

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра міжнародних економічних відносин

**РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи**

**на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 6.030503 міжнародна економіка**

**Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності
торговельно-посередницьких підприємств (на прикладі ТОВ «ПРОФІТАЙМ»)**

Виконавець:

Студенка ФМЕ, гр. 44-а

Балашова Діана Юріївна

(прізвище, ім'я, по батькові) _____

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н, старший викладач

Сукач Ольга Олексіївна

(прізвище, ім'я, по батькові) _____

/підпис/

ОДЕСА – 2019

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Зовнішньоекономічна діяльність є особливим видом економічної діяльності, тісно пов'язаною з іншими галузями господарської системи країни. Вона відіграє важливу роль у всій міжнародній діяльності України.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Реформа зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, промислових підприємств є одним із істотних напрямів перебудови господарського життя країни. Вона характеризується децентралізацією зовнішньоекономічної діяльності і поступовою відмовою держави від монополії на зовнішню торгівлю. Підприємства одержують право самостійного виходу на зовнішній ринок. На їх рівні починає зосереджуватися увесь спектр питань, пов'язаних із експортно-імпоротною діяльністю, включаючи проектування експортних товарів, їх виробництво, збут і сервіс.

На даний час більшість підприємств не застосовують комплексного системного підходу до управління ефективністю підприємства, що має на меті дослідження всієї системи факторів, які впливають на кінцевий результат проведення зовнішньоторгових операцій, тому виникає необхідність пошуків шляхів та методів підвищення ефективності ЗЕД підприємств.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення теоретичних питань щодо зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницького підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення її ефективності на прикладі ТОВ «ПРОФІТАЙМ».

Завдання дослідження:

- визначення економічного змісту поняття торгового посередника та торговельно-посередницького підприємства;
- виокремлення основних принципів діяльності торгових посередників та їх функцій на підприємстві;
- визначення основних типів торгових посередників та аналіз їх обов'язків;
- аналіз ряду факторів впливу на розвиток ЗЕД торговельно-посередницьких підприємств;
- дослідження методичних підходів науковців щодо оцінювання ефективності ЗЕД торговельно-посередницьких підприємств;
- аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Профітайм»;

- аналіз впливу показників ефекту та ефективності на роботу ТОВ «Профітайм» (в динаміці);
- проведення SWOT та PEST аналізів факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Профітайм»;
- розробка організаційних заходів з підвищення ефективності ЗЕД підприємства;
- розробка напрямів оптимізації ЗЕД підприємства та шляхів удосконалення маркетингової стратегії.

Об'єктом дослідження є процеси здійснення зовнішньоекономічних операцій торговельно-посередницьким підприємством

Предметом дослідження є теоретичні основи та науково-обґрунтовані рішення щодо підвищення ефективності ЗЕД торговельно-посередницького підприємства.

Методи дослідження. Методологічну основу випускної роботи складають теоретичні положення економічної науки, наукові праці вітчизняних та закордонних вчених, наукова література, присвячена проблемам підвищення ефективності ЗЕД та пов'язаних послуг. При написанні випускної роботи використано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та синтезу, порівняльного, статистичного та економічного аналізу. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office - Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження. При написанні випускної роботи використовувалися нормативно-правові документи, монографічна та спеціальна наукова література, Інтернет-джерела, фінансові результати ТОВ «Профітайм».

Публікації. За результатами роботи опубліковано статтю Балашова Д. Посередництво та винагорода за посередницькі послуги на міжнародних ринках / Балашова Д., О. О. Сукач // Матеріали студентської науково-практичної конференції «Минуле, Сучасне, Майбутнє», Випуск 9 (м. Одеса, 9 квітня 2019 р.) / Одеський національний економічний університет. – Одеса: ОНЕУ, 2019. – С. 227-231.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку літератури та додатків. Загальний обсяг роботи складає 70 сторінок. Робота включає 32 таблиці, 7 рисунків та список використаних джерел, який складає 50 найменувань.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницьких підприємств»* було досліджено теоретичні аспекти торговельно-посередницької діяльності, виокремлено основні принципи діяльності торгових посередників, визначено та охарактеризовано основні типи торговельних посередників, проведено узагальнення чинників впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницьких підприємств та розглянуто основні методики оцінки ефективності ЗЕД підприємства.

У другому розділі *«Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницького підприємства ТОВ «Профітайм»»* зроблений комплексний аналіз показників фінансової та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Профітайм», розроблено SWOT-аналіз та PEST-аналіз діяльності ТОВ "Профітайм" для реалізації наявних можливостей і протистоянню загрозам та виявленню внутрішніх недоліків підприємства.

У третьому розділі *«Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Профітайм»»* запропоновано організаційні та маркетингові заходи щодо удосконалення умов проведення зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницьких підприємств України та розширення зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Профітайм» зокрема.

ВИСНОВКИ

Таким чином, після проведення дослідження щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницького підприємства (на прикладі ТОВ «Профітайм»), можемо зробити висновки:

1. В сучасних умовах 60% зовнішньої торгівлі здійснюється за допомогою залучення посередників. Пошук нових каналів збуту, виходів на іноземні ринки може бути дуже затратним ділом, стосовно грошей та часу. Саме тому, більша кількість фірм у своїй міжнародній діяльності використовують посередників. Вони виконують ряд функцій, які стосуються не лише задоволення потреб споживачів через поставку товарів у зазначене місце, в зазначений час з максимальною ефективністю при мінімальних затратах часу, але також збільшують споживчу цінність товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та стимулюють попит.

2. Чинники, які мають вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств, можна розділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів можна віднести: політичних стан в країні, тиск з боку іноземних конкурентів, вплив попиту та пропозиції на функціонування підприємства, вплив факторів часу та простору, науково-технологічний рівень країни, а також соціальні, а саме традиції, переваги споживачів. До внутрішніх факторів можна віднести: рівень фінансового потенціалу всередині підприємства, кваліфікація персоналу, забезпеченість необхідною технікою, матеріалами, стратегія підприємства тощо.

3. Методи оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ґрунтуються на підборі системи індикаторів, які всебічно та комплексно характеризують різні аспекти ЗЕД (фінансові, часові, матеріальні тощо) та їхню відокремлену результативність. Особливості підбору системи індикаторів для визначення ефективності експортно-імпортних товарних операцій істотно залежить від профілю підприємства. Важливим аспектом для ефективного здійснення ЗЕД також є вибір критеріїв оцінювання торговельних посередників при формуванні оптимальних каналів розподілу.

4. ТОВ «Профітайм» за 15 років функціонування в б'юті-індустрії досягло значних успіхів на ринку. За час існування підприємства, його партнерами стали більше 70% салонів краси України бізнес і преміум класу. Кількість працівників компанії збільшилася в 5 разів. ТОВ «Профітайм» реалізує продукцію таких виробників як: Derma Series, Ericson Laboratoire, Reneo та функціонує як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках через здійснення зовнішньоекономічних операцій експорту та імпорту.

5. В результаті аналізу показників ефекту ТОВ «Профітайм» встановлено, що збільшення обсягів експорту на 10% за останні 3 роки призвело до збільшення прибутку за рахунок експорту на 24,4 тис.грн.

6. В результаті аналізу товарної структури експорту та імпорту встановлено, що більшу частку в зовнішньоекономічних операціях займають маски і креми - 32% та 45% з експорту та імпорту відповідно.

7. Встановлено, що найбільшу частку в витратах підприємства займають участь у виставках - 41,85%, заробітна плата менеджерів - 22,60% та оренда приміщень - 11,11%. Витрати на експорт та імпорт незначні - 24,8 тис. грн (5,90%) та 20,04 тис.грн (4,76%) відповідно.

8. В результаті проведення SWOT аналізу встановлено, що для підвищення ефективності ЗЕД підприємства необхідно удосконалити маркетингову стратегію, сформувати розгалужену зовнішньоекономічну інфраструктуру та використовувати логістику та системний підхід у своїй діяльності. Необхідною умовою ефективної ЗЕД є наявність необхідного кадрового забезпечення - висококваліфікованого персоналу.

9. За результатами PEST аналізу встановлено, що найбільше на діяльність підприємства впливають політичні та економічні фактори. Через аналіз впливу факторів макросередовища виявлено, що реакція підприємства на вплив зовнішніх факторів перебуває на рівні дещо вище середнього.

10. В 2016-му кожна залучена гривня власних коштів дозволяла отримати 24,83% прибутку. Розвиток зовнішньоекономічних відносин, ефективне користування наявними ресурсами призвело до збільшення цього показника в 2018-му році на 218,82% в порівнянні з 2016 роком.

11. Рентабельність експорту в ТОВ «Профітайм» знаходиться на середньому рівні та вказує скільки прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу, отриманого від експорту продукції. В період 2016-2018 рр. рентабельність експорту збільшилась на 10,85%.

12. За результатами аналізу організаційної структури підприємства запропоновано створити окремий відділ ЗЕД на підприємстві. Встановлено, що формування відділу ЗЕД призведе до зростання експорту на 10-15%, але водночас витрати на впровадження даного відділу сягатимуть 147660 грн.

13. Для ефективного здійснення ЗЕД робітникам відділу необхідно придбати програму оптимізації зовнішньоекономічних операцій. Виокремлено основні складові та функції програм MD Office та QD Professional. Визначено ціни на придбання програмного забезпечення на рік і на подальший термін - від 4000 грн.

14. Найменш затратним та найбільш ефективним елементом маркетингових комунікацій для ТОВ «Профітайм» є участь у міжнародних виставках та необхідною умовою стимулювання збуту продукції є участь у виставках Європейських країн.

АНОТАЦІЯ

Балашова Д.Ю.

«Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницьких підприємств (на прикладі ТОВ «ПРОФІТАЙМ»)» випускна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 6.030503 «Міжнародна економіка», Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2019.

Робота складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є здійснення зовнішньоекономічних операцій торговельно-посередницького підприємства.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти торговельно-посередницької діяльності, виокремлено основні принципи діяльності торгових посередників, проведено узагальнення чинників впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницьких підприємств та розглянуто основні методики оцінки ефективності ЗЕД підприємства.

Проведено системний та комплексний аналіз показників фінансової та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Профітайм», розроблено SWOT-аналіз та PEST-аналіз діяльності ТОВ "Профітайм" для реалізації наявних можливостей і протистояння загрозам та виявленню внутрішніх недоліків підприємства.

Визначено організаційні та маркетингові заходи щодо удосконалення умов проведення зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницьких підприємств України та розширення зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Профітайм» зокрема.

Ключові слова: ефективність зовнішньоекономічної діяльності, торговельно-посередницьке підприємство, посередники, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, методи оцінки ефективності ЗЕД торговельно-посередницьких підприємств, критерії вибору посередників.

ANNOTATION

Balashova Diana

“Analysis of the efficiency of foreign economic activity of the brokering trade enterprises (on the example of LLC “Profitime”)” on the receipt of educationally qualifying level of bachelor of speciality 6.030503 "International economy" the Odessa national economic university - Odessa, 2019.

Thesis consists of three chapters.. The object of the study is the implementation of foreign economic operations of the brokering trade enterprise.

Diploma thesis overviews theoretical aspects of brokering activity, outlines the main principles of activity of intermediaries, generalizes the factors of influence on the development of foreign trade activity of brokering trade enterprises and considers the main methods of estimating the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise.

A systematic and comprehensive analysis of indicators of financial and foreign trade activities of LLC "Profitime" was conducted, SWOT-analysis and PEST-analysis were developed for realization of available opportunities, confronting threats and identifying internal deficiencies of the enterprise.

The organizational and marketing measures for improving the conditions for conducting foreign trade activities of brokering trade enterprises of Ukraine and expansion of foreign economic activity of LLC "Profitime" in particular are determined.

Key words: efficiency of foreign economic activity, brokering trade enterprise, intermediaries, SWOT-analysis, PEST-analysis, methods for evaluating the effectiveness of foreign trade activity of brokering trade enterprise, criteria of selection of intermediaries.