

**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: «Управління збутом в експортній діяльності підприємства»

Виконав: студент 2 року навчання,
групи 8.06.07.13.02,
спеціальності 8.03050301 «Міжнародна
економіка»

Орлов В. В.

Керівник: к.е.н., доцент Бестужева С.В.

Рецензент: к.е.н. Огієнко С.О.

Харків – 2015 рік

ВСТУП

В сучасних умовах господарювання, коли підсилення пріоритету інтересів споживачів в системі економічних відносин породжує агресивну конкуренцію за ринки збуту, однією з найважливіших передумов ефективного функціонування підприємств на цільовому ринку стає забезпечення конкурентних переваг в сфері збутової діяльності. Тому в умовах переорієнтації підприємств до потреб ринку найважливішим питанням є удосконалення політики збуту. Економічні показники збутової політики впливають на процес функціонування підприємства в цілому, а їх аналіз дозволяє виявити проблеми, що виникають у його діяльності.

Актуальність даної теми зумовлена зростанням ролі збутової політики підприємства в сучасних умовах господарювання, яка в цілому визначає життєздатність і стабільність роботи підприємства, фінансову стійкість, кадрову політику, величину доходів, прибуток, рентабельність підприємства, тобто основу існування та розвитку підприємства.

Питання удосконалення управління збутом підприємства у зовнішньоекономічній сфері висвітлюються в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Окремі теоретичні і методичні питання удосконалення збутової політики розглядалися в роботах Багієва Г. Л., Анн Х., Балабаниць А. В., Балабанової Л. В., Баркана Д. И., Голубєвої С., Ковалика Л. Н., Крєтова И. И., Моїсеєвої Н. К., Матвейчук Л. И., Ланкастера Дж., Джоббера Д., Попова Є. В., Гранкіної Н. А., Тарасевич В. М. та інших.

Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління збутому у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Досягнення поставленої в роботі мети забезпечувалось шляхом вирішення наступних задач:

а) дослідження теоретичних підходів щодо визначення понять «збут», «збутова діяльність», «збутова політика»;

б) визначення особливостей управління збутом у зовнішньоекономічній діяльності підприємства;

в) проведення економічного та фінансового аналізу діяльності підприємства;

г) проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

д) розробка рекомендацій щодо удосконалення міжнародної збутової стратегії підприємства .

Об'єктом дослідження є процес управління збутом у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретично-методичні засади управління збутом у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти, якими регулюється зовнішньоекономічна діяльність в Україні, звіти та статистичні матеріали національних і міжнародних організацій, а також інформація, що була зібрана безпосередньо на підприємстві. В основу дослідження покладені наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів.

Методи дослідження, які використовуються у роботі: методи формальної логіки (індукція, дедукція, формалізація); порівняльні методи; статистичні методи обробки інформації; графічні та табличні методи викладення інформації; прогнозування; структуризація та систематизація зібраної інформації з метою її викладу в межах розділів роботи; узагальнення отриманої інформації для її відображення в загальних висновках до дипломної роботи.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, резюме на іноземній мові, висновків, списку використаних джерел.