство не має істотного впливу, також може призвести до втрати його ринкових позицій та погіршення економічних показників діяльності.

Відтак ефективність здійснення диверсифікації в будь-якій підприємницькій сфері безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є конкурентоздатними. Оцінка

результатів діяльності підприємства пов'язана з розробкою методики отримання, аналізу та надання інформації, яка стосується освоєння нових технологій, видів продукції, діяльності ринків та інших видів і напрямків діяльності, а також виявлення закономірностей визначення стану досягнення мети проведення диверсифікації.

Теоретичним та практичним аспектам розвитку підприємств на основі диверсифікації присвячено наукові праці відомих закордонних вчених, І. Ансоффа, П. Друкера, Г. Мінцберга, М. Портера. А. Стрікланда, К. Сноу, А. Томпсона. Також означена проблема знайшла відображення у статтях вітчизняних науковців зокрема З. Шершньової, О.Алімова, О. Амоши, Г. Дмитренко, Л. Довганя, Є. Кузьміна, В. Пономаренко, та інших.

Проте, незважаючи на їхній вагомий внесок у дослідження проблем диверсифікації на підприємствах, існує низка питань дискусійного характеру. Зокрема, необхідно уточнити сутність поняття «диверсифікація», узагальнити її види та фактори, які впливають на вибір стратегії диверсифікації. Крім того, сучасна теорія не приділяє достатньо уваги оцінці ефективності диверсифікації, а також послідовності здійснення диверсифікації, в тому числі й у вигляді проектної діяльності. Усе це зумовило актуальність обраної теми дослідження.

Метою дослідження є економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства на основі диверсифікації.

Завданнями дипломної роботи є:

- розглянути теоретичні питання щодо сутності та різновидів диверсифікації;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мамозін»;
- проаналізувати ринок косметики та парфумерії на якому функціонує підприємство;
- визначити поточну конкурентну позицію підприємства на означеному ринку;

- обґрунтувати доцільність формування нових напрямів розвитку у співпраці з фітнес-клубами;
- обґрунтувати основні параметри проекту диверсифікації каналів збуту;
- довести ефективність запропонованого проекту диверсифікації;
- провести оцінку ризиків та визначити шляхи їхньої мінімізації.

Об'єктом дослідження виступають процеси здійснення проекту диверсифікації підприємства виробничої сфери.

Предметом дослідження є методи, що спрямовано на обґрунтування доцільності та практичного здійснення диверсифікації збуту, на прикладі ТОВ «Мамозін».

Методи дослідження. Як методи дослідження обрано горизонтальний та порівняльний аналіз діяльності підприємства. Використано методи синтезу та угруповань. Розрахунки проекту диверсифікації каналів збуту косметичної продукції за допомогою мережі фітнес – клубів проводилися з використанням програмних продуктів «Project Expert» та «Excel». Їх також використано для обґрунтування показників ефективності та кількісної оцінки ризиків.

Інформаційна база дослідження. У якості інформаційної бази дослідження виступили дані бухгалтерського, управлінського й аналітичного обліку діяльності ТОВ «Мамозін», офіційні статистичні дані, кон'юнктурні дослідження стану ринку косметики та парфумерії, законодавчі документи, що регулюють діяльність підприємств в галузі, праці вітчизняних та іноземних науковців, дані з Інтернет – джерел тощо.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (66 найменувань) та 4-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 92 сторінки. Основний зміст викладено на 74 сторінках. Робота містить 20 таблиці, 9 рисунків.

Публікація. За результатами проведеного дослідження опубліковано статтю в журналі «Науковий вісник Одеського національного економічного університету» за темою «Сучасні тенденції на ринку косметики та парфумерії».

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні та методологічні аспекти диверсифікації» розглянуто поняття та об'єктивну необхідність диверсифікації, наведено різновиди диверсифікації, охарактеризовано алгоритм проведення диверсифікації.

У другому розділі «Аналіз передумов диверсифікації ТОВ «Мамозін»» проаналізовано фінансово – господарську діяльність підприємства, здійснено оцінку ринку косметики та парфумерії, обґрунтовано диверсифікацію каналів збуту послуг та продукції за допомогою мережі фітнес – клубів.

У третьому розділі «Економічне обґрунтування проекту диверсифікації діяльності ТОВ «Мамозін»» запропоновано диверсифікацію збуту у співпраці з мережею фітнес-клубів «Fit Curves», сформовано план інвестиційних та операційних витрат, проаналізовано показники ефективності проекту, проведено оцінку проектних ризиків .

ВИСНОВКИ

В результаті розгляду теоретичних питань диверсифікації діяльності підприємства, аналізу кон'юнктури ринку парфюмерно – косметичних товарів та обґрунтування доцільності диверсифікації у ТОВ «Мамозін», в роботі зроблено наступні висновки:

1. ТОВ «Мамозін» засновано у 2014 році і вже встигло добре зарекомендувати себе на ринку косметичної та парфумерної продукції. Наразі підприємство виробляє авторську косметику та парфумерію під брендами «Cocolady» та «Mira Max». Крім того підприємство є дистриб'ютором відомих іноземних брендів.
2. Доходи від реалізації підприємства постійно зростають. Їхній ріст у порівнянні з 2015 роком склав 76,6%. Дещо вищими темпами зростає собівартість реалізованої продукції, її рівень був на рівні 173,4% від 2015 року. Це означає, що величина рентабельності продажу дещо знизилась. Якщо в 2015 році вона складала 5,4%, то в 2017 – вже 4,4%.
3. Структура обсягу продажу підприємства досить стабільна, що свідчить про стабільність діяльності підприємства на своєму сегменті ринку. Дана спеціалізація дозволяє зберігати високий рівень конкурентоспроможності за рахунок підвищення професіоналізму і як висновок зберігання прихильності споживачів.
4. Оцінка платоспроможності підприємства показала, що в цілому можна сказати про високий рівень ліквідності та ділової активності підприємства, що є звичайним явищем з огляду на темпи росту обсягів продажу. Крім того значення цих показників вказує, що декілька нижчий від нормативів показники ліквідності пояснюються високим рівнем оборотності основних та обігових засобів підприємства.
5. Аналіз доцільності шляхів диверсифікації показав, що найбільш перспективним з них є гіпотеза про освоєння нового каналу збуту за допомогою мережі фітнес-клубів. Така диверсифікація каналів збуту не

тільки вигідна для ТОВ «Мамозін» , але й повністю відповідає загальній стратегії просування продукції свого нового партнера – компанії «LR» та може сприяти зростанню обсягу продажів.

6. Аналіз представлених даних дозволяє зробити висновок про значний потенціал споживчого попиту не тільки на масаж та косметичні процедури, але й на продукцію «LR» з боку клієнтів «Fit Curves», що може зацікавити підприємство у спільній діяльності. Це дає підстави розробити стратегію взаємодії з контрагентами та створення косметичних підрозділів у мережі фітнес – клубів.
7. Серед інвестиційних витрат важливе місце займають витрати на покупку або оренду приміщення. В нашому випадку планується орендувати приміщення в закладах мережі «Fit Curves». На першому етапі планується обладнати 5 косметично-масажних кабінетів ТОВ «Мамозін». В усіх закладах є у наявності окремі приміщення для розташування кабінетів. Територіально їх обрано таким чином, щоб охопити всі райони м. Одеси. У подальшому мережу косметично-масажних кабінетів можна поширити на всі заклади «Fit Curves» (наразі лише в Одесі їх 11), та, можливо на інші фітнес – клуби.
8. Розрахунок інвестиційного плану показав потребу в даному виді ресурсів на рівні 163 тис. грн. Середньомісячний рівень операційних витрат складе 176,6 тис. грн.
9. З розрахованих показників балансу кеш-фло видно, що протягом 9 місяців результати будуть від'ємними, а максимально від'ємний результат складає 282 тис. грн. Враховуючи ці дані можна сформулювати план з залучення позикових коштів. Виявлено, що загальна потреба в кредитуванні складає 290 тис. грн. терміном на 12 місяців.
10. Згідно плану з прибутків видно обсяги прибутку коливаються у різних періодах, що пов'язано з сезонністю обсягів послуг, які надаються. В 3-му кварталі вони будуть від'ємними, але в цілому, навіть в першому

році будуть позитивними – 47 тис. грн. В наступних періодах річний прибуток досягне величини 845 тис. грн.

11. Розрахунок інтегральних показників ефективності проекту показав що при ставці дисконтування 28%, дисконтований період окупності складе 11 місяців. За 4 роки чистий приведений дохід досягне 1660 тис. грн., а індекс прибутковості – 6,52. Внутрішня норма рентабельності - 509,8% набагато перевищує ставку дисконтування, що свідчить про високу надійність проекту. Всі наведені дані доводять ефективність проекту та доцільність диверсифікації діяльності та каналів збуту ТОВ «Мамозін».
12. Аналіз беззбитковості свідчать про достатньо високий рівень надійності проекту. Вважається що надійний рівень коефіцієнту безпеки складає 30%. Згідно розрахунків він коливається в інтервалі 24 – 51,5%, що відповідає нормативному рівню. Дещо менший рівень безпеки продажу косметичних засобів пов'язано з високою конкуренцією на ринку, що вводить обмеження на торгову оцінку.

АНОТАЦІЯ

Куркін О.О. «Економічне обґрунтування диверсифікації власної справи».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня зі спеціальності: «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за магістерською програмою «Економіка планування та управління бізнесом», Одеський національний економічний університет, м. Одеса, 2018 рік

У роботі розглядаються теоретичні аспекти механізму диверсифікації діяльності підприємства.

Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мамозін». Проаналізовано кон'юнктурне середовище на ринку косметики та парфумерії. Визначено конкурентний стан підприємства та напрями його подальшого розвитку.

Запропоновано проект диверсифікації каналів збуту з використанням мережі фітнес - клубів. Проведено оцінку економічної ефективності проекту. Проаналізовано можливі ризики та запропоновано заходи щодо їхньої мінімізації.

Ключові слова: диверсифікація, косметика, кон'юнктура, проект, фітнес-клуб, ефективність.

ANNOTATION

Kurkin. O.O. «Economic justification for diversifying its business»

Qualifying work for obtaining an educational master's degree in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock-taking activity" under the master's program "Economics of Management and Business Planning" Odessa National Economic University, Odessa, 2018

The theoretical aspects of the mechanism of enterprise diversification are considered in the paper.

The analysis of financial and economic activity of LLC "Mamozin" was carried out. The business environment in the cosmetics and perfumery market is analyzed. The competitive state of the enterprise and directions of its further development are determined.

The project of diversification of sales channels using the network of fitness clubs is proposed. An estimation of economic efficiency of the project is conducted. The analysis of possible risks and measures to minimize them are proposed.

Key words: diversification, cosmetics, conjuncture, project, fitness club, efficiency.