

**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: «Здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції (на прикладі ТОВ «Естеті Косметік»)»

Виконавець:

студент ЦЗВФН, гр..6зф7

Башинський Віктор Вікторович

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор

Єрмакова Ольга Анатоліївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ОДЕСА – 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність кваліфікаційної роботи. На сьогоднішній день у всьому світі спостерігається тенденція активного розвитку контрактного виробництва. В сучасних умовах, розвиток власних торгових марок стає як не можна більш актуальним явищем, оскільки все більше число покупців вважають за краще економити на більш дешевих аналогах товарів.

Торгові мережі вводять нові власні торгові марки в свій асортимент і активно займаються їх розвитком. Це обумовлено тим, що зростає відсоток споживчої аудиторії, націленої на придбання продуктів економ-класу. Завдяки більш низькій ціні полки (на відміну від брендіваних товарів) товар виглядає більш привабливим, при цьому, щоб зберегти і згодом розвинути лояльність клієнта до приватної торгової марки, виробники приділяють підвищену увагу якості товару. Таким чином, такі товари стають кращою альтернативою товарам, що випускаються під брендами постачальників.

Оскільки контрактне виробництво призводить до скорочення витрат не менше, ніж на 25-30%, розміщення замовлень на контрактне виробництво стало обов'язковою частиною стратегії торговельних компаній, які зацікавлені у власному розвитку.

До появи можливості контрактного виробництва як такого, багато підприємців та власників бізнесу обережно відночилися до старту власного виробничого процесу. Незалежно від того, переговорюють вони короткострокову виробничу угоду чи намагаються спростити дизайн, щоб скоротити виробничі витрати, для торговельних компаній виробництво може бути дуже складним та напруженим процесом. Але зовсім не потрібно проходити цей процес самостійно. Контрактний виробник робить виробництво максимально плавним, щоб замовник міг зосередити свій час та сили в іншому напрямку діяльності.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Головною метою дослідження є аналіз здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву

гігієнічної продукції ТОВ «Естеті Косметік» та розробка заходів щодо вдосконалення цього процесу.

Для реалізації поставленої мети передбачено вирішення таких **завдань**:

- розкрити сутність поняття контрактного виробництва, звернути особливу увагу на переваги та ризики для зовнішньоторгівельного підприємства;
- виявити особливості, що визначають діяльність підприємства поздійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції;
- проаналізувати методичні підходи що до оцінкиздійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву;
- проаналізувати фактори, що впливають на зовнішньоторговельну діяльність ТОВ «Естеті Косметік»;
- оцінити ефективність здійсненнязовнішньоторговельних угод ТОВ «Естеті Косметік» по контрактному виробництву гігієнічної продукції;
- проаналізувати ризики зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції ТОВ «Естеті Косметік»;
- розробити рекомендації та конкретні заходи щодо вдосконалення та підвищення ефективностівиробничої та торгової діяльності ТОВ «Естеті Косметік» на підготовчому етапі, на етапі виробництва і на етапі виведення продукту на ринок.

Об'єктом дослідження є здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву ТОВ «Естеті Косметік» та процес її вдосконалення.

Предметом дослідження єтеоретико-методичні та практичні засади здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву.

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі було застосовано такі методи дослідження, як табличний та графічний методи, порівняння і прогнозування, узагальнення.

Інформаційна база дослідження. Для написання роботи було використано такі джерела інформації як монографії, публікації у періодичних виданнях, матеріали звітності підприємств, матеріали науково-практичних конференцій, електронні ресурси. Було проаналізовано наукові праці провідних зарубіжних авторів, таких як Портер, Райнерт, Деніелс. Інформаційно-довідковою базою є

нормативно-правові акти України, матеріали наукових конференцій, звіти зарубіжних компаній, аналітичні та статистичні матеріали ТОВ «Естеті Косметік», а також електронні ресурси.

Апробація результатів дослідження. Розроблені рекомендації впроваджені в поточну діяльність підприємства ТОВ «Естеті Косметік».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (47 найменувань) та 4-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 94 сторінки. Основний зміст викладено на 66 сторінках. Робота містить 3 таблиці, 3 рисунка.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Концептуальні засади здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву»** розглянуто сутність поняття контрактного виробництва, значення контрактного виробництва для торгівельного підприємства, вказані переваги та ризики здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву.

У другому розділі **«Аналіз зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції ТОВ «Естеті Косметік»»** проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність підприємства у галузі контрактного виробництва, вплив різних чинників на операційну діяльність ТОВ «Естеті Косметік», проаналізовано ефективність здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції та проаналізовано можливі ризики.

У третьому розділі **«Напрямки підвищення ефективності здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції ТОВ «Естеті Косметік»»** розглянуто концепцію підвищення ефективності здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції ТОВ «Естеті Косметік» на підготовчому етапі, де міститься інформація про планування та затвердження бізнес-плану майбутнього проекту, на етапі виробництва, де розглянуто активну фазу реалізації плану розробки і виробництво готового продукту та на етапі виведення продукту на ринок, де розглянуто етапи виведення продукту на ринок.

ВИСНОВКИ

Під час виконання кваліфікаційної роботи було проаналізовано концептуальні засади здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву, що дало змогу зробити наступні висновки:

1. Виробництво за контрактом - це процес передачі частини або всього виробництва стороннім компаніям, що спеціалізуються на цьому виді діяльності

2. Контрактні виробники - це більше, ніж постачальники, вони співпрацюють з брендами, щоб запропонувати рішення для складання, наповнення та розробки продуктів.

3. Аутсорсинг або виробництво за контрактом, як правило, асоціюється з компанією, яка використовує офшорного виробника та має нижчі ставки робочої сили для виробництва своєї продукції за нижчими витратами, ніж це було б можливо в країні базування. Однак контрактне виробництво також надає можливості компаніям, які прагнуть використати знання та досвід існуючих виробників, як вітчизняних, так і закордонних. Цей варіант дозволяє компаніям уникати великих капітальних витрат на обладнання для виготовлення продукції, а також експлуатаційних витрат, пов'язаних з експлуатацією цього обладнання. Хоча це може бути привабливим варіантом для компаній, що працюють у широкому діапазоні галузей, сегмент гігієнічної продукції та обладнання для виробництва - це та галузь, де можна отримати значні переваги.

4. Головною перевагою контрактного виробництва є те, що воно впорядковує виробництво, а це, в свою чергу, призводить до економії витрат та меншої кількості труднощів пов'язаних з виробництвом. Однак є можливість отримати цю перевагу, лише якщо співпрацювати з контрактним виробником, який розуміє галузь замовника та усуває всі виробничі перешкоди, з якими він зазвичай стикається.

5. Дуже важливо оцінити короткострокову та довгострокову практичність аутсорсингу, враховуючи всі змінні, включаючи терміни, бюджети та людські елементи, що беруть участь у процесі відбору. Встановлення чітких очікувань та зважування плюсів і мінусів може зменшити розчарування, пов'язаний з вибором та схваленням кандидатів на виробництво.

6. Ризики, що пов'язані з внутрішньою операційною діяльністю компанії в Україні, найбільш непередбачувані і небезпечні для успішного функціонування структури і реалізації проекту контрактного виробництва. Сюди входять валютні ризики, постійна нестабільна політична ситуація в країні, і незаконні дії регулюючих органів, таких як митниця і податкова інспекція.

7. Вибір контрактного партнера з виробництва означає перехід виробництва до рук третьої сторони. Це повинен бути партнер із відповідним професійним досвідом, який спеціалізується на видах товарів та матеріалів, які потрібні для виробництва. Більше того, це повинен бути той, хто орієнтований на підтримку бізнесу замовника і, зрештою, для якого важлива його довіра.

8. Для оптимізації організації і фінансування інвестиційного проекту була використана економіко-математична модель, яка передбачає різні джерела фінансування. Знайдене за її допомогою оптимальне рішення забезпечує максимальну вартість власного капіталу в кінці життєвого циклу проекту - компанія в кінці реалізації проекту буде мати капітал, більше в порівнянні з кращим варіантом без такої методики підготовки.

9. Оцінка ефективності за допомогою запропонованої методики, яка передбачає оптимізацію повного фінансового плану проекту, з результатами, отриманими при розрахунку відповідно до рекомендацій, показало, що застосування методики дозволяє: поліпшити значення показників, виявити приховані можливості проекту і гарантувати фінансову реалізованість проекту. Таким чином, запропонована методика і комплекс економіко-математичних моделей можуть бути, інструментом дослідження інвестиційного процесу та розробки заходів, що підвищують фінансову привабливість і стійкість проектних рішень.

10. Шляхи підвищення ефективності діяльності торгового підприємства можна розбити на три основні блоки : Управління закупівлями і збутом, управління персоналом, Управління фінансами.

11. Потреба в машинах, здатних виробляти гігієнічну продукцію разом з добре навченою, висококваліфікованою робочою силою, може розглядатися як бар'єр для деяких компаній, які прагнуть вийти на ринок виробництва гігієнічної продукції.

12. Для компаній, які розглядають можливість виробництва у контрактного виробника, процес майже такий самий, як і при вступі в будь-які довгострокові ділові відносини. Вся справа в тому, щоб зібрати якомога більше інформації, а потім зробити освічений, поінформований вибір для успішного партнерства між замовником гігієнічної продукції та контрактним виробником.

13. Контрактне виробництво забезпечує надзвичайну можливість для компаній, які хочуть зосередитись на своїх основних компетенціях, а не на процесі виробництва свого продукту. Капітальні витрати та експлуатаційні витрати значно зменшуються, як і типові обов'язки управління виробництвом. Застосовуючи методичний підхід до вибору кваліфікованого контрактного виробника, він може гарантувати, що така співпраця дозволить уникнути невдач на етапі передачі знань на всьому етапі експериментальної фази планування та виробництва. Якщо все зробити правильно, процес призведе до великого задоволення споживачів та якісного продукту.

14. Прогнозується зростання доходів на глобальному, регіональному та національному рівнях, та надається мікро аналіз останніх галузевих тенденцій та можливостей у кожному з підсегментів з 2016 по 2027 рік.

15. Бізнес-план може знадобитися не тільки як карта маршрутів для реалізації проекту, а й як основна частина вистави бізнесу тим структурам, які залежать від отримання необхідних ресурсів для розвитку компанії. Основними критеріями оцінки бізнес-проектів сторонніми організаціями (бюджет, інвестиції) є: співвідношення власних і позикових коштів (чим більше власних витрат, тим привабливіше проект); повнота розкриття всіх аспектів майбутньої діяльності; період повернення проекту (чим вище, тим він менш привабливий); кількість запланованих робочих місць і передбачувана заробітна плата. Це зовнішні критерії, оцінка яких дозволяє провести попередній відбір.

16. Для зменшення ризиків проекту успішний випуск продукції за допомогою контрактного виробництва багато в чому залежить від ефективності комунікацій замовника і виконавця. Пріоритети і цінності компаній повинні збігатися. Замовнику слід заздалегідь скласти список вимог до проекту і підрядника.

Виконавця краще відразу оцінити на перспективу: чи є у нього можливості випускати великі обсяги. Особисті зустрічі з представниками підрядника, відвідування виробничих потужностей, знайомство з особливостями організаційного процесу полегшать замовнику вибір і дадуть уявлення про перспективи спільної роботи.

Узагальнивши вище зазначене, можна зробити висновок, що для успішного здійснення зовнішньоторгівельних угод, необхідно дотримуватися певних правил, які допоможуть мінімізувати всі ризики. Підвищення ефективності залежить від багатьох факторів, тільки за умови дотримання всіх правил можливо отримання позитивного результату від реалізації проекту. Як не складна була б схема реалізації бізнес ідеї, наявність підготовленого і мотивованого кадрового потенціалу і фінансових ресурсів виразно допоможе практично здійснити будь-яку ідею, яка спочатку здається найфантастичнішою.

АНОТАЦІЯ

Башинський В.В. «Здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції (на прикладі ТОВ «Естеті Косметік»)), 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 зовнішньоторговельна діяльність ТОВ «Естеті Косметік» та процес її вдосконалення. У роботі розглядаються теоретичні аспекти здійснення зовнішньоторговельних угод по контрактному виробництву гігієнічної продукції на підприємстві, та методи їх оцінки. Проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Естеті Косметік», здійснено аналіз впливу чинників, що сприяють та заважають здійсненню операційній діяльності.

Запропоновано напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності на підприємстві, пов'язаної з контрактним виробництвом, розроблено заходи щодо оптимізації виробничого процесу та визначено особливості здійснення зовнішньоторговельних угод.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, контрактне виробництво, угоди, ризики, конкурентні переваги, підвищення ефективності, гігієнічна продукція, ринок, «Естеті Косметік»

ANNOTATION

Bashinsky V.V.«Implementation of foreign trade agreements on the contract production of hygienic products (on the example of LLC «Estetti Cosmetics») thesis for Master degree in specialty 292 «International economic relations» under the program «International economic relations»,
Odessa National Economic University
Odessa, 2020

The master's thesis consists of three sections. The object of research is the foreign trade activity of "Estetti Cosmetics" LLC and the process of its improvement. The paper considers the theoretical aspects of the implementation of foreign trade agreements on the contract production of hygienic products at the enterprise, and methods of their evaluation. The foreign economic activity of Estetti Cosmetics LLC is analyzed, the analysis of the influence of the factors that promote and hinder the implementation of operational activities is carried out.

The directions of increase of efficiency of foreign trade activity at the enterprise connected with contract production are offered, measures on optimization of production process are developed and features of realization of foreign trade agreements are defined.

Key words: foreign trade activity, contract production, agreements, risks, competitive advantages, efficiency increase, hygienic products, market, Estetti Cosmetics