

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

студента Національної академії статистики, обліку та аудиту

Никоненка Вадима Андрійовича

Тема: «**Формування та управління каналами розподілу продукції міжнародного підприємства**»

Загальний обсяг роботи складає 99 сторінок.

Містить 21 таблицю, 22 рисунки, 70 літературних джерел.

Актуальність теми дослідження визначається тим, що формування ефективно функціонуючих каналів розподілу продукції та послуг підприємства є одним з найважливіших напрямів його діяльності та необхідною умовою успішного продажу виробленої продукції/послуг, забезпечення його конкурентоспроможності. Ринкові умови виокремлюють організацію та управління процесами товароруку як напрями діяльності підприємства, що мають першочергове значення в підвищенні ефективності сучасного господарювання. Організація товароруку є одним з найважливіших напрямів діяльності підприємства в цілому і включає розробку і реалізацію комплексу заходів щодо формування оптимальної логістичної системи для ефективних продажів виробленої продукції.

Усім господарюючим суб'єктам ринку, зокрема і міжнародним промисловим підприємствам, необхідним є і вирішення проблеми конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг. З моменту свого створення та протягом усього періоду функціонування будь-яке підприємство має відповідати бізнес-концепції та прийнятому курсу дій (орієнтирам) збутової політики, яка формується на основі цілей та завдань збуту міжнародного підприємства.

Збутова політика міжнародного підприємства включає систему прийнятих продавцем рішень з реалізації вибраних стратегій та отримання максимального ефекту збуту товарів (робіт, послуг). Вона розглядається як

цілеспрямована діяльність, у тому числі на основі принципів та методів раціональної організації руху потоку товарів та послуг до кінцевого споживача. Ефективність будь-яких напрямів діяльності міжнародного підприємства залежить від налагодженого процесу розподілу готової продукції.

Проблемами дослідження збутової та розподільчої логістики займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців, проте, на нашу думку, питання впливу особливостей формування та управління логістичними каналами збуту промислових підприємств на міжнародному ринку вивчені недостатньо повно. З цих позицій тема кваліфікаційної роботи магістра є актуальною.

Мета кваліфікаційної роботи – розробка методичного інструментарію формування та управління каналами розподілу продукції міжнародного промислового підприємства.

Об'єкт кваліфікаційної роботи – система розподілу продукції промислового підприємства.

Предмет кваліфікаційної роботи – підходи до формування та управління каналами розподілу продукції міжнародного промислового підприємства.

Використані методи наукового дослідження. У кваліфікаційній роботі використані наступні методи наукового пізнання: економіко-статистичний; порівняльного аналізу; точка відбору проб; визначення центру ваги; метод відбору проб; метод факторного аналізу тощо.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні методичного підходу до формування каналів розподілу продукції промислового підприємства та опрацюванні організаційно-економічних аспектів розміщення та функціонування ланок каналів розподілу, що дозволяє підвищити ефективність розподільчої діяльності міжнародного промислового підприємства.

У першому розділі досліджено сутність та ключові функції каналу розподілу продукції; класифіковано та охарактеризовано канали розподілу; обґрунтовано структуру та фактори вибору каналів розподілу міжнародним підприємством.

У другому розділі проаналізовано досвід зарубіжних підприємств у побудові каналів розподілу продукції; вивчено особливості формування та визначено проблеми функціонування каналів розподілу продукції українських машинобудівних підприємств; досліджено структуру та проблеми функціонування каналів розподілу в корпорації УкрАВТО.

У третьому розділі запропоновано методичний підхід до формування каналів розподілу продукції міжнародного промислового підприємства з урахуванням територіального аспекту; обґрунтовано рекомендації щодо підвищення ефективності формування та управління каналами розподілу продукції корпорації УкрАВТО.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблений методичний підхід сприяє підвищенню ефективності розподільчо-збутової діяльності підприємства. Економічна ефективність розробленого методичного підходу полягає у збільшенні таких показників, як прибуток, дохід та рентабельність продукції.

Ключові слова: розподільча логістика, збутова політика, розподільчо-збутова діяльність, канал розподілу, рівень каналу, посередники, прямий/непрямий збут, локаційний трикутник Лаунхардта, ринкової зони за моделлю О. Льюша, концепція Value added logistics (VAL), інсорсинг, аутсорсинг, технології ERP, CSRP та SCM, Матриця Ансоффа.

Студент

В. А. Никоненко