

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

Кафедра міжнародних економічних відносин

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____ Уханова І.О.

(підпис)

«___» _____ 2024р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини»

на тему: **«УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ
ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ (НА ПРИКЛАДІ
ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД «ОДЕСКАБЕЛЬ»»)**

Виконавець: студентка ФМЕ, гр. 43

Назаренко Єва Денисівна _____

(підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доцент

Заєць Микола Артемович _____

(підпис)

АНОТАЦІЯ

Назаренко Є.Д., «Удосконалення експортних операцій підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості в умовах воєнного часу (на прикладі ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»»).

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024 р.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є експортні операції ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

У роботі визначено поняття та особливості експорту промислового підприємства, узагальнено чинники впливу на експорт підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості, а також досліджено методи та показники аналізу експорту промислового підприємства.

Надано характеристику ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» як суб'єкта експорту, проведено аналіз експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель», здійснено аналіз чинників впливу на експорт ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Запропоновано заходи з удосконалення експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» в умовах воєнного часу.

Ключові слова: експорт, кабельно-провідникова промисловість, сертифікація ЄС, тенденції кабельної промисловості, офшорна енергетика.

ANNOTATION

Nazarenko Ye.D., "Improvement of export operations of enterprises in the field of cable and conductor industry in wartime conditions (on the example of PJSC "Odeska Cable Plant "Odeskabel")".

Qualifying work for the bachelor's degree in specialty 292 "International Economic Relations" under the educational program "International Economic Relations". - Odessa National Economic University. - Odessa, 2024.

The bachelor's qualification work consists of three sections. The object of the study is the export operations of PJSC "Odeska cable factory "Odeskabel".

The work defines the concepts and features of the export of an industrial enterprise, summarizes the factors influencing the export of an enterprise in the field of cable and wire industry, and also investigates the methods and indicators of the analysis of the export of an industrial enterprise.

The characteristics of PJSC "Odeska cable plant "Odeskabel" as an export subject were provided, an analysis of export operations of PJSC "Odeska cable plant "Odeskabel" was carried out, an analysis of factors affecting the export of PJSC "Odeska cable plant "Odeskabel" was carried out.

Measures to improve export operations of PJSC "Odeska cable plant "Odeskabel" in wartime conditions are proposed.

Keywords: export, cable industry, EU certification, cable industry trends, offshore energy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	7
1.1 Поняття та особливості експорту промислового підприємства.....	7
1.2 Чинники впливу на експорт підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості.....	11
1.3 Методи та показники дослідження експорту промислового підприємства.....	17
Висновки до розділу 1.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПАТ “ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД” “ОДЕСКАБЕЛЬ” В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ.....	22
2.1 Характеристика ПАТ “Одеський кабельний завод “Одескабель” як суб’єкта експорту.....	22
2.2 Аналіз експортних операцій ПАТ “Одеський кабельний завод “Одескабель”.....	29
2.3 Аналіз чинників впливу на експорт ПАТ “Одеський кабельний завод “Одескабель”.....	36
Висновки до розділу 2.....	46
РОЗДІЛ 3 ЗАХОДИ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПАТ “ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД “ОДЕСКАБЕЛЬ” В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ.....	49
3.1 Заходи з адаптації експортних операцій ПАТ “Одеський кабельний завод “Одескабель” до умов, викликаних воєнним часом.....	49
3.2 Перспективні напрямки диференціації експорту в умовах воєнного часу.....	55
Висновки до розділу 3.....	61
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Експортна діяльність може забезпечити декілька корисних результатів як для країн, так і для компаній. На національному рівні теза про зростання за рахунок експорту визначила, що економіки можуть реалізувати накопичені валютні резерви, спостерігати зростання попиту на робочі місця з боку ринку праці та насолоджуватися побічними ефектами суспільного процвітання. Додаткові переваги також можна досягти на рівні підприємства у формі покращення інновацій та продуктивності, розвитку управлінських навичок та кращого використання ресурсного потенціалу. Як наслідок цих сприятливих зовнішніх ефектів, ефективне управління експортом має вирішальне значення для розвитку конкурентоспроможності фірми та економічної діяльності на макrorівні.

Кабельно-провідникова промисловість має вагомий вплив на економічне зростання та функціонування всіх сфер життєдіяльності країни, оскільки сьогодні важко уявити сферу, у якій не використовується кабельно-провідникова продукція. Без кабелів та проводів неможливо здійснювати автоматизацію виробництва і впроваджувати інновації на підприємствах, тому це вид промисловості сприяє технічному прогресу. Для України кабельно-провідникова галузь є однією з тих, що забезпечують експорт продукції з високою доданою вартістю, тому питання удосконалення експортних операцій підприємств кабельно-провідникової галузі набувають особливої актуальності під час війни.

Дослідження розвитку кабельної промисловості у світі, міжнародного ринку товарів кабельно-провідникової промисловості та розвитком цієї галузі України є предметом уваги великої кількості аналітиків та вчених, серед яких аналітики Міжнародної компанії CRU [1], Куреда Н.М. [2], Кіпреос С. [3], Учіда М. [4], Бундіцакулшай П. [5] тощо.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження експортних операцій підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості в умовах воєнного часу та формування заходів з їх удосконалення.

Для досягнення мети дослідження вирішено наступні **завдання**:

- дослідити поняття та особливості експорту промислового підприємства;
- узагальнити чинники впливу на експорт підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості;
- дослідити методи та показники дослідження експорту промислового підприємства;
- надати характеристику ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» як суб'єкта експорту;
- провести аналіз експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»;
- здійснити аналіз чинників впливу на експорт ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»;
- запропонувати заходи з удосконалення експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Об'єктом дослідження є експортні операції ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Предмет дослідження полягає формуванні теоретичних підходів та практичних пропозицій для удосконаленні експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: діалектичний метод для дослідження економічних явищ та процесів, методи структурно-логічного аналізу для побудови та розробки структури роботи, статистичні методи для аналізу діяльності підприємства; SWOT-аналіз для ідентифікації сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз.

Інформаційною базою дослідження у кваліфікаційній роботі стали закони та інші нормативно-правові акти України, монографічна література, наукові статті, публічна інформація у інтернет-джерелах, офіційна звітність та внутрішня фінансова звітність ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (31 найменування). Загальний обсяг роботи становить 67 сторінок. Основний зміст викладено на 65 сторінках. Робота містить 13 таблиць, 17 рисунків.

Основні положення дослідження викладено у публікації:

Nazarenko Ye. D. ANALYSIS OF EXPORT OPERATIONS OF PJSC "ODESKABEL". Електронний збірник наукових студентських робіт студентської конференції «Минуле, сучасне, майбутнє», 10 квітня 2024 р., Одеса, ОНЕУ, випуск 14 (у друці).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1 Поняття та особливості експорту промислового підприємства

Експорт є ключовим елементом діяльності промислового підприємства, який визначається в цілому як процес продажу товарів та послуг за межами національного ринку. Якщо говорити більше детально, то за різними джерелами зустрічаються різні трактування поняття «експорт». Так, наприклад, економічний словник визначає експорт як процес продажу товарів та послуг з однієї країни до іншої з метою отримання прибутку та розширення бізнесу. Цей процес може включати продаж фізичних товарів, надання послуг або виконання робіт за кордоном. О. Череп та О. Ортинська [6] зазначають, що експортна діяльність підприємств є узгодженою послідовністю виконання конкретних етапів виходу підприємства на зовнішній ринок. Закон України «Про зовнішньо-економічну діяльність» визначає експорт товарів як продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [7]. Н. Тюріна та Н. Кравацька [8] визначають, що експорт – це реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. Макагон Ю.В. визначає, що експортна операція – це процедура продажу з метою перетину кордону до країни контрагента продукції підприємства-експортера [9].

Об'єктом дослідження є само промислове підприємство, тому слід відзначити особливості такого експорту (Рис. 1.1).

1. Висока конкуренція:

- Промислові підприємства зустрічаються зі значною конкуренцією на міжнародному ринку, що вимагає інноваційних рішень та високої якості продукції для збільшення конкурентоспроможності.

2. Логістичні виклики:

- Експорт промислової продукції може включати складні логістичні процеси, такі як транспортування великих об'ємів товарів через міжнародні кордони та дотримання міжнародних торговельних правил.

3. Управління валютними ризиками:

- Експорт зазнає валютних коливань, що може вплинути на прибуток підприємства. Управління цими ризиками є важливою складовою успішної експортної стратегії.

4. Розвиток міжнародних ринків:

- Для успішного експорту промислове підприємство повинне активно розвивати та підтримувати міжнародні ринки збуту, шукаючи нових партнерів та впроваджуючи маркетингові стратегії.

Рис. 1.1. Особливості експорту промислового підприємства

Джерело: складено за [10]

Існує декілька способів здійснення експортної операції, наприклад (Рис 1.2):

Способи здійснення експорту



- ☐ відкриття представництва за кордоном
- ☐ участь у міжнародних виставках та ярмарках
- ☐ прямий експорт
- ☐ експорт через посередників
- ☐ франчайзинг
- ☐ заключення угод на виробництво
- ☐ експортне брокерство

Рис. 1.2. Способи здійснення експорту

Джерело: складено за [11]

Розглянемо визначені способи більш детально [11].

1. Відкриття представництв за кордоном: Промислові підприємства можуть відкривати свої представництва за кордоном для забезпечення присутності на міжнародному ринку та підтримки клієнтів.
2. Участь у міжнародних виставках та ярмарках: Підприємства можуть брати участь у міжнародних виставках та ярмарках для презентації своєї продукції та залучення нових клієнтів.
3. Прямий експорт: Цей спосіб передбачає продаж товарі або послуг безпосередньо з виробника на зовнішні ринки. Підприємство встановлює контакти з потенційними клієнтами або дистриб'юторами за кордоном та укладає угоди без посередництва посередників. Прямий експорт дозволяє зберегти більшу частину прибутку та контролювати процес продажу.
4. Експорт через посередників (трейдерів, дистриб'юторів): Підприємство може скористатися послугами посередників, які мають вже встановлені зв'язки на зовнішніх ринках. Ці посередники можуть бути трейдерами або дистриб'юторами, які беруть на себе відповідальність за збут товарів або послуг за кордоном за певну комісію.
5. Франчайзинг: Цей метод полягає у наданні права використовувати торгову марку та бізнес-модель підприємства іншій компанії за кордоном. Франчайзинг дозволяє підприємству розширювати свою присутність на зовнішніх ринках, передавши частину відповідальності за збут іншим фірмам.
6. Заключення договорів на виробництво: Підприємство може укладати угоди з іноземними партнерами на спільне виробництво товарів або послуг у країні замовника. Цей метод дозволяє зменшити логістичні витрати та митні обов'язки, а також наблизитися до споживача за кордоном.
7. Експортні брокери: Це професійні посередники, які надають послуги з підбору партнерів та укладання угод на зовнішніх ринках. Експортні брокери допомагають підприємствам знаходити нові ринки та знижувати ризики експорту.

Ці способи можуть бути використані окремо або комбінуватися для забезпечення ефективного та успішного здійснення експортних операцій промислового підприємства. Кожен з них має свої переваги та недоліки, які варто враховувати при виборі стратегії експорту.

Підходи до експорту можуть відрізнятися залежно від компанії, але уявлення про те, як компанія хотіла б розпочати експорт, є необхідним. Компанії можуть мати широкий спектр участі у своєму експортному успіху. Деякі компанії можуть навіть не знати, що їх товари експортуються, тоді як інші використовують прямий підхід до міжнародних продажів. Винагорода від експорту може бути значною, але немає жодних гарантій. Один або комбінація підходів, описаних нижче, може допомогти реалізації експортного потенціалу компанії [12].

Непрямий експорт є підходом, заснованим на неутручанні, який практично не вимагає участі компанії, яка виробляє товари. І тут компанія-виробник товару може навіть не знати, що її продукція йде експорт. Вона не отримує фінансових вигід, ризиків чи присутності на світовому ринку, пов'язаних із цією тактикою пасивного експорту.

Існує два типи непрямого експорту. Перший - це пасивне виконання внутрішніх замовлень для інших покупців, які зрештою експортують продукцію. Інший працює з міжнародними покупцями, які представляють закордонний ринок або кінцевих користувачів для виконання конкретних замовлень.

Прямий експортний підхід полягає в тому, що компанія залучає компанію з управління експортом (ЕМС) або експортно-торгівельну компанію (ЕТС) для управління своїм експортним бізнесом. ЕМС або ЕТС є експертами в галузі експорту і можуть надати доступ до ринку та торгових контактів, а також до багатьох інших ресурсів. Завдяки такому підходу компанія зберігає більший контроль над продуктом та його рухом. Наявність контролю над процесом означає, що компанія може краще контролювати, куди йде її

продукція, прогнозувати запаси та виходити на міжнародні ринки як виробник. ЕМС або ЕТС візьмуть на себе більшу частину документації та деякі ризики, пов'язані з глобальним експортом. Рекомендується звернути увагу на контракти з ЕМС і ЕТС, щоб переконатися, що ролі вказані [13].

Найпряміший підхід до експорту — залишити логістику, збирання платежів та оформлення документів усередині компанії. Довгострокові прямі експортери зберігають контроль за всім процесом. Вони можуть встановлювати зв'язки з міжнародними покупцями, мати чітке уявлення про світові ринки та розширюватись за бажанням.

Основні фактори, які слід враховувати під час вибору підходу до експорту полягають у наступному (Рис. 1.3):

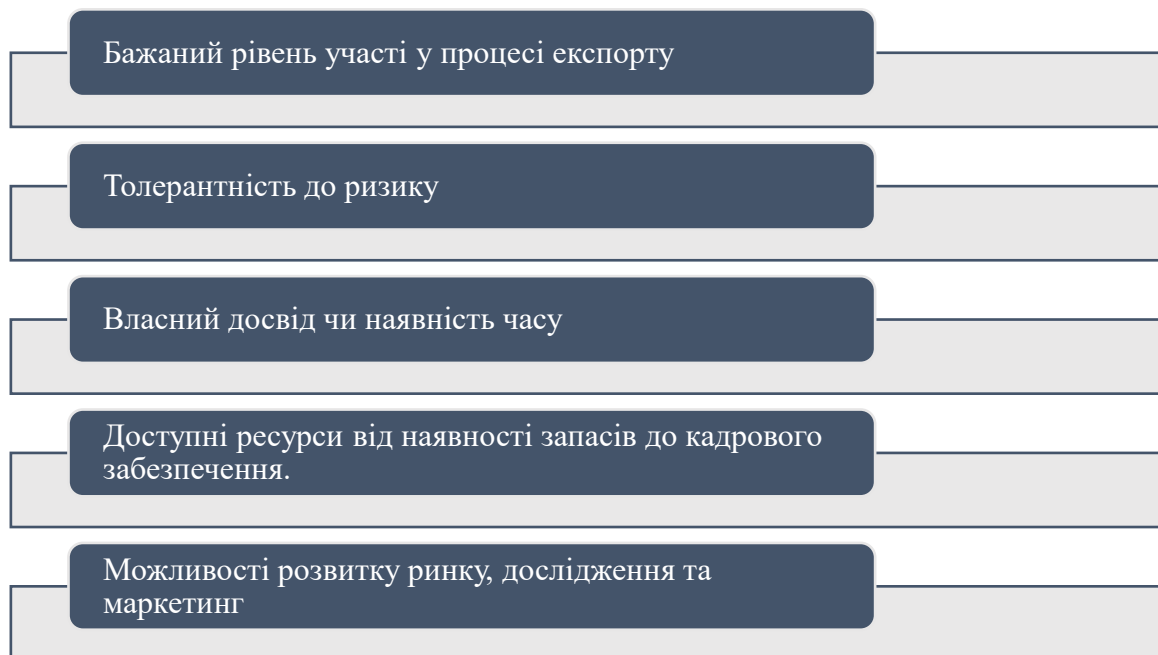


Рис. 1.3. Основні фактори вибору підходу до експорту

Джерело: складено за [13]

Щойно буде визначено, наскільки компанія має брати участь у експортному процесі, необхідно зробити кілька кроків уперед. Непрямий експорт — чудовий підхід для компаній, які не мають персоналу або ресурсів для просування експорту. При використанні підходу непрямого експорту немає

потреби у більшому вкладі компанії. Для компаній, які використовують активний підхід через ЕМС або ЕТС, пошук цих компаній стане наступним кроком. Слід враховувати проведення деяких досліджень та зустрічей з цими експертами для визначення рівня контролю чи участі, послуг, які вони пропонують, та цілей компаній.

На початковому етапі прямий експорт може виявитися складним завданням, і деякі компанії вважають за краще використовувати ЕМС або ЕТС для більших чи складніших експортних ринків, одночасно обробляючи навколишні експортні товари безпосередньо. Таке поєднання може допомогти компаніям освоїтися з прямим експортом, оскільки згодом вони набудуть більше знань. Прямі експортери беруть він все: від дослідження ринку, логістики, розподілу і збору платежів. Багато прямих експортерів працюють через канали продажу або розподілу на конкретних ринках.

1.2. Чинники впливу на експорт підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості

Експорт підприємств галузі кабельно-провідникової промисловості залежить від різних чинників, що включають економічні, політичні, технологічні та соціокультурні аспекти. Далі буде розглянуто ці чинники, а також тенденції розвитку світової торгівлі кабельно-провідниковою продукцією [14]:

1. Економічні фактори:

- **Стан економіки країни:** Економічна стабільність та рівень розвитку країни-експортера впливають на попит кабельно-провідникову продукцію.
- **Валютні коливання:** Зміни в обмінних курсах можуть впливати на конкурентоспроможність експортної продукції.
- **Потенційні тарифні бар'єри:** Високі тарифи на ввезення кабельно-провідникової продукції можуть ускладнити доступ до зовнішніх ринків.

2. Політичні фактори:

- Торгові угоди та міжнародні відносини: Політичні зміни та відносини між країнами можуть впливати на торгові зв'язки та експортні можливості підприємств.
- Тарифи та нетарифні обмеження: Введення та зняття тарифів, а також інші торгові обмеження можуть впливати на експортні операції.

3. Технологічні фактори:

- Інновації та розвиток технологій: Впровадження новітніх технологій може підвищити конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках.
- Якість та стандартизація: Відповідність міжнародним стандартам якості є важливим фактором успіху на міжнародних ринках.

4. Соціокультурні фактори:

- Попит на специфічні продукти: Культурні та соціальні вподобання країн можуть впливати на попит на певні види кабельно-провідникової продукції.
- Соціальні та екологічні стандарти: Дотримання вимог щодо соціальної відповідальності та екологічних стандартів може бути важливим для успішного експорту.

Тенденції розвитку світової торгівлі кабельно-провідниковою продукцією включають наступні ключові аспекти (Рис. 1.4):

1. Зростання попиту на електроенергію та технологічні зміни
2. Розширення телекомунікаційної інфраструктури
3. Зростання використання відновлювальних джерел енергії
4. Глобальні інфраструктурні проекти
5. Глобалізація виробництва та логістики

Рис. 1.4. Тенденції розвитку світової торгівлі кабельно-провідниковою продукцією

Джерело: складено за [15]

Розглянемо більш детально визначені тенденції [15].

1. Зростання попиту на електроенергію та технологічні зміни: Поступове зростання використання електроенергії в різних галузях, таких як електромобілі, відновлювана енергія та інші сектори, стимулює попит на кабельно-провідникову продукцію. Також розвиток нових технологій, таких як штучний інтелект, Інтернет речей (IoT) та автоматизація, потребує більшої кількості кабелів для забезпечення передачі даних та електроенергії.
2. Розширення телекомунікаційної інфраструктури: Зростання популярності мобільних пристроїв, швидкісного Інтернету та інших технологій зв'язку стимулює розвиток телекомунікаційної інфраструктури. Це призводить до збільшення попиту на кабельно-провідникові вироби для будівництва та розширення мереж передачі даних.
3. Зростання використання відновлювальних джерел енергії: Підвищений інтерес до екологічних аспектів та зростання популярності відновлювальних джерел енергії, таких як сонячна та вітрова енергія, стимулює попит на спеціалізовані кабельно-провідникові системи для підключення до альтернативних джерел енергії.
4. Глобальні інфраструктурні проекти: Розвиток глобальних інфраструктурних проектів, таких як будівництво магістральних ліній передачі електроенергії, морських кабельних систем та інші ініціативи, створює попит на кабельно-провідникові вироби для великих проектів та інфраструктурного розвитку.
5. Глобалізація виробництва та логістики: Зростаюча глобалізація виробництва та логістики сприяє розвитку міжнародної торгівлі кабельно-провідниковою продукцією. Це означає, що більше компаній здійснюють експорт та імпорт кабельно-провідникової продукції для задоволення попиту та оптимізації виробничих процесів.

Тенденції розвитку світової торгівлі кабельно-провідниковою продукцією свідчать про значний потенціал росту галузі. Зростання попиту на

кабельно-провідникові вироби у зв'язку з розвитком технологій, експансією телекомунікаційної інфраструктури, зацікавленістю у використанні відновлювальних джерел енергії та глобальними інфраструктурними проектами створює сприятливі умови для розвитку бізнесу у цій сфері.

Ринок кабелів і проводів, який є основою глобальної електричної та телекомунікаційної інфраструктури, є динамічним сектором, який постійно розвивається. Світовий ринок проводів і кабелів оцінюється в приголомшливі 228,42 мільярда доларів США в 2024 році, і очікується, що він досягне 298,53 мільярда доларів США до 2029 року, що відображає здоровий CAGR (сукупний річний темп зростання) у 5,5%. Це зростання зумовлене кількома факторами, зокрема (Рис. 1.5):

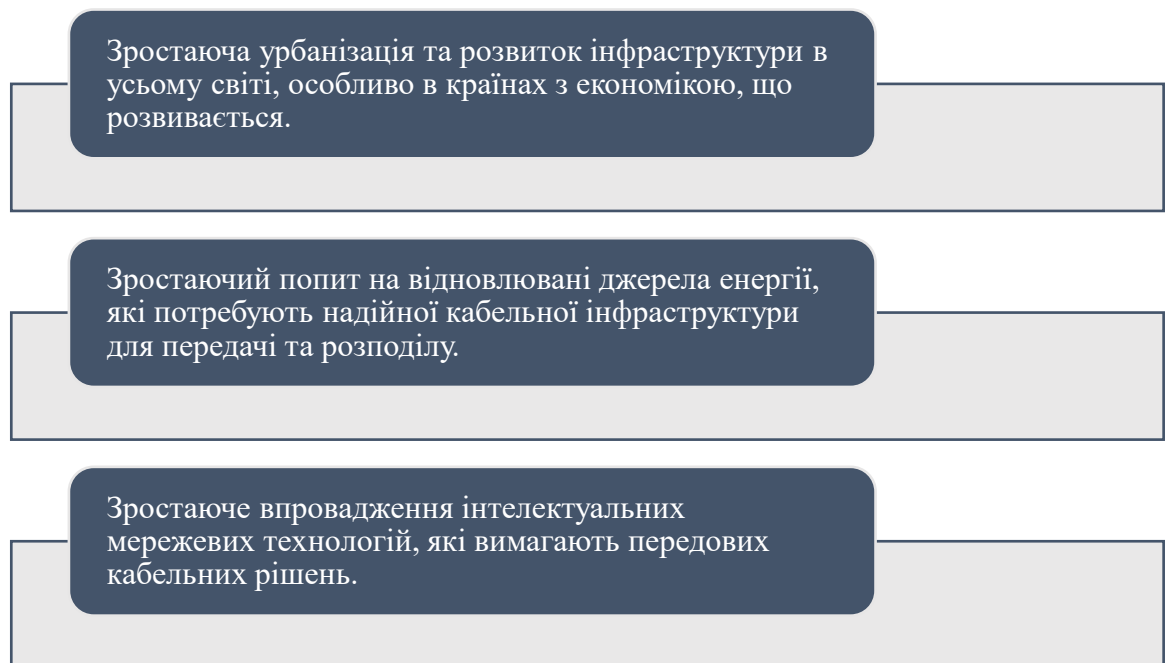


Рис. 1.5. Фактори зростання світового ринку кабелів та проводів

Джерело: складено за [16]

Ринок кабелів і проводів забезпечує широкий спектр застосувань, а окремі сегменти пропонують вигідні можливості [17]:

- Ринок силового кабелю: цей сегмент є важливою частиною мереж передачі та розподілу електроенергії. Ключовими рушійними факторами є

зростання інтеграції відновлюваної енергетики та проектів модернізації мереж.

- Ринок комунікаційного кабелю: через постійно зростаючий попит на передачу даних, підключення до Інтернету та високошвидкісні широкосмугові послуги, цей сегмент переживає значне зростання.
- Ринок кабельного телебачення в Індії: Хоча традиційне кабельне телебачення може зіткнутися з труднощами через поточкові послуги на розвинених ринках, Індія представляє унікальний випадок. Очікується, що з огляду на великий, недостатньо проникнутий ринок, кабельне телебачення буде свідчити про постійне зростання в найближчі роки.
- Ринок підводного кабелю: з'єднуючи континенти та створюючи глобальні комунікаційні мережі, ринок підводного кабелю пропонує значний потенціал зростання завдяки зростанню інтернет-трафіку та розширенню центрів обробки даних.
- Ринок матеріалів для проводів і кабелів: вибір таких матеріалів, як мідь, алюміній і волоконна оптика, значно впливає на якість і вартість кабелю. Розуміння ринкових тенденцій у цих матеріалах має вирішальне значення для прийняття обґрунтованих рішень.

Промислові підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості мають можливості розширювати свої експортні операції, пристосовуючи свою продукцію до потреб міжнародних ринків та забезпечуючи високу якість та інноваційні рішення. При цьому важливо враховувати економічні, політичні, технологічні та соціокультурні чинники, що впливають на торгівлю, та активно адаптуватися до змін ринку.

Загалом, розвиток світової торгівлі кабельно-провідниковою продукцією відкриває нові можливості для підприємств у цій галузі, проте успішне використання цих можливостей вимагає стратегічного підходу, інновацій та гнучкості в реагуванні на зміни в глобальному економічному середовищі.

1.3. Методи та показники дослідження експорту промислового підприємства

Дослідження експорту промислового підприємства є складним процесом, що вимагає комплексного підходу та використання різних методів і показників для аналізу. Нижче розглянемо докладно різні аспекти, які можуть бути використані для дослідження експортної діяльності підприємства. Дослідження експорту може проводитися за допомогою різних підходів, які допомагають зрозуміти і аналізувати різні аспекти експортної діяльності підприємства.

Ось декілька основних підходів до дослідження експорту (Рис. 1.6):

1. Статистичний підхід:

- Використання статистичних даних для аналізу та вимірювання обсягів, тенденцій та динаміки експорту. Це включає аналіз експортних звітів, статистики торгівлі та інших економічних показників.

2. Маркетинговий підхід:

- Вивчення споживчого попиту, конкурентного середовища та потенційних ринків для розробки стратегій експорту. Цей підхід дозволяє зорієнтувати експортну діяльність на потреби цільових аудиторій.

3. Фінансовий підхід:

- Оцінка фінансових аспектів експортної діяльності, таких як витрати на експорт, прибутковість та ризики. Цей підхід допомагає визначити ефективність та доцільність експортних операцій.

4. Стратегічний підхід:

- Розробка стратегії експорту, включаючи вибір цільових ринків, позиціонування продукції та вибір оптимальних каналів збуту. Цей підхід спрямований на досягнення довгострокових цілей та конкурентних переваг.

Інноваційний підхід:

- Використання новаторських підходів та технологій для розвитку та підтримки експортної діяльності. Цей підхід допомагає підприємству виходити на нові ринки та забезпечувати конкурентні переваги.

Рис. 1.6. Основні підходи до дослідження експорту

Джерело: складено за [18]

Ці підходи можуть бути використані окремо або комбінуватися залежно від конкретних цілей, потреб та можливостей підприємства. Комплексне застосування різних підходів дозволяє отримати більш повний та об'єктивний образ експортної діяльності підприємства, що сприяє прийняттю обґрунтованих стратегічних рішень і досягненню успіху на міжнародних ринках.

Для дослідження експорту промислового підприємства можна використовувати різні методи, які дозволяють отримати різноманітну інформацію та аналізувати різні аспекти експортної діяльності. Ось деякі з найпоширеніших методів (Рис. 1.7):



Рис. 1.7. Методи дослідження експорту промислового підприємства
Джерело: складено за [19]

Розглянемо більш детально сутність кожного із визначених методів [19].

1. Аналіз статистичних даних: Використання офіційних статистичних даних, таких як експортні звіти та дані торгівлі, для вивчення обсягів експорту, його динаміки та структури за різними періодами часу.

2. Опитування та інтерв'ю: Проведення опитувань серед клієнтів, партнерів, або експортерів з метою збору інформації про їхній досвід, вимоги, потреби та переваги.
3. Маркетингові дослідження: Вивчення споживчого попиту, конкурентного середовища та потенційних ринків з використанням методів маркетингових досліджень, таких як аналіз SWOT, аналіз PESTEL та інші.
4. Фінансовий аналіз: Оцінка фінансових аспектів експортної діяльності, таких як прибутковість, витрати, ризики та ефективність використання ресурсів.
5. Аналіз конкурентів: Вивчення конкурентів на зовнішніх ринках, їхніх продуктів, стратегій та переваг з метою розробки ефективності стратегій конкурентного позиціонування.
6. Оцінка торговельних бар'єрів: Аналіз перешкод та обмежень, які можуть впливати на експортну діяльність, таких як митні тарифи, технічні стандарти, сертифікація та інші нормативні аспекти.
7. Експертні оцінки: Залучення експертів з різних галузей для отримання консультацій та оцінки ризиків, можливостей та потенційних шляхів розвитку експортної діяльності.

Показники дослідження експорту відображають ключові аспекти експортної діяльності підприємства і дозволяють оцінити її ефективність та конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Ось деякі основні показники [20]:

1. Обсяг експорту: Кількість товарів або послуг, що експортуються за певний період часу.
2. Географічна структура експорту: Розподіл експорту за країнами та регіонами.
3. Динаміка експорту: Зміни обсягів експорту від періоду до періоду.
4. Експортні ціни: Середні ціни на експортні товари або послуги.

5. Структура експортного портфеля: Розподіл експортної продукції за видами товарів або послуг.
6. Конкурентоспроможність: Оцінка здатності продукції конкурувати на міжнародних ринках.
7. Ринкові долі: Доля підприємства на зовнішніх ринках у порівнянні з іншими учасниками. Цей показник вказує на рівень конкурентоспроможності підприємства та його успіх на міжнародних ринках.
8. Кількість нових ринків: Кількість нових ринків, на які було введено продукцію підприємства за певний період. Цей показник свідчить про ефективність стратегії розвитку нових ринків та розширення географії експорту.

Підприємство може використовувати кілька підходів та методів одночасно для комплексного аналізу своєї експортної діяльності. Наприклад, воно може використовувати статистичний аналіз для вивчення динаміки експорту, SWOT-аналіз для визначення стратегічних напрямків розвитку, а порівняльний аналіз для оцінки конкурентоспроможності на різних ринках. Загалом, дослідження експорту промислового підприємства є складним процесом, який вимагає системного підходу та використання різних методів і показників для отримання об'єктивних інсайтів щодо ефективності експортної стратегії та можливостей її покращення.

Висновки до розділу 1

Отже, експорт – це реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. Підходи до експорту можуть відрізнятися залежно від компанії, але уявлення про те, як компанія хотіла б розпочати експорт, є необхідним. Непрямий експорт є підходом, заснованим на невтручанні, який практично не вимагає участі компанії, яка виробляє товари. Прямий експортний підхід полягає в тому, що компанія залучає компанію з управління експортом (ЕМС) або експортно-торгівельну компанію

(ЕТС) для управління своїм експортним бізнесом. ЕМС або ЕТС є експертами в галузі експорту і можуть надати доступ до ринку та торгових контактів, а також до багатьох інших ресурсів.

Ринок кабелів і проводів, який є основою глобальної електричної та телекомунікаційної інфраструктури, є динамічним сектором, який постійно розвивається. Світовий ринок проводів і кабелів оцінюється в приголомшливі 228,42 мільярда доларів США в 2024 році, і очікується, що він досягне 298,53 мільярда доларів США до 2029 року, що відображає здоровий CAGR (сукупний річний темп зростання) у 5,5%.

На основі вивчення теоретичних основ дослідження експортних операцій підприємств галузі кабельно-провідникової промисловості можна зробити висновок, що розуміння та аналіз різноманітних аспектів експортної діяльності є важливим для успішної міжнародної діяльності. Тільки комплексний підхід до дослідження експортних операцій дозволяє підприємствам забезпечити стійкий та успішний розвиток на зовнішніх ринках кабельно-провідникової промисловості.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД «ОДЕСКАБЕЛЬ» В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

2.1. Характеристика ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» як суб'єкта експорту

Завод «Одескабель» був заснований в 1949 році. За роки свого розвитку підприємство стало безумовним лідером з виробництва кабелів зв'язку в Україні і одним з провідних заводів з виробництва кабелів у країнах Східної Європи. Будучи спеціалістом по виробництву телекомунікаційних кабелів, Одеський кабельний завод освоїв і випускає широкий асортимент мідних і волоконно-оптичних кабелів зв'язку, радіочастотних, а також цифрових або LAN-кабелів на які є попит в останні десятиліття та номенклатура яких є найширшою в країнах ЄС. Крім цього, ПАТ «Одескабель» пропонує своїм споживачам силові кабелі, проводи й шнури різного призначення. Завод і нараз продовжує успішно розвиватися, освоювати нові напрямки і займає по ним лідируючі позиції. За останні роки підприємство запровадило ряд новацій, серед яких - виробництво нагрівальних кабелів, які є основою системи «тепла підлога» [21].

Загальна номенклатура заводу налічує на сьогоднішній день більше 10000 маркорозмірів. Пріоритетом у розвитку ПАТ «Одескабель» вже багато років є випуск високоякісної продукції при конкурентоздатних цінах, що стало запорукою привабливості підприємства на ринку. Основні споживачі продукції – телекомунікаційні компанії, приватні провайдери послуг доступу до інтернету, оператори кабельного телебачення та IPTV, підприємства вугільної, гірничо-збагачувальної, енергопостачальної галузі, посередницькі фірми.

На ПАТ «Одескабель» розроблена і впроваджена інтегрована система менеджменту, що включає в себе наступні системи: систему менеджменту

якості по ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001: 2015), систему екологічного управління по ДСТУ ISO 14001: 2015, систему управління безпекою та гігієною праці по ДСТУ OHSAS 18001:2010. Функціонування зазначених систем менеджменту підтверджено наявністю чинних сертифікатів, виданих національними і міжнародними акредитованими органами, які підтверджують, що на підприємстві створені, впроваджені, функціонують і постійно удосконалюються системи менеджменту, що дозволяє поліпшувати результати діяльності і забезпечувати основу стійкого розвитку підприємства [21].

Основними споживачами продукції «Одескабель» є компанії, що працюють в галузях телекомунікацій, енергетики, будівництва, машинобудування, гірничодобувної галузі і ряді інших галузей. В Україні споживачами продукції «Одескабель» є найбільші оператори зв'язку - «Укртелеком», «Vodafone», «Київстар», «Lifecell», «Інтертелеком», група компаній «Вега», атомні електростанції, залізниця, «Укренерго», «Укртранснафта», «Укртатнафта», «Нафтогаз», «Криворіжсталь» та інші. Для зручності клієнтів в 6 містах України створено мережу представництв заводу «Одескабель».

Не буде перебільшенням зауважити, що кабелі одеського заводу застосовуються по всій території України і багатьох країнах у всьому світі. Перелік об'єктів, при будівництві та реконструкції яких застосовувалися вироби ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель», налічує багато сотень одиниць. Надалі надано деякі з них:

Таблиця 2.1

Перелік об'єктів, при будівництві та реконструкції яких застосовувалися вироби ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»

Промислові об'єкти		
ДТЕК	найбільший приватний енергетичний холдинг України. Підприємства ДТЕК здійснюють видобуток вугілля і природного газу, виробляють електроенергію та постачають тепло- і електроенергію кінцевим споживачам	
ЄВРАЗ Україна	дочірня компанія Evraz plc (Evraz, Evraz Group) — міжнародна вертикально-інтегрована металургійна і гірничодобувна компанія з активами в США, Канаді, Чехії, Італії, Казахстані	
ПАТ «Запоріжсталь»	металургійний комбінат у Запоріжжі	
Запорізький титано-магнієвий комбінат	виробляє титанову продукцію	
АрселорМіттал Кривий Ріг (Криворізьсталь)	металургійний комбінат, найбільше металургійне підприємство України	
ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат»	найбільше підприємство в Україні з видобутку руди підземним способом	
«Євроформат»	група компаній, яка спеціалізується на виробництві продукції та наданні послуг для житлового та комерційного будівництва	
ПрАТ «ОТІС» (Україна)	Світовий лідер з виробництва та обслуговування ліфтів, ескалаторів та рухомих доріжок	
Енергогенеруючі об'єкти		

ПрАТ «Укргідрое нерго»	найбільша гідроенергуюча компанія на Україні	
Національн а атомна енергогене руюча компанія «Енергоато м»	Компанія є оператором усіх діючих атомних електростанцій України	
Проекти в нафтогазовій галузі		
АТ «Укргазвид обування» (УГД)	є найбільшою газодобувною компанією в Центральній і Східній Європі	
Термінальн а мережа «Укргаз»	постійно зростаюча система автомобільних газонаповнювальних компресорних станцій, що охоплює всю територію України	
Соціально-культурні об'єкти		
ТОВ «Міжнарод ний аеропорт Одеса»	аеропорт міста Одеси	
КП Київський метрополіт ен	швидкісна позавулична транспортна система метрополітену в Києві	
ТЕЛЕКОМ		
ПАТ «Укртелек ом»	приватна телекомунікаційна компанія, найбільший в країні оператор фіксованого зв'язку	
Київстар	мобільний оператор	
Vodafone Україна	провідний український мобільний оператор, який надає широкий спектр послуг, включаючи передачу даних за технологією 3G, мобільний голосовий зв'язок, обмін	

	повідомленнями, фіксований інтернет і мобільне телебачення	
TENET	одна з найбільших телекомунікаційних компаній України	

Джерело: авторська розробка

ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» відкрито для співпраці і гарантує стабільно високу якість, надійність і солідний строк служби виробів. Основоположні принципи діяльності підприємства – ретельно і точно в строк виконувати кожне замовлення.

Завод не тільки задовольняє потреби внутрішнього ринку країни в кабельній продукції, а й успішно її експортує. За 2018 рік експорт підприємства склав близько 32% від загального обсягу реалізації. Продукція «Одескабель» експортується в Німеччину, Італію, Іспанію, Чехію, Словаччину, Польщу та інші країни Центральної та Східної Європи, що підтверджує конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку [21].

ПАТ «Одескабель» є активним учасником основних об'єднань виробників кабельно-провідникової продукції:

- Української Асоціації «Укрелектрокабель»;
- Міжнародної Федерації виробників кабелю (ICF).

Така участь надає можливість «Одескабель» бути сучасним, інноваційним та високотехнологічним підприємством, відстежувати тенденції світового кабельного ринку і своєчасно на них реагувати.

Публічне акціонерне товариство «Одеський кабельний завод» «Одескабель» протягом багатьох років робить акцент на якості продукції, що випускається, і конкурентних цінах, модернізації і розширенні виробництва, висококваліфікованих кадрах та організації управління відповідно до світових стандартів. Такий вектор розвитку компанії дозволяє заводу за правом бути

лідером не тільки в своїй галузі, а й одним із зразкових підприємств всієї країни [21].

Одним із основних видів просування кабельно-провідникової продукції є комплекс заходів, спрямованих на формування позитивного іміджу заводу, частиною яких є організація участі заводу у виставках національного масштабу.

19 – 21 жовтня 2021 р. у Міжнародному Виставковому Центрі м. Київ завод взяв участь власним стендом у XIX Міжнародній спеціалізованій виставці «Енергетика у промисловості-2021».

У другому півріччі 2021 року продовжилося макетування нового зведеного україномовного Каталогу про продукцію заводу та продукцію за напрямками виробництва для просування на ринку. Було розміщено рекламно-інформаційні статті у спеціалізованих ЗМІ. Замовлено сувенірну продукцію, витриману в єдиному фірмовому стилі (щоденники, ручки, бейджі, фірмові листівки, пакети та ін.). Також були розроблені та реалізовані нові виставкові конструкції для запланованої виставки

Активно проводилася робота з просування ПАТ «Одескабель» та продукції в мережі Інтернет (сайти-довідники). Оновлено розділи електронного каталогу продукції на сайті у мультимовній версії.

Таблиця 2.2

Бюджет маркетингових заходів у 2021р.

№	Витрати	Сумма, грн.
1	Сувенірна продукція	330 196,20
2	Поліграфічна продукція	53 668,80
3	Обслуговування офіційного сайту	12 950,00
4	Участь у виставках	618 555,00
5	Інше	19 504,00
Всього		1 034 874,00

Джерело: складено за [22]

План маркетингу на 2022 р. представлений в табл. 2.3

Таблиця 2.3

Маркетингові заходи на 2022р.

№	Захід	Термін виконання	Відповідальний	Примітка про виконання
1.	Проведення анкетування споживачів кабельно-провідникової продукції: - Збір анкет від споживачів; - Складання висновків та рекомендацій.	31.12.2022 р.	Керівники відділів продажу	Виконано
2.	Складання плану продажу на поточний місяць	30 числа кожного місяця	Керівники відділів продажу	Виконано
3.	Проведення аналізу конкурентів: - збір та систематизація інформації; - складання звіту.	01.07.2022	Керівники відділів продажу	Виконано 30.06.2022
4.	Розробка заходів щодо підтримки іміджу компанії та просування продукції, що випускається: - замовлення сувенірної продукції із символікою підприємства; - Організація участі підприємства у виставках	31.12.2022 р.	Соколянський А.О.	Скасовано 15.08.2022 р. (Нарада з 15.08.2022 р.)

Джерело: складено за [22]

Проведена робота з просування продукції сприяє зміцненню на ринку іміджу ПАТ «Одескабель» як найбільшого виробника кабельно-провідникової продукції та формуванню впізнаваного споживачами фірмового стилю.

На початок поточного року «Одескабель» мав укладені, але ще не виконані договори на 179,26 млн грн. Найбільш перспективними, популярними на внутрішньому ринку та експортно-орієнтованими видами кабелю є LAN-кабелі для структурованих кабельних систем та кабелі для комп'ютерних мереж, ВОК, енергетичні кабелі сучасних конструкцій, секції та комплекти нагріву.

2.2. Аналіз експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»

Проаналізуємо експортні операції ПАТ «Одескабель» в 2020, 2021 та 2023 рр.

Таблиця 2.4

Аналіз експортних операцій ПАТ «Одескабель» за 2020 р., тис. грн.

	Волоконно-оптичний кабель	Телефонний кабель	ЛАН	Силовий кабель	Радіо-частотний кабель	Інші	Всього
рф	15196	100	258635	0	0	0	273931
Беларусь	0	0	13782	0	0	0	13782
Молдова	59556	11580	12930	20866	265	42	105239
Німеччина	0	0	15175	0	0	0	15175
Угорщина	0	0	4063	0	0	0	4063
Чехія	531	0	3821	0	0	0	4351
Італія	5508	0	1517	0	0	0	7025
Арменія	230	0	436	0	0	0	666
Литва	0	0	2602	0	0	0	2602
Азербайджан	2206	543	14265	510	9293	781	27598
Латвія	0	0	163	0	0	0	163
Португалія	0	0	18545	0	0	0	18545
Придністровська Молдавська Республіка	0	0	37	6802	13	0	6852
Грузія	1078	470	4414	136	0	0	6099
Алжир	0	0	3997	0	0	0	3997
Норвегія	0	0	0	0	0	232	232
Польща	1114	0	11517	0	0	0	12631
Словачія	12787	0	2280	0	0	0	15066
Румунія	4560	0	3403	0	173	0	8136
Всього	102766	12693	371579	28314	9745	1054	526152

Джерело: складено за [22]

Таким чином, найбільшими імпортерами продукції в 2020 р. були росія і Молдова. Їх частки становили, відповідно, 52,06% і 20%. Структура представлена на рис. 2.1.

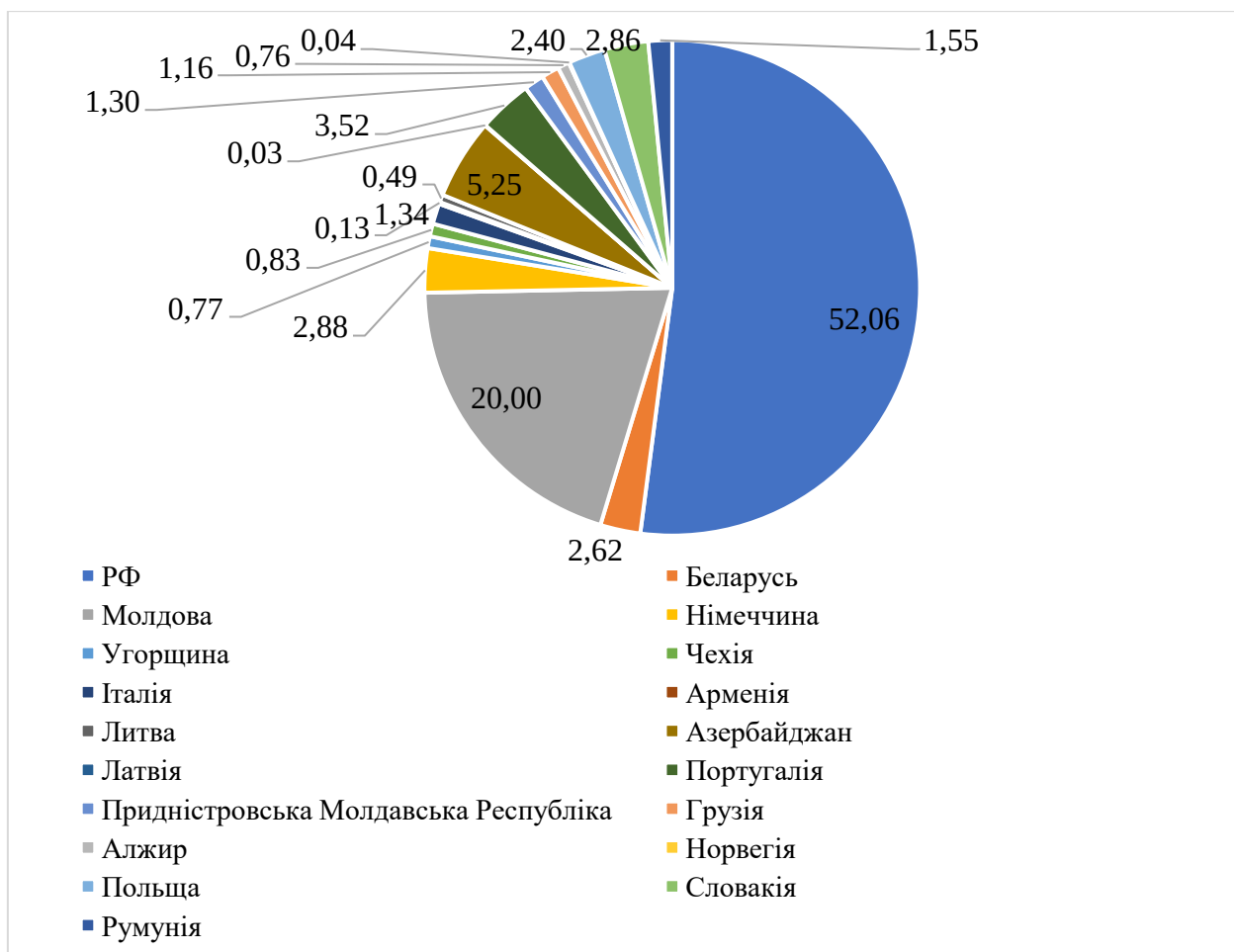


Рис. 2.1. Структура експорту в 2020 р. по країнам

Джерело: складено за [22]

Аналізуючи асортимент продукції, що експортується, можна сказати, що найбільша частка припадає на ЛАН та волоконно-оптичний кабель. Їх частки становлять, відповідно, 70,62% і 19,53%. Структура представлена на рис. 2.2.

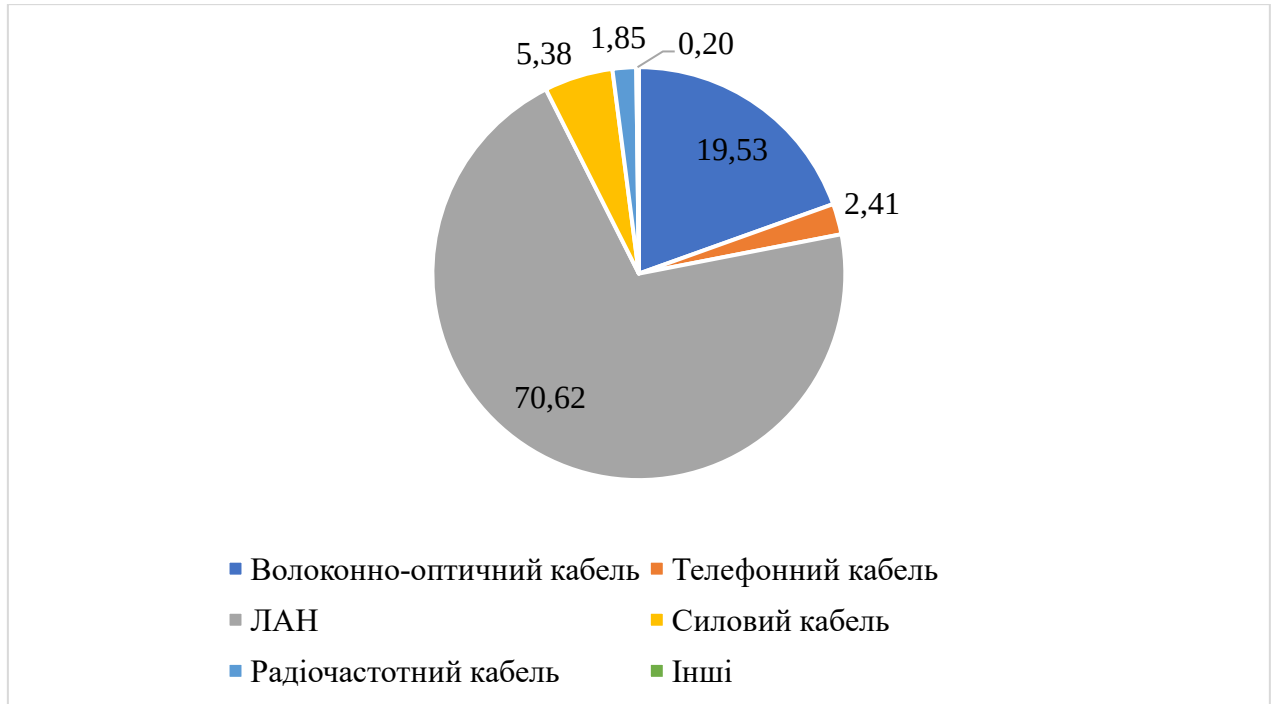


Рис. 2.2. Структура експорту в 2020 р. по видам продукції

Джерело: складено за [22]

Проведемо аналогічний аналіз за 2021 р.

Таблиця 2.5

Аналіз експортних операцій ПАТ «Одескабель» за 2021 р., тис. грн.

	Волоконно-оптичний кабель	Телефонний кабель	ЛАН	Силовий кабель	Радіочастотний кабель	Інші	Всього
РФ	16313	0	282580	0	0	0	298894
Беларусь	0	0	13968	0	0	0	13968
Молдова	70839	10002	13590	23613	121	108	118272
Німеччина	0	0	27594	749	0	680	29022
Угорщина	13	0	7834	0	0	0	7847
Чехія	431	0	8585	0	0	0	9016
Італія	5762	0	662	0	0	0	6424
Австрія	90	0	1704	0	0	0	1793
Литва	0	0	919	1269	0	0	2188
Азербайджан	9412	348	12656	1784	10359	0	34559
Хорватія	0	0	1149	0	0	0	1149
Португалія	0	0	32508	0	0	0	32508
Придністровська Молдавська Республіка	0	0	37	6802	13	0	6852
Грузія	1078	470	4414	136	0	0	6099
Швеція	0	0	0	0	0	11	11
Польща	317	0	24854	0	0	0	25171

Словаччина	25904	0	7088	136	0	0	33128
Румунія	16702	0	5183	0	0	0	21885
Всього	146860	10820	445324	34489	10493	798	648786

Джерело: складено за [22]

Таким чином, найбільшими імпортерами продукції в 2020 р. були Росія і Молдова. Їх частки становлять, відповідно, 46,07% і 18,23%. Структура представлена на рис. 2.3.

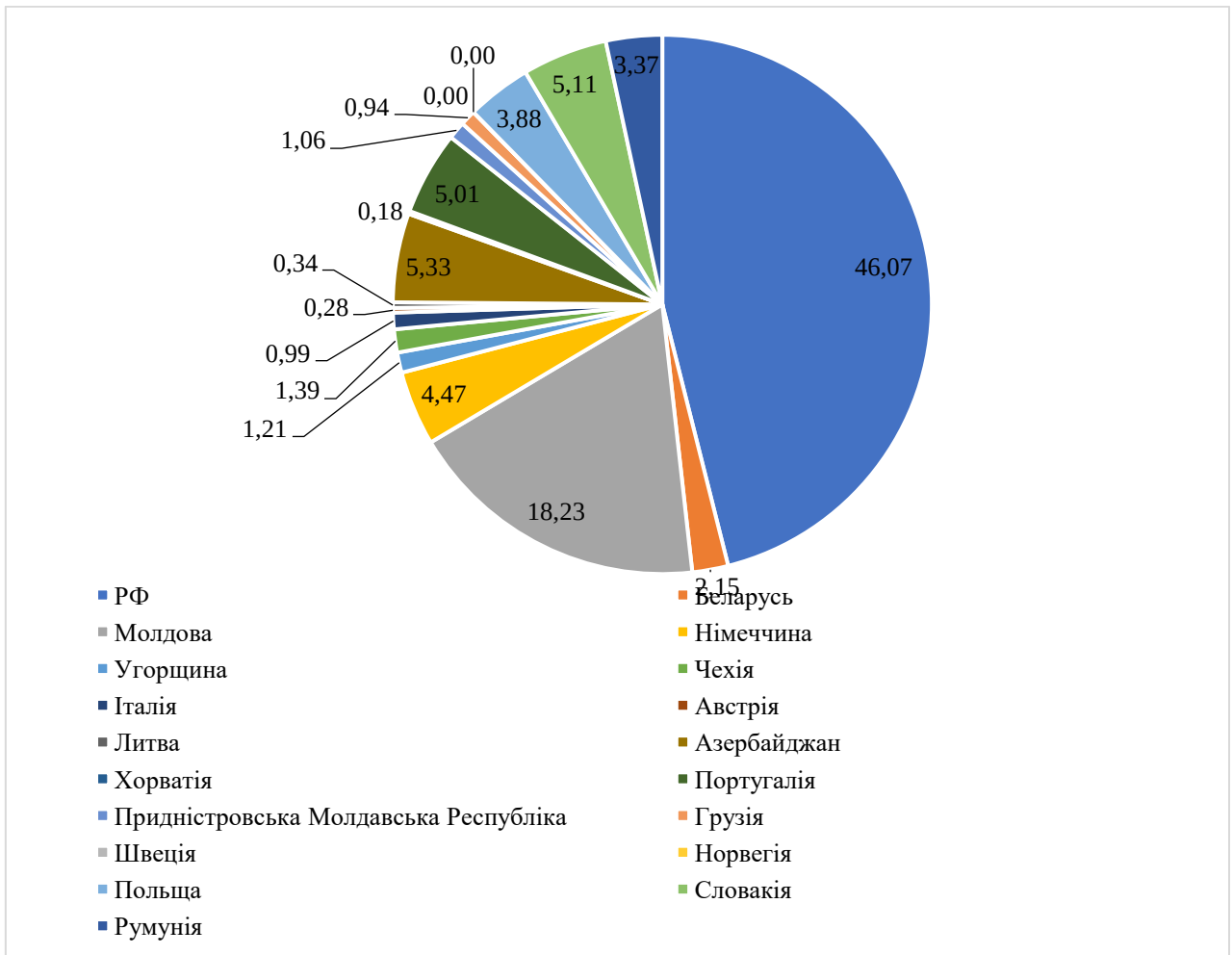


Рис. 2.3. Структура експорту в 2021 р. по країнам

Джерело: складено за [22]

Аналізуючи асортимент продукції, що експортується, можна сказати, що найбільша частка припадає на ЛАН та волоконно-оптичний кабель. Їх частки становлять, відповідно, 68,64% і 22,64%. Структура представлена на рис. 2.4.

Таким чином, спостерігається зниження частки рф і Молдови в сукупному експорті продукції. При цьому, збільшилась частка майже всіх інших країн, наприклад, частка Німеччини збільшилась майже в 2 рази.

В структурі асортименту суттєвих змін не відбулось.

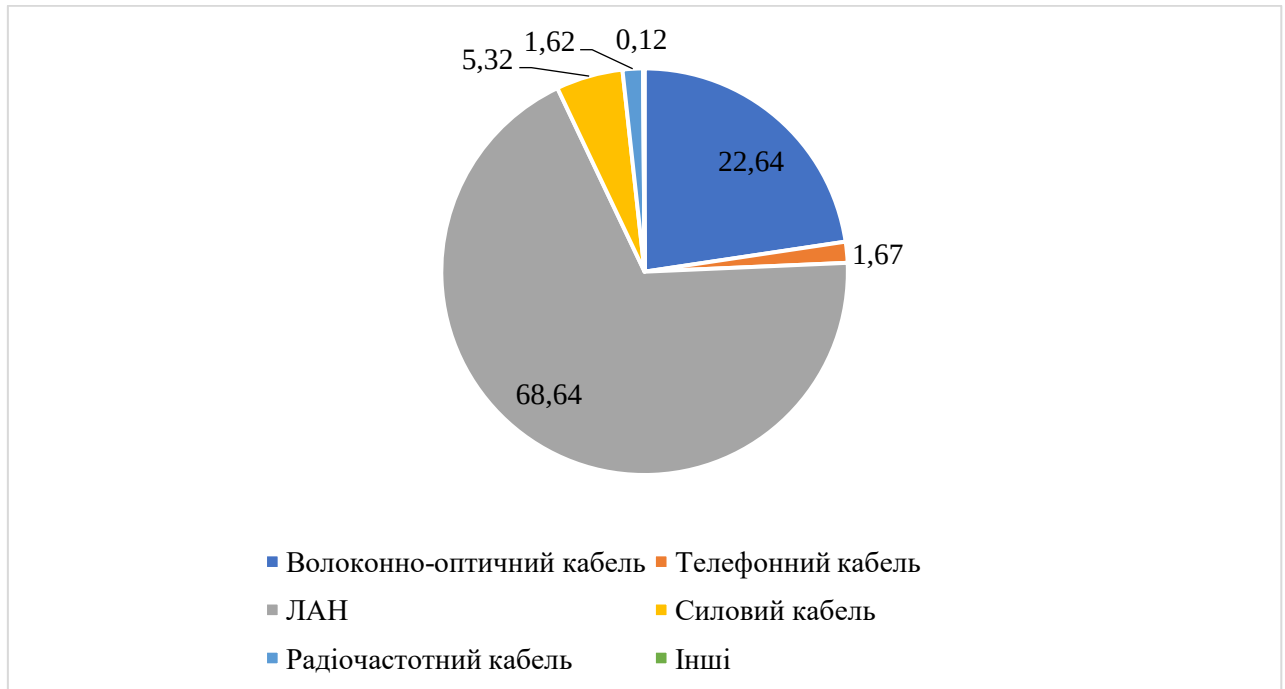


Рис. 2.4. Структура експорту в 2021р. по видам продукції

Джерело: складено за [22]

Проведемо аналогічний аналіз за 2023 р.

Таблиця 2.6

Аналіз експортних операцій ПАТ «Одескабель» за 2023 р., тис. грн.

	Волоконно-оптичний кабель	Телефонний кабель	ЛАН	Силовий кабель	Радіочастотний кабель	Інші	Всього
Молдова	71839	10002	43590	23613	121	108	149273
Німеччина	1000	0	27594	749	0	680	30023
Угорщина	713	0	7834	0	0	0	8547
Чехія	2431	0	8585	0	0	0	11016
Італія	5762	0	662	0	0	0	6424
Австрія	90	0	1704	0	0	0	1794
Литва	0	0	919	1269	0	0	2188
Азербайджан	9412	348	12656	1784	10359	0	34559
Хорватія	0	0	21149	0	0	0	21149
Португалія	0	0	52508	0	0	0	52508

Грузія	1078	470	4414	136	0	0	6098
Швеція	0	0	0	0	0	11	11
Польща	2317	0	44854	0	0	0	47171
Словаччина	25904	0	7088	136	0	0	33128
Румунія	16702	0	11183	0	0	0	27885
Всього	137248	10820	244740	27687	10480	799	431774

Джерело: складено за [22]

Таким чином, найбільшими імпортерами продукції в 2023 р. були Молдова, Португалія, Польща, Словаччина. Структура представлена на рис. 2.4.

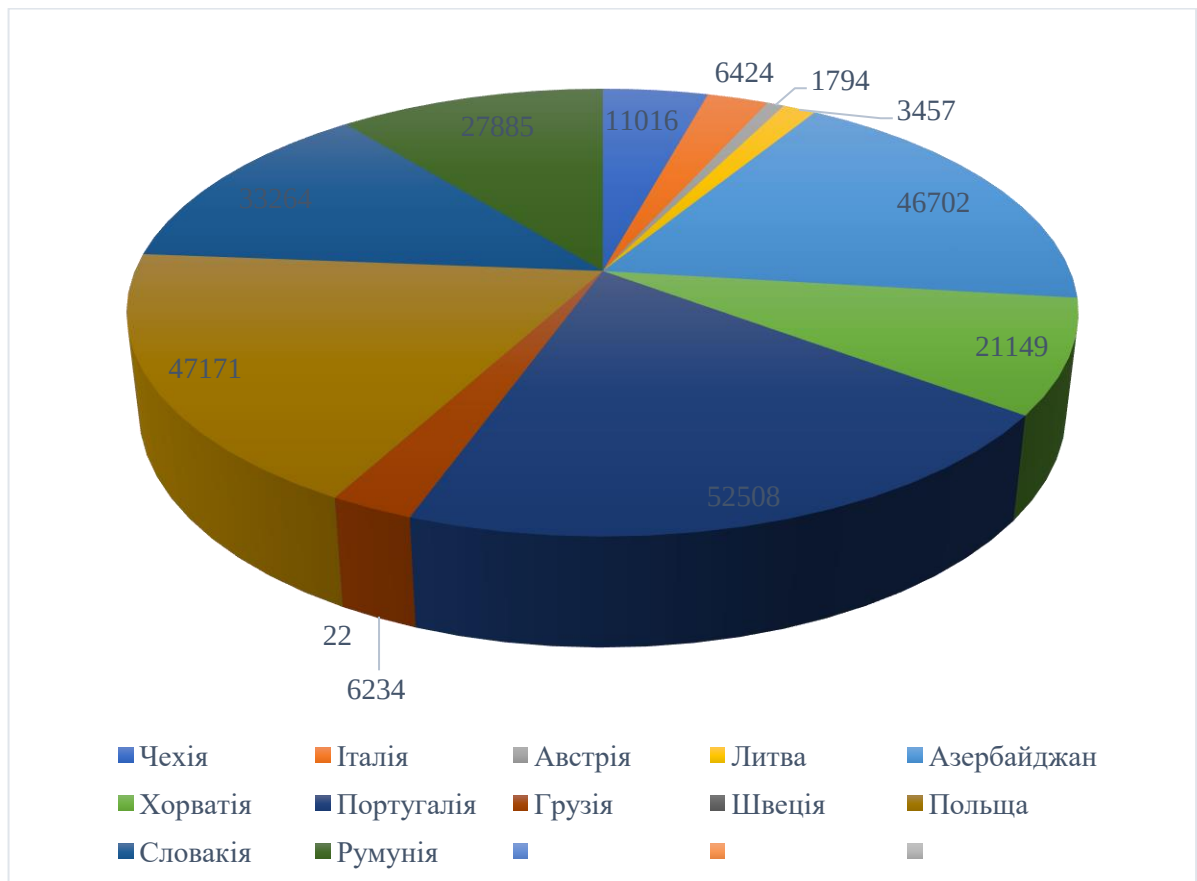


Рис. 2.4. Структура експорту в 2023 р. по країнам

Джерело: складено за [22]

Можна відзначити, що підприємство переорієнтувало експортні поставки, виключивши з країн експорту росію, Білорусь та Придністровську Молдавську республіку через війну.

Проаналізуємо динаміку експорту продукції підприємства у 2021 та 2023 рр. в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка експорту по асортименту

Продукція	2023	2021	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
Волоконно-оптичний кабель	102766	146860	44094	42,91
Телефонний кабель	12693	10820	-1873	-14,76
ЛАН	371579	445324	73745	19,85
Силовий кабель	28314	34489	6175	21,81
Радіочастотний кабель	9745	10493	748	7,68
Інші	1054	798	-256	-24,29
Всього	526152	648786	122634	23,31

Джерело: складено за [22]

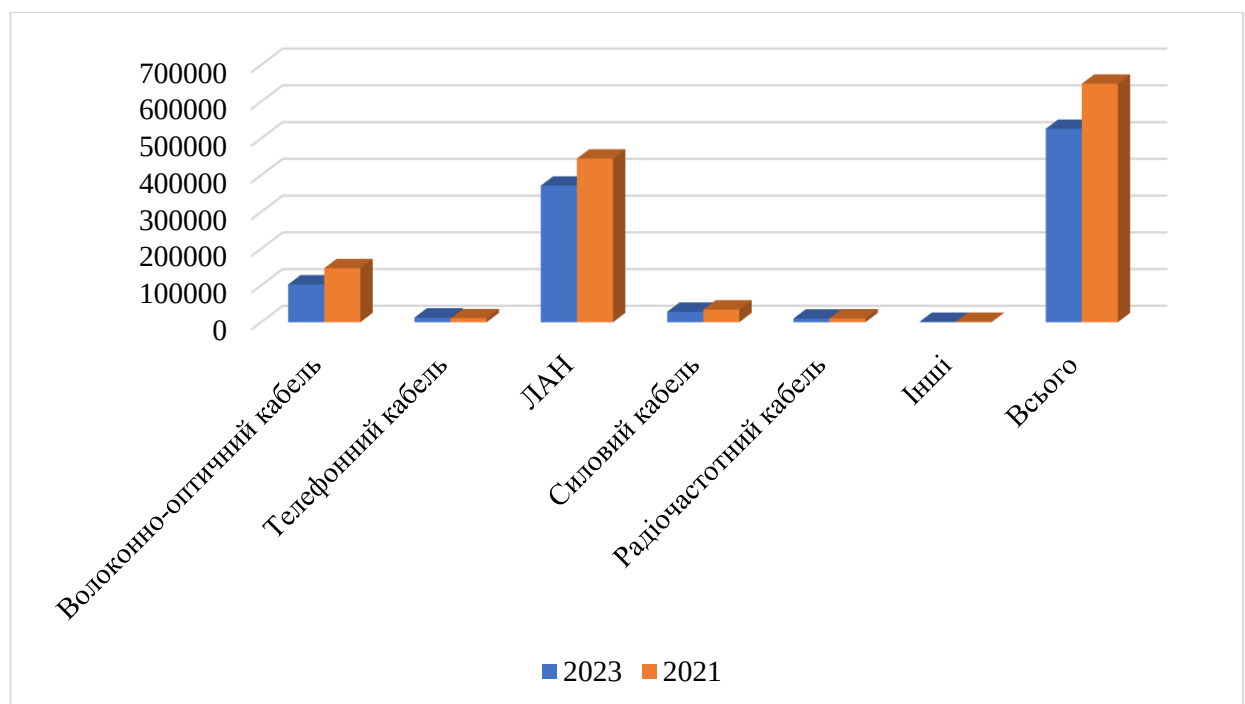


Рис. 2.5. Динаміка експорту по роках

Джерело: складено за [22]

Таким чином, експорт продукції зменшився на 122634 тис. грн., або на 23,31%, що зумовлене збільшенням скороченням експорту через війну та виключення з числа країн експорту росії, Білорусі та Придністровської

Молдавської республіки, крім телефонного кабелю і інші кабелі. Найбільше зменшення експорту відбулось по ВОК (42,91%).

2.3. Аналіз чинників впливу на експорт ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»

Кабельний ринок — це консолідований ландшафт із кількома великими гравцями, які займають значну частку. Однак існують регіональні відмінності, тому для факторів впливу на цей ринок спочатку слід зробити аналіз глобального конкурентного ландшафту. Серед основних гравців ринку слід назвати [23]:

- Prysmian Group (Італія): світовий лідер у сфері виробництва енергетичних і телекомунікаційних кабелів із сильною присутністю в різних сегментах.
- Nexans (Франція): ще один великий гравець, який пропонує широкий асортимент кабелів і супутніх послуг.
- NKT Cables (Данія): лідер у виробництві високовольтних кабелів і підводних кабелів.
- Fujikura (Японія): відомий гравець на азіатському ринку, відомий своїм досвідом у сфері силових і комунікаційних кабелів.
- Finolex Cables Ltd. (Індія): провідний виробник кабелів в Індії, що обслуговує сектори електроенергії та зв'язку.

Хоча перспективи позитивні, кабельно-провідникова промисловість стикається з певними проблемами, які теж слід окреслити (Рис. 2.5).

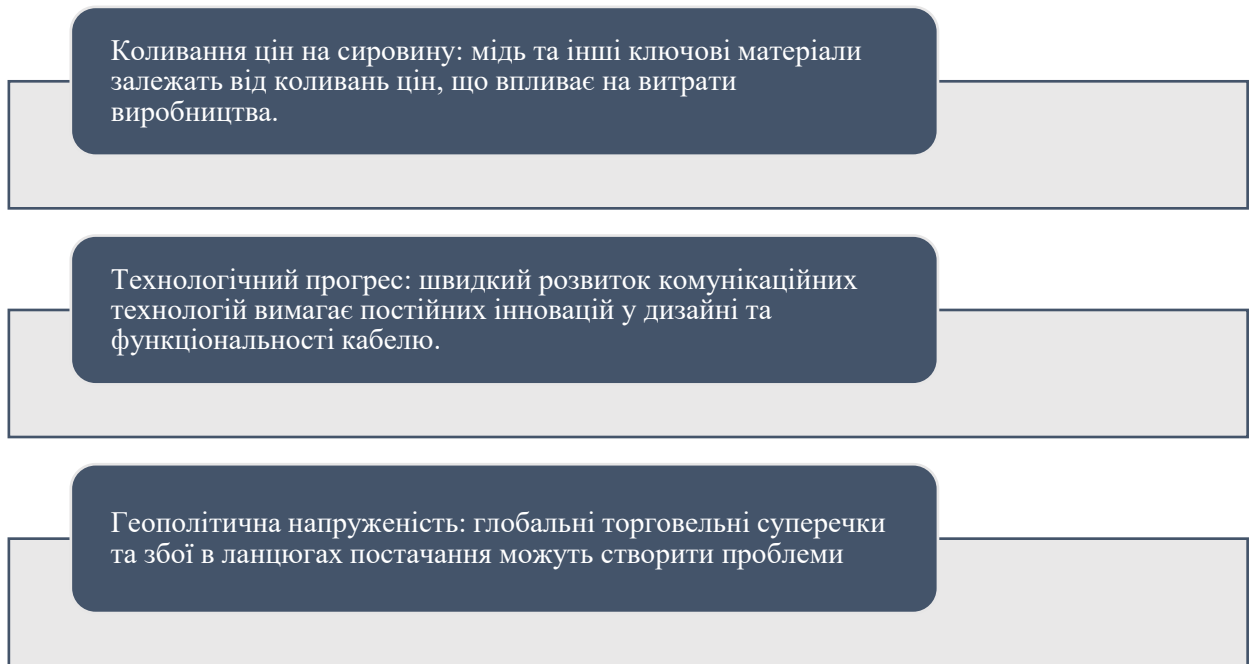


Рис. 2.6. Проблеми розвитку кабельно-провідникової промисловості
Джерело: складено за [23]

Однак галузь також відкриває захоплюючі можливості [23]:

- Зосередження на стійкості: розробка екологічно чистих кабельних матеріалів і виробничих процесів буде мати вирішальне значення;
- Ініціативи «розумних мереж» і «розумного міста»: ці проекти потребують передових кабельних рішень для ефективної роботи;
- Інвестиційні міркування та стратегічний прогноз.

Для керівників компаній, осіб, які приймають рішення, та інвесторів орієнтування на ринку кабелів і проводів вимагає стратегічного підходу. Ось кілька ключових міркувань:

- Фокус на сегментації ринку: визначити сегменти, які швидко розвиваються, такі як кабелі з відновлюваними джерелами енергії, підводні кабелі для передачі даних або спеціальні кабелі для нових технологій, таких як електромобілі.
- Географічне націлювання. Розглянути потенціал зростання економік, що розвиваються, як-от Індія та Південно-Східна Азія, де розвиток інфраструктури та урбанізація стимулюють попит.

- Технологічні інновації: інвестувати в дослідження та розробки, щоб бути на випередженні в кабельних матеріалах, дизайні та виробничих процесах.
- Ініціативи сталого розвитку: розробляти екологічно чисті кабельні рішення та підкреслюйте свою відданість екологічним практикам, щоб залучити екологічно свідомих клієнтів.
- Злиття та поглинання: розглянути можливість стратегічного партнерства або придбання, щоб розширити охоплення свого ринку, портфолію продуктів або технологічний досвід.

Очікується, що майбутнє ринку кабелю та проводу буде сформоване кількома тенденціями (Рис. 2.7):

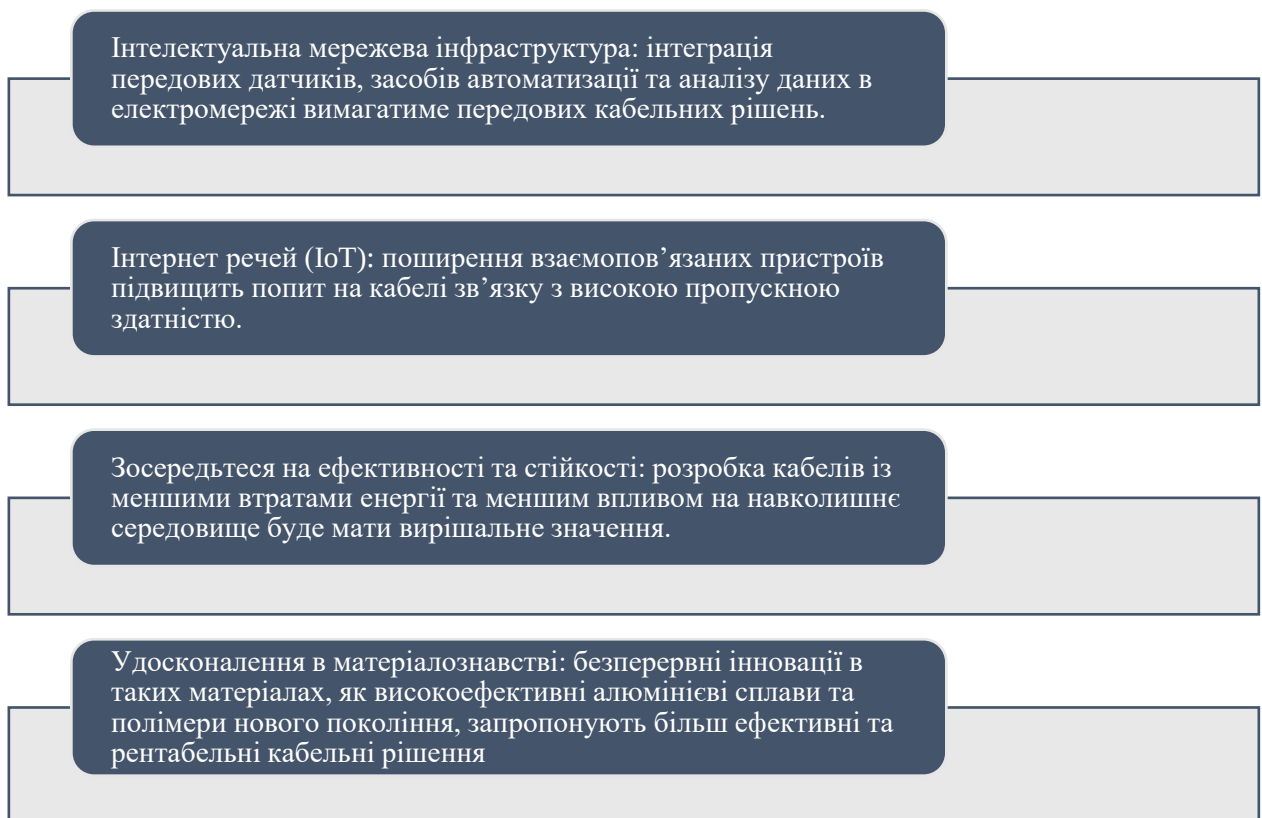


Рис. 2.7. Майбутні тенденції формування ринку кабелю та проводу

Джерело: складено за [23]

Серед чинників макросередовища, які впливають на експорт підприємства, слід назвати конкурентів. Проаналізуємо їх.

Опис конкурентів наданий в табл. 2.8-2.9

Таблиця 2.8

Опис конкурентів ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» по мідних кабелях

Конкурент	Сильні сторони конкурентів	Слабкі сторони конкурентів	Характеристика продукції конкурентів	Рівень витрат конкурентів на просування продукції	Амбіції перших осіб і акціонерів конкурентів	Примітки
Крок ГТ	Цінові переваги	Погана репутація на ринку, низька якість продукції, низька кваліфікація персоналу, невідповідність конструктиву кабелю заявленим характеристикам	Кабелі зв'язку телефонні, кабелі зонового зв'язку, дроти телефонні розподільчі і для радіотрансляції, кабелі сигнально-блокувальні	Інформація відсутня	Бути на ринку за будь-яких умов	Проблеми з веденням діяльності
Тумен	Цінові переваги	Невеликий обсяг виробництва	Дроти зв'язку телефонні і розподільчі, для радіотрансляції, ЛАН	Низький	-	Майже не працює на ринку
Южкабель	Цінові переваги	Недостатня якість продукції	Кабелі сигнально-блокувальні	Середній	-	-
Дніпровський кабельний завод	Цінові переваги, крім КПП виробляє гранульований ПВХ-пластикат, термоеластопласти, пігменти для поліетилену і поліпропілену	Низька якість продукції	ЛАН-кабель, силовий, акустичний, телефонний багатопарний	Низький	-	Запропонував більш низьку ціну, потім відмовляється від поставки
ЗЗЦМ	-	-	ЛАН-кабель	-	Лідерство на ринку України	-
ДЕПС	Певний рівень можливостей лобізму, може пропонувати комплексні рішення, заміна ЛАН-кабелю на ССА	Великий час постачання, високі накладні витрати, при наявності товару на найближчому складі – логістика на відмінному	Передовий імпортер рішень для телекомунікацій	Дуже високий рівень витрат, агресивна політика просування	-	Лобіювання своїх інтересів

		рівні, орієнтування на короткострокову вигоду при продажі ЛАН				
--	--	---	--	--	--	--

Джерело: складено за [22]

Таким чином, найбільш сильним конкурентом є ДЕПС. Більшість інших конкурентів – це імпортери або такі, що не складають серйозної конкуренції.

Опис конкурентів по ВОК представлений в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Опис конкурентів ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» по ВОК

Конкурент	Сильні сторони конкурентів	Слабкі сторони конкурентів	Характеристика продукції конкурентів	Рівень витрат конкурентів на просування продукції	Амбіції перших осіб і акціонерів конкурентів	Примітки
Южкабель	Цінові переваги	Найнижча якість продукції на ринку	Випускають весь спектр ВОК різного призначення	Невисокий	-	-
ДЕПС	Гарне співвідношення «ціна-якість», наявність лобістського захисту, комплексні рішення	Великий час постачання, високі накладні витрати, при наявності товару на найближчому складі – логістика на відмінному рівні	Передовий імпортер рішень для телекомунікацій, пропонує весь спектр рішень по ВОК	Дуже високий рівень витрат, агресивна політика просування	Лідерство на ринку ВОК України	Лобіювання своїх інтересів за допомогою політичних сил
Фікснет	Низька ціна	Невелика номенклатура (тільки кабель ШПД), низька якість продукції, невеликі виробничі потужності	Локальний виробник, який намагається працювати на ринку	Невисокий	Перемогти імпортерів китайської продукції	-

Джерело: складено за [22]

Найсильнішим конкурентом є ДЕПС. Це підприємство пропонує якісну продукцію і здійснює агресивну політику просування товарів. Інші два конкуренти – Южкабель і Фікснет хоча й пропонують низькі ціни, однак якість продукції не дуже висока.

Опис конкурентів по СК представлений в табл. 2.10

Таблиця 2.10

Опис конкурентів ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» по СК

Конкурент	Сильні сторони конкурентів	Слабкі сторони конкурентів	Характеристика продукції конкурентів	Рівень витрат конкурентів на просування продукції	Амбіції перших осіб і акціонерів конкурентів	Примітки
Южкабель	Широкий спектр продукції, єдиний в Україні виробник кабелю середньої напруги з маслопропитаною паперовою ізоляцією	Довгий час опрацювання замовлень, менеджери не дуже зацікавлені в невеликих обсягах поставок	Дроти і шнури, кабель з маслопропитаною паперовою ізоляцією, кабель з ізоляцією зі зшитого поліетилену на середню і високу напругу, кабелі з ізоляцією з пластмаси, шахтні кабелі тощо	Високі (особливо по середній і високій напрузі)	Дуже наполегливий і послідовний виробник	-
ГалКат	Повний цикл виробництва, гарне співвідношення «ціна-якість»	Вузька номенклатура	Електричні дроти і шнури	Середній	-	-
ЗЗЦМ	Повний цикл виробництва, гарне співвідношення «ціна-якість», гарна логістика	Невеликий склад	Дроти і шнури, кабелі з ізоляцією із пластмаси, самонесучі кабелі, вогнестійкі кабелі тощо	Високий	Лідерство на ринку України	-
Катех-Електро	Невелика кількість працівників, низькі ціни на кабелі широкого вжитку, готові по замовленню зробити продукцію	Не дуже висока якість матеріалів, з яких виробляється продукція	Дроти, шнури, кабелі ізоляцією із пластмаси, емальдріт, самонесучі дроти	Слабкий	-	Укркабель
Крок-ГТ	Широкий спектр продукції, майже єдиний в Україні виробник кабелю з гумовою ізоляцією, власне виробництво пластмаси	Низька якість продукції	Дроти і шнури, кабель з ізоляцією зі зшитого поліетилену, кабелі ізоляцією із пластмаси, самонесучі дроти, блокувальні кабелі тощо	Слабкий	-	Проблеми з веденням діяльності

Інтеркабель-Київ	Молоде підприємство з невеликою кількістю персоналу, гарне співвідношення «ціна-якість»	Невеликий асортимент продукції	Дроти і шнури, кабель з ізоляцією із пластмаси, самонесучі дроти, вогнестійкі кабелі	Високий	-	-
Електротехніка	можуть виготовити невеликі обсяги продукції на замовлення	Низька якість, неякісні матеріали для виготовлення	Дроти і шнури, кабель з ізоляцією із пластмаси, самонесучі дроти, вогнестійкі кабелі	Слабкий	-	-
Запорізький кабельний завод	Великий спектр неізовольованих дротів	Невеликий асортимент КПП, відсутність складу	Дроти і шнури, кабель з ізоляцією із пластмаси, самонесучі дроти, вогнетривкі кабелі	Слабкий	-	-
LAPP-кабель	Широкий асортимент продукції, можуть опрацювати замовлення бідь-якого обсягу, гарна клієнтська підтримка	Високі ціни	Будь-який кабель низької напруги	Слабкий	-	-

Джерело: складено за [22]

Серед виробників СК найсильнішими конкурентами є Южкабель, Катех-Електро, Крок-ГТ, LAPP-кабель. Ці конкуренти мають широкий асортимент продукції, гарну післяпродажну підтримку, готові працювати навіть з невеликими замовленнями.

Що стосується інших факторів, які впливають на діяльність підприємства сьогодні – це погіршення економічного стану в країні внаслідок війни. Однак, якщо війна негативно вплинула на більшість сфер економіки, для ПАТ «Одескабель» виникають деякі позитивні тренди, наприклад, обстріли енергоструктури провокують зростання попиту на кабелі для ремонту пошкоджених енергетичних мереж.

Представимо зміни в економіці в цілому і вплив війни на неї.

У листопаді індекс очікувань ділової активності НБУ зменшився до 49,1 порівняно з 49,6 у жовтні, залишившись нижче “нейтрального” рівня у 50 пунктів. Це означає, що серед опитаних бізнесів переважають негативні очікування (рис. 2.8).

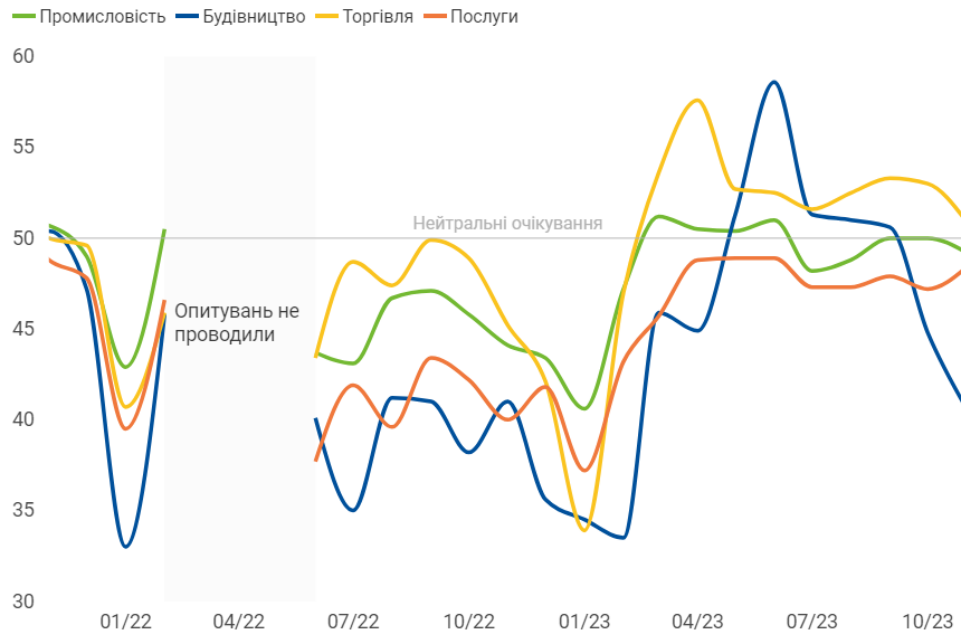


Рис. 2.8. Очікування бізнесу

Джерело: [24]

Військова агресія росії проти України викликала масштабні руйнування виробничого капіталу та інфраструктури, принесла людські жертви та соціальні втрати. Війна призвела до скорочення робочих місць і доходів, зменшення купівельної спроможності і обсягів накопичених активів. У 2022 році національна економіка втратила 29,2% реального ВВП. Експерти Світового банку і Єврокомісії оцінюють пошкодження від війни в Україні в період з 24 лютого 2022 р. до 24 лютого 2023 р. в сумі 134,7 млрд доларів, а потреби у відновленні – 410,6 млрд. доларів.

Якщо говорити про пошкодження або прямі втрати від першого року війни, то за оцінками Світового банку і його партнерів найбільших втрат зазнали житловий сектор (38% сумарних пошкоджень), транспорт (26%), енергетика (8%), промисловість і торгівля (8%), сільське господарство (7%).

Зокрема, за рік російсько-української війни руйнувань і пошкоджень зазнали 1,4 житлових приміщень (окремих квартир, будинків), серед них 135 тис. – приватних будинків і 39 тис. гуртожитків. У загальній сумі потреб на відновлення (410,6 млрд. доларів) транспортний сектор займає 22%, житловий сектор 17%, енергетика 11%, сфера соціального захисту і життєдіяльності 10%, боротьба з небезпечними ситуаціями 9%, сільське господарство 7%.

Гігантські втрати реального ВВП в перший рік війни вирізняють нашу країну від інших епізодів воєнних дій. Так, падіння реального ВВП з темпом 25-50% за один рік конфлікту, як правило, мало місце лише в країнах, що зазнавали капітуляції чи нищівної поразки у війні (Німеччина, Австрія, Японія, Ірак), або ж у країнах, де бойові дії велися на понад 50% території (Боснія і Герцеговина).

Одним із механізмів, що визначав потенціал відновлення економічної діяльності після закінчення війни, були обсяги руйнування інфраструктури й виробничого капіталу. За даними ЄБРР у країнах, постраждалих від війни, запас фізичного капіталу через 5 років після закінчення війни був у середньому на 12% меншим, аніж до війни.

Суттєвих втрат від війни зазнала українська промисловість. За 2022 р. промислове виробництво України впало на 38%. А сума збитків у промисловості і торгівлі оцінюється фахівцями Світового банку в 10,9 млрд доларів. При цьому потреби у відновленні для цих секторів на період до 2033 року складають 23,2 млрд дол. США. 80% із цієї суми – це прогнозовані витрати на відбудову і модернізацію виробничих приміщень, машин і обладнання, відновлення складських запасів.

Деструктивні наслідки війни проявляються не лише в економіці та соціальній сфері, а й у фінансовій системі країни, що веде збройну боротьбу. В Україні в 2022 році середньорічна інфляція становила 20,2% [25].

Щодо характеристики внутрішніх факторів та їх ступеню впливу, вони представлені наступним чином:

Таблиця 2.11

Вплив внутрішніх чинників на експорт ПАТ «Одескабель»

Елемент	Характер впливу
1. Ресурсний потенціал	Оновлення основних фондів дозволяє удосконалювати та модернізувати продукцію, виробляти нові види, оптимізувати виробництво.
2. Маркетингові дослідження	Необхідно приділити більше уваги рекламі та фірмовим точкам роздрібної торгівлі, представництвам в інших країнах, щоб підвищити упізнаваність бренду за кордоном.
3. Фінансові можливості	Підвищення заборгованості перед постачальниками відносно минулого року.
4. Система обліку	Облік усієї виготовленої, реалізованої та нереалізованої продукції постійно ведеться.
5. Система постачання	Підприємство має постачальників за кордоном і на території України, що дозволяє диверсифікувати поставки.
6. Логістика та збутова діяльність	Є власний автопарк, відсутня залежність від перевізників по країні та близьким країнам Європи
7. Інформаційні ресурси	Інформація постійно оновлюється, є власний сайт
8. Організаційна структура	Присутня висока ступінь диверсифікації відділів та їх обов'язків, оскільки обсяги виробництва великі, а асортимент продукції різноманітний.
9. Місцезнаходження	Зручне розташування до війни, але зараз воно ризиковане, окрім того необхідним є розвиток філій, представництв.

Джерело: розроблено автором

З аналізу внутрішніх факторів виходить, що ПАТ «Одескабель» в цілому має сильні сторони.

Для виявлення впливу факторів, що можуть вплинути на роботу та експорт ПАТ «Одескабель» використано SWOT-аналіз, що дає змогу визначити слабкі, сильні сторони, загрози та можливості.

Таблиця 2.12

SWOT – аналіз експорту ПАТ «Одескабель»

	Позитивні фактори	Негативні фактори
	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	1) Досвід роботи на ринку; 2) Репутація на ринку 3) Сталі відносини із замовниками 4) Висококваліфікований персонал; 5) Широкий асортимент продукції; 6) Розгалужена мережа збуту; 7) Можливість забезпечити значні обсяги виробництва та продажу; 8) Стійке місце на ринку; 9) Наявність міжнародної сертифікації.	1) Висока конкуренція на ринку ЄС та ринку США; 2) Звільнення спеціалістів через біженство та мобілізацію; 3) Слабка інформаційна підтримка на сайті; 4) Технологічна застарілість деяких видів з асортименту продукції.
	Потенційні можливості	Наявні загрози
Зовнішнє середовище	1) Вихід на нові ринки ЄС в умовах поглиблення інтеграції; 2) Сталі позиції та імідж на ринку країн ЄС, де представлено підприємство, що забезпечує стабільний прибуток 3) Падіння курсу гривні відносно долару та євро – є плюсом при продажах за кордон та купівлі сировини на внутрішньому ринку	1) Посилення потужностей компаній-конкурентів; 2) Зростання конкуренції всередині ринку ЄС 3) Ризиковане місцезоположення в Одесі, де ведуться обстріли 4) Коливання цін на мідь (основний матеріал-сировина). 5) Падіння курсу гривні відносно долару та євро – є мінусом при закупівлі сировини та техніки в країнах ЄС

Джерело: розроблено автором

Висновки до розділу 2

Основними споживачами продукції «Одескабель» є компанії, що працюють в галузях телекомунікацій, енергетики, будівництва, машинобудування, гірничодобувної галузі і ряді інших галузей. В Україні споживачами продукції «Одескабель» є найбільші оператори зв'язку - «Укртелеком», «Vodafone», «Київстар», «Lifecell», «Інтертелеком», група компаній «Вега», атомні електростанції, залізниця, «Укренерго»,

«Укртрансфата», «Укртатнафта», «Нафтогаз», «Криворіжсталь» та інші. Для зручності клієнтів в 6 містах України створено мережу представництв заводу «Одескабель». Кабелі одеського заводу застосовуються по всій території України і багатьох країнах у всьому світі. Продукція «Одескабель» експортується в Німеччину, Італію, Іспанію, Чехію, Словаччину, Польщу та інші країни Центральної та Східної Європи, що підтверджує конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку.

Таким чином, найбільшими імпортерами продукції в 2020 р. були росія і Молдова. Їх частки становили, відповідно, 52,06% і 20%. Найбільшими імпортерами продукції в 2023 р. були Молдова, Португалія, Польща, Словаччина. Можна відзначити, що підприємство переорієнтувало експортні поставки, виключивши з країн експорту росію, Білорусь та Придністровську Молдавську республіку через війну. Експорт продукції зменшився у 2023 році на 122634 тис. грн., або на 23,31%, що зумовлене збільшенням скороченням експорту через війну та виключення з числа країн експорту росії, Білорусі та Придністровської Молдавської республіки, крім телефонного кабелю і інші кабелі. Найбільше зменшення експорту відбулось по ВОК (42,91%).

Сильними сторонами підприємства є досвід роботи та репутація на ринку, сталі відносини із замовниками, висококваліфікований персонал, широкий асортимент продукції, розгалужена мережа збуту; можливість забезпечити значні обсяги виробництва та продажу; стійке місце на ринку, наявність міжнародної сертифікації. Загрозами для підприємства є звільнення спеціалістів через біженство та мобілізацію, слабка інформаційна підтримка на сайті, технологічна застарілість деяких видів з асортименту продукції. Серед можливостей слід назвати вихід на нові ринки ЄС в умовах поглиблення інтеграції, сталі позиції та імідж на ринку країн ЄС, де представлено підприємство, що забезпечує стабільний прибуток, падіння курсу гривні відносно долару та євро – є плюсом при продажах за кордон та купівлі сировини на внутрішньому ринку. Загрозами для підприємства є

посилення потужностей компаній-конкурентів, зростання конкуренції всередині ринку ЄС, ризиковане місцеположення в Одесі, де ведуться обстріли, коливання цін на мідь (основний матеріал-сировина), падіння курсу гривні відносно долару та євро – є мінусом при закупівлі сировини та техніки в країнах ЄС

РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ З УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД «ОДЕСКАБЕЛЬ» В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

3.1. Заходи з адаптації експортних операцій ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» до умов, викликаних воєнним часом

У 2022 році світові експортні продажі ізолюваного дроту та кабелю за країнами склали 161,8 мільярда доларів США. Загальна вартість експорту ізолюваного дроту та кабелю зросла в середньому на 22,8% для всіх країн-експортерів з 2018 року, коли поставки ізолюваного дроту та кабелю оцінювалися в 131,8 мільярда доларів. З року в рік світовий експорт ізолюваного дроту та кабелю зріс на 6,9% порівняно зі 151,4 мільярдами доларів у 2021 році. П'ятіркою найбільших експортерів ізолюваного дроту та кабелю є материковий Китай, Мексика, Сполучені Штати Америки, Німеччина та В'єтнам. Разом ця основна когорта постачальників відповідала за 47,7% загальних продажів ізолюваного дроту та кабелю, експортованих у всьому світі протягом 2022 року [26].

Серед континентів країни Азії експортували 39,8% від загального обсягу продажу ізолюваного дроту та кабелю. На другому місці опинилася Європа з 34,8% попереду Північної Америки з ще 18,2%. Менші відсотки надійшли від постачальників в Африці (4,9%), Латинській Америці (2,2%), за винятком Мексики, але включно з Карибським басейном, потім Океанії (0,1%) на чолі з Австралією, Новою Зеландією та Фіджі.

Наступні країни опублікували найвищий додатний чистий експорт ізолюваного дроту та кабелю протягом 2022 року. Таким чином, наведена нижче статистика показує надлишок між вартістю експортованого ізолюваного дроту та кабелю кожною країною та її імпортними закупівлями для того самого товару [26].

- Китай: 24,9 мільярда доларів США (профіцит чистого експорту зріс на 8,1% з 2021 року)
- Мексика: \$8,3 млрд (зростання на 11,1%)
- В'єтнам: \$4,8 млрд (зростання на 39,5%)

- Марокко: \$2,4 млрд (зростання на 10,9%)
- Туреччина: \$2,3 млрд (зростання на 11,6%)
- Румунія: \$2,1 млрд (зростання на 1,5%)
- Туніс: \$2,1 млрд (зростання на 22,8%)
- Італія: \$1,9 млрд (зниження на -3,9%)
- Сербія: \$1,35 млрд (зростання на 7,8%)
- Польща: \$1,34 млрд (зростання на 10,6%)
- Філіппіни: \$1,24 млрд (зниження на -2,6%)
- Гондурас: \$887,1 млн (зростання на 23,6%)
- Україна: \$871 млн (зниження на -11,5%)
- Єгипет: \$700,1 млн (зростання на 31,3%)
- Індія: \$499,8 млн (зростання на 244,1%)

У міжнародній торгівлі ізольованим дротом і кабелем найбільший надлишок у материковому Китаї. У свою чергу, цей позитивний грошовий потік підтверджує сильну конкурентну перевагу Китаю для цієї конкретної категорії продуктів.

Наступні країни опублікували найвищий від'ємний чистий експорт ізольованого дроту та кабелю протягом 2022 року. Таким чином, наведені нижче статистичні дані показують дефіцит між вартістю закупівлі ізольованого дроту та кабелю, імпортованого кожною країною, та експортом того самого товару [26].

- Сполучені Штати: -17,9 мільярда доларів США (чистий дефіцит експорту зріс на 21% з 2021 року)
- Японія: -\$6,3 млрд (зростання на 1,4%)
- Німеччина: -4 мільярди доларів (зростання на 31,5%)
- Велика Британія: -3,5 мільярда доларів (зростання на 11,5%)
- Канада: -\$3,4 млрд (зростання на 27,1%)
- Франція: -\$2,1 млрд (зниження на -0,6%)

- Австралія: -\$1,5 млрд (зростання на 12,6%)
- Бельгія: -\$815 млн (зростання на 17,6%)
- Сінгапур: -\$737,4 млн (зростання на 7,5%)
- Таїланд: -\$705,7 млн (зростання на 46,1%)
- Нідерланди: -\$698,7 млн (зростання на 13,2%)
- Австрія: -\$689,6 млн (зниження -26,6%)
- Ізраїль: -\$672,5 млн (зростання на 28,1%)
- Іспанія: -\$669,2 млн (зростання на 28,7%)
- Бразилія: -\$657,1 млн (зниження -5,1%)

Сполучені Штати Америки зазнали найбільшого дефіциту в міжнародній торгівлі ізольованим проводом і кабелем. У свою чергу, цей негативний грошовий потік підкреслює конкурентоспроможність Америки для цієї конкретної категорії продуктів, але також сигналізує про можливості для країн-постачальників ізольованого дроту та кабелю, які допомагають задовольнити високий попит.

Однак для нашого підприємства ці дані є цікавими з точки зору можливостей нарощування експорту кабельної продукції в умовах війни та необхідності переорієнтації експортного постачання внаслідок втрати морської логістики. Таким чином слід обирати найближчі країни. Це, вочевидь, Країни ЄС, тому пропонується зосередитись на збільшенні експорту до Німеччини, Великої Британії, Франції, Бельгії, Нідерландів, Австрії, Іспанії.

Російсько-українська війна істотно змінила геополітичний контекст на Європейському континенті. Безпекові питання набули надзвичайно важливого значення. В тому числі завдяки цьому Україна отримала статус кандидата в члени ЄС. ЄС розглядає різні інструменти підтримки України у цей непростий час. Внутрішній ринок ЄС передбачає наявність чотирьох основоположних свобод: вільний рух товарів, послуг, робочої сили та капіталу. Очевидно, що приєднання до всіх чотирьох свобод де-факто передбачає повну інтеграцію країни-кандидата до ЄС. Тож політичні заяви про інтеграцію до внутрішнього

ринку ЄС швидше свідчать про готовність відкрити європейські ринки для українських товарів та послуг.

Ціллю зовнішньоекономічної стратегії ПАТ «Одескабель» на ринку країн ЄС повинно бути щорічне зростання обсягів експорту всього асортименту продукції підприємства, що дасть змогу підвищити загальний прибуток, включаючи фактор отримання вигоди від курсової різниці гривні до євро.

Аби закріпитися на європейському ринку необхідно докласти більше зусиль:

- розширення представництв та філій,
- участь у виставках,
- демонстрація товару безпосередньо при зустрічах.

Для експорту кабелів в ЄС слід мати на увазі, що на цьому ринку застосовуються вимоги CPR щодо кабелів, які набули чинності 1 липня 2017 року та застосовуються до будь-яких кабелів, які «розміщуються на ринку для постійного включення в будівельні роботи» вперше після цієї дати. CPR — це європейська директива, яка поширюється на всю Європу, але це не означає, що кожна з 28 держав-членів прийняла однакові критерії, коли вказує, який клас кабелю потрібен для того чи іншого типу будівлі/конструкції. Між державами-членами існує велика мінливість, але принаймні зараз ми порівнюємо подібні з подібними характеристиками пожежної безпеки. Регламент охоплює вогнестійкість силових, контрольних і комунікаційних кабелів, включаючи як мідні, так і оптичні [27].

Виробники та постачальники кабелю зобов'язані відповідати певним класифікаціям продукції, яку вони продають у всьому світі, і маркувати її як таку для своїх клієнтів. Стандарти тестування та критерії відповідності новим стандартам часто оновлюються, а в середині 2017 року було оголошено про нову постанову.

Відповідно до Регламенту європейської будівельної продукції (CPR), усі виробники та постачальники кабелів тепер зобов'язані наносити маркування CE на всі кабелі, які стаціонарно встановлені в усіх побутових, комерційних чи промислових будівлях або цивільних спорудах у Європейському Союзі. Стандарт для кабелів, EN 50575, визначає стандарти випробувань для перевірки «реакції на вогонь» кабелю, а також метод класифікації цих характеристик. Цей новий набір правил поширюється на силові, комунікаційні та волоконно-оптичні кабелі незалежно від того, де вони виробляються [28].

Основною метою CPR є підвищення безпеки в будівлях і забезпечення захисту здоров'я людей. Цей регламент призначений для того, щоб допомогти порівняти різні продукти, щоб можна було вибрати найбільш підходящий продукт для конкретних проектів встановлення.

Усі виробники мідних або волоконно-оптичних кабелів, які розміщують їх на європейському ринку, повинні тестувати, класифікувати та маркувати свою продукцію відповідно до CPR та кабельного стандарту.

Випробування є більш складними, починаючи від класу Eca до Dca та вище (від випробування полум'ям малого розміру до повнорозмірного сценарію пожежі), а також процедури постійного спостереження для сертифікації відповідності DoP повного виробництва кабелів класу Cca та B2ca за системою 1. + є особливо суворим і дорогим. Впровадження CPR впливає на багато функцій компанії: технічну, виробничу, логістичну, управління якістю та IT. Для продажу в Європі кабелі повинні бути класифіковані та мати маркування CE як відповідність єврокласу. Для кабелю також має бути доступна декларація про характеристики (DoP) [29].

Таким чином, європейський ринок залишається не найпростішим для українських підприємств - численні сертифікати та інші вимоги ускладнюють можливості для подальшого зростання обсягів торгівлі. В якості прикладу можна навести недавнє оновлення – з 1 липня 2017 року всі кабелі, що використовуються для будівельних робіт (наприклад, возведення будівель,

доріг та мостів) в ЄС, мають бути чітко позначені знаком CE, бо лише у такому випадку вони допускаються на ринок ЄС. Це додатково зазначено в Регламенті будівельних виробів (CPR) (ЄС 305/2011). Українські підприємства, що імпортують кабелі до ЄС, повинні переконатись, що кабелі мають видимий знак CE та мають правильно заповнені відомості в Декларації про виконання щодо реагування на пожежу та випуск небезпечних речовин. Документація повинна бути заповнена виробником. Однією з важливих змін є те, що внутрішні випробування виробників більше не є достатньою основою для маркування CE. Остаточне тестування тепер повинно здійснюватися під керівництвом акредитованих лабораторій.

В цілому кабельний завод «Одескабель» планує виробити та продати LAN-кабелі на 570 млн грн, що на 45,8% перевищує обсяг виробництва 2022 року, і зберегти обсяг випуску волоконно-оптичних кабелів (ВОК) на рівні минулого року – не менш як на 284 млн грн.

Силових кабелів, проводів і шнурів, у тому числі армованих проводів, планується випустити не менше ніж на 860 млн грн. Крім того, намічено випуск кабелів зв'язку на 65,3 млн грн, радіочастотних кабелів не менше ніж на 49 млн грн, нагрівальних – на 40 млн грн.

При цьому у зв'язку з воєнною агресією росії проти України, за основними видами кабельної продукції 2022 року є спад випуску та реалізації – скоротилася частка ВОК і LAN-кабелів, але збільшилася частка силових (енергетичних) та інших кабелів. Товарний випуск LAN-кабелю становив 46 тис. укм на 391 млн грн, що на 49,2% менше, ніж роком раніше, а обсяг реалізації скоротився на 49,8%. LAN-кабель експортувався до 17 країн, а частка його експорту становила 46,8% від загального обсягу продажу цього виду продукції». Волоконно-оптичних кабелів було випущено 279,9 тис. укм на 283,4 млн грн, що на 23,7% менше, ніж у 2021 році, а основними ринками збуту були Україна, Словаччина та Молдова. Загалом на експорт поставлено ВОК на 149,8 млн грн [22].

3.2. Перспективні напрямки диференціації експорту в умовах воєнного часу

У виробничому середовищі, яке постійно розвивається, галузь виробництва проводів і кабелів стоїть на передньому краї інновацій, постійно формуючи спосіб підключення та спілкування. Оскільки технологія стає все більш невід’ємною частиною повсякденного життя, попит на передові та ефективні кабелі вищий, ніж будь-коли. Останніми роками галузь стала свідком сейсмічної зміни, спричиненої поєднанням технологічних досягнень, екологічної свідомості та ненаситного прагнення до швидшого та надійнішого з’єднання. Кабель перетворився на складний компонент, складно розроблений, щоб задовольнити вимоги світу з гіперз’єднаннями. Останні новинки у технологіях виробництва дроту та кабелю дозволяють рекомендувати ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» враховувати на майбутнє такі тенденції для диверсифікації товарного експорту.

Таблиця 3.1

Перспективні напрямки диверсифікації товарного експорту

Напрямок	Характеристика
Інновації в сировині	Традиційно кабелі виготовлялися з використанням міді і алюмінію. Однак останні досягнення представляють спектр нових матеріалів, які обіцяють покращену продуктивність, довговічність і провідність.
Стале виробництво кабелю	Екологічні матеріали, такі як біорозкладані полімери та перероблені метали, надають пріоритет екологічному виробництву кабелів. Енергоефективні процеси та технології зменшують експлуатаційні витрати.
Автоматизація та інтеграція робототехніки	Точність і ефективність займають центральне місце, оптимізуючи виробничі процеси, передові технології покращують контроль якості, забезпечуючи бездоганні стандарти кабелів.
Нанотехнології в дизайні кабелів	Надають змогу використовувати мікроскопічні матеріали, які підвищують ефективність і продуктивність. Кабелі, наповнені наноматеріалами, демонструють покращену провідність і довговічність.
Останні інновації в ізоляції кабелів	Сучасні ізоляційні матеріали покращують захист кабелю від факторів навколишнього середовища, електричних перешкод і фізичного зносу.
Офшорна енергетика	Офшорна вітрова енергетика є важливою частиною досягнення нульових викидів і має величезний потенціал. В усьому світі

	встановлюється все більше вітрових електростанцій, це утвердило офшорний вітровий сектор як сучасного гіганта енергетичного сектора.
5G-сумісні кабелі	Оскільки світ вступає в еру зв'язку 5G, кабелі розвиваються, щоб відповідати вимогам високошвидкісного зв'язку з малою затримкою.
Покращені вогнестійкі кабелі	Безпека має першочергове значення в конструкції кабелю, а кабелі з підвищеною вогнестійкістю займають перше місце в забезпеченні надійності в критичних ситуаціях.
Тенденції персоналізації кабелю	Ввідображають зростаючий попит на індивідуальні рішення для різних застосувань. Промисловість охоплює потребу в кабелях, які відповідають конкретним вимогам, оптимізуючи продуктивність і функціональність.

Джерело: складено за [30]

Розглянемо вказані тенденції більш детально.

Інновації в сировині - сировина є основним матеріалом, який використовуватимуть компанії-виробники дроту та кабелю для свого кінцевого продукту, і останні інновації в цій галузі змінюють саму основу виробництва дроту та кабелю. Традиційно кабелі виготовлялися з використанням звичайних матеріалів, таких як мідь і алюміній. Однак останні досягнення представляють спектр нових матеріалів, які обіцяють покращену продуктивність, довговічність і провідність. Інновації в галузі сировини стосуються не лише ефективності, але й екологічності. У промисловості спостерігається зсув у бік екологічно чистих матеріалів, що спонукає глобальна увага до екологічно свідомих методів. Це включає дослідження біорозкладаних полімерів і перероблених матеріалів, узгодження виробництва кабелю з ширшою метою створення більш сталого та екологічно чистого технологічного середовища.

Стале виробництво кабелю - екологічні матеріали, такі як біорозкладані полімери та перероблені метали, надають пріоритет екологічному виробництву кабелів. Такий підхід мінімізує вплив на навколишнє середовище протягом усього життєвого циклу виробництва. Енергоефективні процеси та технології є невід'ємною частиною, зменшуючи як експлуатаційні витрати, так і вуглецевий слід. Крім того, увага приділяється інноваційним рішенням для упаковки, що підлягає переробці. Ця цілісна стратегія узгоджується з

глобальними екологічними цілями, гарантуючи, що кабелі не тільки ефективні, але й екологічно відповідальні.

Автоматизація та інтеграція робототехніки - виробництво проводів і кабелів зазнає трансформації завдяки автоматизації та інтеграції робототехніки. Точність і ефективність займають центральне місце, оптимізуючи виробничі процеси. Ці передові технології покращують контроль якості, забезпечуючи бездоганні стандарти кабелів. Результатом є більш ефективне та надійне виробництво, що відображає прихильність галузі до інновацій та досконалості.

Інтеграція Інтернету речей у кабелях (IoT) - являє собою новаторський стрибок. Розумні кабелі з вбудованими можливостями Інтернету речей забезпечують розширене підключення. Ця інновація дозволяє здійснювати моніторинг даних і обмін даними в режимі реального часу, формуючи більш взаємопов'язаний світ, де кабелі відіграють ключову роль у передачі не лише енергії, але й цінної інформації.

Нанотехнології в дизайні кабелів - нанотехнології зробили революцію в дизайні кабелів, представивши мікроскопічні матеріали, які підвищують ефективність і продуктивність. Кабелі, наповнені наноматеріалами, демонструють покращену провідність і довговічність, зберігаючи менший і легший форм-фактор. Ця інновація являє собою зміну парадигми, розсуваючи межі можливостей кабелів щодо розміру, ефективності та загальної функціональності.

Останні інновації в ізоляції кабелів - удосконалення технологій ізоляції кабелів знаменує вирішальний розвиток у забезпеченні безпеки, довговічності та продуктивності. Сучасні ізоляційні матеріали покращують захист кабелю від факторів навколишнього середовища, електричних перешкод і фізичного зносу. Ці інновації сприяють виробництву кабелів, які не тільки відповідають галузевим стандартам, але й перевищують їх, забезпечуючи надійність у різноманітних застосуваннях.

5G-сумісні кабелі - потреба у збільшенні виробництва відновлюваної енергії та розвитку інфраструктури ніколи не була такою високою. Офшорна вітрова енергетика є важливою частиною досягнення нульових викидів і має величезний потенціал. Оскільки в усьому світі встановлюється все більше і більше вітрових електростанцій, розгортання більш потужних турбін утвердило офшорний вітровий сектор як сучасного гіганта енергетичного сектора. Оскільки світ вступає в еру зв'язку 5G, кабелі розвиваються, щоб відповідати вимогам високошвидкісного зв'язку з малою затримкою. Кабелі, сумісні з 5G, створені для роботи зі збільшеною швидкістю передачі даних, підтримуючи бездоганну інтеграцію цієї трансформаційної технології в різних галузях промисловості.

Покращені вогнестійкі кабелі - безпека має першочергове значення в конструкції кабелю, а кабелі з підвищеною вогнестійкістю займають перше місце в забезпеченні надійності в критичних ситуаціях. Ці кабелі оснащені сучасними вогнестійкими матеріалами, що мінімізує ризик пошкодження, пов'язаного з пожежею, і сприяє загальній безпеці установок.

Тенденції персоналізації кабелю - ввідображають зростаючий попит на індивідуальні рішення для різних застосувань. Промисловість охоплює потребу в кабелях, які відповідають конкретним вимогам, оптимізуючи продуктивність і функціональність. Ця тенденція підвищує гнучкість і адаптивність, гарантуючи, що кабелі не є універсальними, а натомість задовольняють різноманітні потреби різних секторів.

Екологічно чисті пакувальні рішення - промисловість проводів і кабелів використовує екологічно чисті рішення для упаковки проводів і кабелів як частину ширшого прагнення до сталого розвитку. Виробники використовують матеріали, які можна переробляти, і зменшують кількість зайвої упаковки, сприяючи екологічнішому та екологічно відповідальнішому виробничому процесу. Цей перехід до екологічно чистої упаковки узгоджується з

глобальними зусиллями щодо мінімізації впливу на навколишнє середовище та сприяння відповідальним практикам у галузі [30].

Розглянемо більш детально приклад однієї із зазначених тенденцій – кабелі для офшорної енергетики. Кабелі для цього типу виробництва енергії користуються все більшим попитом, що актуалізує такий напрямок виробництва та товарної диверсифікації експорту.

Офшорна та океанська вітряна промисловість зазнала різкого зростання в Європі, і сектор США, здається, також готовий до значного зростання. Динамічний експортний кабель, також відомий як пуповина, є важливим компонентом підводної передачі електроенергії. Кабелі є невід’ємною частиною передачі енергії від океанських і офшорних вітряних турбін туди, де вона потрібна на суші, а також технологією, яка має вирішальне значення для успіху галузі. У той час як Європа, зокрема Великобританія та Німеччина, продовжують лідирувати з найбільшими ринками офшорної вітроелектростанції, Китай і США забезпечують значне зростання цього сектору. Всесвітній форум офшорних вітроелектростанцій нещодавно заявив, що в Китаї на даний момент є лідируюча на ринку офшорна вітроенергетична установка потужністю 4,4 ГВт, яка знаходиться на стадії будівництва, а також понад 7 ГВт в експлуатації, і ще в 2019 році планувалося встановити понад 40 ГВт до наступного року. American Clean Power, правозахисна група для сектору США, заявила, що понад 9 ГВт нових офшорних вітрових електростанцій заплановано біля узбережжя країни протягом наступних п’яти років. Наприкінці серпня Національна лабораторія відновлюваної енергії Міністерства енергетики США заявила, що потужність морських вітроенергетичних проєктів у США минулого року зросла до понад 35 ГВт, що на 24% більше, ніж у попередньому році. Тим часом Великобританія має на меті 40 ГВт встановлених офшорних вітрових електростанцій до 2030 року, порівняно з поточними загальними показниками близько 10,5 ГВт. Німеччина

має близько 8 ГВт встановленої потужності, хоча офіційні особи нещодавно заявили, що нових морських установок цього року не очікується [31].

Більшість вітряних електростанцій на даний момент розробляються в основних мілководних місцях на глибині до 50-60 метрів. Вітрові турбіни з фіксованим дном, прикріплені до морського дна, які використовуються в цих проектах, є добре встановленою технологією. Тим не менш, до 80% найкращих у світі вітрових ресурсів можна знайти в районах, де вода набагато глибша, а це означає, що велика частина морського вітрового потенціалу залишається невикористаною. Але це змінюється завдяки прогресу технології плавучого вітру (рис. 3.1), включаючи динамічні експортні кабелі



Рис. 3.2. Приклад офшорної вітрової електростанції

Джерело: [31]

Плаваючі вітряні електростанції та супутня технологія передачі дають змогу енергетичній промисловості розширюватися у більш глибоких водах, де вітри сильніші та постійніші, наприклад у Середземному морі, на західному узбережжі США, у берегів Японії та Кореї та в Норвезькому Північному морі. Встановити фундамент для офшорних вітрових електростанцій у більш глибоких водах складно — це не тільки надзвичайно дорого, але й непрактично. Замість цього, вітряні турбіни повинні бути встановлені на плавучих конструкціях, які прив'язані в певному місці. Усунення обмеження

глибини відкриває шлях для великомасштабного виробництва електроенергії з більш глибоких вод. Тому можна зробити висновок, що само вищеназвані країни стануть в майбутньому великими споживачами кабелю для офшорних вітрових електростанцій.

Висновки до розділу 3

Для експорту кабелів в ЄС слід мати на увазі, що на цьому ринку застосовуються вимоги CPR щодо кабелів, які набули чинності 1 липня 2017 року та застосовуються до будь-яких кабелів, які «розміщуються на ринку для постійного включення в будівельні роботи» вперше після цієї дати. CPR — це європейська директива, яка поширюється на всю Європу, але це не означає, що кожна з 28 держав-членів прийняла однакові критерії, коли вказує, який клас кабелю потрібен для того чи іншого типу будівлі/конструкції. Між державами-членами існує велика мінливість, але принаймні зараз ми порівнюємо подібні з подібними характеристиками пожежної безпеки. Регламент охоплює вогнестійкість силових, контрольних і комунікаційних кабелів, включаючи як мідні, так і оптичні.

Можна сказати, що останні інновації в технології виробництва проводів і кабелів означають трансформаційну хвилю в галузі. Використання 5G, пріоритет безпеці за допомогою вогнестійких кабелів, тенденції персоналізації та екологічна упаковка підкреслюють відданість різноманітним потребам і екологічну відповідальність. Ці інновації закладають основу для більш ефективного, стійкого та взаємопов'язаного майбутнього, та мають бути враховані виробниками кабельної промисловості, які хочуть залишатися інноваційними постачальниками на світовому ринку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене у кваліфікаційній роботі бакалавра дослідження дозволяє дійти наступних висновків:

Отже, експорт – це реалізація на закордонних ринках товарів та послуг, що виробляються чи виконуються у своїй країні. Підходи до експорту можуть відрізнятися залежно від компанії, але уявлення про те, як компанія хотіла б розпочати експорт, є необхідним. Непрямий експорт є підходом, заснованим на невтручанні, який практично не вимагає участі компанії, яка виробляє товари. Прямий експортний підхід полягає в тому, що компанія залучає компанію з управління експортом (ЕМС) або експортно-торгівельну компанію (ЕТС) для управління своїм експортним бізнесом. ЕМС або ЕТС є експертами в галузі експорту і можуть надати доступ до ринку та торгових контактів, а також до багатьох інших ресурсів.

Ринок кабелів і проводів, який є основою глобальної електричної та телекомунікаційної інфраструктури, є динамічним сектором, який постійно розвивається. Світовий ринок проводів і кабелів оцінюється в приголомшливі 228,42 мільярда доларів США в 2024 році, і очікується, що він досягне 298,53 мільярда доларів США до 2029 року, що відображає здоровий CAGR (сукупний річний темп зростання) у 5,5%.

На основі вивчення теоретичних основ дослідження експортних операцій підприємств галузі кабельно-провідникової промисловості можна зробити висновок, що розуміння та аналіз різноманітних аспектів експортної діяльності є важливим для успішної міжнародної діяльності. Тільки комплексний підхід до дослідження експортних операцій дозволяє підприємствам забезпечити стійкий та успішний розвиток на зовнішніх ринках кабельно-провідникової промисловості.

Основними споживачами продукції «Одескабель» є компанії, що працюють в галузях телекомунікацій, енергетики, будівництва, машинобудування, гірничодобувної галузі і ряді інших галузей. В Україні споживачами продукції «Одескабель» є найбільші оператори зв'язку -

«Укртелеком», «Vodafone», «Київстар», «Lifecell», «Інтертелеком», група компаній «Вега», атомні електростанції, залізниця, «Укренерго», «Укртранснафта», «Укртатнафта», «Нафтогаз», «Криворіжсталь» та інші. Для зручності клієнтів в 6 містах України створено мережу представництв заводу «Одескабель». Кабелі одеського заводу застосовуються по всій території України і багатьох країнах у всьому світі. Продукція «Одескабель» експортується в Німеччину, Італію, Іспанію, Чехію, Словаччину, Польщу та інші країни Центральної та Східної Європи, що підтверджує конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку.

Таким чином, найбільшими імпортерами продукції в 2020 р. були росія і Молдова. Їх частки становили, відповідно, 52,06% і 20%. Найбільшими імпортерами продукції в 2023 р. були Молдова, Португалія, Польща, Словаччина. Можна відзначити, що підприємство переорієнтувало експортні поставки, виключивши з країн експорту росію, Білорусь та Придністровську Молдавську республіку через війну. Експорт продукції зменшився у 2023 році на 122634 тис. грн., або на 23,31%, що зумовлене збільшенням скороченням експорту через війну та виключення з числа країн експорту росії, Білорусі та Придністровської Молдавської республіки, крім телефонного кабелю і інші кабелі. Найбільше зменшення експорту відбулось по ВОК (42,91%).

Сильними сторонами підприємства є досвід роботи та репутація на ринку, сталі відносини із замовниками, висококваліфікований персонал, широкий асортимент продукції, розгалужена мережа збуту; можливість забезпечити значні обсяги виробництва та продажу; стійке місце на ринку, наявність міжнародної сертифікації. Загрозами для підприємства є звільнення спеціалістів через біженство та мобілізацію, слабка інформаційна підтримка на сайті, технологічна застарілість деяких видів з асортименту продукції. Серед можливостей слід назвати вихід на нові ринки ЄС в умовах поглиблення інтеграції, сталі позиції та імідж на ринку країн ЄС, де представлено підприємство, що забезпечує стабільний прибуток, падіння

курсу гривні відносно долару та євро – є плюсом при продажах за кордон та купівлі сировини на внутрішньому ринку. Загрозами для підприємства є посилення потужностей компаній-конкурентів, зростання конкуренції всередині ринку ЄС, ризиковане місцезположення в Одесі, де ведуться обстріли, коливання цін на мідь (основний матеріал-сировина), падіння курсу гривні відносно долару та євро – є мінусом при закупівлі сировини та техніки в країнах ЄС.

Для експорту кабелів в ЄС слід мати на увазі, що на цьому ринку застосовуються вимоги CPR щодо кабелів, які набули чинності 1 липня 2017 року та застосовуються до будь-яких кабелів, які «розміщуються на ринку для постійного включення в будівельні роботи» вперше після цієї дати. CPR — це європейська директива, яка поширюється на всю Європу, але це не означає, що кожна з 28 держав-членів прийняла однакові критерії, коли вказує, який клас кабелю потрібен для того чи іншого типу будівлі/конструкції. Між державами-членами існує велика мінливість, але принаймні зараз ми порівнюємо подібні з подібними характеристиками пожежної безпеки. Регламент охоплює вогнестійкість силових, контрольних і комунікаційних кабелів, включаючи як мідні, так і оптичні.

Можна сказати, що останні інновації в технології виробництва проводів і кабелів означають трансформаційну хвилю в галузі. Використання 5G, пріоритет безпеці за допомогою вогнестійких кабелів, тенденції персоналізації та екологічна упаковка підкреслюють відданість різноманітним потребам і екологічну відповідальність. Ці інновації закладають основу для більш ефективного, стійкого та взаємопов'язаного майбутнього, та мають бути враховані виробниками кабельної промисловості, які хочуть залишатися інноваційними постачальниками на світовому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сайт Міжнародної аналітичної компанії CRU. URL <https://www.crugroup.com/search/?term=cable>
2. Куреда, Н. М. Світовий ринок електротехнічної продукції та позиціювання на ньому українських підприємств. URL: http://www.confcontact.com/2007apr/EK8_kureda.php
3. Kypreos, S. Electrical-generation scenarios for China [Text]. Villigen: PSI, 2002. 174 p.
4. Uchida, M. Multilateral comparison of total factor productivity of Northeast Asian electric utilities [Text]. Tokyo: [s. n.], 2002. Vol. IV. 33 p.
5. Bunditsakulchai, P. Compilation of interregional energy SAM of Japan for environmental tax policy evaluation [Text]. Tokyo, 2011. Vol. IV. 33 p.
6. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства. Національне господарство України: теорія та практика управління. 2008. С. 232-236.
7. Про зовнішньоекономічну діяльність – Закон України № 4496- VI (4496-17) від 13.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 2.
8. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчальний посібник. К. : "Центр учбової літератури". 2013. 408 с
9. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. С. 424.
10. Кузьменко С.С. Організація експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та шляхи її удосконалення. URL: www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20281.doc.htm
11. Созанський Л.Й. Методичний підхід до інтегральної оцінки зовнішньоекономічної складової конкурентоспроможності промислового сектора економіки. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2016. Серія: Економіка. Випуск 2(6). С. 48–53
12. Слюсарева Л.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності експортно-імпортних операцій. Проблеми управління експортно-імпортовою

діяльністю : тези доповідей міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Львів 13 травня 2014 р., Львів, 2014. С. 88–89.

13. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/-123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf

14. Ukhanova I. The current state and prospects of Ukrainian enterprises export activity development on the European market of cable products. Socio-economic research bulletin; 2018, No. 3 (67), pp.36–42

15. The Expansion of Data Center Facilities and Telecom Drives the Global Wire And Cable Market While the Pandemic Hampers Construction and Industry. December 9th, 2020. URL: <https://www.globaltrademag.com/the-expansion-of-data-center-facilities-and-telecom-drives-the-global-wire-and-cable-market-while-the-pandemic-hampers-construction-and-industry/>

16. Wire and Cable Trends in 2022. GEON Team. December 10, 2021. URL: <https://www.geon.com/blog/wire-and-cable-trends-in-2022>

17. Latest Innovations in Wire and Cable Production Technology: Everything You Need To Know. Nov 28, 2023. URL: <https://medium.com/@dynamiccables/latest-innovations-in-wire-and-cable-production-technology-everything-you-need-to-know-e869d54d4125>

18. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.

19. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб]. К. : Знання, 2006. – 462 с.

20. Аметова Е. І. Формування та розвиток експортного потенціалу підприємств (за матеріалами виноробних підприємств Автономної Республіки Крим): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2014. 22 с.

21. Офіційний сайт ПАТ «Одескабель». URL: <https://odeskabel.com/>

22. Внутрішня звітність ПАТ «Одескабель».

23. EHV Xlpe Power Cable Market Insights: Emerging Trends, Competitive Landscape, and Future Outlook. 3 червня 2024 р. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/ehv-xlpe-power-cable-market-insights-emerging-trends-ckb9e/>
24. Трекер економіки України під час війни. URL: <https://ces.org.ua/tracker-economy-during-the-war/>
25. Богдан І. Економічне падіння та відновлення України. Дзеркало тижня. 20 березня, 2024. URL: <https://zn.ua/ukr/macroeconomics/ekonomichne-padinnja-ta-vidnovlennja-ukrajini.html>
26. Insulated Wire and Cable Exports by Country. 2023. URL: <https://www.worldstopexports.com/insulated-wire-exports-country/>
27. The new European CPR cable regulations - how manufacturers can comply. URL: <https://www.ppc-online.com/blog/the-new-european-cpr-cable-regulations-and-how-manufacturers-can-comply>
28. CPR – FAQ. URL: <https://cpr.europacable.eu/en/faq#C>
29. What Is European Union Construction Products Regulation? URL: https://www.anixter.com/en_pe/resources/literature/techbriefs/what-is-european-union-construction-products-regulation.html?timeout=true
30. Insulated Wire and Cable Market Size, Share and Forecast. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/insulated-wire-and-cable-market-A10286>
31. Dynamic Export Cables Help Unlock Potential of Offshore Wind Power. URL: <https://www.powermag.com/dynamic-export-cables-help-unlock-potential-of-offshore-wind-power/>