

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра міжнародних економічних відносин

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
Козак Ю.Г.
“ ___ ” _____ 2021 р.

Реферат
Кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
за освітньою програмою «Міжнародна економіка»

**НА ТЕМУ: «УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ДИЛЕРА У СФЕРІ ПОСТАЧАННЯ ЗБРОЇ (НА ПРИКЛАДІ
ТОВ «ФЕНІКС ЛЛС»»**

Виконавець:
студент ФМЕ
Леженцев Ілія Віталійович

/підпис/

Науковий керівник:
д.е.н, професор
Козак Юрій Георгійович

/підпис/

ОДЕСА – 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність кваліфікаційної роботи. Розвиток процесів глобалізації світової економіки та посилення взаємозалежності господарюючих суб'єктів різних країн мають як наслідок розширення масштабів міжнародної торгівлі та інвестиційного співробітництва, що в свою чергу зумовлює збільшення ролі посередницьких операцій. Так як українська економіка є складовою частиною світового господарства, світові тенденції мають вплив і на нашу національну економіку. Результатом цього є, у тому числі, поширення торговельної посередницької діяльності. Виключенням не стала і сфера постачання зброї, де боротьба між конкуруючими компаніями загострюється все більше.

Визначальними чинником успішного функціонування компанії у таких умовах є постійна робота над помилками та пошук шляхів ще більшого удосконалення своєї діяльності заради підвищення власної конкурентоспроможності у цій галузі.

Види, форми, особливості функціонування торговельних посередників та способи вдосконалення їх діяльності досліджені у роботах таких вітчизняних вчених: Козак Ю.Г., Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О, Мазаракі А.А., Богославець Г.М., Трубей О.М., Носуліч А.М., Логвінова Н.С. Але не всі аспекти щодо вдосконалення діяльності торговельних посередників висвітлено докладно.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Метою дослідження є на основі аналізу міжнародної торговельно-посередницької діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС» розробити рекомендацій щодо її вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні **завдання**:

- дослідити сутність торговельного посередництва та види посередників у міжнародній торгівлі, розглянути особливості їх функціонування;
- дослідити особливості міжнародного і національного правового регулювання торговельного посередництва у галузі міжнародної торгівлі зброєю;
- дослідити методи оцінки міжнародної посередницької діяльності дилера;
- дослідити організаційно-економічну характеристику компанії ТОВ «Фенікс ЛЛС»;

- проаналізувати чинники, що впливають на міжнародну торговельну посередницьку діяльність компанії ТОВ «Фенікс ЛЛС»;
- проаналізувати показники міжнародної посередницької діяльності компанії ТОВ «Фенікс ЛЛС» у сфері постачання зброї;
- запропонувати шляхи вдосконалення міжнародної посередницької діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС».

Об'єктом дослідження є міжнародна посередницька діяльність дилера у сфері постачання зброї та шляхи її вдосконалення.

Предметом дослідження є практичні рішення щодо вдосконалення міжнародної посередницької діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС».

Методи дослідження. Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теоретичні положення економічної науки та праці вчених-економістів в галузі міжнародної конкурентоспроможності підприємств. При написанні роботи використано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та синтезу, порівняльного, статистичного та економічного аналізу, економіко-математичні методи (регресія), PEST – аналіз, матриця БКГ. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office - Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження. Для написання роботи проаналізовано монографічна та наукова література, Інтернет-джерела, статистична інформація Державної служби статистики України та Міністерства економіки, внутрішня звітність ТОВ «Фенікс ЛЛС».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (23 найменування). Загальний обсяг роботи становить 87 сторінок. Основний зміст викладено на 72 сторінках. Робота містить 31 таблицю, 12 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретико- методичні засади дослідження міжнародної посередницької діяльності дилера у сфері постачання зброї» проводиться дослідження теоретичних основ міжнародної посередницької діяльності дилера у сфері постачання зброї, аналізується правове регулювання цієї діяльності та її специфічні особливості, розглядаються методи визначення показників імпоротної діяльності.

У другому розділі «Аналіз міжнародної посередницької діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС»» розраховуються показники фінансово-економічної діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС», здійснюється аналіз чинників, які впливають на імпорتنу діяльність підприємства, проаналізовано показники імпоротної діяльності підприємства.

У третьому розділі «Напрями удосконалення міжнародної посередницької діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС»» запропоновано заходи, що мають призвести до удосконалення імпоротної діяльності ТОВ «Фенікс ЛЛС», зокрема:

- організаційні заходи із удосконалення міжнародної посередницької діяльності дилера у сфері постачання зброї ТОВ «Фенікс ЛЛС»;
- удосконалення посередницької торговельної діяльності дилера у сфері постачання зброї ТОВ «Фенікс ЛЛС» за рахунок впровадження системи управління взаємовідносин з клієнтами.

ВИСНОВКИ

Використання посередників у торговельній діяльності є необхідним у сучасних умовах. Так, коли ринок заповнений конкуруючими товарами – дуже часто вигідним варіантом є передати можливість розподіляти товари споживачам іншим компаніям – торговельним посередникам. Для виробника це проявляється у відсутності необхідності витрат на маркетингову діяльність, як наслідок – зменшується вартість одиниці товару і збільшуються прибутки, виробник концентрує зусилля лише на виробництві товару. Особливо важливо це у міжнародній торгівлі, оскільки посередник знає «свого» споживача краще, ніж закордонна компанія - виробник.

Українське законодавство у сфері міжнародної торгівлі зброєю цілком відповідає вимогам міжнародного права, а саме п'ятьом основним джерелам права у цій галузі:

- Конвенція проти організованої злочинності;
- Протокол з вогнепальної зброї;
- Договір про торгівлю зброєю;
- Програма дій ООН з відстежування і викорінення незаконної торгівлі стрілецькою зброєю та легким озброєнням;
- Міжнародний інструмент з відстежування.

Згідно з українським законодавством, ввезення мисливської та спортивної вогнепальної зброї не заборонене, проте для такої діяльності необхідно отримати відповідний дозвіл у підрозділі з контролю за обігом зброї та дозвільної системи центрального органу управління Національної поліції України. Що ж до торгівлі нею, то згідно із пунктом 11 статті 7 ЗУ «Про ліцензування видів господарської діяльності», для продажу вогнепальної «цивільної» зброї необхідно отримати дозвіл від дозвільної системи Національної Поліції України за наявності сертифіката відповідності параметрам «дозволеної» цивільним зброї.

Аналіз каналів розподілу є невід'ємною складовою маркетингової діяльності, а тому оцінка ефективності їх функціонування є важливою як для компанії-виробника (наприклад, для того, щоб порівнювати різних посередників і співпрацювати із найуспішнішими), так і для самої компанії-посередника (з метою аналізу і вдосконалення своєї діяльності, порівняння її із ефективністю конкурентів). З цією метою розроблено багато методів аналізу такої діяльності, деякі з них були наведені нами.

У сфері міжнародної торгівлі спортивною та мисливською зброєю, товар є масовим і не дуже складним технічно, а тому для цієї галузі доволі ефективно можна застосовувати якраз непрямий метод торгівлі, тобто через посередника. Наприклад, дилера, тобто посередника що діє від свого імені та за свій рахунок.

Компанія ТОВ «Фенікс ЛЛС» є дилером у сфері постачання вогнепальної мисливської та спортивної зброї і входить до групи компаній «STVOL».

Нам був досліджений фінансовий стан ТОВ «Фенікс ЛЛС» і з аналізу за 2018-2020 рр. бачимо, що хоч більшість показників мають негативну тенденцію, все ж вони відповідають нормативним показникам. Варто відмітити, що основна проблема даного підприємства у тому, що більша частина його оборотних коштів виявилася «замороженою» у дебіторський заборгованості. І з року в рік дана ситуація лише погіршується. Це обмежує діяльність компанії та сповільнює її комерційний цикл.

Із аналізу чинників, що пливають на торгівлю бачимо, що міжнародна торгівля зброєю дуже відчутно реагує на показники макро-, мезо- та мікрорівня. Щоб в цьому переконатися достатньо поглянути на динаміку торгівлі з 2011 по 2020 роки. Ми побачимо, що у 2013 (посилення соціальної напруженості), 2014 (початок війни на сході) та 2018 (введення воєнного стану) роках найбільших обсягів продажів досягала продукція турецьких, американських та фінських виробників. Причиною тому стала придатність зброї цих виробників до самозахисту та точної стрільби. У той час, виробники суто класичної мисливської зброї отримують найбільші продажі у проміжках між цими роками.

Провівши аналіз результатів діяльності компанії, нами були визначені наступні проблеми у функціонуванні ТОВ «Фенікс ЛЛС»:

- Велика дебіторська заборгованість (складає 36% від суми усіх оборотних активів);
- Повільна реакція на зміну попиту (від моменту замовлення до отримання партії може пройти рік);
- Несприйняття нашої країни як серйозного покупця деякими країнами-експортерами (партія, яку замовляє компанія відрізняється від того, що приходить по факту);
- Незацікавленість у тому, що привезли (товар осідає на роки на полицях магазинів).

З метою вдосконалити міжнародну посередницьку діяльність компанії, нами запропоновані наступні заходи щодо вдосконалення діяльності компанії:

- Поліпшення маркетингової діяльності підприємства (створення маркетингового відділу компанії);
- Введення у роботу CRM – системи;

- Оптимізація асортименту за допомоги використання інструменту - матриці БКГ;
- Заходи з покращення бізнес – іміджу компанії.

Так, за умови чітко організованої маркетингової діяльності керівництво підприємства зможе отримувати необхідні дані для розробки комплексу заходів, що підвищують ефективність роботи підприємства. Окрім того, такі заходи будуть скоординовані і інтегровані в єдину систему заради підвищення їх ефекту із меншими затратами.

Введення в роботу CRM - системи матиме як наслідок допоможе більш ефективно збирати інформацію для аналізу маркетингового середовища, а як наслідок - прогнозувати попит та проводити закупівлі тих товарів або товарних груп, у яких реально зацікавлені споживачі, виходячи із статистичної інформації.

Використання матриці БКГ для оптимізації інструменту допоможе побудувати товарну стратегію компанії виходячи із статистичної інформації, що у результаті допоможе ефективніше використовувати кошти компанії – закуповувати більше товарів, у яких споживач реально зацікавлений і не використовувати для «собак» - груп товарів, які майже не купуються, а лише «заморожують» у собі гроші компанії.

Щодо поліпшення бізнес-іміджу, то для компанії рекомендовано:

- Спрямувати зусилля на обов'язкове виконання взятих на себе договірних зобов'язань та контролювати виконання обов'язків іноземними контрагентами, не давати можливості вести угоди безвідповідально;
- Приймати участь у спеціалізованих міжнародних виставках, проводити презентації новинок із їх тестуванням охочими;
- Допомога в організації і участь у якості спонсора при організації стрілецьких змагань, в організації навчального процесу співробітників та службовців силових структур
- Зйомка і поширення за допомоги мережі Інтернет цікавих оглядів моделей зброї, що завозяться.

Такі заходи окрім ознайомлення потенційних споживачів із новинками ще і покращать імідж як у очах споживачів, так – і компаній – постачальників. А збір передзамовлень на таких заходах – ще й збільшить обсяги замовлень.

Перелічені вище заходи мають вирішити найістотніші проблеми у функціонуванні підприємства: починаючи від замовлення і до продажу його кінцевому споживачу.

АНОТАЦІЯ

Леженцев І.В., Удосконалення міжнародної посередницької діяльності дилера у сфері постачання зброї (На прикладі ТОВ «Фенікс ЛЛС»).

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності

292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародна економіка». - Одеський національний економічний університет. - Одеса, 2021 р.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є міжнародна посередницька діяльність дилера у сфері постачання зброї та шляхи її вдосконалення.

У роботі розглядаються теоретичні аспекти торговельно-посередницької діяльності, визначається вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на міжнародну торговельну діяльність підприємства та методи її оцінки.

Проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Фенікс ЛЛС», виявлено внутрішні та зовнішні чинники, які перешкоджають успішнішому функціонуванню підприємства.

Запропоновано напрями вдосконалення міжнародної торговельно-посередницької діяльності підприємства, розроблено заходи щодо оптимізації асортименту товарної продукції.

Ключові слова: міжнародна торговельно-посередницька діяльність, дилер, імпорт, збут, торгівля зброєю, матриця БКГ, «Фенікс ЛЛС».

ANNOTATION

Liezhentsev I.V, Improving the international intermediary activities of the dealer in the field of arms supply (On the example of LLC "Phoenix LLS").

Qualifying work for a bachelor's degree in the specialty 292 "International Economic Relations" under the educational program "International Economics". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2021

The bachelor's thesis consists of three sections. The object of the study is the international trade and intermediary activities of «Phoenix LLS» LLC and the process of its improvement.

The theoretical aspects of trade and intermediary activity are considered in the work, the influence of internal and external environment on the international trade activity of the enterprise and methods of its estimation are defined.

The foreign economic activity of «Phoenix LLS» LLC is analyzed, the internal and external factors that hinder the successful functioning of the enterprise are revealed.

The directions of improvement of the international trade and intermediary activity of the enterprise are offered, measures on optimization of assortment of marketable production are developed.

Key words: international trade and intermediary activity, dealer, import, sale, arms trade, BCG matrix, Phoenix LLS.