

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

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття кваліфікаційного рівня бакалавра
зі спеціальності 6.030503 міжнародна економіка

Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми
(на прикладі ТОВ «Теромпал»)

Виконавець:

Студенка 4 курсу групи 3

Бендяк Анна Віталіївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор, завідувач кафедри МЕВ

Козак Юрій Георгійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. В умовах інтернаціоналізації та глобалізації світової торгівлі особливий інтерес викликає діяльність торгових посередників. Торгове посередництво у наші часи стає невід'ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності. Саме через широкий спектр послуг які виконують торгові посередники, має значення розібратися у сутності їх діяльності, класифікувати їх та проаналізувати які функції виконують торгові посередники.

Питання сутності та видів посередників у зовнішньоекономічній діяльності, оцінки обсягу наданих повноважень, ефективності їх діяльності, правове підґрунтя співробітництва досліджувались в роботах І. Н. Герчікової, Ю. Г. Козак, Б. І. Синецкий, М. І. Дідківського, О. Пшик-Ковальська, А. Р. Дунської, О. А. Біловодська, Ю. Г. Орзіха, Л. М. Римаревої, П. М. Рубанова, В. В. Сабадаш та ін. Значна увага в працях вищезгаданих фахівців приділена необхідності залучення посередників при здійсненні певних торгових операцій на зовнішньому ринку.

Не зважаючи на те, що тема посередницької діяльності у зовнішньоекономічній діяльності була досліджена багатьма науковцями з розвитком світового ринку питання по удосконаленню діяльності торгових посередників залишається відкритим.

Метою роботи є дослідження теоретико-методологічних основ торгових посередників на зовнішніх ринках та удосконалення їх діяльності на прикладі ТОВ «Термопал».

Завдання роботи:

- визначити зміст терміну «посередництво»;
- розібрати типи посередників та фактори які впливають на виборі того чи іншого виду посередника;
- розкрити функції торгових посередників та важливість використання їх послуг;
- визначити методику оцінки посередницької діяльності фірми у зовнішньоекономічній діяльності;
- здійснити аналіз ЗЕД підприємства ТОВ «Термопал»;
- розглянути ефективність експортно-імпорتنих операцій ТОВ «Термопал»;
- надати SWOT-аналіз компанії;
- визначити маркетингові інструменти стимулювання збуту ТОВ «Термопал»;
- розрахувати показник ефективності посередницької діяльності ТОВ «Термопал»;
- визначити шляхи удосконалення маркетингових компонентів у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Термопал»;
- надати поради щодо оптимізації імпортової діяльності ТОВ «Термопал».

Об'єктом дослідження виступають процеси здійснення зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми ТОВ «Термопал» та умови удосконалення діяльності підприємства на зовнішніх ринках.

Предметом дослідження є теоретичні аспекти та практичні рішення щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницьких фірм.

Вихідними даними для розкриття даної теми були використані підручники, матеріали періодичного видання, іноземні інтернет-ресурси, звіти підприємства та його внутрішня документація, що були узагальнені для отримання необхідної інформації.

При виконанні роботи були використані наступні загально-наукові методи як: аналіз та синтез, метод класифікації, графічний та табличні методи.

Практичне значення результатів полягає у наданні рекомендацій щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми ТОВ «Термопал».

За результатами виконання випускної роботи бакалавра опубліковано одну наукову статтю:

Бендяк А. В., Козак Ю. Г. Теоретичні аспекти діяльності торгових посередників на зовнішніх ринках / Бендяк А. В., Ю. Г. Козак // Матеріали студентської науково-практичної конференції «Минуле, Сучасне, Майбутнє», Випуск 9 (м. Одеса, 9 квітня 2019 р.) / Одеський національний економічний університет. – Одеса: ОНЕУ, 2019. – С. 232-239.

Структура роботи: дипломна робота містить 73 сторінки, складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаної літератури.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретико-методологічні основи дослідження зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницьких фірм»* розглянуто теоретичні основи поняття «посередництво» та висвітлено види посередників, їх основні функції та економічні фактори які на них впливають, проведено узагальнення методики оцінки посередницької діяльності фірми у зовнішньоекономічній діяльності.

У другому розділі *«Аналіз зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми ТОВ «Термопал»* зроблений комплексний аналіз показників зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Термопал», розглянуто географічну та товарну структуру фірми, зроблено SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Термопал», проведено маркетинговий аналіз діяльності підприємства та було оцінено ефективність посередницької діяльності ТОВ «Термопал».

У третьому розділі *«Шляхи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми ТОВ «Термопал»* запропоновано основні напрями підвищення ефективності діяльності компанії за рахунок оптимізації імпортової діяльності ТОВ «Термопал» та удосконалення маркетингових компонентів.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки даної роботи можна зробити висновок про те, що торгові посередники відіграють важливу роль у торговому обороті, а їх грамотне використання дозволяє економити час, кошти та підвищує ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Використання інструменту посередництва особливо важливо для вітчизняних промислових і комерційних структур, переважна частина яких в силу специфіки своєї діяльності та необхідності великих капіталовкладень не готові поки до створення власної збутової мережі за кордоном. Особливо незамінні торгові посередники для тих вітчизняних організацій, які вперше виходять на зовнішній ринок або ж недавно почали його освоєння.

Досвід використання зарубіжних торгових посередників саме на часі для вітчизняних комерційних структур не тільки при експорті ними товарів на зовнішні ринки. Напрацьовані тривалої зарубіжною практикою норми, правила і схеми взаємодії в цій області можуть бути творчо використані вітчизняними імпортерами, які здійснюють збут іноземних товарів. В першу чергу це відноситься до принципів побудови товаропровідної мережі, правових і комерційних взаємовідносин юридичних та приватних осіб, задіяних в реалізації імпортованих товарів.

В результаті дослідження в першому розділі були досліджені теоретичні аспекти щодо посередницької діяльності. Було визначено підходи різних авторів щодо змісту терміну «посередництво» - це пропонування послуги на професійній основі щодо поєднання попиту і пропозиції на капітал фірмам, громадянам, урядам і функціонують в певному правовому і податковому просторі.

Також були наведені види посередників, внутрішні та зовнішні економічні фактори впливу при виборі торгового посередника. Було порушено питання функцій торгових посередників при виході компанії на зовнішній ринок.

Розглянуто методичні підходи щодо оцінювання посередницької діяльності фірми у зовнішньоекономічній діяльності.

Другий розділ було присвячено аналізу зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми на прикладі ТОВ «Термопал».

ТОВ «Термопал» являється торговим посередником у меблевій галузі. Діяльність компанії зосереджена на імпортній діяльності, яка займає більш ніж 80% прибутку компанії.

Дана компанія займається імпортом декоративних матеріалів, штучного каміння, фурнітури, пакувальних матеріалів, дерев'яного покриття та декоративного пластику для українських меблевих виробництв.

ТОВ «Термопал» займають велику частку ринку за основними напрямками, а саме постачання плівок ПВХ, штучного каменю, клейових матеріалів, фурнітури, кромки ПВХ.

Розраховано динаміку показників ефекту та ефективності компанії, та виходячи з цих даних, ми можемо побачити, що чистий прибуток від реалізації у 2018 році по відношенню до 2016 року збільшився на 38,23%, у грошовому еквіваленті це склало 44 127 тис. грн. з кожним роком ТОВ «Термопал» розвиває свої ділові зв'язки, та укладає контракти з новими закордонними компаніями. На 2018 рік кількість країн-партнерів склала 9 одиниць.

Було виявлено сильні та слабкі сторони компанії, а також звернута увага на загрози та можливості у SWOT-аналізі.

Проаналізовано та зроблено висновки, що показники прибутковості підприємства мають негативну динаміку, так як за період 2016-2018 років рентабельність продукції знизилась на 0,36%.

У третьому розділі даної роботи були приведені шляхи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Термопал» серед яких є участь компанії у різноманітних семінарах та виставках у меблевій галузі для підвищення кваліфікації, отримання досвіду та інформації щодо новітніх технологій. Також потрібно удосконалити систему лояльності та приділити увагу розширення товарного асортименту продукції.

Виявлено, що однією із головних ланок ефективної діяльності підприємства є налагодження логістики за допомогою систем управління матеріальними потоками.

Запропоновано SEO-оптимізація сайту.

Рекомендацією для оптимізації діяльності ТОВ «Термопал» є більш активна інтеграція у мережу Інтернет, тобто прийняття участі у електронних торгах, для розширення клієнтської бази на території України.

АНОТАЦІЯ

Бендяк Анна Віталіївна, «Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницької фірми (на прикладі ТОВ «Термопал»)» випускна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 6.030503 «Міжнародна економіка», Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2019.

Випускна робота складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – зовнішньоекономічна діяльність торгово-посередницької фірми.

У роботі розглядаються теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності торгово-посередницьких фірм: визначено поняття зовнішньоекономічної посередницької діяльності, досліджено та узагальнено чинники, що впливають на її ефективність, наведено методи оцінювання ефективності ЗЕД торгових посередників.

Проаналізовано чинники, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Термопал» (за допомогою інструменту SWOT-аналіз), проведено аналіз імпортової діяльності підприємства, проаналізовано показники ефективності імпортової діяльності ТОВ «Термопал».

Запропоновано основні напрями удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Термопал» за рахунок удосконалення маркетингових компонентів, товарної структури, системи лояльності та програмних продуктів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, імпорт, ефективність імпортової діяльності, фактори ефективності імпортової діяльності, торгівлі-посередники.

ANNOTATION

Bendiak Anna "Improvement of foreign trade activity of the trade and intermediary company (for example, Thermopal LLC)" final work on obtaining an academic bachelor's degree in specialty 6.030503 "International Economics", Odessa National Economic University. - Odessa, 2019.

The final work consists of three sections. The object of research is the foreign economic activity of the trade and intermediary company.

The theoretical bases of foreign trade activity of trade and intermediary firms are considered in the article: the concept of foreign economic intermediary activity is defined, factors influencing its efficiency are investigated and generalized, and methods of estimation of the effectiveness of foreign trade of intermediaries are presented.

The factors influencing the foreign economic activity of Thermopal Ltd (using the SWOT-analysis tool) are analyzed, the analysis of the import activity of the enterprise was carried out, the indicators of the import activity of Thermopal LLC were analyzed.

The main directions of improvement of foreign economic activity of Thermopal LLC are offered, due to the improvement of marketing components, product structure, loyalty system and software products.

Key words: foreign economic activity of the enterprise, import, efficiency of import activity, factors of the efficiency of import activity, trade intermediaries.