

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Пояснювальна записка

до дипломної роботи

МАГІСТР

(освітній ступінь)

на тему: «Удосконалення збутової стратегії підприємства з метою підвищення ефективності його роботи на зовнішньому ринку»

Виконала: студентка 2 року навчання,
групи 8.06.07.14.01,
спеціальності 8.03050301 «Міжнародна
економіка»

Борщевська В. Д.

Керівник: д.е.н., професор Піддубна Л. І.

Рецензент: зав. каф. Менеджменту ЗЕД та
фінансів НТУ «Харківський політехнічний
інститут», д.е.н., професор

Міщенко В. А.

Харків – 2016 рік

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки одним з факторів ефективного функціонування суб'єктів господарювання є вихід на міжнародні ринки. На даному етапі розвитку світової економіки, коли між підприємствами ведеться конкурентна боротьба за кожного потенційного покупця, важливим аспектом успішного функціонування підприємства є його можливості на ринку даної галузі. Тому вихід на зовнішні ринки збуту – це перш за все нові можливості для більш швидкого росту, ніж на ринку своєї країни. На сьогоднішній день кожне підприємство мріє про значні переваги, однак не всім вдається прийти до бажаного результату. Це пов'язано не стільки з нестачею грошових коштів, скільки з невдалою збутовою стратегією на підприємстві.

Тому на сьогодні, важливою ланкою діяльності підприємства виступає система реалізації виготовленої ним продукції. Ефективна організація такої системи включає в себе формування якісних каналів розподілу товарів, які забезпечують оперативне надходження продукції від виробника до кінцевого споживача. Таким чином на сьогоднішній день одним з основних елементів розвитку підприємства є процес вдосконалення його збутової діяльності, який дає змогу збільшити ефективність продажів, можливість швидкого реагування та зміни ринкових умов та отримання суттєвих переваг підприємства в конкурентній боротьбі.

Актуальність обраної теми обумовлена необхідністю розробки конкретних рекомендацій щодо удосконалення збутової системи та пошуку нових напрямків підвищення ефективності збутової діяльності в цілому як передумови більш якісної реалізації потенціалу ДП «Харківський завод хімічних реактивів» НТК «Інститут монокристалів» НАНУ як на національному, так і на зовнішніх ринках.

Питанням пошуку шляхів підвищення ефективності збутової діяльності підприємства активно займаються зарубіжні та вітчизняні науковці, такі як Дж. Болт, Котлер Ф., Портер М., Оснач О.Ф., Бойчук І.В., Балабанова Л.В., Липчук В.В., Надтока Т.Б., Гранкина, Н.А., Макаренко М.В., Д. Джоббер, Дж. Ланкастер, Белоусова О.С., В.Г. Щербак, Т. О. Колодізева, Л. І. Піддубна, І.О. Піддубний. Проте, потребують подальшої розробки питання взаємозв'язку між збутом та

розподілом, організації збуту на принципах маркетингу, збутом та ефективністю підприємства.

Мета дипломної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних засад, аналізу діяльності та розробці рекомендацій щодо організації та удосконалення збутової стратегії на ДП «Харківський завод хімічних реактивів» НТК «Інститут монокристалів» НАНУ, що займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано наступні завдання:

вивчити теоретичні та методологічні засади поняття збутової стратегії підприємства та особливості її формування;

провести аналіз фінансового стану підприємства та його зовнішньоекономічних операцій;

проаналізувати конкурентні переваги фірми та її слабкості як економічного суб'єкта;

проаналізувати умови зовнішніх ринків, в яких вже діє підприємство, а також тих, на які планується вихід;

визначити перспективи здійснення зовнішньоекономічної діяльності, можливості та загрози на обраних ринках;

визначити рівень конкурентоспроможності підприємства як на вітчизняному ринку, так і на потенційному зовнішньому;

визначити найбільш конкурентоспроможну продукцію підприємства;

визначити найбільш перспективні ринки для розширення зовнішньоторгівельної діяльності;

оцінити існуючу структуру управління та визначити напрямки її вдосконалення;

обґрунтувати напрямки розвитку збутової стратегії ДП «Завод хімічних реактивів»

Об'єктом дослідження дипломної роботи виступає збутова діяльність підприємства, її фінансовий стан та конкурентоспроможність.

Предметом дослідження є процес здійснення збутової діяльності ДП «Харківський завод хімічних реактивів» НТК «Інститут монокристалів» НАНУ в контексті співпраці із зарубіжними партнерами.

Під час виконання дипломної роботи використовувались наступні наукові методи дослідження :

аналітичні та статистичні методи для визначення реального стану у якому знаходиться підприємство;

соціологічні методи та методи дослідження, які застосовувались для порівняння підприємства з іншими;

методи експертної оцінки для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Методологічну та теоретичну основу дипломної роботи склали теоретичні положення і розробки класиків маркетингу, роботи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі підприємництва, а також періодичні видання та джерела Internet. Основні джерела одержання інформації, що використана під час дослідження – законодавство України, міжнародні угоди, наукові монографії, статті, методична література. Практичною базою дослідження є офіційна фінансова звітність ДП «Завод хімічних реактивів», отримана на підприємстві, статистичні та прогнозні дані з відкритих джерел.

Дипломну роботу викладено на 125 сторінках. Вона складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 75 найменувань. Матеріал дипломної роботи проілюстровано 35 таблицями та 23 рисунками.