

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

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
за освітньо-професійною програмою
«Міжнародні економічні відносини»

на тему: **«Удосконалення діяльності торговельно-посередницької фірми
на міжнародному ринку товарів деревообробної промисловості (на прикладі
«EXIMCOMPANY OU»)»»**

Виконавець:

студентка ФМЕ, гр. 64

Біла Олександра Олександрівна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор кафедри МЕВ

Козак Юрій Георгійович _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Із розвитком міжнародних економічних зв'язків у світі та посиленням міжкраїнних інтеграційних процесів, активізації міжнародної торгівлі все більше актуальною стає діяльність торговельних посередників, як ланки що сполучає виробників, продавців та споживачів, зумовлює здійснення функції пов'язування попиту та пропозиції. Удосконалення системи реалізації продукції, забезпечення оптимальної реалізації зовнішньоторговельних контрактів є сьогодні одним з головних завдань, що постають перед керівництвом промислових та торговельних підприємств. Необхідно найбільш раціональним способом довести товар до споживача в тому місці, кількості та якості які вимагаються. Удосконалення діяльності торговельного посередника є чинником збереження та підвищення позиції підприємства на зовнішньому ринку, успішної участі в конкурентній боротьбі та формування сприятливого іміджу у споживачів послуг посередника. Із розвитком міжнародних економічних зв'язків у світі та посиленням міжкраїнних інтеграційних процесів, функціонування підприємств всередині національної економіки майже не можливе без втручання тією чи іншою мірою у зовнішньоекономічну сферу. Експорт продукції, купівля необхідних товарів за кордоном, обмін досвідом, залучення технологій, участь у виставках та конференціях, організація торгівлі, орендні операції та навіть обмін валюти є проявами зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання всередині економіки.

Мета дослідження: проаналізувати та розробити заходи з удосконалення діяльності торговельного посередника на міжнародному ринку товарів деревообробної промисловості.

Завдання:

- вивчити сутність та особливості діяльності торговельно-посередницької діяльності фірми на міжнародному ринку;
- розглянути чинники що впливають на діяльність посередницької фірми на міжнародному ринку;

- пузагальнити методи аналізу посередницької діяльності;
- надати загальну характеристику EXIMCOMPANY OU як суб'єкта зовнішньої економічної діяльності;
- здійснити аналіз чинників, що впливають на торговельно посередницьку діяльність EXIMCOMPANY OU;

розробити заходи з удосконалення діяльності торговельного посередника EXIMCOMPANY OU на міжнародному ринку товарів деревообробної промисловості.

Об'єкт дослідження: діяльність торговельного посередника на міжнародному ринку товарів деревообробної промисловості.

Предмет дослідження: теоретичні основи та практичні рішення з удосконалення діяльності торговельного посередника «EXIMCOMPANY OU» на міжнародному ринку товарів деревообробної промисловості.

У процесі підготовки роботи використовувались **методи дослідження**, що базуються на загальнонаукових та емпіричних прийомах економічної науки. Тому в процесі оцінки умов та результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств нами були використані економіко-статистичний метод та метод абстрагування, методи систематизації та узагальнення. Використовувалися методи опису, порівняння, вимірювання та спостереження. Робота виконана з використанням офісного пакету MS Excel.

Інформаційну базу роботи складають наукові статті вітчизняних та зарубіжних авторів, монографічна література, підручники та посібники з обраної тематики, нормативно-правові акти, аналітичні звіти державних органів управління, дослідження консалтингових агентств, статистичні дані міжнародних організацій, дані державної служби статистики, публікації сайтів, внутрішні дані «EXIMCOMPANY OU».

Структура роботи. Зміст роботи викладено на 96 сторінках, список використаних джерел 94 найменувань. Робота містить 9 таблиць, 14 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретико-методичні основи аналізу торговельно-посередницької діяльності фірми на міжнародному ринку»* розглянуто сутність та особливості діяльності торговельно-посередницькою діяльності, чинники, що впливають на діяльність посередницької фірми, методи аналізу посередницькою діяльності на міжнародному ринку.

У другому розділі *«Аналіз сучасного стану посередницької діяльності на міжнародному ринку на прикладі «EXIMCOMPANY OU»»* надано загальну характеристику EXIMCOMPANY OU та проаналізовано чинники, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність.

У третьому розділі *«Удосконалення посередницької діяльності EXIMCOMPANY OU»* розглянуто пропозицію щодо вдосконалення організаційної структури фірми та оптимізація чинників, що впливають на посередницьку діяльність .

ВИСНОВКИ

У результаті аналізу широкого спектра теоретичних та аналітичних джерел щодо проблеми посередницької діяльності на міжнародному ринку пиломатеріалів та визначення напрямків щодо її підвищення зробимо такі висновки:

1. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що збутова діяльність є однією з найважливіших складових загальної стратегії розвитку торговельно-посередницького підприємства. На її формування впливає багатьох

чинників. У той же час рішення, пов'язані зі змінами в збутовій політиці вимагають ряду заходів, як в кадровій сфері, так і у фінансовій, маркетинговій, логістичній галузях.

2. Основним показником ефективності зміни збутової діяльності є збільшення прибутку і рентабельності продажів. Основними цілями торговельно-посередницької діяльності є: отримання підприємницького прибутку в поточному періоді, а також гарантії його отримання в майбутньому, максимальне задоволення платоспроможного попиту споживачів, довгострокова ринкова стійкість, позитивна репутація на ринку і визнання з боку громадськості.

3. Отже, можна підсумувати, що принципів комерційної діяльності є безліч. Для підприємства головне – виокремити для себе найактуальніші та правильно використовувати їх для ефективного функціонування його діяльності. У ході проведеного дослідження було виявлено, що вплив маркетингу на діяльність торговельного посередництва – це системне управління елементами маркетингової діяльності з дотриманням принципів соціально-етичного маркетингу, що направлено на своєчасну адаптацію діяльності підприємства до умов, що змінюються, маркетингового середовища, на задоволення запитів споживачів і забезпечення на цій основі довгострокового комерційного успіху.

4. Зменшення чистого прибутку, рентабельності більшості маркетингових каналів і загальних обсягів продажу мають додатково спонукати торговельно-посередницькі підприємства до впровадження у свою діяльність маркетингових інновацій і пошуку джерел фінансування. Дослідження діяльності торговельно-посередницьких підприємств дозволяє зробити припущення, що з розвитком підприємництва та ринкових відносин докорінно змінюються принципи посередницької роботи. В основі формування товарних ресурсів лежить перехід від централізованого їх розподілу до вільного продажу на біржах і ярмарках, розвиток прямих господарських зв'язків із виробниками товарів, підвищення ролі договорів постачання. Нові принципи посередницької діяльності на споживчому ринку кардинально міняють характер, зміст і оцінку роботи підприємства загалом.

5. Отже, проаналізувавши дослідження низки фахівців щодо торговельно-посередницької діяльності, підсумуємо: разом із такими основними принципами, як підприємливість, оперативність, обслуговування контрагентів, економічна зацікавленість, ділова активність, застосовуються і більш конкретні принципи посередницької діяльності, що дають підприємству ефективно конкурувати на ринку. Тому що торговельно-посередницька діяльність – це діяльність, яка в умовах конкурентного середовища спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу для задоволення попиту споживачів і збільшення капіталізації її суб'єкта.

6. Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що в числі учасників товарного обороту особливе місце відводиться комерційно-посередницькій діяльності, яка є важливим провідником товарної, фінансової та інвестиційної політики. Аналіз й узагальнення результатів довів, що значення комерційно-посередницької діяльності неухильно зростає, сприяє появі різних типів комерційних посередників та збільшує частку ринку у різних сферах господарювання, що сприяє стабілізації та зміцнення економіки. Найбільш ефективно в покращенні комерційно-посередницької діяльності буде створення агентського договору з урахуванням розподілу зобов'язань, транзакції витрат, та спонукання на довгострокове співробітництво. Це, в свою чергу, дозволить покращити економічні показники підприємства та створення конкурентного середовища на ринку.

7. До напрямків удосконалення контролю за діяльністю посередників в сфері господарювання також варто віднести: визначення повноважень держави в цілому та їх розподіл між державними органами виконавчої влади; незалежність органів виконавчої влади з регулювання; незалежність органів виконавчої влади з регулювання різних ринків (товарного, фінансового, ринку праці) від політичного тиску та незаконного втручання окремих зацікавлених груп; послідовність регулювання та координація діяльності окремих органів виконавчої влади; відповідність працівників органів виконавчої влади з регулювання сегменту відповідного ринку (товарного, фінансового ринків, ринку праці) високим

професійним стандартам. Комерційно-посередницька діяльність, як явище і правова категорія, вимагає подальшого теоретичного дослідження та вдосконаленого законодавчого врегулювання.

Біла О.О., «Удосконалення діяльності торговельно-посередницької фірми на міжнародному ринку товарів деревообробної промисловості (на прикладі «EXIMCOMPANY OU»)), кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за магістерською програмою «Міжнародні економічні відносини»,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2020 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є торговельно-посередницька діяльність «EXIMCOMPANY OU» та процес її вдосконалення. У роботі розглядаються теоретичні аспекти здійснення посередницької діяльності на міжнародних ринках, визначається чинники, що впливають на зовнішню діяльність фірми та методи її оцінки.

Проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність «EXIMCOMPANY OU», здійснено аналітичний і SWOT аналіз впливу чинників, що сприяють та заважають оптимальному розвитку компанії. Розраховано середній прибуток від посередницької діяльності та можливий рівень доходів фірми.

Запропоновано напрями вдосконалення міжнародної торговельно-посередницької діяльності фірми, розроблено заходи щодо оптимізації організаційної структури компанії та підвищення ефективності діяльності посередницької фірми та збуту пиломатеріалів шляхом введення та використання розробленої CRM системи, використання можливостей електронної комерції.

Ключові слова: торговельно-посередницька діяльність, деревообробна промисловість, експорт, збут, пиломатеріали, ефективність, «EXIMCOMPANY OU».

ANNOTATION

Bila O.O., "Improving distribution company activities on the international market of wood processing industry by the example of " EXIMCOMPANY OU ")",
qualification work for obtaining a master's degree in the specialty
292 "International Economic Relations" for the master's program
"International Economic Relations",
Odessa National Economic University
Odessa, 2020

Thesis consists of three chapters. The object of research is the trade and intermediary activity "EXIMCOMPANY OU" and the process of its improvement. The paper considers the theoretical aspects

of intermediary activities in international markets, identifies the factors influencing the external activities of the firm and methods of its evaluation.

The foreign economic activity of "EXIMCOMPANY OU" is analyzed, the analytical and SWOT analysis of influence of the factors promoting and interfering with optimum development of the company is carried out. The average profit from intermediary activity and the possible level of income of the firm are calculated.

The directions of improvement of the international trade and intermediary activity of the firm are offered, measures on optimization of organizational structure of the company and increase of efficiency of activity of the intermediary firm and sale of lumber by introduction and use of the developed CRM system, use of possibilities of e-commerce are developed.

Keywords: trade and intermediary activities, woodworking industry, export, sales, lumber, efficiency, "EXIMCOMPANY OU"