

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР ЗАОЧНОЇ ТА ВЕЧІРНЬОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ**

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

на тему: **«СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»»**

Виконавець:

студентка центру заочної та
вечірньої форми навчання, гр. 6зф7

Кехтер Катерина Сергіївна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент кафедри МЕВ

Уханова Інна Олегівна _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Зовнішня торгівля є важливішою частиною діяльності підприємства та пріоритетним напрямом при виробленні національної політики країн світу. Найбільш актуальною частиною зовнішньої торгівлі є експорт – саме експортні операції сприяють надходженню валютної виручки, дозволяють фінансувати потреби у закупівлі імпортованих товарів та сировини. Необхідність аналізу ефективності експорту стоїть перед кожним підприємством, діяльність якого є орієнтованою на зовнішній ринок. В поточних умовах господарювання, коли проявляється економічна та політична нестабільність, визначення рівня ефективності експорту є важливим кроком для прийняття рішення відносно доцільності зовнішньої торгівлі, при визначенні факторів, що впливають на експорт, щоб вчасно усунути чи зменшити негативний вплив. Підприємства кабельно-провідникової промисловості не є винятком, тому що конкуренція визначає їх прагнення до завоювання позицій на ринку, породжує необхідність створення і освоєння нової продукції.

Проблеми зовнішньої торгівлі, зокрема її експортної складової, вивчалися багатьма науковцями. Серед вчених-економістів, що досліджували цю проблематику, слід назвати О. Барановського, О. Дегтярьову, Д. Лук'яненка, Ю. Козака, В. Новицького, Ю. Пахомова, Т. Циганкову, А. Філіпенка та ін. Однак актуальним залишається пошук нових шляхів щодо підвищення ефективності експорту сьогодні, коли досягнення результатів ускладнюється через необхідність адаптації до умов, що постійно змінюються, серед яких криза, євроінтеграційні процеси, зміни у стандартизації продукції, підвищення вимогливості споживачів та зміни потреб ринку. Вищевикладене визначає актуальність теми, обраної для дослідження у кваліфікаційній роботі магістра.

Мета дослідження - аналіз ефективності експорту підприємства кабельно-провідникової промисловості та визначення напрямків її підвищення.

Завдання кваліфікаційної роботи:

- дослідити теоретичні основи здійснення експорту підприємства та його ефективності;
- узагальнити чинники, що впливають на ефективність експорту підприємства;
- дослідити методичні підходи до визначення ефективності експорту підприємства;
- здійснити аналіз експорту ПАТ «Одескабель»;
- визначити та оцінити фактори, що впливають на експорт ПАТ «Одескабель»;
- провести аналіз ефективності експорту ПАТ «Одескабель»;
- розробити заходи підвищення ефективності експорту ПАТ «Одескабель».

Об'єктом дослідження є експорт підприємства кабельно-провідникової промисловості.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичні заходи підвищення ефективності експорту підприємства кабельно-провідникової промисловості.

Методи дослідження. Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теоретичні положення економічної науки та праці вчених-економістів в сфері

зовнішньоторговельної діяльності. У процесі дослідження використовувалися методи аналізу та синтезу; емпіричні методи для збирання первинної інформації; порівняння та узагальнення; методи економічного і статистичного аналізу для обробки результатів дослідження. Робота здійснена з використанням офісного пакету MS Office – Microsoft Excel..

Інформаційною базою дослідження є стали теоретичні положення і розробки науковців, роботи зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі зовнішньої торгівлі та міжнародних економічних відносин, матеріали монографій та періодичні видання, матеріали науково-практичних конференцій, законодавчі та інші нормативно-правові документи, статистична інформація, звітна інформація ПАТ «Одескабель», джерела Інтернет.

Структура роботи. Зміст роботи викладено на 80 сторінках, список використаних джерел із 53 найменувань, розміщений на 6 сторінках. Робота містить 26 таблиць, 18 рисунків.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи магістра опубліковано 1 тези конференцій: Кехтер К.С. Визначення ефективності експорту промислового підприємства (на прикладі ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ») // Тези Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, облік, фінанси та право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку», 28 жовтня 2020 року (м. Полтава, Україна), 0,3 авт.арк.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА»** досліджено теоретичні аспекти здійснення експорту підприємства та поняття ефективності експорту, узагальнено чинники, що впливають на ефективність експорту підприємства та методичні підходи до її визначення.

У другому розділі **«АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»** надано характеристику підприємству як суб'єкту зовнішньої торгівлі, проаналізовано основні показники експорту ПАТ «Одескабель», зроблено SNW-аналіз ПАТ «Одескабель», проведено SWOT-аналіз чинників, що впливають на ефективність експорту підприємства, визначено ефективність експорту ПАТ «Одескабель» та резерви її підвищення.

У третьому розділі **«ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»** запропоновано шляхи підвищення ефективності експорту ПАТ «Одескабель», зокрема розроблено організаційні заходи, обґрунтовується необхідність впровадження сертифікації згідно з СРР, а також диверсифікації ринків збуту кабельно-провідникової продукції.

ВИСНОВКИ

Таким чином, після дослідження та аналізу поставлених в роботі завдань, можна дійти наступних висновків.

Під експортом розуміється вивіз товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, з митної території за кордон без зобов'язання про зворотне ввезення. Експортна операція являє собою діяльність, спрямовану на продаж і вивезення за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Її основними ознаками є висновок контракту з іноземним контрагентом і перетинання товаром кордону країни-експортера. Необхідною умовою експортної операції є наявність товару, що користується попитом на зовнішньому ринку.

Оскільки проблема ефективності експорту є досить широкою, в більшості досліджень увага приділяється будь-яким фрагментами експортної маркетингової стратегії або окремим аспектам експортної діяльності. Основний акцент досліджень і концептуальні підходи до ефективності експорту змінювалися. У світовій практиці розповсюджений факторний підхід, суть якого полягає в пошуку чинників, що впливають на ефективність експорту. Всі дослідження факторів можуть бути розділені на три групи: фактори, що відрізняють експортерів від неекспортерів, зовнішні фактори (наприклад, державні стимулюючі програми) і фактори, пов'язані з поведінкою фірми (наприклад, маркетингова орієнтація фірми, цілеспрямованість менеджменту і т.д.).

Під ефективністю експортної діяльності в узагальненому вигляді розуміють співвідношення сукупності витрат і доходів від цієї діяльності. Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить ЗЕД, а також частку витрат в загальному обсязі експорту підприємства. Для досягнення найбільшого економічного ефекту слід розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю затрат.

Пріоритетний напрямок у діяльності «Одескабель» - виробництво волоконно-оптичного кабелю. «Одескабель» є єдиним в Україні підприємством, що випускає ВОК і LAN. Темпи росту реалізованої продукції в 2019 році склали 30,9%, в 2018 – 27,1%. На початку року підприємство могло погасити 5,6% короткострокових зобов'язань, а на кінець - 7%, помітна тенденція до збільшення абсолютної ліквідності. Коефіцієнт загальної ліквідності у 2019 році склав 1,52, що свідчить про підвищення платоспроможності ПАТ «Одескабель». За рахунок коштів та очікуваних фінансових надходжень підприємством може бути погашено 74% поточних зобов'язань, що не відповідає нормативу (80%).

На сьогоднішній день найбільший вплив на ПАТ «Одескабель» здійснюють економічні та політичні фактори. SWOT-аналіз показав, що загальна позитивна оцінка склала 25,3, що нижче від загальної негативної оцінки на 15,6 балів, ПАТ «Одескабель» доцільно запровадити удосконалення експортної політики та підвищення ефективності експорту.

На підприємстві питома вага експорту зросла на 6,99 відсоткових пунктів у порівнянні з показниками 2015 року. В 2019 році в порівнянні з 2017 спостерігається зростання вартості експорту на 53,65 %, найбільшу питому вагу в

загальному експорту займають LAN кабелі (37,17%) та волоконно-оптичні кабелі (32,12%), силові кабелі (21,10%). Найбільшу питому вагу займають: Російська Федерація – 15, 81%, Молдова – 12,62 %, Білорусь – 9,5 %, Найвагоміше зростання експорту ПАТ «Одескабель» в 2019 році спостерігається з Російською Федерацією – в 1,08 рази. На таких ринках як Білорусь, Вірменія, Азербайджан спостерігається тенденція до зниження експорту ПАТ «Одескабель».

Результати ABC-аналізу показують, що найбільший ефект виражений критерієм обсягів експорту, який проявляється у 81,11 % отриманні доходу від зовнішньоторговельної діяльності відносяться товарні позиції категорії «А»: S/FTP 4Pr Indoor, кабель абонентського доступу ОКТ-Д, кабелі силові з XLPE ізоляцією 6-35 кВ, кабелі силові з ізоляцією із зшитого поліетилену АПВВг, ПвВг на напругу 6-35 кВ, кабель абонентського доступу ОКАД-М (Д), броньований волоконно-оптичний кабель ОКЛБг, кабель абонентського доступу ОКАД-ММ (ДД), S/FTP 4Pr Outdoor. До категорії «В» із розміром 13,57 % попали: підвісний волоконно-оптичний кабель ОКЛ8, проводи самонесучі ізольовані СІП-1, СІП-2 проводи самонесучі ізольовані, кабелі силові з ізоляцією із зшитого поліетилену АПВВГ, ПвВга на напругу 6-35 кВ. Категорія «С» (5,32 %): провід самонесучий ізольований 5, неброньований волоконно-оптичний кабель ОКЛ.

Розрахунок економічного ефекту експорту за період з 2015 по 2019 рік показав, що $E_{e2015} = 12510,107$ (тис. грн.), а $E_{e2019} = -13076,090$ (тис. грн.) та має негативне значення, що говорить про збитковість експортної діяльності підприємства ПАТ «Одескабель». Економічна ефективність експорту $E_{ef.e2015} = 1,1$, а $E_{ef.e2019} = 0,97$, тобто у 2019 році підприємство неефективно проводило зовнішньоекономічну діяльність, показник ефективності менший за одиницю.

Для підприємства ПАТ «Одескабель» з метою підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності першочерговим постає питання пошуку резервів для удосконалення експортного спрямування підприємства. На підприємстві є наступні потенційні напрямки підвищення рівня експортної діяльності: зниження рівня витрат; диверсифікація ринків збуту; удосконалення відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства; удосконалення асортименту продукції; підвищення контролю якості.

Одним із важливих напрямків організації зовнішньоторговельної діяльності підприємства є планування експортної діяльності. Стратегічні напрямки удосконалення експортної політики ПАТ «Одескабель» були запропоновані у вигляді алгоритму. Запропоновано впровадити CRM систему - прикладне програмне забезпечення, призначене для автоматизації взаємодії з клієнтами, зокрема для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів. Пропонуємо впровадити в діяльність підприємства систему NetHunt CRM – це проста і ефективна платформа, інтегрована в Gmail-пошту і G Suite додатки. Розрахунок економічної ефективності та терміну окупності впровадження CRM-системи для ПАТ «Одескабель» проказав термін окупності CRM-проекту в 9 місяців і ROI, що дорівнює 2894%, за 3 роки експлуатації системи.

Розширення меж участі ПАТ «Одескабель» у міжнародних ярмарках та виставках з метою підписання додаткових торгових угод, поживавлення міжнародних економічних зв'язків пропонується за рахунок участі у International Wire & Cable

Exhibition, Бельгія, м. Брюссель. Очікуваний ефект (дохід від експорту) від прийняття участі 350605 грн.

Диверсифікація зовнішніх ринків збуту – це можливість повного використання виробничої потужності, додаткового випуску продукції за світовими стандартами якості, підвищення як показників ефекту і ефективності діяльності. Так як українська економіка зорієтована на європейський вектор розвитку, доцільним є вихід підприємства на додатковий ринок збуту до країн ЄС, наприклад, Бельгії. Перед розміщенням на внутрішньому ринку країн ЄС кабельної продукції, виробник зобов'язаний провести тестування свого продукту. На обов'язкову сертифікацію на пожежну безпеку ПАТ «Одескабель» виділив 27 тисяч євро, плюс на сертифікати відповідності 90 тис. євро на 16 кабелів. При впровадженні заходу диверсифікації ринків збуту ПАТ «Одескабель» за рахунок виходу підприємства методом прямого експорту на ринок Бельгії кабельної продукції прогнозований дохід за песимістичним сценарієм складатиме 1,45 млн. грн, а оптимістичним –2,91 млн. грн.

На сьогоднішній день немає класу кабелів, який використовується безпосередньо у вітроенергетиці. Основними характеристиками кабелю, що використовується в цій області, є його тривалий термін служби, стійкість кабелю до крутіння і розриву і інші механічні параметри. ПАТ «Одескабель» має можливість для розробки кабелів, що можуть використовуватись в системах альтернативної енергетики.

АНОТАЦІЯ

Кехтер К.С., «Стан та перспективи підвищення ефективності експорту підприємства кабельно-провідникової промисловості (на прикладі ПАТ «Одескабель»)», кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, 2020 р.

Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є експорт підприємства кабельно-провідникової промисловості.

Досліджено теоретичні аспекти здійснення експорту підприємства та поняття ефективності експорту, узагальнено чинники, що впливають на ефективність експорту підприємства та методичні підходи до її визначення.

Проаналізовано основні показники експорту ПАТ «Одескабель», зроблено SNW-аналіз ПАТ «Одескабель», проведено SWOT-аналіз чинників, що впливають на ефективність експорту підприємства, визначено ефективність експорту ПАТ «Одескабель» та резерви її підвищення.

Запропоновано шляхи підвищення ефективності експорту ПАТ «Одескабель», зокрема розроблено організаційні заходи, обґрунтовується необхідність впровадження сертифікації згідно з CPR, а також диверсифікації ринків збуту кабельно-провідникової продукції.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, ефективність експорту, кабельно-провідникова промисловість, ПАТ «Одескабель»

ANNOTATION

Kekhter K.S., "Status and prospects of improving the efficiency of exports of the cable industry (on the example of PJSC "Odeskabel")", qualification work for a master's degree in 292 International Economic Relations, Odessa National University of Economics, Odessa, 2020

Qualification work consists of three sections. The object of the study is the export of the cable and wire industry.

Theoretical aspects of enterprise export and the concept of export efficiency are studied, the factors influencing the export efficiency of the enterprise and methodical approaches to its definition are generalized.

The main indicators of PJSC "Odeskabel" export are analyzed, the SNW analysis of PJSC "Odeskabel" is made, the SWOT-analysis of the factors influencing efficiency of export of the enterprise is carried out, efficiency of export of PJSC "Odeskabel" and reserves of its increase are defined.

Ways to increase the efficiency of exports of PJSC "Odeskabel" are proposed, in particular, organizational measures are developed, the need for certification in accordance with CPR, as well as diversification of markets for cable and wire products is substantiated.

Keywords: foreign trade, export, export efficiency, cable and wire industry, PJSC "Odeskabel"