Национальный банк Украины

Украинская академия банковского дела

Кафедра управления и внешнеэкономической деятельности

**О Т Ч Е Т**

**о прохождении учебной практики**

Студента Васильева М.Ю.

Группа М-82

Зачетная книжка № 984053

Руководитель практики от предприятия Копылов Е.Н.

Руководитель практики от УАБД Гончаренко Т.П.

## Сумы 2001

# СОДЕРЖАНИЕ

 Введение………………………………………………………..………..3

1. Общая характеристика ОАО «Насосэнергомаш».................................5
	1. История создания предприятия…………………………………….5
	2. Специализация……………………………………………..………11
2. Организационно-управленческая структура ОАО «Насосэнергомаш»………………………………………….………….12
	1. Организационно-управленческая структура предприятия ……..12
	2. Организационно-управленческая структура отдела внешнеэкономических связей……………………………………..13
3. Перспективы развития внешнеэкономической деятельности

фирмы……………………………………………………………...……….23

Выводы и предложения………………………………………..………25

Список использованной литературы…………………………….……26

Приложения

**Введение**

 Учебная практика была пройдена на предприятии ОАО «Насосэнергомаш». Данный завод является ведущим производителем в области насосного и энергетического машиностроения не только в Украине и странах СНГ, но и за рубежом. Удостоенный международных наград «Золотой звезды за качество» и «Европейской награды за качество», он занимает 5-6 место в мире по качеству.

 Существенная часть выпускаемой заводом продукции идет на экспорт. Уже сейчас завод «Насосэнергомаш» известен в более чем 40 странах мира как надежный партнер.

 В условиях обострения конкуренции на мировом рынке чрезвычайно важно правильно организовать ВЭД на предприятии, что способствовало бы получению конкурентных преимуществ за счет расширения связей предприятия и на этой основе достижению победы в конкурентной борьбе. Поэтому перед заводом встает проблема изучения перспектив развития ВЭД. В этом и состоит актуальность проведенной работы.

В связи с этим необходимо исследовать факторы, которые влияют на осуществление ВЭД заводом и которые способны повлиять на дальнейшее ее развитие. Что и является практическим значением данной работы.

Цель исследования - изучить организацию ВЭД на предприятии и перспективы ее развития.

Задачи работы:

* ознакомиться с историей создания завода;
* изучить специализацию ОАО «Насосэнергомаш»;
* рассмотреть организационно-управленческую структуру предприятия;
* изучить структуру отдела внешнеэкономических связей и обязанности его работников;
* выявить перспективы развития ВЭД.

**Общая характеристика ОАО «Насосэнергомаш»**

* 1. **История создания завода.**

В жизни сумских насостроителей 1999 год занимает особое место. Прошло 90 лет, когда на территории нынешнего открытого акционерного общества «Сумский завод «Насосэнергомаш» предприниматель И.С.Погуляйченко приступил к строительству завода. Уже в 1910 году предприятие дало свою первую продукцию - сельскохозяйственный инвентарь и другую несложную технику.

Первые поселенцы на старом Липецком городище, основавшие город Сумы принесли с собой родовые навыки кузнечного, плотницкого, портняжного, кожевенно-скорняжного, гончарного, мельничного труда. Жизнь горожан в 17-18 веке проходила в рамках фамильных профессий. Образуя цехи, они объединялись в городскую структуру цеховиков во главе с войтом.

В начале 19 века облик города стал меняться. На его экономическую жизнь резко повлиял сахар. На Сумщине строится много сахарных заводов. Паровая технология производства сахара требовала специального оборудования: паровых машин, аппаратов для выпаривания сахара, трубопроводов и арматуры.

Их производством занимались иностранные предприниматели, которые создавали в городе машиностроительные предприятия различного профиля. Одним из таких предпринимателей в Сумах был немец Резенквист. В 1869 году он открыл первый в городе машиностроительный завод, который состоял из литейного, механического, столярно-модельного участков, парокотельной и других вспомагательных служб. Он выполнял заказы как сахарных, так и спиртовых производств. Однако к концу 19 столетия - в начале 20-го завод Резенквиста пришел в упадок. Часть оборудования его завода купил И.С. Погуляйченко, который происходил из сумских мещан - людей не богатых.

Свой завод Погуляйченко разместил на пустыре, часть которого занимал карьер, в котором добывалась глина для кирпичного завода Басова.

На вновь созданном заводе в основном изготовляли сельскохозяйственный инвентарь: бороны, плуги, молотилки, веялки, оборудование для мельниц и водокачек.

За период от основания завода до первой империалистической войны он принял военный заказ, расширил производство, построил новые цехи.

Однако уже в 1917 г. в цехах завода начались забастовки, митинги, демонстрации. После революции в 1920 г. Сумский совнархоз, объединив отдельные маленькие мастерские, официально пустил в строй завод Погуляйченко, назвав его «Сельмаш - 2». Функционировали только механический, литейный, кузнечный, модельно-столярный цеха.

После революции и гражданской войны завод был национализирован. Он производил сельскохозяйственные машины, а затем в начале 30-х годов вошел в состав завода им. М.В.Фрунзе как цех центрифуг.

 В послевоенные годы в связи с интенсивным развитием энергетики Совет Министров СССР принял постановление о создании на базе цеха центрифуг Сумского насосного завода. Это было 50 лет назад - в июне 1949 года.

 За прошедшее время коллектив завода, а затем научно-производственного объединения «Насосэнергомаш» создал мощную материально-техническую базу с огромным научным потенциалом. За полвека были разработаны и освоены сотни новых насосов, изготовлено и поставлено более 500 тыс. насосов для тепловых и атомных электростанций, магистральных нефтепроводов, коммунального городского хозяйства, металлургии, химической промышленности, сельского хозяйства, военно-промышленного комплекса и других отраслей народного хозяйства. Предприятие освоило широкий ассортимент товаров народного потребления.

 За сравнительно небольшой исторический промежуток времени в Сумах выросло высокоразвитое насосное производство. Завод стал одним из мировых лидеров по выпуску энергетических насосов. Можно без преувеличения сказать, что за годы своего существования он прошел путь, равный столетиям. Сумские насосы известны в Европе и Азии, в Африке и Южной Америке. Они поставляются и эксплуатируются более чем в 30 странах мира.

 В 90-х годах, в период перехода экономики на рыночные отношения, завод работает в сложных условиях, меняется номенклатура продукции, идет борьба за рынки сбыта. На предприятии произошли коренные организационно-структурные изменения, из государственного оно превратилось в открытое акционерное общество.

 С первых дней на заводе большое внимание уделялось качеству продукции. На предприятии постоянно осваивалась новая техника, зачастую аналогов ей в стране не было. Она должна была отвечать соответствующим стандартам, требованиям по качеству, потому что с каждым годом все больше насосных агрегатов отправлялись на экспорт.

 В настоящее время проблема качества остается очень острой. В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции потребители просто откажутся от производителя, продукция которого не соответствует требованиям соответствующих стандартов.

 В 1997 году завод заключил договор с Киевским отделением «Бюро Веритас» в Украине на разработку и внедрение системы качества, соответствующей требованиям международных стандартов качества серии ISO 9000.

 Благодаря плодотворному труду технических, экономических и производственных служб завода при содействии и методическом руководстве «Бюро Веритас» была разработана система управления качеством продукции, а также внедрен целый ряд методических и руководящих документов и протоколов системы, соответсвующих международному стандарту качества ДСТУ ISO 9001-94.

 Итогом этой работы явилось вручение заводу 30 марта 1999 года сертификата соответствия действующей системы управления качеством продукции международному стандарту качества ISO 9001-94, зарегистрированному в Голландии и Германии.

 Данный сертификат повышает авторитет завода на международных рынках, позволяет производить сертификацию продукции без аттестации производства, но коллектив предприятия не останавливается на достигнутом. Система качества находится под постоянным контролем руководства. Завод располагает квалифицированными, аттестованными спецыалыстами по аудиту системы качества, уточняются и совершенствуются документы и протоколы качества, проводится другая работа.

 В 1982 году в отделе главного технолога было создано бюро по разработке управляющих программ для станков с ЧПУ. В заводе на то время было 4 станка с ЧПУ. В настоящее время их более 50. Использование станков с ЧПУ позволяло изготавливать детали, обработку которых на универсальном оборудовании выполнить было невозможно, внедрять многостаночное обслуживание, снижать себестоимость выпускемой продукции. С 1988 года началось активное использование компьютерной техники.

 Чтобы повысить конкурентоспособность, необходимо большое внимание уделять качеству продукции. На заводе давно и регулярно проводятся дни качества, как правило, с участием генерального директора А.Д.Рыженко и первых руководителей цехов и отделов. По качеству насосного оборудования завод находится на пятом-шестом месте в мире. Первое место занимает фирма «Зульцер» (Швейцария), второе-третье «Веир» (Англия) и «КСБ» (Германия), четвертое - «Сигма» (Чехия). В СНГ только завод «Насосэнергомаш» и объединение им. М. В. Фрунзе сейчас изготавливает насосы для атомных электростанций. Завод «Насосэнергомаш» в период развала экономики сумел сохранить производство. Атомная энергетика требует высоких технологий, отличного качества, ответственности на всех этапах изготовления насоса.

 Опыт изготовления атомных насосов завод пытается распространить на все производство. Товары низкого качества не будут пользоваться спросом потребителя. Для обеспечения продукции завода требованиям международных стандартов сейчас на заводе внедрена система качества, которая соответствует стандарту ISO 9001-94 и ДСТУ 150-9001-95. Главный инженер является представителем руководства завода по управлению качеством.

 Если раньше сертификация продукции занимала где-то десятое место, то сейчас она на первом. Получение сертификата позволило значительно поднять престиж предприятия.

 Большое внимание на заводе уделялось экспорту продукции. Насосы с маркой «НЭМ» поставлялись в 36 стран мира, поэтому в первую очередь ставилась задача - сохранить имеющихся партнеров (приложение А). Многие из них долгое время эксплуатировали сумские насосы, но не знали производителей, так как продукция поставлялась централизовано. Поэтому руководители и ведущие специалисты предприятия выезжали в Германию, Болгарию, Индию, Китай и другие страны, чтобы установить прямые связи с фирмами-потребителями. Этот шаг был сделан своевременно и дал прекрасные результаты. В перыод всеобщего спада производства экспортная продукция оплачивалась своевременно и в твердой валюте, а это гарантировало стабильную работу предприятия.

 Прямые связи, работа на конкретного заказчика показали, что необходимо пересматривать номенклатуру выпускаемой продукции, учитывать запросы в первую очередь украинского потребителя. Высокая квалификация и опыт инженерно-технических работников и рабочих завода «Насосэнергомаш» позволяли быстро осваивать новую наосоную технику.

### Специализация

Завод ОАО «Насосэнергомаш» производит питательные, конденсатные, нефтяные, сетевые, оросительные, специальные, фекальные, вакуумные насосы, насосы для атомных электростанций, а также и блочную автоматику (см. приложение Б).

К началу 90-х годов на заводе производились также товары народного потребления: насосы для полива ПЦН, «Оазис», БЦС «Псел»; насосы ножные для накачивания шин автомобилей и мотоциклов; полуавтоматические закаточные машинки МЗП - 1; наборы для ванн; тиски поворотные и слесарные любительские.

**Организационно-управленческая структура предприятия**

Завод «Насосэнергомаш» в настоящее время является открытым акционерным обществом, возглавляемым президентом-генеральным директором Рыженко А.Д.

В руководство завода также входят:

* директор производства;
* коммерческий директор;
* технический директор;
* директор по экономике и финансам;
* директор по вопросам контроля и качества;
* главный бухгалтер.

Более подробная структура предприятия указана в приложении В.

**Организационно-управленческая структура отдела внешнеэкономических связей.**

#### Внешнеэкономической деятельностью на предприятии занимается бюро внешнеэкономических связей. Оно является структурным подразделением отдела маркетинга. (рис. 2.2.1.). Бюро ВЭС было создано в начале 90-х годов, когда предприятию пришлось выйти на международные рынки в связи с:

1. нестабильностью политической и экономической обстановки в стране;
2. несовершенством законодательства;
3. нестабильностью национальной валюты;
4. конкуренцией со стороны действующих на внутренних рынках иностранных компаний.

Кроме того выходу предприятия на мировой рынок посодействовали следующие мотивы самого предприятия:

* снижение риска потери доходов за счет снижения зависимости от одного внутреннего рынка;
* расширение рынка сбыта продукции с целью увеличения прибыли;
* получение за рубежом ноу-хау за счет кооперации с иностранными партнерами;
* ожидание низкого экономического роста и ухудшения инвестиционного климата;
* диверсификация источников снабжения материально-техническими ресурсами.

Рис. 2.2.1 Организационно-управленческая структура отдела маркетинга.

 Договорное бюро занимается заключением договоров на поставки продукции в страны СНГ.

 Бюро сбыта оформляет документы, сопровождающие груз.

 Бюро ВЭС осуществляет поставки оборудование в страны дальнего зарубежья (рис. 2.2.2.).

 В функции бюро прогнозирования и рекламы входит маркетинговые исследования рынка.

Рис. 2.2.2. Организационно-управленческая структура бюро внешнеэкономических связей.

Финансист бюро ВЭС занимается пересчетом всех денежных сумм в иностранной валюте в национальную.

Ино-корреспондент производит деловую переписку с иностранными партнерами.

Инженер по подготовке производства осуществляет подготовку производства по текущим заявкам.

Права и обязанности всех работников отдела схожи. Они перечислены в должностной инструкции ведущего специалиста отдела ВЭС.

## Должностные инструкции

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

* 1. Ведущий специалист отдела внешнеэкономических связей назначается на должность и освобождается от занимаемой должности президентом ОАО по представлению начальника отдела маркетинга.
	2. Непосредственное руководство работой ведущего специалиста ОВЭС осуществляет заместитель начальника отдела маркетинга.
	3. На должность ведущего специалиста ОВЭС назначаются лица, имеющие высшее инженерно-экономическое или инженерно-техническое образование, свободно владеющие украинским и русским языком, имеющие стаж работы в должности специалиста не менее 2-х лет. Проходит аттестацию 1 раз в пять лет.
	4. Основной задачей ведущего специалиста ОВЭС является организация и руководство специалистами отдела с целью полного удовлетворения требований потребителей насосного оборудования на внутреннем и внешнем рынках; при минимальных затратах получение максимальной прибыли от реализации продукции .
	5. Ведущий специалист ОВЭС должен знать:
* номенклатуру продукции, выпускаемую ОАО;
* ценовые характеристики на оборудование завода;
* порядок заключения договоров, контрактов;
* руководящие материалы по качеству;
* Стандарты, действующие в отделе маркетинга;
* Положение о поставках ППТН;
* методы ведения переговоров с потребителями;
* Устав ОАО, Колдоговор.

1.6 Ведущий специалист ОВЭС в своей работе руководствуется Законодательством Украины, Постановлениями, Распоряжениями Кабинета Министров Украины, Уставом ОАО, действующими в ОАО СТП, Положением об отделе маркетинга, приказами, стандартами, инструкциями и распоряжениями по ОАО, распоряжениями по отделу, устными распоряжениями начальника отдела и его заместителя.

1.7 Оплата труда производиться согласно действующего Положения в ОАО.

2. ОБЯЗАННОСТИ

Ведущий специалист ОВЭС обязан:

2.1 Руководить работой подчиненных ему специалистов; ставить перед ними конкретные задачи и контролировать их выполнение.

2.2 Разрабатывать и представлять на утверждение зам.начальника отдела маркетинга планы работы отдела на месяц, квартал, год.

2.3 Осуществлять контроль за качественным и количественным оформлением договоров на поставку насосного оборудования, разовых заказов.

2.4 Ежедневно осуществлять контроль за выполнением договрных обязательств по поставке продукции.

2.5 Контролировать оформление и заключение договров в соответствии с утвержденным планом производства, ответы на протокол разногласий.

2.6 На основании полученных заявок от заказчиков активно участвовать в оформлении плана производства.

2.7 Постоянно проводить работу по сбору и обработке информации о потенциальных потребителях насосного оборудования, их пожелания, а также отношению покупателей и трговых фирм, как к продукции завода, так и конкурентов.

2.8 Вести активный поиск клиентов для реализации продукции завода на традиционных и новых рынках; в этих целях широко применять рекламный и информационный материал.

2.9 Осуществлять контроль за правильным открытием заказов, своевременным закрытием их и оперативным внесением изменений в заказы.

2.10 Контролировать выполнение поставок насосного оборудования по прямым связям.

2.11 Осуществлять взаимосвязь с техническими и коммерческими службами завода по вопросам согласования поставки оборудования по прямым связям.

2.12 Прорабатывать, визировать, передавать необходимые материалы по преддоговорным спорам и претензиям в юротдел для передачи их в Арбитраж и участвует, при необходимости, в заседании Арбитража.

2.13 Контролировать своевременную выдачу разнарядок на отгрузку продукции в отделе сбыта. Составлять и выдавать в цеха и службы завода план обязательной поставки оборудования на квартал и следить за его выполнением.

2.14 Осуществлять контроль за своевременными и качественными ответами на поступившую корреспонденцию.

2.15 Вести необходимую подготовительную работу с поступившей корреспонденцией, для обработки ее на ПЭВМ.

2.16 Проверять и визировать плановые документы по поставкам продукции.

2.17 Ежемесячно, 1-го числа, составлять и направлять в экономический отдел, бухгалтерию материалы о выполнении договорных обязательств за прошедший период.

2.18 Составлять отчет по форме 1 вывоз - до 3-го числа первого месяца квартала.

Своевременно предоставлять заявки на перевозку грузов в смешаном ж.д.-водном сообщении в установленный срок (60 дней до начала квартала).

2.19 Осуществлять непосредственную связь с цехами-изготовителями насосного оборудования по вопросам изготовления и поставки насосов.

2.20 В совершенстве владеть знаниями ТУ на насосы по всей номенклатуре выпускаемой продукции.

2.21 Осуществлять деловую переписку, переговоры с заказчиками и коммерческими структурами по вопросам поставки насосного оборудования.

2.22 При осуществлении деловых контактов, в беседах и при проведении переговоров, держаться с достоинством, тактично, не допускать высокомерия или пренебрежения, угодничества и панибратства.

2.23 Соблюдать конфиденциальность сведений, которые стали известны в процессе работы, если они не составляют коммерческую тайну завода.

2.24 Строго хранить коммерческую тайну завода и не использовать ее в собственных целях в ущерб заводу.

2.25 Совместно с другими работниками отдела принимать активное участие в разработке проектов рекламных проспектов, буклетов, листовок, бюллетеней и другой рекламной продукции.

2.26 Подготавливать и выносить на обсуждение инициативные и взаимовыгодные предложения по продаже продукции завода.

2.27 Самостоятельно и систематически повышать свою деловую квалификацию, совершенствовать знания украинского языка и др. языков, постоянно вносить предложения по улучшению организации труда в отделе, повышать свой интеллектуальный уровень. Ежегодно повышать свое профессиональное мастерство на курсах, семинарах, конференциях.

2.28 Совершенствовать свои знания в области пользователя ПЭВМ, современных средств связи и передачи информации, множительной техники.

2.29 В своей работе использовать наиболее экономичные средства связи.

2.30 По требованию руководства завода и отдела готовить необходимые справки, материалы, предложения (по предъявленным формам).

2.31 Выполнять устные и письменные распоряжения и указания начальника отдела.

2.32 Бережно относиться к имеющимся в отделе средствам связи, вычислительной и множительной технике, бытовым приборам и другому инвентарю.

2.33 Содержать в порядке и чистоте свое рабочее место и комнату в целом, соблюдать технику безопасности, пожаробезопасности.

2.34 Постоянно проводить работу по сбору информации о потенциальных потребителях насосного оборудования, их пожеланиях и отношению заказчиков к продукции завода и конкурентов.

* 1. Изучать потребителей и вести ежедневную работу по формированию базы данных «Потребитель».
	2. По мере необходимости выезжать в командировки для решения вопросов, входящих в компетенцию отдела. По прибытии, в течение 5 дней оформлять подробный отчет о работе в командировке.
	3. Принимать активное участие в создании выставочных экспонатов, стендов, участвовать в выставках, ярмарках и др. мероприятиях.
	4. Активно сотрудничать в оформлении информационного стенда отдела маркетинга.
	5. Изучать и, по согласованию с руководством отдела, применять на практике новые методы заключения договоров.
	6. Соблюдать правила и нормы по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной защите.
	7. Контролировать выполнение специалистами отдела требований системы качества.

3.ПРАВА

Ведущий специалист ОВЭС имеет право:

3.1 С разрешения руководства отдела вести переговоры с заказчиками по вопросам поставки оборудования.

3.2 Согласовывать с руководством отдела и принимать необходимые решения при оформлении договоров по прямым длительным связям, вытекающие из условий поставки.

3.3 В процессе очных и заочных контактов с заказчиками принимать инициативные решения, предложения, имеющие выгоду для завода, как на текущий момент, так и на перспективу.

3.4 Отдавать распоряжения подчиненным и требовать своевременного их выполнения.

3.5 Требовать от подчиненных своевременного и точного представления сведений, отчетов, связанных с функциями отдела.

3.6 Принимать участие в совещаниях по вопросам изготовления и поставки оборудования, формирования плана производства, заключения договоров и др.

3.7 Требовать от подчиненных работников соблюдения трудовой дисциплины, правил внутреннего распорядка, правил техники безопасности, пожаробезопасности и промсанитарии.

3.8 Представлять начальнику отдела предложения о подборе, рациональной расстановке кадров, поощрению работников и принятию к ним мер дисциплинарного воздействия.

* 1. Разрабатывать, вносить предложения по изменению должностной инструкции на работников.
	2. Принимать участие в распределении премий, доведенных отделу администрацией завода.
	3. Представлять отдел маркетинга в других подразделениях завода по вопросам, входящим в компетенцию отдела.

4.ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Ведущий специалист несет в установленном порядке ответственность за невыполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на него обязанностей и использование предоставленных ему прав, а также:

* 1. За несвоевременное и неправильное заключение хоз.договоров на поставку продукции.
	2. За несоблюдение сроков и условий поставки продукции в соответствии с заключенными договорами.
	3. За некачественную, несвоевременную переписку по поставкам продукции.
	4. За взыскание штрафных санкций по поставкам оборудования, преддоговорным спорам.
	5. За предоставление недостоверной или лживой информации руководству отдела.
	6. За распространение коммерческой и служебной тайны ОАО.
	7. За несоблюдение ценовой политики на ОАО.
	8. За предоставление отчетов о работе в командировке.
	9. За предоставление достоверной и точной отчетности в соответствующие органы.
	10. За состояние трудовой, исполнительской и производственной работы в отделе.
	11. За сохранность имущества, имеющегося в отделе, средств связи, вычислительной и множительной техники.
	12. За соблюдение техники безопасности и пожароопасности.
	13. За нарушение (несоблюдение) установленных правил и норм по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии и противопожарной защите.
	14. За невыполнение или нарушение положений и требований документов системы управления качеством продукции.

**Перспективы развития внешнеэкономической деятельности предприятия**

Для завода «Насосэнергомаш» развитие ВЭД означает новые возможности использования преимуществ международной производственной кооперации, рост степени свободы в принятии экономических решений и выбора путей решения поставленных задач.

Для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности предприятию необходимо повышать конкурентоспособность своей продукции.

 Завод «Насосэнергомаш» является одним из ведущих производителей насосов в странах СНГ и Балтии. Поэтому конкуренция здесь его не пугает. Однако на мировом рынке дела обстоят по-другому. Там уже производителей-конкурентов великое множество. И среди них выделяются «Зульцер» (Швейцария), «Веир» (Англия), «КСБ» (Германия), «Сигма» (Чехия). Для того, чтобы соревноваться с такими гигантами нужно большое внимание уделять качеству продукции, что завод и делает уже на протяжении многих лет (об этом было упомянуто в первой главе). Однако повышение качества продукции все еще остается одной из перспектив развития ВЭД.

Для повышения конкурентоспособности также необходимо снижать себестоимость выпускаемой продукции. Этого можно добиться внедрением станков с ЧПУ.

По словам одного из работников отдела ВЭС одной из перспектив развития ВЭД завода также может быть занятие своей ниши на международных рынках. Для этого можно воспользоваться достаточно известным простым и доступным методом «сетки развития товара и рынка». Он выглядит следующим образом.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Существующие товары | Новые товары |
| Существующиерынки | 1. Более глубокое проникновение на рынок | 3. разработка товара |
| Новые рынки | 2. Расширение границ рынка | 4. Диверсификация |

1. Первоначально завод должен попытаться более глубоко внедрить существующий товар на существующих рынках т.е. каких-либо существенных изменений в сам товар не вносить, а опробовать более разумные варианты рекламы; снижение цены; расширение сети реализации.
2. Можно попытаться для уже существующего товара найти новые рынки.
3. Возможно предложение новых товаров имеющимся клиентам на существующих рынках.
4. Диверсификация. Предложение новых товаров на новых рынках.

В данное время идет бурное развитие стран третьего мира, в которые переносят свою тяжелую промышленность ряд развитых стран. По этому этот рынок остается потенциальным.

Таким образом для развития внешнеэкономической деятельности заводу необходимо сделать акцент на проведении маркетинговых исследованиях, на сбор более полной и достоверной информации о конъюнктуре мирового рынка, о потребностях потребителей. Следовательно предприятию необходимо выделять больше финансовых средств в маркетинг. Можно сказать, что эти затраты многократно оправдают себя.

## **Выводы и предложения**

#####  В ходе учебной практики произведено ознакомление с работой ОАО «Насосэнергомаш», с его историей создания, специализацией, организационно-управленческой структурой. Были также изучены функции, права и обязанности работников отдела внешнеэкономических связей. Была достигнута основная цель работы т.е. были выделены перспективы развития ВЭД.

Эффективность ВЭД во многом определяется менеджментом завода, который путем правильного планирования организации, контроля производства и мотивации персонала способствует выполнению условий контрактов, что положительно сказывается на имидже завода как надежного партнера и является предпосылкой дальнейшего сотрудничества.

 В результате проведения аналитической работы возникли следующие предложения:

1. Отделу ВЭД следует направлять свою деятельность не на получение сиюминутной прибыли, а ориентироваться на долгосрочную перспективу;
2. Применять единую стратегию и тактику приспособления к потребностям потребителя.;
3. Комплексно подходить к достижению поставленных целей.
4. Быстро реагировать на текущие изменения во внешней среде по отношению к фирме, которую составляют потребители и другие субъекты рынка.
5. Особое внимание уделить прогнозированию поведения международных рынков.

Таким образом все цели и задачи работы выполнены.

### Список использованной литературы

1. Навчальна практика: методичні вказівки / уклад. О.В. Чуйко. - Суми Ініциатива, 2000 - 10 с.
2. Каталог. “Насосєнергомаш”
3. http:// www.nempump.com
4. Организация и регулирование ВЭД: Учебник. - М: «Юность». - 456 с.
5. Внешнеторговый практикум. - М.: Инфра. М: 1996. - 326 с.
6. Управління ЗЕД: Навчальний посібник. Під заг. ред. А.І. Кредісова. - К.: ВІРА-Р, 1998. - 447с.