

ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА»
Кафедра цифрових технологій та проектно-аналітичних рішень

АВТОРЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня магістра

за підсумками виконання
освітньо-професійної програми
«Бізнес-процеси та операційна ефективність»
спеціальності 051 «Економіка»

**на тему: «Дослідження шляхів підвищення операційної
ефективності торгівельних підприємств»**

Здобувач



Олександр Гончаров

Запоріжжя 2025

Кваліфікаційною магістерською роботою є рукопис.

Робота виконана у Технічному університеті «МЕТІНВЕСТ
ПОЛІТЕХНІКА» на кафедрі цифрових технологій та проєктно-
аналітичних рішень.

Керівник



Терешко Юлія Володимирівна
к.е.н., доцент
ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА»

Захист відбудеться 18 лютого 2025р. 18:00 годині на засіданні екзаменаційної комісії (посилання на Тімс).

Електронна версія автореферату розміщена в Інституційному репозитарії ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА» 17 лютого 2025 р.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Актуальність теми. В умовах глобалізації та швидко змінюваного ринкового середовища, здатність торгових підприємств адаптуватися до нових викликів і ефективно управляти своїми операціями стає ключовим чинником їхньої конкурентоспроможності. Одним із найбільш перспективних напрямів для досягнення операційної ефективності є впровадження нової продукції на ринок. Цей процес не лише дозволяє розширювати асортимент і задовольняти зростаючі потреби споживачів, а й відкриває нові можливості для забезпечення конкурентних переваг та покращення фінансових результатів підприємства. У свою чергу, для успішної реалізації цього процесу важливо інтегрувати сучасні підходи до аналізу ринкових тенденцій, планування операцій і, зокрема, до оптимізації внутрішніх процесів, таких як навчання та мотивація співробітників.

Виведення нової продукції на ринок вимагає від підприємств здатності оперативно реагувати на зміни попиту, прогнозувати можливі ризики і забезпечувати безперервне вдосконалення операційних процесів. Однак, крім цього, значну роль в успішності виведення нових товарів відіграє система навчання і мотивації співробітників, які мають володіти необхідними знаннями та навичками для ефективного просування продукції на ринку.

Не менш важливим є інтеграція процесів навчання та мотивації в загальну стратегію підвищення операційної ефективності підприємства. Створення ефективної системи навчання дозволяє співробітникам оперативно освоювати нові товари, адаптуватися до змін в ринкових умовах і підвищувати рівень їхньої продуктивності. Мотивація працівників, в свою чергу, є важливим інструментом для стимулювання активності та досягнення високих результатів, що безпосередньо впливає на ефективність виведення нової продукції на ринок. Ці аспекти є не лише невід'ємною частиною стратегії розвитку підприємства, а й значним фактором у досягненні його сталого зростання в умовах інтенсивної конкуренції та постійних змін на ринку.

Постановка проблеми. В наукових роботах розглянутих авторів в кваліфікаційній роботі доволі багато приділяється уваги питанням приймання операційної ефективності, проте дане питання потребує додаткової систематизації та подальшого дослідження для виявлення нових актуальних методів підвищення ефективності операційної діяльності торгівельного підприємства.

Мета дослідження - поглиблення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення операційної ефективності діяльності торгівельного підприємства на основі впровадження цифрових технологій.

Задачі дослідження:

- Дослідити категоріальний апарат ефективності операційної діяльності підприємства;
- визначити зміст поняття «ефективність операційної діяльності підприємства»;
- дослідити методологічні підходи до ідентифікації елементів ефективності операційної діяльності підприємства;
- дослідити нормативно-правове регулювання діяльності торговельних підприємств;
- дослідити переваги використання цифрових технологій в операційної діяльності торговельного підприємства;
- проаналізувати та здійснити оцінку ефективності операційної діяльності торговельного підприємства ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН»;
- обґрунтувати напрями підвищення операційної ефективності діяльності торговельного підприємства ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН» на основі впровадження цифрових технологій.

Об'єктом дослідження є процес підвищення операційної діяльності торговельного підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи та практичні рекомендації щодо підвищення операційної ефективності діяльності торговельного підприємства на основі впровадження цифрових технологій.

Результати та обґрунтування їх новизни / інноваційності одержаних результатів полягають у наступному:

- запропоновано напрями підвищення операційної ефективності діяльності торговельного підприємства ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН» на основі впровадження цифрових технологій.

Практична значущість отриманих результатів дослідження полягає в розробці напрямів підвищення ефективності операційної діяльності підприємства, за рахунок впровадження Big Data в бізнес-процес виведення нової продукції на ринок та удосконалення системи навчання та мотивації. Отриманні результати дослідження можуть бути використанні як в діяльності безпосередньо ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН» так і впровадженні з метою підвищення ефективності операційної діяльності інших торговельних підприємств.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається із вступу, двох основних розділів (1 та 2), механізму удосконалення, висновків та рекомендацій (розділ 3), списку використаних джерел (37 посилань), 1 додатку (додаток А), містить 25 таблиць, 9 рисунків. Основний текст роботи викладено на 75 сторінках. Загальний обсяг роботи становить 98 сторінок.

ОСНОВНА ЧАСТИНА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

1. Торгівельна діяльність підприємств є важливою складовою економіки, забезпечуючи обмін товарами та послугами між виробниками і споживачами. Вона охоплює не лише процес продажу, але й управління усіма етапами, що забезпечують ефективність цих процесів. Операційна діяльність торговельних підприємств, у свою чергу, базується на виробничих процесах, які переплітаються з інвестиційними та фінансовими аспектами.

Операційна функція тісно пов'язана з перетворенням ресурсів у готову продукцію чи послугу, що є основним етапом операційної діяльності. Це процес витрат, перетворення і отримання результату.

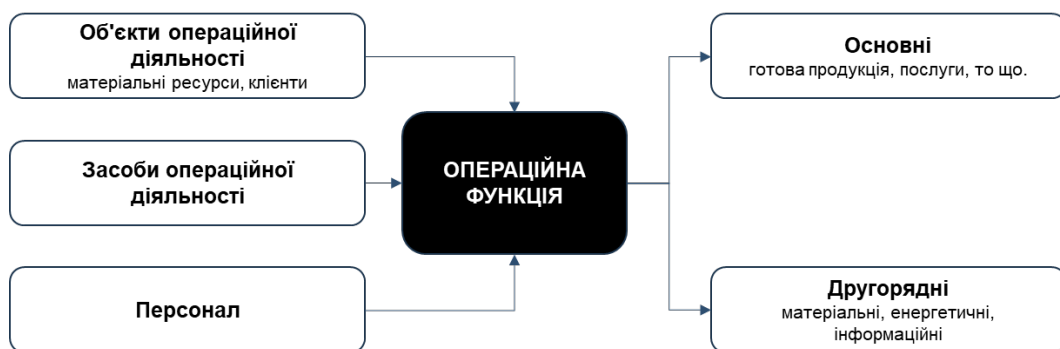


Рисунок 1 - Основні компоненти операційної функції

Контроль операційної діяльності важливий для досягнення стратегічних цілей підприємства. Важливою складовою цього є управління вхідними ресурсами, що сприяє стабільності та ефективності діяльності. Наприклад, правильне управління матеріальними ресурсами дозволяє зменшити витрати на зберігання і транспортування товарів, а ефективне використання людських ресурсів покращує продуктивність. Використання новітніх технологій підвищує ефективність всіх етапів операційної діяльності.

Можна стверджувати, що ефективне управління вхідними ресурсами є ключовим для підтримки безперервної та стабільної роботи операційної діяльності. Кожен із цих ресурсів потребує ретельного планування, координації та контролю, щоб зменшити витрати і підвищити ефективність процесів.

Зважаючи на особливості функціонування торговельного підприємства, важливим є застосування всебічного підходу для оцінки операційної ефективності. Така оцінка є необхідним інструментом для забезпечення ефективного управління та підтримки конкурентоспроможності підприємства на динамічному ринку. Детальний аналіз операційної діяльності дозволяє не тільки оцінити

поточний стан компанії, але й розробити стратегії для удосконалення її роботи, оптимізації використання ресурсів і підвищення прибутковості.

Згідно з дослідженнями ряду науковців, всебічний підхід до аналізу операційної діяльності, який включає різні методи оцінки, є ключовим для успішного управління торговельним підприємством. Такий підхід дає змогу виявити слабкі місця у діяльності, оптимізувати операційні процеси та покращити ефективність використання ресурсів. Це, у свою чергу, сприяє не тільки покращенню фінансових результатів, але й створенню умов для сталого розвитку підприємства на конкурентному ринку.

Отже, всебічний підхід до оцінки операційної ефективності є важливою основою для прийняття правильних управлінських рішень, які сприяють підвищенню економічних результатів і зміцненню конкурентних позицій торговельного підприємства в умовах сучасного ринку.

2. Аналіз основних показників роботи компанії є важливим інструментом для оцінки її ефективності, оскільки дозволяє виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства. Для ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН», одного з провідних дистриб'юторів в Україні, що спеціалізується на ІТ-продуктах, цифровій техніці та побутовій електроніці, цей процес є особливо важливим, адже допомагає зрозуміти не лише фінансовий стан, але й ефективність виробничих, маркетингових та інших бізнес-процесів. Аналіз показників дає змогу своєчасно виявляти проблеми, такі як зниження рівня задоволеності клієнтів чи падіння обсягів продажу в окремих регіонах, що стає сигналом для коригування стратегії або процесів.

Для підвищення ефективності та досягнення стабільного зростання в умовах сучасної економіки компанії необхідно постійно вдосконалювати свою операційну діяльність. Зокрема, підвищення ефективності операційних процесів є одним з ключових напрямів для зміцнення конкурентних переваг ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН». Аналіз фінансових показників, вказує на необхідність фокусування на таких аспектах, як ефективність виведення нового товару на ринок та удосконалення системи навчання і мотивації персоналу.

Виведення нового товару на ринок є важливою складовою розвитку компанії, оскільки дає можливість не лише розширити асортимент, а й залучити нових клієнтів, збільшити частку ринку та підвищити рентабельність. Однак процес виведення нових продуктів потребує ретельної організації, чіткої стратегії маркетингу, аналізу ринкових трендів і тісної взаємодії з партнерами, що дозволяє забезпечити ефективний старт і сталий попит на товар.

Процес виведення нових товарів на ринок вимагає високої ефективності на кожному етапі, тому систему навчання співробітників необхідно адаптувати під специфічні потреби цього процесу. Програми навчання повинні бути орієнтовані на розвиток навичок, що сприяють

успішному запуску і просуванню нових товарів, дозволяючи співробітникам швидко реагувати на зміни ринку та підтримувати інноваційність.

Крім удосконалення навчальних програм, важливо інтегрувати сучасні технології, зокрема Big Data, в процес виведення нового товару на ринок. Використання великих даних дозволяє точніше прогнозувати попит, аналізувати поведінку споживачів і оптимізувати процеси виробництва та збуту товарів. Це дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення щодо асортименту, ціноутворення та маркетингових стратегій, що є критично важливим для успіху на конкурентному ринку.

Таким чином, для досягнення стратегічних цілей компанії необхідно інтегрувати навчальні процеси із інноваційними стратегіями та запуском нових товарів. Це дозволить покращити загальну ефективність компанії та зміцнити її конкурентоспроможність на ринку. Впровадження адаптованих навчальних програм і використання технологій Big Data забезпечать успішне досягнення довгострокових цілей компанії.

3. Впровадження технологій Big Data в розробку концепції нового товару дозволить значно підвищити точність і швидкість прийняття рішень на етапах дослідження ринку та аналізу потреб споживачів. Використання великих даних допоможе не лише краще розуміти актуальні тренди та вподобання споживачів, але й прогнозувати зміни в попиті, що дасть можливість виявити незадоволені потреби та знайти нішу для нового продукту.

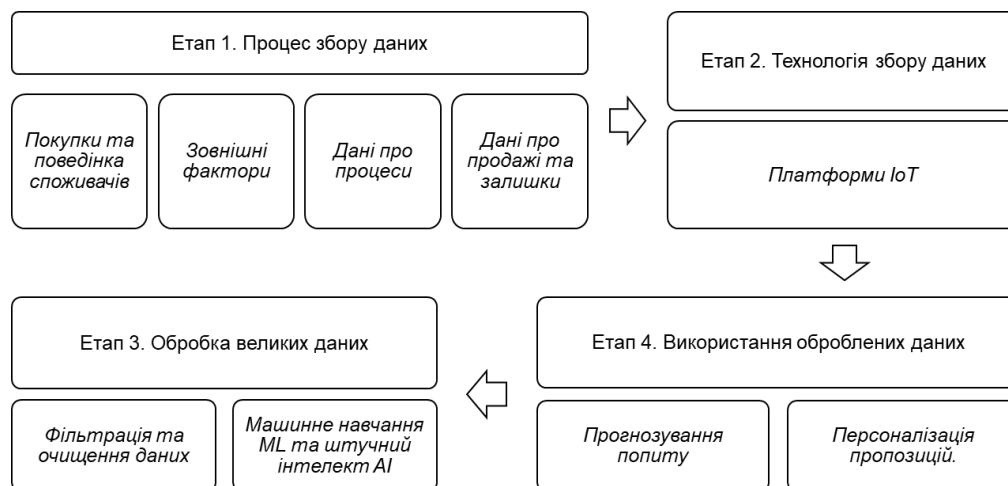


Рисунок 3 – Етапи впровадження технологій Big Data для ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН»

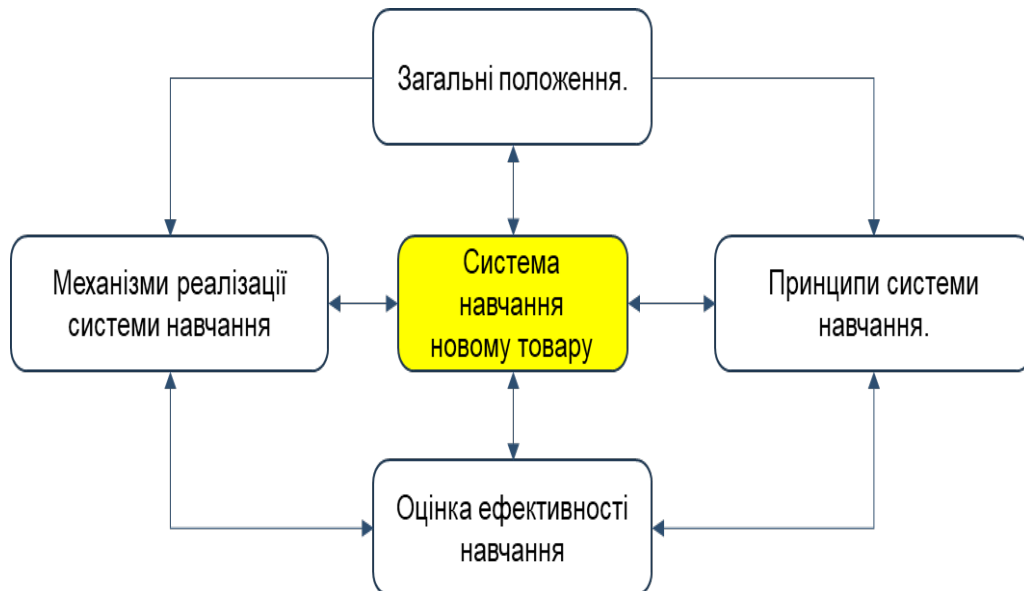


Рисунок 4 – Основні елементи системи навчання в ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН» з урахуванням доопрацювання системи блоком «Система навчання нового товару»

Удосконалення системи навчання та мотивація співробітників є одними з ключових факторів для підвищення ефективності роботи персоналу та забезпечення сталого розвитку підприємства. Завдяки системному покращенню цих процесів, компанія може адаптуватися до змін на ринку, підвищити кваліфікацію співробітників, що стимулює їх досягати високих результатів.

Поєднання використання Big Data та системи навчання співробітників створює синергію, що підвищує ефективність ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН». Big Data дозволяє прогнозувати попит, оптимізувати асортимент і знижувати витрати, а навчання на основі реальних даних допомагає співробітникам адаптувати стратегії продажу, підвищуючи їхню мотивацію та ефективність. Це забезпечує компанії гнучкість і конкурентоспроможність у змінному ринку.

ВИСНОВКИ

Дослідження підкреслює важливість інтегрованого підходу до підвищення операційної ефективності торгових підприємств, особливо в умовах глобалізації та динамічних змін на ринку. Операційна ефективність є одним з основних чинників, що визначають успіх підприємства в конкурентному середовищі. Виявлено, що для досягнення високих результатів підприємство повинно оптимізувати свої внутрішні процеси, адаптувати стратегії для виведення нових продуктів на ринок та активно працювати над розвитком персоналу.

У процесі дослідження було проаналізовано фінансові показники діяльності ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН», що вказують на необхідність вдосконалення стратегії управління витратами. Зокрема, високі

витрати на збут, зростання собівартості та фінансові витрати значно знижують рентабельність компанії, незважаючи на зростання доходів. Це свідчить про потребу в оптимізації бізнес-процесів, ефективнішому використанні фінансових ресурсів і перегляді витратних стратегій, що дозволить покращити фінансові результати та забезпечити стабільний фінансовий потік.

Окрему увагу було приділено інтеграції сучасних технологій, зокрема, використанню Big Data, у бізнес-процеси компанії. Впровадження технологій великих даних дозволяє більш точно прогнозувати попит на продукцію, аналізувати поведінку споживачів, що значно покращує прийняття обґрунтованих рішень у таких сферах, як ціноутворення, асортимент товарів та маркетингові стратегії. Використання Big Data дозволяє знижувати витрати на маркетинг і логістику, оптимізувати ланцюги постачання та підвищити точність планування ресурсів, що позитивно впливає на загальну ефективність операцій.

Крім того, ефективне управління персоналом є важливим елементом для досягнення стратегічних цілей компанії. Адаптовані програми навчання, орієнтовані на реальні бізнес-процеси, дозволяють не тільки покращити теоретичні знання, але й сприяють розвитку практичних навичок. Розвиток компетенцій у сфері інновацій, адаптація до нових технологій і здатність до управління змінами є важливими для підвищення ефективності виведення нових товарів на ринок.

Таким чином, результати дослідження підтверджують, що для досягнення високих результатів і стійкого розвитку торгове підприємство повинно активно використовувати інноваційні технології, постійно вдосконалювати свої внутрішні процеси та зосереджуватися на розвитку персоналу. Комплексний підхід, який поєднує використання сучасних технологій, інтеграцію системи навчання і мотивацію співробітників та оптимізацію ресурсів, дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним і забезпечувати стабільне зростання в умовах постійних змін на ринку. Тільки за умови інтеграції цих стратегій компанія зможе адаптуватися до викликів глобалізації та цифровізації і зайняти лідируючі позиції на ринку, забезпечуючи сталий розвиток на довгострокову перспективу.

ПЕРЕЛІК ПУБЛІКАЦІЙ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Гончаров В.С. Терешко Ю.В. Операційна ефективність торгівельних підприємств: нові виклики і рішення в умовах цифровізації. International scientific conference “MININGMETALTECH 2024 – Гірничо-металургійний комплекс: інтеграція бізнесу, технологій та освіти”: conference proceedings (November 28–29, 2024. Riga, the Republic of Latvia). Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 2024. Vol. 1. стр.268-271

АНОТАЦІЯ

Гончаров О.С. Дослідження шляхів підвищення операційної ефективності та обґрунтування доцільності їх впровадження на підставі аналізу торгівельного підприємства ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН». Кваліфікаційна робота на здобуття ступеню вищої освіти – магістр за спеціальністю 051 Економіка, ОПП Бізнес-процеси та операційна ефективність – ТОВ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКА», Запоріжжя, 2024.

В першому розділі роботи розглянуто теоретичні основи реалізації операційної діяльності торгівельного підприємства.

В другому розділі роботи проведено діагностування операційної ефективності діяльності торгівельного підприємства ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН». Для цього в аналітичній частині роботи досліджена організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН», проведено аналіз основних показників роботи підприємства з використанням SWOT-аналізу та контекстних діаграм IDEF0, визначенні напрями підвищення операційної ефективності, обґрунтовано наявність проблематики та доцільність впровадження заходів що до підвищення ефективності операційної діяльності.

В третьому розділі визначенні та обґрунтовані шляхи підвищення рівня операційної ефективності діяльності ТОВ «ЮК ДИСТРИБЬЮШН». Проведений аналіз операційної діяльності торгівельного підприємства дозволив сформулювати пропозиції що до підвищення ефективності діяльності, за рахунок впровадження новітніх технологій та удосконалення системи навчання. Запропоновано впровадження технологій Big Data та удосконалення і доопрацювання системи навчання персоналу с фокусом на бізнес-процес виведення нової продукції на ринок.

ABSTRACT

Honcharov O.S. Research on Ways to Improve Operational Efficiency and Justification of Their Implementation Based on the Analysis of the Trading Enterprise LLC "UK DISTRIBUTION"

Qualification work for the degree of Master of Economics, specialty 051 Economics. - LLC "TECHNICAL UNIVERSITY "METINVEST POLYTECHNICA", Zaporizhzhia 2025.

In the first chapter, the theoretical foundations of the implementation of operational activities of a trading enterprise are considered.

In the second chapter, the operational efficiency of the trading enterprise LLC "UK DISTRIBUTION" is diagnosed. To achieve this, the organizational and economic characteristics of the enterprise's activities are examined in the analytical part of the work, an analysis of the main performance indicators of the enterprise is conducted using SWOT analysis and IDEF0 context diagrams, the directions for improving operational efficiency are identified, and the existence of issues and the feasibility of implementing measures to improve operational efficiency are justified.

In the third chapter, the ways to improve the level of operational efficiency of LLC "UK DISTRIBUTION" are defined and substantiated. The analysis of the operational activities of the trading enterprise made it possible to develop proposals for improving efficiency through the implementation of new technologies and the enhancement of the employee training system. The introduction of Big Data technologies and the improvement and refinement of the employee training system, focusing on the business process of introducing new products to the market, is proposed.