

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістра

студентки Ільїної Вероніки Олексіївни

академічної групи 073м-21з-2

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері освоєння зовнішніх ринків збуту продукції (за матеріалами ТЗОВ «ІПРОТЕКО»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Амоша О.І.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Амоша О.І.			

Дніпро
2022

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

Швець В.Я.

(підпис)

«01» вересня 2022 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня магістра**

студентці Ільїній В.О. академічної групи 073М-21з-2

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему Обґрунтування управлінських рішень у сфері освоєння зовнішніх ринків збуту продукції (за матеріалами ТЗОВ «ІПРОТЕКО»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 18 жовтня 2022 р. №1145-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретично-методологічні основи освоєння зовнішніх ринків збуту продукції	01.09.2022 р. – 30.09.2022 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз господарської та імпортової діяльності ТЗОВ «ІПРОТЕКО»	01.10.2022 р. – 31.10.2022 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Проект заходів з реалізації управлінських рішень у сфері освоєння зовнішніх ринків збуту продукції ТЗОВ «ІПРОТЕКО»	01.11.2022 р. – 11.12.2022 р.

Завдання видано

Амоша О.І.

(підпис керівника)

Дата видачі «01» вересня 2022 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «11» грудня 2022 року

Прийнято до виконання

Ільїна В.О.

(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра
студентки групи 073м-21з-2
НТУ «Дніпровська політехніка»
Ільїної Вероніки Олексіївни

на тему: Обґрунтування управлінських рішень у сфері освоєння зовнішніх ринків збуту продукції (за матеріалами ТЗОВ «ІПРОТЕКО»)

АГРЕСІЯ РФ, ГАЛУЗЕВА ВИСТАВКА, ЕФЕКТ ЕКСПОРТУ,
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ, ЕФЕКТ ІМПОРТУ, ЗБУТ,
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ,
СИСТЕМА ЗБУТУ, СТРАТЕГІЯ ЕКСПОРТУ

Структура роботи: 87 сторінок комп'ютерного тексту; 27 рисунків; 12 таблиць; 62 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес освоєння зовнішніх ринків збуту продукції підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо освоєння зовнішніх ринків збуту продукції.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: розглянуто теоретично-методологічні основи освоєння зовнішніх ринків збуту продукції; проаналізовано господарську та імпорту діяльність ТЗОВ «ІПРОТЕКО»; охарактеризовано ринок дитячих іграшок; запропоновано заходи з реалізації управлінських рішень у сфері освоєння зовнішніх ринків збуту продукції ТЗОВ «ІПРОТЕКО» та визначено економічну ефективність запропонованого проекту заходів.

Методи дослідження – структурно - системний підхід, методи наукового пізнання, аналізу і синтезу, статистичного аналізу, економічного аналізу, SWOT- аналізу, графічної інтерпретації, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання підприємствами-виробниками дитячих іграшок.

Сфера застосування – стратегічне управління експортною діяльністю підприємства.

Економічна ефективність запропонованих заходів – збільшення чистого доходу підприємства на 11,02%, чистого прибутку на 1236,48 тис. грн (на 39,33%), забезпечення ефективності експорту 1,28.

Значимість роботи – реалізація запропонованих управлінських рішень дозволяє підприємству адаптуватися до нових умов ведення бізнесу, пов'язаних з масштабною російською агресією.

ABSTRACT

of qualification paper for the Master's degree
by the student of the academic group 073M-213-2
Dnipro University of Technology
Ilyina Veronika

Title: Substantiation of management decisions in the field of development of product sales in foreign markets (based on the materials of LLC "IGROTEKO")

**RUSSIAN AGGRESSION, INDUSTRY EXHIBITION, EXPORT EFFECT,
EXPORT EFFICIENCY, IMPORT EFFECT, SALES, FOREIGN ECONOMIC
ACTIVITY, MARKETING STRATEGY, SALES SYSTEM, EXPORT
STRATEGY**

Structure: 87 printed pages; 27 figures; 12 tables; 62 references.

Object of development – the process of development of foreign sales markets of the company's products.

The aim of the paper – theoretical substantiation and development of practical recommendations for the development of foreign product sales markets.

The main findings of the qualification paper for the Master's degree are as follows: consider the theoretical and methodological foundations of the development of foreign product sales markets; to analyze the economic and import activities of LLC "IGROTEKO"; characterize the market of children's toys; to propose measures for the implementation of management decisions in the field of development of foreign sales markets for the products of LLC "IGROTEKO" and to determine the economic efficiency of the proposed project of measures.

Research methods – structural - systemic approach, methods of scientific knowledge, analysis and synthesis, statistical analysis, economic analysis, SWOT analysis, graphic interpretation, comparison, generalization.

The findings of the qualification paper for the Master's degree are recommended for use by companies producing children's toys.

Application – strategic management of the enterprise's export activities.

Financial viability of the proposed measures – increase in the company's net income by 11.02%, net profit by 1,236.48 thousand UAH (by 39.33%), ensuring export efficiency by 1.28.

The value of the research – the implementation of the proposed management solutions allows the enterprise to adapt to new business conditions associated with large-scale Russian aggression.

ЗМІСТ

	С.
Вступ.....	4
1 Теоретично-методологічні основи освоєння зовнішніх ринків збуту продукції.....	7
1.1 Сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	7
1.2 Управління збутовою діяльністю підприємства	14
1.3 Особливості управління збутом при веденні експортної діяльності та пошуку нових ринків збуту.....	24
2 Аналіз господарської та імпортової діяльності ТЗОВ «ІПРОТЕКО»	31
2.1 Загальна характеристика та історія розвитку ТЗОВ «ІПРОТЕКО».....	31
2.2 Аналіз основних показників діяльності ТЗОВ «ІПРОТЕКО».....	36
2.3 Характеристика ринку дитячих іграшок	48
2.4 Аналіз імпортової діяльності ТЗОВ «ІПРОТЕКО».....	53
2.5 SWOT- аналіз ТЗОВ «ІПРОТЕКО».....	55
3 Проєкт заходів з реалізації управлінських рішень у сфері освоєння зовнішніх ринків збуту продукції ТЗОВ «ІПРОТЕКО».....	60
3.1 Формування стратегії освоєння зовнішніх ринків збуту продукції ТЗОВ «ІПРОТЕКО».....	60
3.2 Тестування і сертифікація продукції для ринку ЄС	62
3.3 Управлінські рішення щодо участі підприємства ТЗОВ «ІПРОТЕКО» у виставці.....	65
3.4 Вихід на зовнішній ринок Польщі.....	72
Висновки.....	82
Перелік джерел посилання.....	88
Додаток А Тези доповіді.....	95