

Секція 1

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Алекберлі Лумуханим Ібрагім кизи,
студентка 2 року навчання другого (магістерського) рівня вищої освіти
С. В. Бестужева, к.е.н., доцент – науковий керівник
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків

РОЛЬ ЗБУТУ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розвиток економіки України в умовах військової агресії росії безумовно гальмується і характеризується значним спадом у всіх галузях економіки, а також і у сфері міжнародного бізнесу. Багато підприємств України були закриті через порушення логістичних мереж, руйнування налагоджених каналів збуту, що обумовлює доцільність поглибленого дослідження питань відновлення їх збутової діяльності у післявоєнний період. Виходячи з вище сказаного, можна говорити про високу значущість збуту не тільки у господарській діяльності підприємств на національному ринку, а й у зовнішньоекономічній діяльності, що обумовлено такими причинами: забезпечення компанії конкурентних переваг на цільових ринках здійснюється саме за рахунок ефективної організації збутової діяльності через правильний вибір методів, каналів збуту, вирішення питань з транспортуванням, що у кінцевому випадку сприяє формуванню лояльного попиту; в системі управління міжнародних компаній збут займає ключові позиції, так як дає можливість формувати довгострокові плани та розширювати ринкову діяльність; на сьогодні значною мірою зросла роль маркетингових методів і інструментів просування товарів як на внутрішній, так і на зовнішній ринок, що дозволяє підвищити рівень купівельного попиту на товари конкретної компанії [2].

В умовах посилення конкуренції на цільових ринках та підвищення рівня нестабільності як в національній, так і у світовій економіці підвищується роль збутової діяльності підприємств. Конкуренція висуває перед підприємствами жорсткі умови їх діяльності, що примушує шукати нові форми ділового співробітництва з метою зміцнення фінансової стійкості діяльності. Тому особливої уваги заслуговують питання формування ефективної системи управління збутом як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Під збутовим механізмом у сфері міжнародного бізнесу пропонуємо розуміти сукупність методів та інструментів організації збутової діяльності підприємства у зовнішньоекономічній сфері, яка спрямована на досягнення максимального економічного результату. Формування збутового механізму для підприємств України є однією з невід'ємних умов досягнення успіху, тому при розробці треба враховувати його динамічний характер, постійне змінне середовище функціонування, нові методи просування та технології управління. Система збуту повинна бути адаптивною та гнучкою, коригуватися до потреб споживачів та вимог ринку. Як методичний інструментарій оцінки ефективності збутового механізму у сфері міжнародного бізнесу пропонуємо використовувати матриці BCG, SWOT, PEST-аналізу, а також матрицю ABC-аналізу та XYZ-аналізу, застосування якої дозволяє спростити планування збуту та підвищить ефективність збутової діяльності [1].

Перелік посилань

1. Бестужева С. В., Козирева К. М. Особливості впровадження логістичного підходу в управління міжнародною збутовою діяльністю підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. №1 (59). С. 13-19.
2. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку: Монографія [П.А. Орлов, Г.О. Холодний, М.А. Борисенко, Т.І. Притиченко, Н.І. Алдохіна, В.І. Рожко, В.Г. Щербак] .Харків. Вид.ХНЕУ, 2008. 232 с.