

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Пояснювальна записка

до дипломної роботи

МАГІСТР

(освітньо-кваліфікаційний рівень)

на тему: «Формування і реалізація міжнародної збутової стратегії
підприємства»

Виконала: студентка 2 року навчання,
групи 8.06.07.13.01,
спеціальності 8.03050301 «Міжнародна
економіка»

Ладиченко Л. С.

Керівник: к.е.н., доцент Бондаренко
Л.М.

Рецензент: к.е.н., проф. Ушакова Н.Г.

Харків – 2015 рік

ВСТУП

Сьогоднішня економіка, що динамічно розвивається та змінюється, призводить до того, що фірми і організації вимушені постійно еволюціонувати, щоб не залишитися за бортом прогресу і бізнесу. Насичення абсолютно всіх ринків товарами такою мірою, що компаніям доводиться буквально битися за покупців, приводить до розуміння виняткової ролі збуту в діяльності фірми. В таких умовах головна задача будь-якого підприємства – ідеальним чином сумістити бажання клієнтів і власні виробничі можливості.

Можна констатувати, що збільшення ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах неможливе без розробки таких методів управління збутовою стратегією, які б допомагали орієнтуватись на потреби ринку і вести конкурентну боротьбу. Саме тому тема даної магістерської роботи є актуальною.

Діяльність щодо збуту переважної більшості вітчизняних промислових підприємств здійснюється безсистемно і неефективно. Перехід до маркетингової орієнтації діяльності потребує не тільки тривалого періоду, але й відповідних методологічних розробок, інформаційного, організаційного забезпечення і т. ін. Цій проблемі в країнах з розвинутою ринковою економікою вже не одне десятиріччя приділяється велика увага.

Метою даної дипломної роботи є дослідження теоретичних та методичних засад управління збутовою стратегією і пошук шляхів її удосконалення на основі аналізу системи збуту підприємства ПАТ «ЗАВОД «ПВДЕНКАБЕЛЬ».

Виходячи із мети даної роботи, можна сформулювати її завдання:

розкрити теоретичні основи збутової стратегії підприємства та особливості управління нею в сучасних умовах господарювання;

проаналізувати стан збутової стратегії ПАТ «ЗАВОД «ПІВДЕНКАБЕЛЬ»;

оцінити ефективність системи збуту та просування продукції досліджуваного підприємства;

виявити напрямки вдосконалення управління збутовою стратегією підприємства.

Предметом вивчення даної роботи є елементи, особливості та механізми управління збутовою стратегією підприємства.

Об'єктом дослідження виступає управління збутовою стратегією ПАТ «ЗАВОД «ПІВДЕНКАБЕЛЬ».

Проблеми, пов'язані з формуванням ефективної системи управління збутовою стратегією підприємств є об'єктом досліджень вчених в області економіки, менеджменту, маркетингу, підприємництва та ін. Суттєвий внесок у вивчення даної проблеми зробили такі зарубіжні вчені, як: Р. Дж. Болт, Д. Еванс, Р. Ентоні, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Прауде В. Р. та ін. Вивчення наукових робіт цих відомих науковців дає змогу опанувати цей багатий досвід і застосувати його у вітчизняній практиці.

Проблема вдосконалення збутової стратегії висвітлена у працях вітчизняних авторів: Артеменко Т. В., Богатової Д. Ю., Гірчеко Т. Д., Горячевої Р. А., Дубовик О. В., Лукіної В. П., Лисиця Н. М., Лобанової Р. А., Притиченко Т. І., Никітіної С. А., Рогожин В. Д., Смірнкової В. Т., Тяпухіної А. П., Чорнової А. В., Юрченко В. В., Юлегіна І. В. та ін.

При дослідженні економічної сутності збутової стратегії та управління нею використані методи системності, методи порівняльного, графічного та статистичного аналізу, синтезу, індукції і дедукції, математичного аналізу функцій, маркетингових досліджень.

Інформаційною базою наукової роботи є: вітчизняна і зарубіжна література з досліджуваної проблеми; законодавчі та нормативно-правові акти України з питань регулювання маркетингової діяльності

підприємницьких структур; наукові статті, опубліковані у вітчизняних і зарубіжних періодичних виданнях.

Дипломна робота складається з трьох розділів: оглядово-теоретичного, аналітико-дослідницького та рекомендаційного.

У першому розділі на основі дослідження наукової, навчально-методичної літератури розкрито ступінь вивченості проблеми міжнародної збутової діяльності підприємства. Досліджено процес формування міжнародної стратегії збуту підприємства, визначено особливості вибору прямого чи опосередкованого каналу збуту, конкретних посередників та показники оцінки діяльності підприємства.

У другому розділі дипломної роботи подається характеристика господарської та зовнішньоекономічної діяльності підприємства, проводиться економічний, фінансовий аналіз діяльності підприємства та аналіз і оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПАТ «ЗАВОД «ПВДЕНКАБЕЛЬ». На основі проведеного аналізу було виявлено недоліки роботи підприємства на зовнішньому ринку.

У третьому розділі на основі проведеного аналізу існуючої збутової діяльності на підприємстві розроблені та запропоновані напрямки удосконалення збутової стратегії для підвищення ефективності діяльності підприємства. Проведено аналіз нових ринків збуту та визначено перспективні ринки. В роботі представлені розрахунки які відображають позитивний результат впровадження запропонованих напрямків вдосконалення.