

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

Кафедра економіки, права і управління бізнесом

**РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра**

зі спеціальності «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за магістерською програмою професійного спрямування

Економіка, планування та управління бізнесом

за темою:

**«Економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства у сфері
виробництва та доставки питної води»**

Виконавець

студент ФЕУВ

Наніш Антон Іванович

(підпис)

Науковий керівник

д.е.н., професор

Балджи Марина Дмитрівна

(підпис)

Одеса 2018

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми випускної роботи. Актуальність теми обумовлена тим, що у сучасних умовах значний розвиток набуває здоровий спосіб життя. Як відомо питна вода є основним інгредієнтом необхідним організму людини для її нормального функціонування. Тому однією з основних причин актуальності дослідження цієї сфери бізнесу є її соціальна значущість.

Згідно з дослідженнями, проведеними операторами ринку, рівень споживання води в Україні - один із найнижчих в Європі.

Так, за даними Держкомстату, рівень споживання бутильованої води в нашій країні становить всього лише 41 л на людину на рік, що на 58% нижче середньоєвропейського рівня. Найбільше води в Європі п'ють в Італії - понад 200 л на людину в рік. З цього випливає, що середній житель України за день випиває всього лише 120 г води. З огляду на те, що для нормальної життєдіяльності людський організм повинен отримувати не менше 1,5-2 л води в день даний ринок має значні перспективи розвитку.

За результатами дослідження, проведеного міжнародною дослідницькою компанією TNS, 17% опитаних українців п'ють бутильовану воду рідше одного разу на місяць, 31% - кілька разів на тиждень, а 8% стверджують, що протягом року жодного разу не пили бутильовану воду, віддаючи перевагу іншим напоям.

Мета випускної роботи. Метою випускної роботи є розгляд ринку мінеральних вод на території України та вивчення фінансових показників ТОВ «Віалан», для того аби виділити слабкі сторони, та внести пропозиції щодо розвитку підприємства у майбутньому

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- 1) розглянути сутність стратегії підприємства;
- 2) вивчити класифікацію типів та видів стратегії підприємства та етапи її розробки;
- 3) дослідити нормативно-правову базу функціонування підприємства у сфері виробництва та доставки питної води;
- 4) провести аналіз ринку з виробництва питної води та розглянути основні види мінеральної води, які присутні на ринку;
- 3) проаналізувати конкурентне середовище на ринку доставки питної води у м. Одеса;
- 4) провести SWOT-аналіз аналізованого підприємства;
- 5) розглянути фінансові показники діяльності ТОВ «Віалан»;
- 6) внести пропозиції щодо стратегії розвитку підприємства у майбутньому;
- 7) визначити об'єм інвестицій та джерела фінансування запропонованих заходів
- 8) визначити економічну ефективність запропонованих заходів та провести аналіз можливих ризиків.

Предмет дослідження дипломної роботи є стратегія розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес обґрунтування стратегії розвитку підприємства на ринку виробництва та доставки питної води на прикладі ТОВ «Віалан».

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у випускній роботі використовувалися методи:

- теоретичного узагальнення і порівняння для дослідження теоретичних та організаційних аспектів проблеми;

- збирання, зведення та групування, узагальнення та економіко-статистичні методи – для вивчення та відображення тенденцій на ринку.

В процесі обробки інформації застосовувались комп'ютерні програми Microsoft Excel та Project Expert.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові публікації та монографічні видання вчених, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій і досліджень, звіти та аналітичні матеріали відповідних державних органів, дані звітності офіційних статистичних збірників.

Публікації: за результатами проведеного дослідження надрукована стаття "Особливості стратегічної діяльності підприємств у сфері послуг" у Науковому віснику Одеського національного економічного університету в №6-7, 2018.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні основи формування стратегії підприємства»** розглянуто сутність стратегічного розвитку підприємства, види стратегічного розвитку, фактори, які обумовлюють вибір відповідної стратегії розвитку підприємства, нормативно правову базу діяльності підприємства у сфері виробництва та доставки питної води.

У другому розділі **«Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства»** надано основну характеристику ТОВ «Віалан», та характеристику основних конкурентів проаналізовано фінансові показники підприємства ТОВ «Віалан», визначено конкурентні переваги ТОВ «Віалан»

У третьому розділі **«Пропозиції щодо напрямів стратегічного розвитку підприємства у сфері виробництва та доставки питної води»** запропоновано впровадити стратегію, яка полягає у виробництві та доставці води у екологічно чистій скляній тарі.

ВИСНОВКИ

У випускній роботі проведено економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства у сфері виробництва та доставки питної води.

У результаті дослідження було зроблено такі висновки:

1. Було визначено, що етапи розробки стратегій можуть бути деталізованими або дещо відрізнятися від звичайних етапів, але в процесі розробки стратегій основні етапи присутні у будь-якому випадку

2. Проаналізувавши діючу стратегію підприємства, ми можемо зробити висновок, що в цілому спостерігається позитивна динаміка розвитку, але є деякі проблем, усунення яких може прискорити зростання клієнтської бази та збільшити оборот води:

- Консервативний підхід до пошуку нових клієнтів;
- відсутність чіткої стратегії розвитку підприємства;
- недостатній контроль працівників на підприємстві;
- відсутність чіткого графіку поставки води, через кліматичні умови, які - руйнують дорожнє покриття до виробництва.

3. Було запропоновано впровадити стратегію розвитку підприємства, основним напрямком якої є продаж питної води в екологічно чистій тарі. Загальні інвестиції склали 364 000 грн. Для цього необхідно залучити:

- Власні кошти у розмірі 164 000 грн;
- Кредитні кошти у розмірі 200 000 грн

Кредит планується взяти у ПАТ «Приватбанк» на 12 місяців під 20% річних з відстрочкою платежів у 2 місяці

1. Розглянувши та проаналізувавши пропозиції, щодо напрямів стратегічного розвитку підприємства, можна зробити висновок, що реорганізація підприємства на продаж питної води у екологічно чистій тарі є економічно вигідним.

Розглянувши показники ефективності, визначено, що усі інвестиції окупляться через 7 місяців, при цьому норма рентабельності склала 352,62%.

Чистий приведений дохід у розмірі 1 907 916 грн свідчить про ефективність діяльності.

Індекс прибутковості, який склав 5,87, свідчить про те, що за аналізований період кожна гривня інвестицій принесе чистий прибуток у розмірі 5,87 грн.

5. Запропоновані заходи підвищать імідж підприємства, та допоможуть стати одним з основних підприємств у сфері доставки питної води преміям класу у місті Одесі. Ці заходи полягають у:

- Отримання сертифікату ISO 22000;
- Створення сайту підприємства;
- Брендуння автомобілів;
- Виготовлення та розміщення рекламних банерів;
- Пошив уніформи для співробітників;
- Закупівля скляної тари для питної води об'ємом 11.3 л та 15 л.

АНОТАЦІЯ

Наніш А.І., «Економічне обґрунтування стратегії розвитку підприємства у сфері виробництва та доставки питної води»,

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за магістерською програмою «Економіка, планування та управління бізнесом»,

Одеський національний економічний університет. - Одеса, 2018.

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – підприємство, ТОВ «Віалан».

У роботі розглядаються теоретичні аспекти стратегії розвитку підприємства, функціонування бізнесу у сфері виробництва питної води

Проаналізовано фінансово економічні показники діяльності підприємства, переваги та недоліки ТОВ «Віалан»

Запропоновано Впровадження стратегії розвитку підприємства, спрямованої на продаж питної води в екологічно чистій тарі зі скла.

Ключові слова: стратегія розвитку підприємства, виробництво питної води, доставка питної води, .

ANNOTATION

Anton Nanish, «Economic substantiation of the enterprise development strategy in the field of production and delivery of drinking water»

Thesis for Master degree in specialty «076 Entrepreneurship, trade and stock-taking activities» under the program «Economics, planning and management of business»,

Odessa National Economic University. - Odessa, 2018

Thesis consists of three chapters. Object of study enterprise, “Vialan” ltd.

Diploma thesis deals with theoretical aspects financial and economic indicators of the activity of the enterprise, advantages and disadvantages of Vialan Ltd.

The implementation of the company's development strategy aimed at the sale of drinking water in environmentally friendly packaging of glass is proposed.

Keywords: enterprise development strategy, drinking water production, delivery of drinking water.