

**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: «Управління збутом в експортній діяльності підприємства»

Виконала: студентка 2 року навчання,
групи 8.06.07.14.03,
спеціальності 8.03050301 «Міжнародна
економіка»

Зезюкова С.О.

Керівник: к.е.н., доцент Липов В.В.

Рецензент: Кот О.В.

Харків – 2016 рік

Проблема управління збутом експортної продукції підприємства все частіше зараз має відображення в зовнішньоекономічній діяльності та в цілому у національній економіці через складну політичну ситуацію у країні. Покращення управління збутом експортної продукції можливо досягнути за рахунок визначення чіткої стратегії управління збутом, що дозволить удосконалити зовнішньоекономічні зв'язки підприємства на зовнішньому ринку. Це дасть змогу здійснювати максимально ефективну експортну політику підприємства.

Актуальність Інтеграція України в світовий ринковий простір вимагає впровадження в практику діяльності підприємств концепції маркетингу, яка істотно змінює підходи до формування мети діяльності, завдань, методів реалізації та засобів їх досягнення. Жорстка конкуренція на світовому ринку вимагає пристосовуватися до нових умов існування у світі ринкової економіки. В таких умовах головна задача будь-якого підприємства – ідеальним чином сумістити бажання клієнтів і власні виробничі можливості.

Проблеми, пов'язані з формуванням ефективної системи управління збутовою діяльністю підприємств є об'єктом досліджень вчених в області економіки, менеджменту, маркетингу, підприємництва та ін. Над ними працювали зарубіжні вчені такі як Ансофф І., Армстронг Г., Котлер Ф., П. Дойль, Дж.Р.Еванс, Б.Берман. Серед вітчизняних вчених, які присвятили себе дослідженню проблем маркетингу і збуту зокрема належать Азарян О.М., Балабанова Л.В., Близнюк С.В., Войчак А.В., Гаркавенко С.С., Голубков Е.П., Є. Ромат, Крамаренко В.І., О. Майборода, Примак Т.О., Старостіна А.О.

Враховуючи вищесказане можна констатувати, що збільшення ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах неможливе без розробки таких методів управління збутовою діяльністю, які б допомагали орієнтуватись на потреби ринку і вести конкурентну боротьбу.

Метою даної дипломної роботи є дослідження теоретичних та методичних засад управління збутовою діяльністю і пошук шляхів його удосконалення на основі аналізу системи збуту діючого підприємства.

Завдання, виходячи із мети даної роботи, можна сформулювати так:

- розкрити теоретичні основи збутової діяльності підприємств та особливості управління нею в сучасних умовах господарювання;
- дослідити ринок кабельно-провідникової продукції України та виявити основні тенденції його розвитку;
- проаналізувати стан збутової діяльності ПАТ «Завод «Південкабель»
- оцінити ефективність системи збуту та просування продукції досліджуваного підприємства;
- виявити напрямки вдосконалення управління збутовою діяльністю підприємства.

Об'єктом дослідження виступає управління збутовою діяльністю ПАТ «Завод «Південкабель»

Предметом дослідження даної роботи є елементи, особливості та механізми управління збутовою діяльністю підприємства.

Теоретико-методологічну базу дослідження становлять загальнонаукові і спеціальні методи пізнання. При дослідженні економічної сутності збутової діяльності та управління нею використані методи системності, наукової абстракції. Методи порівняльного, графічного та статистичного аналізу, синтезу, індукції і дедукції, математичного аналізу функцій, маркетингових досліджень застосовувались для аналізу стану та оцінки ефективності системи збуту досліджуваного підприємства. Виявлення шляхів удосконалення управління збутовою діяльністю здійснювалось за допомогою методів інтерпретації, комплексності.