

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

Допущено до захисту
в.о. завідувача кафедри
к е. н., доцент Уханова І.О.
“ ____ ” _____ 2022 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини за
освітньою програмою «Міжнародна економіка»
на тему:
«УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ
ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»»

Виконавець:

студент 4 курсу ФМЕ, гр. 3

Курносенко Павло Сергійович

/підпис/

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор

Козак Юрій Георгійович

/підпис/

АНОТАЦІЯ

Курносенко Павло Сергійович, «Удосконалення ЗЕД підприємства кабельної промисловості (на прикладі ПАТ Одескабель)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародна економіка». - Одеський національний економічний університет. Одеса, 2022 рік.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством кабельної промисловості.

У роботі визначені сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості. З'ясовані чинники, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості. Розглянута методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості.

Проведена загальна характеристика господарської діяльності ПАТ «Одескабель». Здійснений аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель». Оцінені фактори впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель».

Розроблені рекомендації щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель». Обґрунтовані можливості виходу ПАТ «Одескабель» на нові зовнішні ринки збуту. Запропонований проект підвищення експортних можливостей ПАТ «Одескабель» за рахунок розширення обсягів виробництва кабельної продукції.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, кабельна промисловість, підприємство, фактори впливу, аналіз, розвиток, експорт, проект.

ANNOTATION

Kurnosenko Pavlo, «Improvement of FEA of the cable industry enterprise (on the example of PJSC Odeskabel)».

Qualification work for a bachelor's degree in specialty 292 «International Economic Relations» in the educational program «International Economics». - Odessa National Economic University. Odesa, 2022.

The bachelor's thesis consists of three sections. The object of research is the process of foreign economic activity of the cable industry.

The essence and peculiarities of foreign economic activity of the cable industry enterprise are determined in the work. Factors influencing the foreign economic activity of the cable industry have been identified. The method of analysis of foreign economic activity of the cable industry enterprise is considered.

The general characteristic of economic activity of PJSC «Odeskabel» is carried out. The analysis of the current state of foreign economic activity of PJSC «Odeskabel» is carried out. Factors influencing the foreign economic activity of PJSC «Odeskabel» are estimated.

Recommendations for the development of foreign economic activity of PJSC «Odeskabel» have been developed. Possibilities of PJSC «Odeskabel» to enter new foreign markets are substantiated. The project of increase of export possibilities of PJSC «Odeskabel» at the expense of expansion of volumes of production of cable production is offered.

Key words: foreign economic activity, cable industry, enterprise, factors of influence, analysis, development, export, project.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	6
1.1. Сутність та особливості ЗЕД підприємства кабельної промисловості...	6
1.2. Чинники, що впливають на ЗЕД підприємства кабельної промисловості	12
1.3. Методика аналізу ЗЕД підприємства кабельної промисловості	19
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ».....	27
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ПАТ «Одескабель».	27
2.2. Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель».....	34
2.3. Оцінка факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель».....	42
Висновки до розділу 2.....	49
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ».....	52
3.1. Рекомендації щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель».....	52
3.2. Обґрунтування можливостей виходу ПАТ «Одескабель» на нові зовнішні ринки збуту	60
3.3. Підвищення експортних можливостей ПАТ «Одескабель» за рахунок розширення обсягів виробництва кабельної продукції.....	67
Висновки до розділу 3.....	72
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні ринкові умови підштовхують суб'єктів господарювання до постійного вдосконалення всіх аспектів їхньої діяльності з метою отримання максимально можливого позитивного результату – прибутку. Особливо актуально це для великих підприємств кабельної промисловості, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, оскільки це безпосередньо пов'язано з подальшим їх функціонуванням на зовнішньому ринку.

В умовах глобалізації та виходу економіки на постіндустріальний етап розвитку, інтернаціоналізації господарської діяльності, у вітчизняних підприємств кабельної промисловості розширюються межі взаємодії. Вони стають суб'єктами конкуренції на світовому ринку. Підтримка їх конкурентних переваг, передбачає постійне вдосконалення технічного рівня виробництва, зростання продуктивності праці, використання світових досягнень науки та техніки, залучення іноземних інвестицій.

Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних кабельних підприємств як джерело надходження валютних ресурсів у країну виступає потужним засобом стимулювання економічного зростання, створення нових робочих місць та формування доходної частини державного бюджету. У цьому зв'язку, однією з ключових завдань для економіки країни є створення сильного та диверсифікованого експортного сектора, комплексу конкурентоспроможних на зовнішніх ринках підприємств кабельної промисловості.

На сьогоднішній момент часу розвиток української ринкової економіки відбувається в умовах високої невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища, стрімкого розвитку нових технологій, зростання диверсифікації діяльності та посилення конкуренції серед господарюючих суб'єктів. Все це вимагає від підприємств кабельної галузі нових підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Слід відзначити, що дослідженню зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячено чимало наукових праць вчених-економістів, зокрема,

І. В. Бабія, І. В. Багрової, Т. Л. Безрукової, О. М. Вакульчика, О. М. Воронкової, О. І. Дегтяррової, М. І. Діденко, Г. М. Дроздової, А. Г. Загороднього, Н. В. Захарко, Ю. Є. Кирилова, О. О. Книшека, А. В. Ковалевської, Ю. Г. Козака, А. І. Конєвої, Я. П. Машталір, Т. В. Миролубової, Є. О. Остроухової, Я. М. Пушкіної, А. І. Тараненко, Л. І. Чернобай, О. В. Шкурупій та ін. У цих роботах автори визначають теоретико-методичні засади розвитку зовнішньоекономічної діяльності, розглядають поняття ефективності, організаційно-економічного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності, узагальнюють теоретичні підходи до розуміння сутності, видів та форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Мета кваліфікаційної роботи – провести дослідження сучасного стану та шляхів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити наступні **завдання**:

- 1) визначити сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості;
- 2) з'ясувати чинники, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості;
- 3) розглянути методику аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості;
- 4) провести загальну характеристику господарської діяльності ПАТ «Одескабель»;
- 5) здійснити аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»;
- 6) оцінити фактори впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель»;
- 7) розробити рекомендації щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»;
- 8) обґрунтувати можливості виходу ПАТ «Одескабель» на нові зовнішні

ринки збуту;

9) запропонувати проект підвищення експортних можливостей ПАТ «Одескабель» за рахунок розширення обсягів виробництва кабельної продукції.

Об'єктом дослідження є процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством кабельної промисловості.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади сучасного стану та шляхів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості.

Методи дослідження. У процесі написання роботи використано ряд загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналіз наукової літератури, системний підхід, метод ключових понять, порівняння (під час розгляду теоретико-методичних засад зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості); економіко-статистичний аналіз, індексний метод, SWOT-аналіз, табличний та графічний методи (під час аналізу господарської та зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»); метод експертних оцінок, наукова абстракція, проектний аналіз (під час обґрунтування шляхів удосконалення зовнішньоекономічної ПАТ «Одескабель»).

Інформаційну базу дослідження становлять наукові публікації та монографічні видання українських і зарубіжних учених, нормативно-законодавчі акти України й інших країн, матеріали наукових конференцій і досліджень, електронні ресурси світової мережі Internet, фінансова звітність ПАТ «Одескабель».

Публікації та апробація результатів дослідження. За результатами виконання кваліфікаційної роботи бакалавра була прийнята участь у науково-практичній конференції та опублікована наступна стаття: Курносенко П. С., Козак Ю.Г. Сучасний стан та шляхи удосконалення зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» // Збірник наукових робіт за підсумками студентської дистанційної науково-практичної конференції «Минуле, Сучасне, Майбутнє», Випуск 12. Одеса: ОНЕУ, 2022.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, які об'єднують дев'ять підрозділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 84 сторінки. Робота

містить 26 таблиць та 12 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Сутність та особливості ЗЕД підприємства кабельної промисловості

В сучасних умовах розвитку зовнішньоекономічних відносин сукупність підприємств кабельної промисловості України представляють одну з галузей вітчизняного машинобудування, яка найбільш динамічно розвивається та є інвестиційно привабливою. У зв'язку з цим, актуальним питанням постає дослідження сутності та особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості.

Слід відзначити, що зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою розвитку національного господарства країни та підсистемою світової економіки. У світі немає жодної країни, яка була б спроможною самостійно розвивати виробничі процеси та забезпечувати економічне зростання без ефективного використання сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу. Крім того, як відзначають вчені Н. В. Захарко та Р. В. Сагайдак-Нікітюк, насичення внутрішнього ринку товарами та послугами, а також загострення конкурентної боротьби за споживача змушує підприємство кабельної промисловості шукати можливості завоювання зовнішніх ринків, які, зі свого боку, є важливою потенційною конкурентною перевагою економіки будь-якої країни, а їх подальше розширення – ключовим чинником розвитку виробництва [21, с. 52].

Сьогодні посилення процесів глобалізації, усунення перешкод, які стримували розвиток економічних зв'язків з іншими суб'єктами світової економіки, відкривають для підприємства кабельної промисловості нові можливості використання зовнішніх факторів розвитку, залучення фінансових і технологічних ресурсів із-за кордону, застосування виробничого та управлінського досвіду, розширення ринків збуту.

Дані процеси потребують чіткого розуміння та єдиного представлення інформації про зовнішньоекономічні операції підприємства кабельної промисловості і про діяльність суб'єкта ЗЕД загалом. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність розглядається не тільки як складова частина господарської діяльності підприємства кабельної промисловості, але й як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на рівні держави. Тому дослідження сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості» має значний науковий і практичний інтерес.

З цього приводу слід відзначити, що підприємство кабельної промисловості, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю, самостійно обирає зовнішній ринок та іноземних партнерів, номенклатуру та асортимент товарів для експортно-імпортних угод, визначає ціну та вартість контрактів, обсяги та строки поставок. Вважаємо, що слід погодитись з думкою Я. М. Пушкіною та Є. Д. Карібовою, що «зовнішньоекономічна діяльність виступає частиною виробничо-комерційної діяльності підприємства кабельної промисловості, як із внутрішніми, та із зарубіжними партнерами» [49, с. 130].

Вчений В. І. Кушлін підкреслює, що поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості» нерозривно пов'язане з такими термінами як «зовнішньоторговельна діяльність» та «зовнішньоторговельна угода», а потреба застосування поняття зовнішньоекономічної діяльності з'явилася лише тоді, коли співпраця між підприємствами кабельної промисловості та контрагентами із різних країн вийшла за рамки зовнішньоторговельних операцій та почала активно здійснюватися у формі міжнародного виробничого співробітництва, міжнародної інвестиційної, лізингової та інших видів діяльності [36, с. 465].

Необхідно відзначити, що існують різні наукові підходи до розуміння сутності зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості. Тому спочатку зупинимось детальніше на деяких трактуваннях в довідковій літературі (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Трактування поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості» у довідковій літературі

№	Джерело	Сутність поняття
1	Великий економічний словник А. Н. Азріліяна	Це сфера економічної діяльності підприємства кабельної промисловості, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних проектів з підприємствами інших країн.
2	Бухгалтерський словник Ф. Ф. Бутинеця	Це діяльність суб'єкта господарської діяльності кабельної промисловості, яка побудована на взаємовідносинах між ним та підприємствами інших держав, що має місце як на території його країни, так і за її межами.
3	Економічний тлумачний словник Д. Д. Гордієнко	Це взаємодія вітчизняного підприємства кабельної промисловості з іноземними суб'єктами господарської діяльності, яка побудована на ефективних взаємовідносинах між ними, та має місце як на території країни, так і за її межами.
4	Словник економічних термінів Й. С. Завадського	Це сукупність експортно-імпортних операцій вітчизняного підприємства кабельної промисловості, як суб'єкта міжнародної торгівлі.
5	Термінологічний словник ЗЕД А. Г. Загороднього	Це діяльність вітчизняних та іноземних підприємств кабельної промисловості, що базується на взаєминах між ними і здійснюється як на території України, так і поза її межами.
6	Зовнішньоекономічний словник-довідник В. Є Рибалкіна	Це одна з складових сфер господарської діяльності підприємства кабельної промисловості, пов'язана з міжнародним виробництвом і науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом кабельної продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.
7	Сучасний економічний словник Б. А. Райзберга та Є. Б. Стародубцевої	Це одна зі сфер економічної діяльності підприємства кабельної промисловості, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами і інвестиціями, здійсненням спільних з іншими підприємствами (країнами) інвестиційних проектів.

Джерело: складено за [1, с. 180; 6, с. 49; 11, с. 78; 19, с. 158; 20, с. 34; 51, с. 49; 50, с. 51]

Отже, можна зробити висновок, що трактування зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості в довідниковій літературі не є однозначним і потребує подальшого наукового аналізу.

Разом з тим, вчені розходяться в думках щодо поняття «зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості». Серед досліджень останніх років можна виокремити наступні напрями. Так, з точки зору Ю. А. Дмитрієвої та В. В. Гуциної, зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості виступає видом міждержавного

співробітництва і сприймається як діяльність підприємств щодо розвитку співробітництва у сфері торгівлі та економіки [12, с. 438].

Учений В. Ф. Попондопуло, навпаки, вважає, що зовнішньоекономічною діяльністю підприємства кабельної промисловості є діяльність, пов'язана з придбанням, зміною або припиненням прав та обов'язків, зумовлених створенням, використанням або відчуженням матеріальних благ чи інших результатів людської діяльності у відносинах між суб'єктами господарювання різних форм власності [46, с. 493].

В свою чергу, український економіст С. В. Мочерний визначає зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості як сферу економічної діяльності підприємств, фірм та держави, пов'язану із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів [43, с. 29].

Серед інших підходів до визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості слід вказати концепція Н. І. Діденко. За твердженням цього автора, ЗЕД підприємства кабельної промисловості здійснюється на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств тощо) з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортової угоди, у визначенні ціни та вартості контракту, обсягу та строків постачання, і є при цьому частиною їхньої виробничо-комерційної діяльності [15, с. 8]. Така діяльність при цьому підході є частиною роботи підприємства кабельної промисловості у сфері виробництва товарів та послуг, а також його комерційної діяльності, як з партнерами всередині країни, так і з іноземними компаніями.

У дослідженнях вченого В. А. Бублика зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості розглядається з юридичних позицій (як вид правовідносин) – це врегульована нормами застосовного (міжнародного приватного, національного та іноземного) права господарська (підприємницька) діяльність економічних агентів української резидентності на світовому ринку, а також господарська діяльність іноземних осіб, яку вони ведуть на території

України самостійно або на партнерських засадах із українськими юридичними особами [5, с. 22].

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність виступає однією зі сфер господарської діяльності підприємств кабельної промисловості, яка пов'язана з економічними відносинами на міжнародних ринках, експортними та імпорнтними операціями, ввезенням та вивозом капіталу, розвитком фінансово-кредитних відносин.

Для більш широкого висвітлення досліджуваного питання доцільно узагальнити наукові підходи до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» стосовно до підприємства кабельної промисловості (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Узагальнення наукових підходів до трактування поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості»

№	Автор	Сутність поняття
1	І. В. Багрова, Н. І. Редіна	Діяльність підприємства кабельної промисловості України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка здійснюється або на території України, або за її межами.
2	Г. М. Дроздова	Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій, пов'язаних з виходом підприємства кабельної промисловості на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях.
3	Ю. Є. Кирилов	Діяльність підприємства кабельної промисловості України з суб'єктами ЗЕД інших країн, що виникає у процесі виробництва, реалізації, розподілу та споживання продукції на основі взаємної вигоди для всіх учасників.
4	А. В. Ковалевська	Особлива діяльність підприємства кабельної промисловості, пов'язана з організацією та технікою проведення міжнародних комерційних операцій у процесі міжнародного обміну матеріальними цінностями та послугами, що виникає лише за умови включення іноземного контрагента у багатоетапність циклу процесу виробництва.
5	Я. П. Машталір	Сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності, що здійснює підприємство кабельної промисловості з метою отримання прибутку через створення та реалізацію конкретних переваг, що утворюються завдяки його виходу на міжнародний ринок.
6	О. В. Шкурूपій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко	Сфера господарської діяльності підприємства кабельної промисловості, що пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, а також виходом підприємства кабельної промисловості на зовнішній ринок.

Джерело: складено за [3, с. 57; 17, с. 41; 27, с. 7; 29, с. 14; 39, с. 7; 58, с. 10].

Отже, можна зробити висновок, що на рівні теоретичних розробок єдиного підходу щодо сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства кабельної промисловості» немає. У зв'язку з цим, на основі літературних джерел та узагальненого вище матеріалу, пропонуємо виділити основні сутнісні характеристики зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості (рис. 1.1).

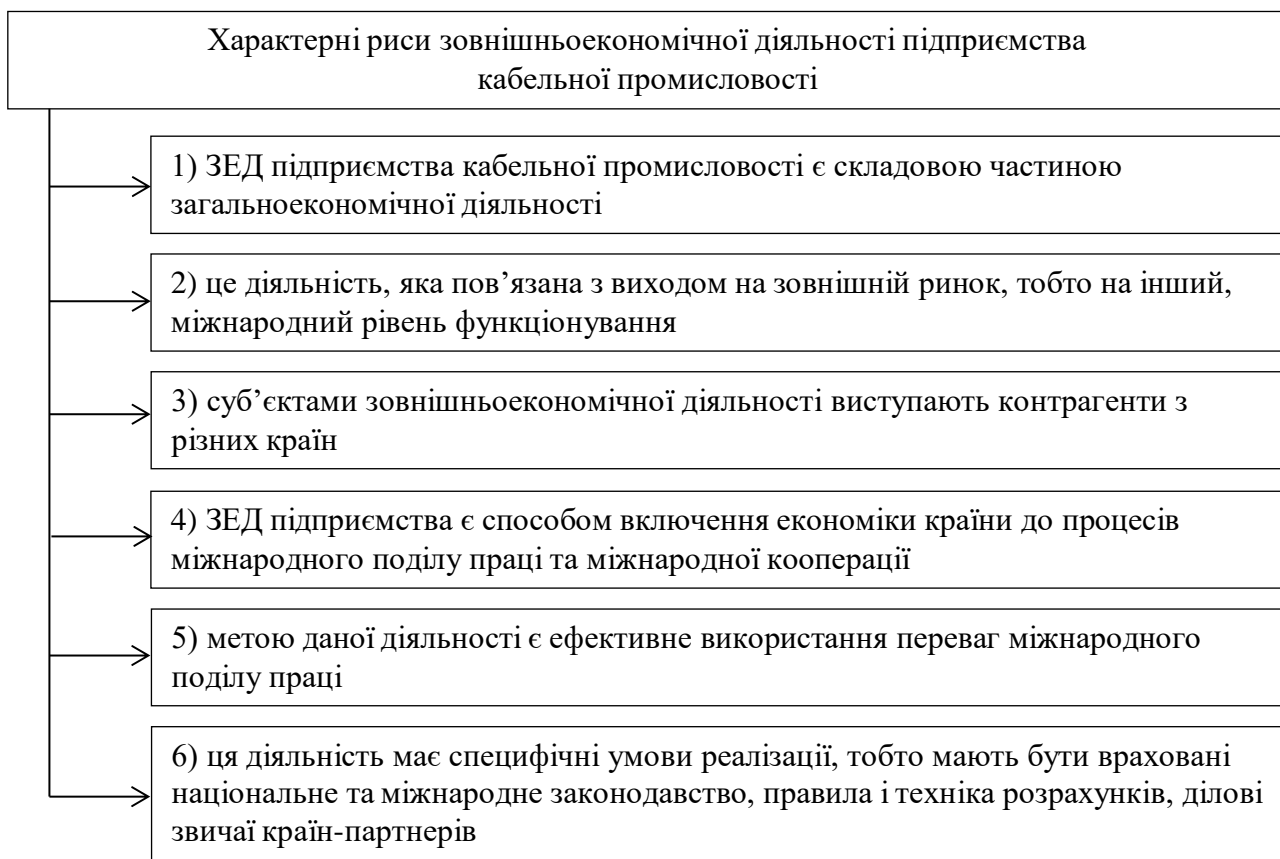


Рис. 1.1. Ознаки зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості

Джерело: складено автором самостійно

Отже, незважаючи на те, що вчені розходяться у підходах до визначення сутності зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості з питань як форми та видів її здійснення, так і категорій залучених до неї учасників, на нашу думку, основною складовою ЗЕД підприємства кабельної промисловості є зовнішня торгівля, відмітними ознаками якої виступають: міжнародна купівля-продаж товарів, послуг, прав промислової власності, а також переміщення матеріальних, трудових,

фінансових та інтелектуальних ресурсів.

При цьому, слід відзначити, що зовнішньоторговельна діяльність як основний вид зовнішньоекономічної діяльності виступає одним із найважливіших факторів соціально-економічного розвитку підприємства кабельної промисловості.

1.2. Чинники, що впливають на ЗЕД підприємства кабельної промисловості

В процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємство кабельної промисловості повинне враховувати безліч чинників, які впливають на ефективність його роботи на міжнародному ринку.

Необхідно відзначити, що в науковій літературі не існує усталеного переліку чинників впливу на ЗЕД підприємства кабельної промисловості. Так, наприклад, науковець В. В. Дудко пропонує виділити об'єктивні та суб'єктивні чинники, що впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості:

1. Об'єктивні – це чинники, незалежні від самого підприємства кабельної промисловості та інших учасників ринку, що склалися у певній країні у даний час. До них можна віднести: природно-географічні та кліматичні умови в країні, що визначають забезпеченість сировинними ресурсами; виробничі (економічні) відносини, що існують в економічній системі та які визначають економічні ролі певних суб'єктів в економіці та форми розвитку продуктивних сил; характер та рівень розвитку продуктивних сил – речових, енергетичних, особистісних та інших факторів, що забезпечують виробництво. Виробничі (економічні) відносини та розвиток продуктивних сил, своєю чергою, визначають тип економічної системи суспільства та форму власності, від яких залежить діяльність суб'єктів, які входять у економічну систему, зокрема і здійснювана ними зовнішньоекономічна діяльність. Крім того, до об'єктивних факторів можна віднести місце та репутацію країни у світовій економічній системі та

інші фактори.

2. Суб'єктивні – це чинники, які безпосередньо визначають конкурентні переваги підприємства кабельної промисловості на зовнішньому ринку, що залежать як від самого суб'єкта господарювання, так і від інших учасників ринку, та які прямо чи опосередковано впливають на підприємство кабельної промисловості та продукцію, що випускається ним: якість продукції, цінова конкурентоспроможність, система збуту та просування продукції на ринку, форма розрахунків за продукцію, репутація фірми, і навіть проведена державою зовнішньоторговельна політика й законодавство у цій галузі, надають прямий вплив на підприємство, на продукцію, яке воно випускає через систему інструментів торговельної політики [18, с. 48].

В свою чергу, науковці А. І. Конєва та Є. О. Матушевська виокремлюють чинники, які перешкоджають здійсненню зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості:

- 1) політичні та військові конфлікти, економічна криза;
- 2) відсутність збалансованого механізму державного регулювання ЗЕД;
- 3) відсутність договірної та правової бази між двома країнами;
- 4) технічна відсталість виробництва, низька якість продукції, застаріла система управління виробництвом та слабкий розвиток коопераційних зв'язків;
- 5) економічні обмеження та заборони інших країн через конкуренцію (квоти, санкції) [35, с. 387].

Інші вчені І. В. Хлівна та О. В. Гривківська висловлюють думку, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості можуть визначати наступні чинники:

- 1) географічне розташування підприємства;
- 2) відповідне економічному потенціалу підприємства розміщення продуктивних сил;
- 3) наявність інтелектуального, людського потенціалу, мотивів до зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) міждержавні та міжрегіональні зв'язки;

- 5) інформаційно-інноваційний, науковий, технічний, комунікаційний, фінансовий, міжнародний потенціал;
- 6) політична атмосфера в країні;
- 7) підтримка бізнесу органами влади [55, с. 117].

Необхідно підкреслити, що усі чинники, які впливають на процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості, умовно можна поділити на дві великі групи: внутрішні чинники та зовнішні чинники.

Спочатку розглянемо зовнішні чинники, під якими слід розуміти фактори, які включають:

- 1) економічні, суспільні та природні умови;
- 2) сукупність суб'єктів господарювання;
- 3) національні та міждержавні інституціональні структури;
- 4) інші зовнішні умови та чинники, які діють у глобальному оточенні, а також здійснюють вплив чи можуть впливати на підприємство кабельної промисловості та його функціонування на міжнародних ринках [57, с. 63].

При цьому до найбільш важливих чинників зовнішнього середовища, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості можна віднести: економічні умови; монополізацію економіки; державну політику; правове середовище; ринкову інфраструктуру; товарні ринки та ринки послуг; ресурсний потенціал; соціальні умови.

Також існує думка, що на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості впливають такі групи зовнішніх чинників, як економічні, політичні, соціокультурні та технологічні:

1. До економічних чинників відносять: темпи зростання економіки, інфляцію, курси валют, рівень безробіття та інші.
2. Політичні чинники впливають на керівництво підприємства, яке має здійснювати свою діяльність, ґрунтуючись на прийнятих державою законах.
3. Соціальні чинники впливають на динаміку споживчих переваг,

розподіл та структуру соціальних груп, вікову та гендерну структуру.

4. Технологічні чинники – це науково-технічні тенденції на зовнішньому ринку [35, с. 388].

Оцінюючи політичні, економічні, соціально-культурні та технологічні чинники, необхідно враховувати не тільки їх фактичний стан, а також прогнозувати можливі зміни кожного фактору на кілька років вперед.

Більш детально характеристика зовнішніх чинників, що впливають на процес здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості, представлена в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Зовнішні чинники впливу на ЗЕД підприємства кабельної промисловості

№	Чинники	Сутність
1	Економічні умови господарювання	Рівень розвитку економіки в цілому та окремих її галузях і підгалузях, їх підтримка, інвестиційна привабливість країни, стан оподаткування, рівень заробітної плати в промисловості, частка кабельної промисловості в ВВП.
2	Монополізація економіки	Кількість природних монополій, їх структура, стан конкуренції, способи та складність входження на ринок кабельної продукції нових суб'єктів.
3	Державна політика	Напрями внутрішніх реформ, їх динаміка та ефективність, пріоритети розвитку, стабільність розвитку країни, участь у світових інтеграційних процесах, напрями зовнішньої політики.
4	Правове середовище	Стабільність законодавчої бази, дієвість нормативно-правових актів в державі.
5	Ринкова інфраструктура	Структура ринків, інформаційні комунікації, стан логістики, стан фінансового сектору, ступінь розвитку посередницьких організацій.
6	Товарні ринки	Галузеві ринки, їх структура та динаміка, попит та пропозиція, стандартизація та сертифікація продукції, потреби та вибагливість споживачів, стійкість позицій ринкових лідерів, їх концентрація на ринку.
7	Ресурсний потенціал	Забезпеченість природними ресурсами, екологічне навантаження, стан природних ресурсів, їх доступність.
8	Соціальні умови	Рівень безробіття в країні, структура робочої сили, соціальна відповідальність, кваліфікація робочої сили, співвідношення різних категорій працівників, ціна робочої сили в кабельній промисловості, стан культурного розвитку.

Джерело: складено за [13, с. 82]

У свою чергу І. В. Бабій до зовнішніх чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості відносять:

1) чинники впливу з боку державних механізмів:

- економічні (митно-тарифні, бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютні, цінові);
- політичні (державна підтримка, відносини із світовими економічними організаціями);
- соціальні (підготовка фахівців у сфері здійснення ЗЕД, формування ринкової поведінки);
- адміністративні (ліцензування і квотування, стандартизація та сертифікація, стимулювання конкуренції, формування інфраструктури ЗЕД, страхування, контроль ринку);
- інституційно-правові (нормативно-правові, стимулюючі);

2) чинники впливу з боку ринкових механізмів:

- економічні (процес виробництва якісних конкурентоспроможних товарів, вмотивованість у задоволенні потреб на зовнішніх ринках, запобігання дефіциту товарів, здешевлення виробництва, підвищення ефективності функціонування);
- організаційні (доступ до інформації, формування конкурентного середовища, формування і встановлення взаємозв'язків між учасниками ЗЕД, вільний вибір партнерів) [2, с. 117].

Вчені Т. Л. Безрукова, О. М. Борисов та І. І. Шанін виділяють зовнішні чинники впливу на ЗЕД підприємства кабельної промисловості прямої та непрямой дії:

1. До зовнішніх чинників прямої дії вчені відносять:

- державно-адміністративні (державна підтримка, державне регулювання, регулювання і підтримка з боку органів місцевого самоврядування);
- науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні);
- кон'юнктурні (зміна попиту та пропозиції у взаємозв'язку з ціною в умовах конкуренції).

2. До зовнішніх чинників непрямой дії науковці відносять:

- загальноекономічні (демографічні фактори, політична ситуація в країні,

рівень доходів населення),

- соціально-політичні (соціальне та політичне середовище);
- природні (природно-кліматичні, територіально-географічні) [4, с. 76].

Далі розглянемо внутрішні чинники впливу на ЗЕД підприємства кабельної промисловості, під якими слід розуміти фактори діяльності, які можуть контролюватися самим підприємством (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Внутрішні чинники впливу на ЗЕД підприємства кабельної промисловості

№	Чинники	Сутність
1	Місцезнаходження підприємства	Розвиток інфраструктури, доступ до ресурсів, наближеність до постачальників та клієнтів, щільність підприємств, транспортні коридори.
2	Організаційна структура підприємства	Переваги та недоліки структури управління, ефективність управління, відповідність завданням діяльності підприємства, оперативність управлінських зв'язків, ефективність контролю.
3	Ресурсний потенціал підприємства	Основні засоби, інтелектуальні технології та технології виробництва продукції, людський капітал, здатність до швидких змін.
4	Фінансові можливості підприємства	Динаміка виручки та прибутку, наявність нерозподіленого прибутку, методи амортизації, співвідношення між власними та запозиченими засобами, доступ до фінансових ресурсів.
5	Інформаційні ресурси	Бази даних потенційних клієнтів, їх постійне оновлення, комунікація, зв'язки.
6	Маркетингові дослідження	Аналіз ринку, дослідження попиту та пропозиції, потреб споживачів, міри задоволення їх потреб, ємності ринку.
7	Система обліку	Облікова політика, облік ресурсів, управлінський облік, комп'ютерний облік.
8	Логістика та збутова діяльність	Наявність каналів розподілу, мережі збуту, рівень витрат на збут, ефективність логістики, рентабельність каналів збуту.

Джерело: складено за [13, с. 83]

Вчені Т. Л. Безрукова, А. Н. Борисов та І. І. Шанін відзначають, що основні внутрішні чинники безпосередньо пов'язані з сутністю показників ефективності та визначають результати роботи підприємства кабельної промисловості на зовнішньому ринку. На думку цих авторів, внутрішні основні чинники включають чотири групи: організаційні, технологічні, фінансово-економічні та ринкові [4, с. 77].

У свою чергу І. В. Бабій до внутрішніх чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості

відносять:

- 1) економічні (капіталовкладення, ціноутворення, бізнес-планування, мотивація, оцінка ризиків);
- 2) організаційні (формування експортного потенціалу, система менеджменту, маркетинг, страхування діяльності, розрахунки, процес реалізації товарів, ресурсне забезпечення);
- 3) соціально-психологічні (соціальний захист, соціальні гарантії, вмотивованість у здійсненні ЗЕД) [2, с. 117].

До важливих факторів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства кабельної промисловості, дослідники Л. І. Чернобай та Н. О. Вацик відносять рівень розвитку експорту, оскільки він однією з основних зовнішньоекономічних операцій, а також витрати на експорт. Оскільки витрати на експортну діяльність є одним із найважливіших об'єктів у системі управління експортною діяльністю, то визначення чинників та їх можливого впливу на формування таких витрат є, на думку авторів, надзвичайно важливим [56, с. 316].

Завершуючи огляд чинників, що впливають на ЗЕД підприємства кабельної промисловості, необхідно відзначити, що найголовнішими із зовнішніх факторів є: рівень розвитку та структура продуктивних сил країни; стан природних ресурсів та кліматичні умови; кількісний та структурний баланс внутрішнього виробництва та споживання; валютно-фінансове становище країни; кількісний та професійний склад економічно активного населення; експортна та імпортна політика, що включає норми, які регулюють економічне та технічне співробітництво; валютне регулювання; фінансування експортних та імпорتنних операцій; інвестиційна привабливість. В свою чергу, до основних внутрішніх факторів впливу на зовнішньоекономічну сферу підприємства кабельної промисловості, можна віднести такі: місцезнаходження підприємства; організаційну структуру; ресурсний потенціал; фінансові можливості; інформаційні ресурси; маркетингові дослідження; систему обліку; логістику та збутову діяльність.

1.3. Методика аналізу ЗЕД підприємства кабельної промисловості

Об'єктом аналізу зовнішньоекономічної діяльності є діяльність підприємства кабельної промисловості, як суб'єкта ЗЕД. Предметом аналізу є вплив здійснення зовнішньоекономічної діяльності на ефективність діяльності підприємства.

Метою аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості є формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень щодо зниження ризиків у процесі здійснення операцій у цій сфері з метою підвищення їх ефективності. Зважаючи на той факт, що в ринкових умовах основна мета діяльності підприємства кабельної промисловості – одержання прибутку, то ознака економічної ефективності ЗЕД підприємства – це максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу [7, с. 75]. Основні завдання аналізу ЗЕД представлені на рис. 1.2.

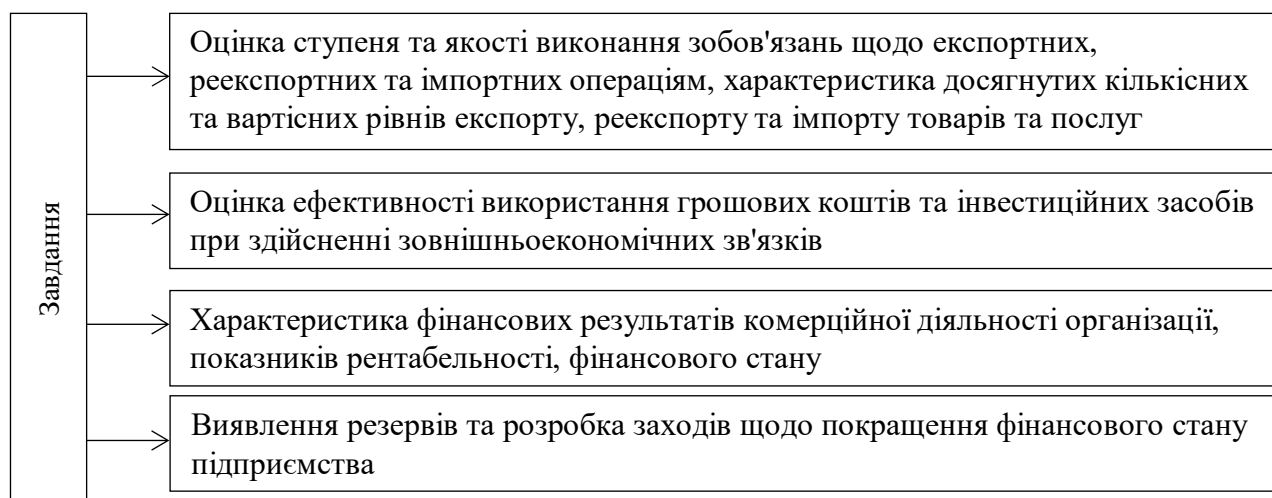


Рис. 1.2. Основні завдання аналізу ЗЕД підприємства кабельної промисловості

Джерело: складено за [41, с. 65]

Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості являє собою сукупність специфічних прийомів та методів дослідження, які застосовуються при обробці економічної інформації відповідно до поставлених цілей, а також включає розробку системи

аналітичних показників.

Під системою аналітичних показників розуміють таке впорядковування її множини, в якій кожен показник дає якісну чи кількісну характеристику певної сторони діяльності суб'єкта господарювання. Всю систему аналітичних показників ЗЕД підприємства можна поділити на 4 групи (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Система аналітичних показників ЗЕД підприємства кабельної промисловості

№	Група	Показники
1	Абсолютні показники	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг експорту та імпорту; – обсяг накладних витрат на експорт/імпорт; – середній залишок грошових коштів; – кількість та сума отриманих рекламаций; – кількість задоволених рекламаций; – кількість покупців
2	Відносні показники	<ul style="list-style-type: none"> – індекси динаміки: вартості, фізичного обсягу, ціни, кількості; – коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту; – середня тривалість обороту експортної/імпортної операції; – коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій
3	Показники структури	<ul style="list-style-type: none"> – товарна структура експорту/імпорту; – географічна структура експорту/імпорту; – структура накладних витрат на експорт/імпорт
4	Показники ефективності (ефекту)	<ul style="list-style-type: none"> – валютна ефективність експорту/імпорту; – економічна ефективність експорту/імпорту; – рентабельність експорту/імпорту; – економічний ефект експорту/імпорту; – інтегральний економічний ефект від експортно-імпортної діяльності; – ефективність реалізації експортної продукції на ринку; – ефективність придбання та використання імпортного устаткування; – ефективність придбання та продажу ліцензій.

Джерело: складено за [9, с. 114]

Отже, аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає обчислення різних показників на основі зіставлення досягнутих економічних результатів із витратами ресурсів на їх досягнення. При цьому, як підкреслює вчений О. О. Книшек, в науковій літературі немає єдиного підходу до визначення як самого переліку таких показників, так і методики їх розрахунку, що значно ускладнює його проведення [28, с. 91].

Слід відзначити, що в літературі аналіз ЗЕД підприємства кабельної промисловості пропонується проводити за такими напрямками:

1) оцінка ролі ЗЕД у діяльності підприємства (визначення зміни обсягів експорту (імпорту) у натуральному та вартісному вираженні та проведення факторного аналізу їх динаміки, аналіз експорту (імпорту) у географічному розрізі, за групами товарів);

2) оцінка якості та ступеня виконання зобов'язань за зовнішньоторговельними операціями за сумою та фізичним обсягом в цілому, за країнами, товарними групами, визначення факторів, що зумовили досягнутий рівень виконання зобов'язань;

3) оцінка раціональності витрачання коштів при виконанні зовнішньоекономічних операцій;

4) аналіз структури та динаміки накладних витрат;

5) розрахунок абсолютних та відносних показників ефективності експортних (імпортних) операцій;

6) аналіз впливу ЗЕД на фінансове становище та рентабельність підприємства;

7) створення процедур підвищення ефективності ЗЕД [8, с. 176].

Перед проведенням аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості необхідно визначити роль ЗЕД, оцінити зміни, напрями та структуру експорту та імпорту, оцінити інтенсивність та збалансованість зовнішньоторговельного обороту.

Так, роль експортних операцій у діяльності підприємства кабельної промисловості ($d_{\text{екс}}$) можна визначимо за формулою:

$$d_{\text{екс}} = V_{\text{екс}} / V_{\text{заг}} \quad (1.1)$$

де $V_{\text{екс}}$ – грошовий еквівалент експортної виручки;

$V_{\text{заг}}$ – загальний обсяг реалізованої підприємством продукції.

Аналіз товарної спеціалізації та основних напрямів експортної (імпортної) діяльності підприємства (d_i) заснований на розрахунку частки експорту (імпорту) товарів за кожною групою або географічним напрямком:

$$d_i = O_i / O_{\text{заг}} \quad (1.2)$$

де O_i – обсяг експорту (імпорту) за i -м напрямом (i -ю товарною групою);

$O_{\text{заг}}$ – загальний обсяг експорту (імпорту).

Оцінити інтенсивність зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості можна за допомогою таких показників як зовнішньоторговельний оборот (ZO), сальдо (баланс) зовнішньої торгівлі ($C_{\text{зт}}$), співвідношення індексів експортного виторгу та виробництва (K):

$$ZO = E + I, \quad (1.3)$$

$$C_{\text{зт}} = E - I, \quad (1.4)$$

$$K = I_{\text{екс}} / I_{\text{вир}} \quad (1.5)$$

де E – вартісний обсяг експорту за визначений період часу;

I – вартісний обсяг імпорту за аналогічний період;

$I_{\text{екс}}$ – індекс експортної виручки;

$I_{\text{вир}}$ – індекс виробництва.

Слід відзначити, що управління ЗЕД на підприємстві кабельної промисловості закономірно ґрунтувати на виборі та аналізі критеріїв і показників його ефективності, яка традиційно виявляється у максимізації прибутку при мінімальних витратах. Метою аналізу економічної ефективності є вибір найвигідніших варіантів співпраці із зарубіжними партнерами, внаслідок чого створюються умови для вдосконалення структури експорту та імпорту, а також оптимізації ЗЕД у цілому.

Н. В. Войтоловський та А. П. Калініна відзначають, що з цією метою виділяють поточні та стратегічні показники ефективності ЗЕД підприємства. До поточних відносяться переважно кількісні показники, за допомогою яких фіксуються параметри ЗЕД підприємства на конкретний момент часу. А стратегічні показники є якісними та визначають майбутні досягнення підприємства у сфері ЗЕД [8, с. 177].

Для визначення економічної ефективності ЗЕД на промислових підприємствах часто використовують методику, запропоновану Т. В. Миролубовою [41], у межах якої розраховуються показники економічної ефективності експорту та імпорту.

1. Економічний ефект експорту ($EE_{\text{екс}}$):

$$EE_{\text{екс}} = D_{\text{екс}} - V_{\text{екс}} \quad (1.6)$$

де $D_{\text{екс}}$ – грошовий еквівалент експортного доходу;

$V_{\text{екс}}$ – повні витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції.

2. Економічна ефективність експорту ($E_{\text{екс1}}$, $E_{\text{екс2}}$, $E_{\text{екс3}}$):

$$E_{\text{екс1}} = D_{\text{екс}} / V_{\text{екс}}, \quad (1.7)$$

$$E_{\text{екс2}} = O_{\text{екс}} / V_{\text{екс}}, \quad (1.8)$$

$$E_{\text{екс3}} = ((D_{\text{екс}} - V_{\text{екс}}) * 100 / D_{\text{екс}}) * (D_{\text{екс}} / \Phi_{\text{екс}}) \quad (1.9)$$

де $O_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах;

$\Phi_{\text{екс}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, що використовуються при виробництві експортної продукції.

Вказані показники розраховують при укладенні кожної експортної угоди для вибору найбільш раціональної за критерієм максимуму $EE_{\text{екс}}$ та за умови $E_{\text{екс1}} > E_{\text{екс2}}$, при ретроспективному та попередньому аналізі ЗЕД.

На основі розрахованих показників роблять висновки щодо ефективності експорту. Якщо $E_{\text{екс1}} > 1$ та $E_{\text{екс1}} > E_{\text{екс2}}$, то експорт з аналізованої угоди вважається вигідним. Показник $E_{\text{екс3}}$ також відображає рівень ефективності експортних операцій, при цьому перша частина рівняння (1.9) характеризує відсоткову частку результату (прибутку) від експорту у відповідному доході, а друга частина є не що інше, як оборотність авансованого на експорт капіталу. Чим більший кожен із розглянутих факторів моделі (1.9), тим ефективніший експорт.

3. Економічна ефективність імпорту товарів промислового призначення ($E_{\text{імп1}}$, $E_{\text{імп2}}$):

$$E_{\text{імп1}} = C_{\text{п}} / C_{\text{заг}} \quad (1.10)$$

де $C_{\text{п}}$ – покупна ціна імпортного товару;

$C_{\text{заг}}$ – повна ціна споживання імпортного товару;

$$E_{\text{імп2}} = Q_{\text{п}} / V_{\text{імп}} \quad (1.11)$$

де $Q_{\text{п}}$ – обсяг продукції, що випускається за допомогою придбаних імпортних засобів праці;

$V_{\text{імп}}$ – витрати на імпорт товарів промислового призначення.

Повна вартість споживання імпортного товару визначається за формулами:

$$Ц_{заг} = Ц_{п} + E_{витр}, \quad (1.12)$$

$$E_{витр} = V_{сир} + V_{ен} + V_{рем} + V_{зап} + ЗП \quad (1.13)$$

де $E_{витр}$ – експлуатаційні витрати при використанні товару промислового призначення;

$V_{сир}$ – вартість споживаної сировини та матеріалів на одиницю продукції, що випускається за допомогою придбаних засобів праці;

$V_{ен}$ – вартість палива та енергії на одиницю продукції, що випускається за допомогою засобів праці;

$V_{рем}$ – вартість ремонту товарів промислового призначення;

$V_{зап}$ – вартість запасних частин;

$ЗП$ – заробітна плата робітників, які обслуговують імпортний товар промислового призначення.

4. Прямий економічний ефект імпорту ($EE_{імп}$):

$$EE_{імп} = Ц_{р} - ВВ_{імп} \quad (1.14)$$

де $Ц_{р}$ – ціна реалізації товарів промислового споживання на внутрішньому ринку;

$ВВ_{імп}$ – загальні витрати на імпорт товарів промислового споживання на внутрішньому ринку.

Після розрахунку показників за наведеними формулами можна зробити такі висновки:

– по-перше, чим ближче значення $E_{імп1}$ до одиниці, тим ефективніший імпорт цього виду продукції;

– по-друге, показник $E_{імп2}$ повинен бути більше одиниці, тому що виражає віддачу на гривню вкладень у придбання імпортних засобів праці;

– по-третє, що більше величина $EE_{імп}$, тим ефективніше імпорт, оскільки цей показник вимірює прибуток від імпортової продукції.

У табл. 1.6 представлені переваги та недоліки наведеної методики аналізу ефективності ЗЕД підприємства кабельної промисловості.

Таблиця 1.6

Переваги та недоліки методики оцінки ефективності ЗЕД підприємства
кабельної промисловості

№	Переваги	Недоліки
1	Проводиться оцінка ЗЕД з позицій як експорту, так й імпорту.	Відсутня шкала значень показників, що ускладнює проведення більш точної оцінки ефективності ЗЕД.
2	Застосовується для оцінки ефективності експорту та імпорту практично всіх видів промислової продукції.	Не застосовується до оцінки ефективності інших видів ЗЕД підприємства крім експортно-імпортних операцій.
3	Наявність інтегральних показників економічної ефективності забезпечує однозначну оцінку ефективності зовнішньоекономічної угоди та полегшує раціоналізувати вибір.	Не враховує ринкову частку підприємства на міжнародних ринках промислової продукції.

Джерело: складено автором самостійно

Отже, наведені методичні підходи до оцінки ефективності ЗЕД підприємства кабельної промисловості ґрунтуються на гармонійному поєднанні аналізу абсолютних та відносних величин, а також дозволяють виявити перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання. Керівники та фахівці підприємства кабельної промисловості повинні самостійно вибирати із цього набору необхідні показники ефективності ЗЕД, які найбільш повно характеризують основні процеси та результати зовнішньоекономічної діяльності. При цьому зовнішньоекономічна діяльність повинна оцінюватися як стійка за наявності своєчасного та повного виконання зобов'язань по зовнішньоекономічним контрактам, достатніх доходів та прибутку від цього виду діяльності.

На нашу думку, в ринкових умовах підприємство кабельної промисловості не повинно обмежуватись лише класичними способами оцінки та аналізу ефективності ЗЕД, оскільки вони не завжди дозволяють визначити реальний вплив ефективності такої діяльності на фінансове становище підприємства, загальну ефективність його діяльності, а також на його міжнародну конкурентоспроможність.

Висновки до розділу 1

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. Під зовнішньоекономічною діяльністю підприємства кабельної промисловості необхідно розуміти господарську діяльність, яка пов'язана з експортом та імпортом товарів, послуг, реалізацією спільних проектів, утворенням спільних виробничих, торговельних структур з участю міжнародного фінансового капіталу, кредитів, інвестицій, та має місце як на території України, так і за її межами.

2. На стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До зовнішніх чинників відносяться: економічна ситуація в державі, науково-технічний прогрес, політична ситуація, наявність стратегічних планів розвитку країни, глобалізація економіки та економічні санкції. До внутрішніх чинників можна віднести: організаційну структуру управління, виробничі ресурси, технологію виробництва, фінансові можливості, інформаційний потенціал, маркетингові дослідження, систему обліку, логістику, збутову мережу. ЗЕД підприємства кабельної промисловості має проводитися на основі глибокого аналізу та максимально повного обліку вказаних факторів.

3. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості представляє собою сукупність специфічних прийомів та методів дослідження, які застосовуються при обробці економічної інформації відповідно до поставлених цілей, а також включає розробку системи аналітичних показників. Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності на промислових підприємствах часто використовують методику, у межах якої розраховуються абсолютні показники та відносні показники ЗЕД, показники структури ЗЕД, а також показники ефективності (ефекту) експорту та імпорту. Критеріями стійкості ЗЕД підприємства кабельної промисловості є своєчасне та повне виконання зобов'язань по зовнішньоекономічним контрактам, наявність та достатність доходів від здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ПАТ «Одескабель»

Публічне акціонерне товариство «Одескабель» виникло в 1949 році. За 73 роки свого існування в умовах спочатку командно-адміністративної, а далі ринкової системи господарювання, підприємство не тільки отримало суттєвий досвід ведення господарювання, а й стало абсолютним лідером кабельної промисловості на території України.

Розпочавши функціонування як кабельні майстерні, де вироблялися шнури та проводи, на сьогодні ПАТ «Одескабель» перетворилася на потужну компанію, асортимент продукції якої нараховує значну кількість різновидів мідних та волоконно-оптичних кабелів зв'язку, цифрових та LAN-кабелів, радіочастотних кабелів, а також різних силових кабелів, шнурів різного призначення, що об'єднуються в більш як 10 тис. маркорозмірів. При цьому ПАТ «Одескабель» в своїй підприємницькій діяльності керується принципом «високоякісна продукція при конкурентоспроможній ціні». Головний акцент підприємство робить на виробництві та реалізації кабельно-провідникової продукції.

Підприємство постійно працює над якістю продукції, що виробляється. Для цього в модернізацію цехів вкладаються суттєві кошти, проектуються нові та удосконалюються старі лінії, освоюються нові напрямки діяльності, функціонує випробувальна лабораторія, створено великий складський логістичний центр, проводиться постійний аудит виробництва. Розширення стосується не тільки безпосередньо процесів виробництва – налагоджується і торгівельна діяльність, для чого на території України створено 6 представництв ПАТ «Одескабель», зокрема в таких великих містах України як Дніпро, Київ, Черкаси, Запоріжжя, Рівне, Львів. На ці філії покладено функцію купівлі-

продажу, логістики та збуту, збору інформації та маркетингових досліджень ринку. При цьому саме виробництво кабельно-провідникової продукції безпосередньо розмішене в м. Одеса, за адресою: Миколаївська дорога, 144.

ПАТ «Одескабель» є активним учасником різноманітних об'єднань виробників кабелів в Україні та за її межами, зокрема Міжнародної Асоціації «Електрокабель»; Міжнародної Федерації виробників кабелю (ICF), Асоціацій «Укрелектрокабель» та «Інтеркабель».

Для того, щоб визначити розмір господарської діяльності підприємства необхідно поглянути на динаміку валюти його балансу (рис. 2.1).

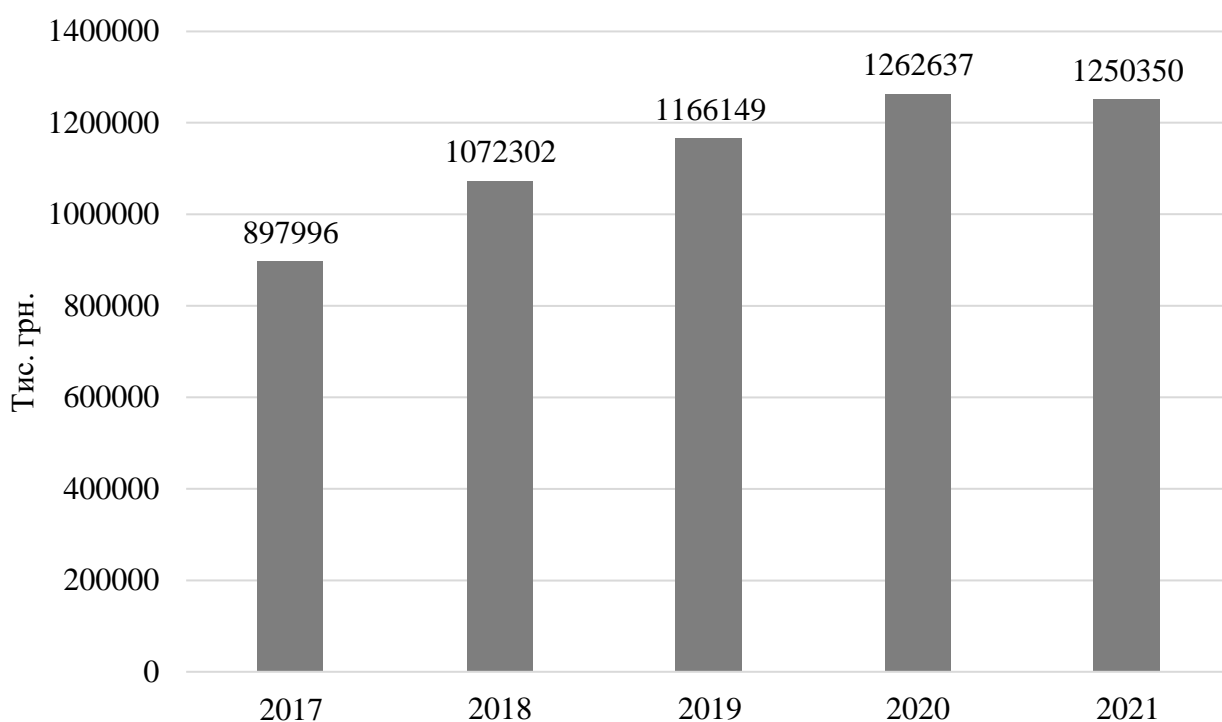


Рис. 2.1. Динаміка валюти балансу ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПАТ «Одескабель»

З рис. 2.1 видно, що до 2020 р. підприємство активно розвивалося - збільшення валюти балансу в 2018 р. порівняно з 2017 р. склало 19,4%, в 2019-2020 рр. порівняно з попередніми роками – на 8,75 та 8,27%, але в 2021 р. спостерігався перелом – обсяги валюти балансу скоротилися на ,097% порівняно з 2020 р. Це було пов'язано з наслідками пандемії коронавірусу, яка розпочалася в кінці 2019 р. Переважна більшість контрактів підприємства укладена на довгий термін і лише в кінці 2020 р. почала відчуватися кризова

ситуація.

Господарську діяльність ПАТ «Одескабель» можна також оцінити з аналізу динаміки та структури активів та пасивів підприємства, які представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка та структура активів ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Розділ активів	Роки					Відхилення (+, -) показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення (+, -) показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Необоротні активи, тис. грн.	370511	441743	478019	569003	553944	183433	49,51	-15059	-2,65
У % до активів	41,26	41,2	40,99	45,06	44,3	3,04	-	-0,76	-
Оборотні активи, тис. грн.	527485	630559	688130	693634	696406	168921	32,02	2772	0,4
У % до активів	58,74	58,8	59,01	54,94	55,7	-3,04	-	0,76	-
Активи всього, тис. грн.	897996	1072302	1166149	1262637	1250350	352354	39,24	-12287	-0,97
Власний капітал, тис. грн.	342932	407942	422068	412681	439785	96853	28,24	27104	6,57
У % до пасивів	38,19	38,04	36,19	32,68	35,17	-3,02		2,49	
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	171350	250633	244923	58101	40954	-130396	-76,1	-17147	-29,51
У % до пасивів	19,08	23,37	21	4,6	3,28	-15,8		-1,32	
Поточні зобов'язання, тис. грн.	383714	413727	499158	791855	769611	385897	100,6	-22244	-2,81
У % до пасивів	42,73	38,59	42,81	62,72	61,55	18,82		-1,17	
Пасиви, всього, тис. грн.	897996	1072302	1166149	1262637	1250350	352354	39,24	-12287	-0,97

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПАТ «Одескабель»

З даних табл. 2.1 можна зробити наступні висновки. Зростання валюти балансу до 2020 р. включно було обумовлено збільшенням вартості як

необоротних так і оборотних активів. Водночас скорочення валюти балансу в 2021 р. порівняно з 2020 р. обумовлено лише скороченням необоротних активів. Оборотні активи хоча і зросли, але абсолютний приріст був мінімальним (лише 2772 тис. грн. порівняно з 2020 р.). В цілому ж за останні п'ять років спостерігався зріс валюти балансу ПАТ «Одескабель» на 39,24%, у тому числі за рахунок зростання вартості необоротних активів на 49,51% та оборотних активів на 32,02%. Слід також зазначити і тенденцію до зміни за останні п'яти років структури статей активів: зокрема спостерігається зростання частки необоротних активів та скорочення частки оборотних активів з 58,74% в 2017 р. до 55,7% в 2021 р., що погіршує мобільність активів ПАТ «Одескабель».

Зростання валюти балансу до 2020 р. було також обумовлено і активним зростанням вартості поточних зобов'язань, а також зростанням вартості власного капіталу. Натомість в 2021 р. порівняно з 2020 р. скорочення валюти балансу було обумовлено суттєвим зниженням вартості довгострокових (-17147 тис. грн.) та поточних (22244 тис. грн.) зобов'язань. В цілому ж з 5 останніх років вартість власного капіталу зросла на 28,24%, довгострокових зобов'язань скоротилася на 76,1%, а поточних зобов'язань – зросла в 2 рази. Такі зміни привели і до змін в структурі пасивів. Зокрема частка власного капіталу скоротилася з 38,19% в 2017 р. до 35,17% в 2021 р. На 15,8% скоротилася частка довгострокових зобов'язань, натомість зросла з 42,73% в 2017 р. до 61,55% в 2021 р. частка поточних зобов'язань.

Слід зазначити, що на ПАТ «Одескабель» спостерігається досить високий рівень зносу основних засобів (рис. 2.2). З наведених даних видно, що біля 80% основних засобів, які використовуються підприємством мають рівень зносу вище 80%. Водночас слід зауважити, що коефіцієнт зносу в динаміці скорочується. Якщо в 2017 р. він складав 0,846, то в 2021 р. він скоротився до 0,8. За останні п'ять років його скорочення склало 4,85%. При цьому середньорічна вартість основних засобів за аналогічний період зросла на 35,52%.

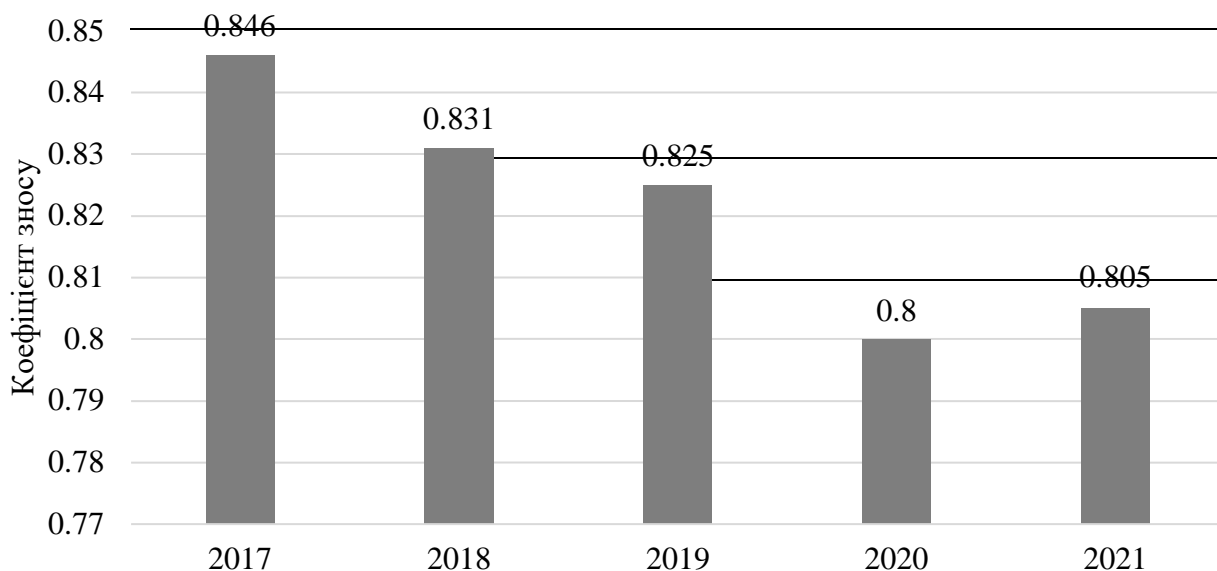


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнта зносу основних засобів ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 рр. (станом на кінець року)

Джерело: розраховано на підставі даних фінансової звітності ПАТ «Одескабель»

Тобто менеджмент підприємства активно працює над оновленням основних засобів, особливо над оновленням їх активної частини.

Для загальної характеристики господарської діяльності ПАТ «Одескабель» важливого значення набуває аналіз його фінансового стану. Одними з найбільш суттєвих коефіцієнтів, які характеризують стан підприємства є коефіцієнти ліквідності. Їх динаміка розрахована в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка показників ліквідності ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Показник	Роки					Відхилення показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	(+, -)	%	(+, -)	%
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,375	1,524	1,379	0,876	0,905	-0,47	-34,18	0,029	3,31
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,676	0,736	0,685	0,413	0,441	-0,235	-34,76	0,028	6,78
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,056	0,067	0,088	0,063	0,059	0,003	5,36	-0,004	-6,35

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПАТ «Одескабель»

З даних табл. 2.2 можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року. Згідно з нормативами рекомендується його збільшення. В нашому випадку прослідковується тенденція до зменшення цього показника за останні п'ять років – в 2021 р. його рівень скоротився порівняно з 2017 р. на 0,47 пункти або 34,18%. Водночас в 2021 р. порівняно з 2020 р. спостерігалось його збільшення – на 0,029 пункта або 3,31%. Критичне значення цього показника $K_{\text{покр.}}=1$; при $K_{\text{покр.}} < 1$ підприємство має неліквідний баланс. Якщо $K_{\text{покр.}} = 1-0,5$, підприємство своєчасно ліквідує борги. В нашому випадку в 2017 р. цей показник був вище 1, а значить підприємство своєчасно ліквідувало борги, а в 2021 р. стан зі своєчасною ліквідацією боргів суттєво погіршився, але ще не досяг критичного рівня.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. За нормативами рекомендується його збільшення. В нашому випадку цей коефіцієнт мав тенденцію до скорочення – за п'ять років він скоротився на 0,235 пункти, тобто на 34,76%. В 2021 р. порівняно з 2017 р. він зріс на 0,028 пункти, тобто на 6,78%. Нормативне значення цього коефіцієнту має бути $K_{\text{шв.лікв.}} > 1$; у міжнародній практиці $K_{\text{шв.лікв.}} = 0,7-0,8$. В нашому випадку цей коефіцієнт в 2017 р. був на рівні 0,676, а в 2021 р. – 0,441, що нижче нормативів.

Коефіцієнт ліквідності абсолютної характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. За нормативами рекомендується його збільшення. В нашому випадку спостерігається загальна тенденція до зростання цього показника (за п'ять років він зріс на 0,003 пункти, тобто на 5,36%). Водночас в 2021 р. порівняно з 2017 р. він скоротився на 0,004 пункти, тобто на 6,35% і склав 0,059. При цьому за нормативами він має бути на рівні $K_{\text{абс.лікв.}} = 0,2-0,35$. Тобто в нашому випадку коефіцієнт ліквідності абсолютний не відповідає нормативному значенню.

Для характеристики господарської діяльності досліджуваного підприємства важливого значення набуває і динаміка чистого доходу від

реалізації продукції та інші фінансові результати. Динаміка фінансових результатів діяльності ПАТ «Одескабель» представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Фінансові результати ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Показник	Роки					Відхилення (+, -) показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення (+, -) показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Виручка від реалізації, тис. грн.	1211713	1585660	1763188	1764106	1749158	537445	44,35	-14948	-0,85
Витрати виробництва і реалізації, тис. грн.	961986	1311944	1505779	1485429	1456502	494516	51,41	-28927	-1,95
Прибуток від реалізації, тис. грн.	249727	273716	257409	278677	292656	42929	17,19	13979	5,02
Інші доходи (операційні, позареалізаційні, фінансові), тис. грн.	112721	100533	133070	165845	124479	11758	10,43	-41366	-24,94
Інші витрати (операційні, фінансові), тис. грн.	286540	292627	371056	420539	453045	166505	58,11	32506	7,73
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	75908	81622	19423	23983	-35910	-111818	-147,31	-59893	-249,73
Податок на прибуток, тис. грн.	16598	16612	5578	6266	-8806	-25404	-153,05	-15072	-240,54
Чистий прибуток, тис. грн.	59310	65010	13845	17717	-27104	-86414	-145,7	-44821	-252,98

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПАТ «Одескабель»

З наведених даних можна зробити висновок про те, що обсяги чистого доходу від реалізації продукції в 2021 р. склали 1749158 тис. грн., що на 44,35%

більше від рівня 2017 р. але на 0,85% менше рівня 2020 р. При цьому валовий прибуток мав чітку тенденцію до зростання – за останні п'ять років він зріс на 42929 тис. грн. або на 17,19%, а за останній рік – в 2021 р. порівняно з 2020 р. він зріс на 13979 тис. грн. або 5,02%. Такого результату було досягнуто за рахунок скорочення витрат виробництва і реалізації на 28927 тис. грн. (-1,95%) за останній рік. В 2021 р. підприємство отримало збиток до оподаткування в розмірі -35910 тис. грн. Скорочення за останні п'ять років на 111818 тис. грн. було обумовлене суттєвим зростанням інших витрат, які зросли на 166505 тис. грн. або на 58,11%.

При цьому інші доходи зросли лише на 11758 тис. грн. або на 10,43%. Крім того, суттєва диспропорція спостерігалася і в 2021 р., коли інші доходи скоротилися на 41366 тис. грн., а інші витрати зросли на 32506 тис. грн. саме це привело до того, що в 2020 р. було отримано прибуток до оподаткування в розмірі 23983 тис. грн., а в 2021 р. вже був збитковий. Ця тенденція продовжилася і щодо чистого прибутку, який до 2018 р. порівняно з 2017 р. зріс, а в 2019 р. скоротився, в 2020 р. зріс до 17717 тис. грн., а в 2021 р. вже було отримання чистого збитку в розмірі 27104 тис. грн.

2.2. Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»

ПАТ «Одескабель» виробляє продукцію, яка є дуже затребуваною як на національному, так і на міжнародному ринках. З отриманням Україною незалежності підприємство намагалося вийти на зовнішні ринки та налагодити свою роботу в інших країнах. При цьому з зарубіжних країн на підприємство імпортувалося деякі види сировини, необхідні для виробництва кабелів, виробничі лінії для виробництва тощо. Натомість в зарубіжні країни поступово налагоджено реалізацію усіх видів продукції, яку виробляє підприємство.

В цілому динаміку обсягів зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» представлено на рис. 2.3.

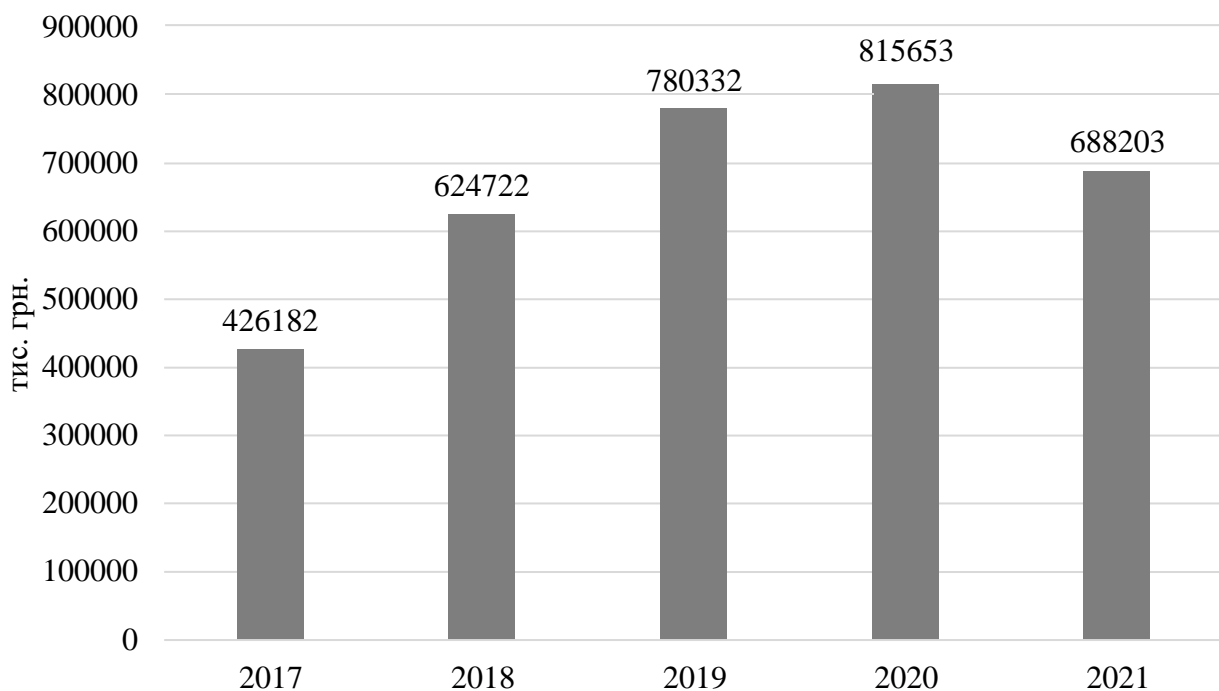


Рис. 2.3. Динаміка обсягів зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

З рис. 2.3 видно, що обсяги зовнішньоекономічної діяльності (імпорту та експорту) до 2020 р. активно зростали – в 2020 р. вони були майже в 2 рази вище ніж в 2017 р. але в 2021 р. спостерігалось їх скорочення, що було обумовлене ситуацією в світі та наслідками коронавірусної кризи. Слід зазначити, що зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності обумовлено багатьма чинниками, серед яких можна назвати і зміни в управлінні на підприємстві.

Зокрема з 2004 року на заводі впроваджено систему якості відповідно до міжнародних стандартів, що включають різні системи менеджменту (навколишнього середовища за ISO 14001: 1996, а потім екологічного управління по ДСТУ ISO 14001: 2015, промислової безпеки за OHSAS 18001: 1999, а потім управління безпекою та гігієною праці по ДСТУ OHSAS 18001: 2010, соціальної відповідальності за SA 8000: 2001, якості за ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001: 2015). Це дозволило не тільки відновити співпрацю з європейськими компаніями, а й суттєво розширити географію

зовнішньоекономічної діяльності, закріпивши присутність на зовнішніх ринках Польщі, Панами, Великобританії та інших країн.

На рис. 2.4 представлено динаміку частки експорту та імпорту в структурі виручки та виробничих витрат.

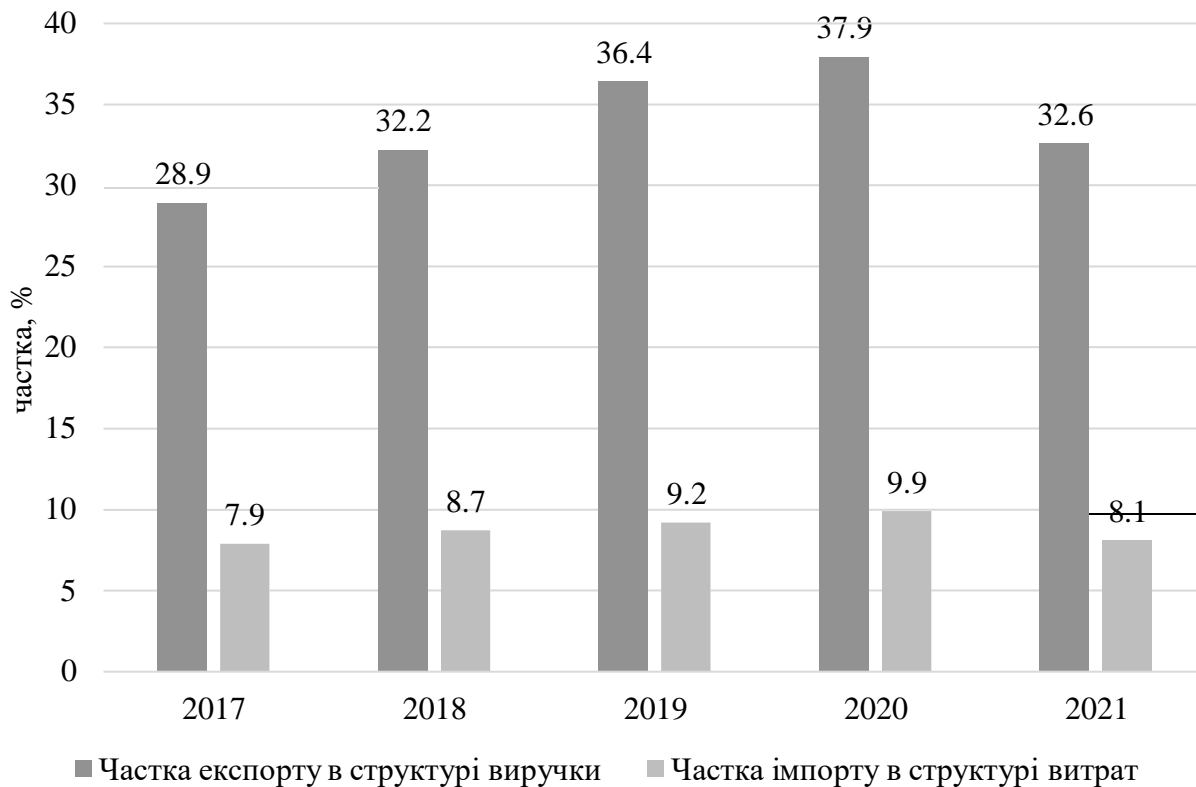


Рис. 2.4. Динаміка частки експорту та імпорту ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 рр. в структурі виручки та виробничих витрат

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

З рис. 2.4 видно, що з 2017 р. спостерігалось зростання частки експорту в структурі чистого доходу від реалізації продукції з 28,9% в 2017 р. до 37,9% в 2020 р. Однак в 2021 р. відбулося скорочення цієї частки до 32,6%, тобто на 5,3%. Не зважаючи на це за останні п'ять років все ж таки спостерігається зростання цього показника. Аналогічна ситуація і з часткою імпорту в структурі виробничих витрат підприємства. За п'ять років вона зросла на 0,2% - з 7,9% в 2017 р. до 9,9% в 2020 р. та скоротилася після цього до 8,1% в 2021 р.

Далі звернемо увагу на динаміку обсягів імпорту та експорту, а також на зміну сальдо зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель», які представлені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка обсягів імпорту та експорту ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Показник	Роки					Відхилення показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	(+, -)	%	(+, -)	%
Експорт продукції	350185	510583	641800	668596	570226	220041	62,84	-98370	-14,71
Імпорт сировини	75997	114139	138532	147057	117977	41980	55,24	-29080	-19,77
Сальдо зовнішньої діяльності	274188	396444	503268	521539	452249	178061	64,94	-69290	-13,29

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

З даних табл. 2.4 можна зробити висновок про те, що, зростання частки експорту та імпорту, про які йшлося в ході аналізу даних на рис. 2.4 обумовлені зростанням обсягів експортно-імпортних операцій. Зокрема в 2021 р. порівняно з 2017 р. обсяг експортних операцій зріс на 62,84%, а імпортних – на 55,24%. Водночас порівняно з 2020 р. спостерігалось скорочення експортних операцій на 14,71% та імпортних операцій – на 19,77%.

При цьому сальдо зовнішньоекономічної діяльності позитивне і має чітку тенденцію до зростання. Зокрема за останні п'ять років воно зросло на 178061 тис. грн. або на 64,94%, але за останній рік (2021 р. порівняно з 2020 р.) воно скоротилося на 69290 тис. грн. або на 13,29%.

Оскільки експортна діяльність підприємства суттєво перевищує імпорту, доцільно більш детально зупинитися саме на експорті продукції ПАТ «Одескабель». Динаміка експорту продукції за регіонами представлена в табл. 2.5. З наведених даних можна зробити висновок про те, що зростання обсягів експорту продукції ПАТ «Одескабель» за останні п'ять років на 62,84% було обумовлене зростанням обсягів експортних операцій по усім регіонам. Зокрема у абсолютному вимірі найбільше зростання спостерігалось по експорту продукції заводу до Європи (+80542 тис. грн. або 53,78%), країн СНД (+66024 тис. грн. або 54,46%). У відносному вимірі найбільше зростання спостерігалось по іншим регіонам – на 184,61%.

Таблиця 2.5

Динаміка експорту продукції ПАТ «Одескабель» в 2017-2021 рр. за регіонами

Регіон	Роки					Відхилення показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	(+, -).	%	(+, -)	%
Європа	149761	220874	288627	275315	230303	80542	53,78	-45012	-16,35
СНД	121229	170341	202338	216611	187253	66024	54,46	-29358	-13,55
Африка	7891	8391	9982	12384	8442	551	6,98	-3942	-31,83
Азія	45967	55337	64171	83112	72116	26149	56,89	-10996	-13,23
Інші регіони	25337	55640	76682	81174	72112	46775	184,61	-9062	-11,16
Всього	350185	510583	641800	668596	570226	220041	62,84	-98370	-14,71

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

Водночас в 2021 р. порівняно з 2020 р. обсяги експортної діяльності по усім регіонам почали скорочуватися. Зокрема найбільше зниження в абсолютному вимірі спостерігалось по експорту продукції в країни Європи – на 45012 тис. грн. та в країни СНД – на 29358 тис. грн.. при цьому у відносному вимірі найбільше скорочення спостерігалось в країни Африки – на 31,83%.

Слід зазначити, що найбільш обсяги експорту продукції спостерігалися на країни Європи. На рис. 2.5 представлено динаміку частки експорту продукції до країн Європи в структурі загального експорту.

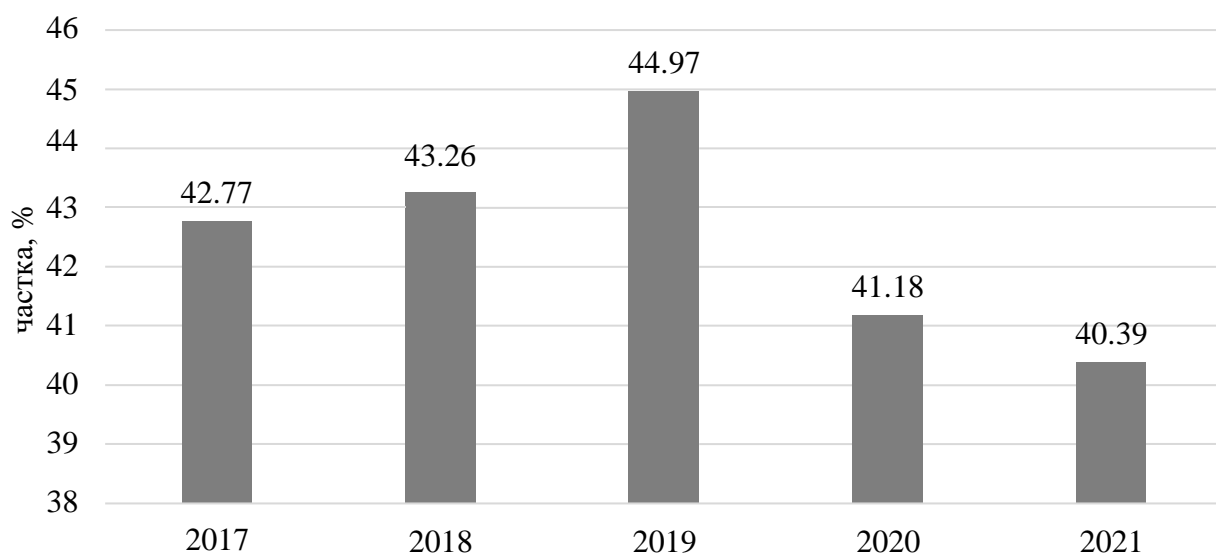


Рис. 2.5. Частка експорту продукції до країн Європи в структурі загального експорту ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 роки

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

З рис. 2.5 видно, що до країн Європи ПАТ «Одескабель» експортує не менше 40% усієї продукції, яка йде на експорт. При цьому слід зазначити, що до 2019 р. ринок Європи вважався для підприємства пріоритетним, що знаходило свій вираз у постійному збільшенні частки продукції, що відправлялася в Європу – в 2017 р. вона була на рівні 42,77%, а в 2019 р. – вже на рівні 44,97%. Проте в подальшому підприємство диференціювало свої зусилля і частка продукції, яка експортувалася в Європу почала скорочуватися – спочатку до 41,18% в 2020 р., а потім до 40,39% в 2021 р. В цілому за п'ять років частка експорту продукції до Європи скоротилася на 2,38% при зростанні фізичних обсягів експорту на 80542 тис. грн. або на 53,78%.

Враховуючи той факт, що більше 40% усієї продукції ПАТ «Одескабель» експортувалося до Європи варто більш детально поглянути саме на країни цього регіону. Динаміка обсягів експорту за європейськими країнами представлена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка обсягів експорту продукції ПАТ «Одескабель» в 2017-2021 рр. за європейськими країнами

Країна	Роки					Відхилення показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	(+, -).	%	(+, -)	%
Німеччина	46130	59968	78390	78417	63012	16882	36,6	-15405	-19,64
Італія	12413	16554	24553	24612	20334	7921	63,81	-4278	-17,38
Іспанія	17395	21421	27631	27130	23745	6350	36,5	-3385	-12,48
Чехія	14196	21178	26744	25302	20164	5968	42,04	-5138	-20,31
Словаччина	13847	23147	29173	28229	21307	7460	53,87	-6922	-24,52
Польща	33443	53209	68919	66148	58733	25290	75,62	-7415	-11,21
Інші країни	12337	25397	33217	25477	23008	10671	86,5	-2469	-9,69
Всього	149761	220874	288627	275315	230303	80542	53,78	-45012	-16,35

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

З даних табл. 2.6 можна зробити висновок про те, що зростання обсягів експорту продукції підприємства за останні п'ять років було обумовлене зростанням по усім країнам ЄС, з якими працює ПАТ «Одескабель». В першу

чергу серед них слід відзначити зростання обсягів експорту продукції в Польщу - на 25290 тис. грн. або на 75,62%. Окрім цього досить суттєво зросли обсяги експорту продукції підприємства в Німеччину – на 16882 тис. грн. або на 36,6%. У абсолютному вимірі найбільше зростання (окрім Польщі) спостерігалось по експорту до Італії – на 63,81%, хоча у абсолютному вимірі воно склало 7921 тис. грн.

В цілому по усім країнам ЄС, зростання обсягів експорту продукції склало не менш як 30%, а у окремих випадках (як в Польщу) перевищило 75%. Водночас вплив кризи в 2020 р. привів до того, що в 2021 р. обсяги експорту продукції до усіх країн ЄС скоротилися. Найбільші обсяги скорочення спостерігалися по Німеччині (на 15405 тис. грн. або 19,64%), Польщі (7415 тис. грн. або 11,21%), Словаччині (6922 тис. грн. або 24,52%).

Далі слід звернути увагу на тому, яка продукція підприємства найбільше користується попитом за кордоном. Динаміка експорту продукції за товарною номенклатурою представлена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка експорту продукції ПАТ «Одескабель» за товарною номенклатурою за 2017-2021 роки

Вид продукції	Роки					Відхилення показника 2021 року порівняно з 2017 роком		Відхилення показника 2021 року порівняно з 2020 роком	
	2017	2018	2019	2020	2021	(+, -).	%	(+, -)	%
Кабелі зв'язку	42706	62817	81033	89193	72385	29679	69,5	-16808	-18,84
Волоконно-оптичні кабелі	77671	116542	142381	148074	135370	57699	74,29	-12704	-8,58
Радіочастотні та спеціальні кабелі	32390	75667	99608	102773	83126	50736	156,64	-19647	-19,12
LAN-кабелі	157227	204032	251945	262348	223706	66479	42,28	-38642	-14,73
Нагрівальні кабелі	7339	8379	11981	13071	10154	2815	38,36	-2917	-22,32
Силові кабелі, дроти та кабелі з вилками	25146	32377	39140	40259	35226	10080	40,09	-5033	-12,5
Інша продукція	7706	10769	15712	12878	10259	2553	33,13	-2619	-20,34
Всього	350185	510583	641800	668596	570226	220041	62,84	-98370	-14,71

Джерело: складено за даними звітності ПАТ «Одескабель»

З даних табл. 2.7 можна зробити наступні висновки. Зростання обсягів експорту з 2017 по 2021 р. на 220041 тис. грн. було обумовлене підвищенням обсягів поставок за кордон по усім видам продукції. Найбільш обсяги зростання спостерігалися по експорту волоконно-оптичного кабелю – на 50736 тис. грн. або +74,29%, радіочастотному та спеціальному кабелю – на 50736 тис. грн. або на 156,64%, LAN-кабелям – на 66479 тис. грн. або 42,28%. Найменше зросли обсяги експорту по нагрівальним кабелям – лише на 2815 тис. грн. або на 38,36% та іншій продукції – на 2553 тис. грн. або на 33,13%. В 2021 р. порівняно з 2020 р. ситуація суттєво погіршилася – спостерігалось скорочення експорту продукції на 98370 тис. грн. або на 14,71% за рахунок скорочення відправки продукції за кордон по усій номенклатурній групі. Суттєво скоротилися поставки, в першу чергу, LAN-кабелів – на 38642 тис. грн. або на 14,73%, по-друге, радіочастотних та спеціальних кабелів – на 19647 тис. грн. або 19,12%. У відносному вимірі суттєво зменшився експорт нагрівальних кабелів – на 22,32%, кабелів зв'язку – на 18,84%, іншої продукції – на 20,34%.

На підставі даних табл. 2.7 можна розрахувати, яка продукція найбільше користується попитом за кордоном та визначити частку її в структурі експорту продукції ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 рр. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Структура експорту продукції ПАТ «Одескабель» за 2017-2021 рр.
за товарною номенклатурою, %

Вид продукції	Роки					Порівняння, %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 р. з 2017 р.	2021 р. з 2020 р.
Кабелі зв'язку	12,2	12,3	12,63	13,34	12,69	0,49	-0,65
Волоконно-оптичні кабелі	22,18	22,83	22,18	22,15	23,74	1,56	1,59
Радіочастотні та спеціальні кабелі	9,25	14,82	15,52	15,37	14,58	5,33	-0,79
LAN-кабелі	44,9	39,96	39,26	39,24	39,23	-5,67	-0,01
Нагрівальні кабелі	2,1	1,64	1,87	1,95	1,78	-0,32	-0,17
Силові кабелі, дроти та кабелі з вилками	7,18	6,34	6,1	6,02	6,18	-1	0,16
Інша продукція	2,2	2,11	2,45	1,93	1,8	-0,4	-0,13
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-

Джерело: розраховано за даними табл. 2.7

З наведених даних можна зробити висновок про те, що найбільшу питому вагу в структурі експорту продукції ПАТ «Одескабель» займають LAN-кабелі, на експорт яких припадає не менш як 39% усього обсягу експорту. Частка експорту, яка припадає на LAN-кабелі за останні п'ять років зменшилася на 5,67% але все ще залишається найбільшою в структурі експорту.

На другому місці знаходиться експорт волоконно-оптичних кабелів, на частку якого в 2021 р. припадало 23,74% усього експорту. За останні п'ять років ця частка зросла на 1,56%, а порівняно з 2020 р. її зростання склало 1,59%. Досить суттєву частку усього експорту займають кабелі зв'язку та радіочастотні та спеціальні кабелі, на які припадало в 2021 р. 12,69% та 14,58% відповідно. В динаміці за останні п'ять років їх частка зросла на 0,49% та 5,33% відповідно, а порівняно з 2020 р. – скоротилася на 0,65% та 0,79% відповідно.

До групи продукції, яка в структурі експорту займає менше 10% слід віднести нагрівальні кабелі, силові кабелі, дроти та кабелі з вилками, іншу продукцію. Серед них найбільшу питому вагу займають силові кабелі, на які припадає біля 6% усього експорту. В динаміці їх частка скоротилася за 5 років на 1%, а порівняно з 2020 р. – зросла на 0,16%.

Таким чином, ПАТ «Одескабель» з 2017 по 2020 р. нарощувало свою зовнішньоекономічну діяльність, але в 2020 р. на неї вплинула коронавірусна криза, що стало наслідком скорочення експортно-імпортних операцій в 2021 р.

2.3. Оцінка факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель»

Ринкова конкуренція визначає прагнення підприємств до завоювання лідируючих позицій на ринку, породжує необхідність створення та освоєння нової конкурентоспроможної продукції. Завдяки цьому стає можливим просування на зовнішні ринки підприємства, яке виробляє кабельну продукцію.

Кабельно-провідникові вироби прямо чи опосередковано

використовуються у всіх сферах людської діяльності. Вони необхідні підприємствам ЖКГ, будівельної, енергетичної, транспортної, машинобудівної та інших галузей. Проте і конкуренція на цьому ринку дуже велика. На діяльність підприємства, яке виробляє кабельно-провідникову продукцію впливає велика кількість й інших чинників.

Зниження темпів зростання випуску кабельних виробів, скорочення обсягів експорту продукції може обернутися переходом від стадії відновлювального зростання до стадії стагнації. У зв'язку з цим є необхідним проведення глибокого аналізу сильних і слабких сторін ПАТ «Одескабель», а також можливостей та загроз, що виходять із найближчого оточення підприємства.

Для оцінки факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель» найбільш доцільним є застосування такого інструменту як SWOT-аналіз, який відноситься до інструментів матричних методів стратегічного аналізу.

SWOT-аналіз дозволяє досліджувати сильні та слабкі сфери внутрішнього середовища компанії, можливі та загрози зовнішнього середовища і, зрештою, на основі аналізу підготувати дієві рішення для розвитку підприємства, а також затвердити стратегічні дії щодо усунення виявлених під час аналізу недоліків. Даний метод оцінки факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства легкий у застосуванні, так як не використовує тривалі розрахунки і не вимагає особливих матеріальних витрат.

При SWOT-аналізі можливості визначаються як обставини, що створюють підприємству умови робити нові дії, наприклад:

- 1) випустити новий продукт;
- 2) завоювати нових клієнтів;
- 3) впровадити нову технологію;
- 4) перебудувати виробничі та господарські процеси тощо.

SWOT-аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

SWOT-аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Досвід роботи на ринку кабельно-провідникової продукції понад 31 років. Досвід виробництва кабельно-провідникової продукції понад 70 років. Сильна команда професіоналів. Виготовлення продукції згідно з ДСТУ, а також наявність сертифікатів відповідності та пожежної безпеки на кожен вид продукції. Відповідність продукції та менеджменту на підприємстві міжнародним стандартам якості. Стійкі зв'язки із замовниками та постачальниками сировини та матеріалів для виробництва. Успішна реалізація інвестиційних проєктів, розвиток інших видів діяльності підприємства (модернізація виробничих ліній). Щорічна участь у виставках кабельної промисловості та обмін досвідом. Участь в міжнародних та національних асоціаціях виробників. Наявність філій по Україні, які спрощують можливість експортно-імпортних операцій. Наявність потужної логістичної бази</p>	<p>Високий рівень інших (позаопераційних) витрат. Основна частина основних засобів морально застаріла, потрібне переозброєння виробництва. Існуюче переозброєння відбувається незадовільними темпами. Повільне формування логістичної складової підприємства за межами України. Віддання переваги самовивозу. Відсутність потужної рекламної кампанії із залученням всіх основних каналів просування на зарубіжній території. Неконкурентний рівень цін на зарубіжному ринку порівняно з іншими виробниками кабельно-провідникової продукції. Тривалі терміни постачання кабельно-провідникової продукції. Відсутність власних представництв, філій та відділів продажів у великих містах зарубіжних країн. Зростання збитків від продажів за дилерськими договорами поставки.</p>
Можливості	Погрози
<p>Вихід на нові ринки чи сегменти ринку. Освоєння нових напрямків виробництва кабелів. Удосконалення технології та підвищення якості виробленої продукції. Підтримка та сприяння розвитку діяльності заводу іноземними інвесторами. Підтримка та сприяння розвитку діяльності заводу державою. Закріплення над ринком, визнання, витіснення конкурентів. Створення спільних підприємств. Підвищення попиту на кабельно-провідникову продукцію в результаті завершення військового стану</p>	<p>Вихід нових конкурентів на ринок. Зростаючий конкурентний тиск, спроби витіснення з ринку. Погіршення менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві Демпінг цін інших заводів-виробників та відсутність законодавчого контролю за даними процесами в галузі. Підвищення світових цін на мідь та алюміній. Істотна інфляція витрат. Уповільнення чи припинення економічного зростання галузі. Зміна системи оподаткування у бік посилення обтяження платників податків. Політична нестабільність (продовження військового конфлікту, продовження військового чи надзвичайного стану, пандемія); Криза ринку споживання. Зміна митних правил країн збуту продукції.</p>

Джерело: складено автором

Після аналізу сильних та слабких сторін підприємства стоїть завдання визначення ймовірності загроз та їх наслідків. Для цього основні можливості та загрози, виявлені в процесі аналізу, розбиваються на три групи з пріоритетності, необхідності концентрації зусиль та засобів та ретельності моніторингу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Аналіз загроз зі сторони конкурентних сил

Ймовірність реалізації погроз	Наслідки загроз		
	Руйнівні (Р)	Тяжкі (Т)	Легкі (Л)
Висока (В)	ВР Витіснення з ринку Політична нестабільність	ВТ Вихід на ринок нових конкурентів	ВЛ Інфляція витрат
Середня (С)	СР Погіршення менеджменту зовнішньо- економічної діяльності на підприємстві	СТ Зміна митних правил країн збуту продукції; Зміна законодавства власної країни	СЛ Підвищення світових цін на мідь та алюміній
Низька (Н)	НР Криза ринку споживання	НТ Демпінг цін інших заводів- виробників та відсутність законодавчого контролю за даними процесами в галузі	НЛ Криза виробництва

Джерело: складено автором

На підставі SWOT-аналізу та аналізу загроз зі сторони конкурентних сил можна стверджувати, що в поле негайного реагування та вжиття рішучих заходів потрапляють загрози витіснення з ринку заводами-конкурентами, вихід на ринок нових конкурентів та погіршення менеджменту зовнішньо-економічної діяльності на ПАТ «Одескабель».

Зазначені загрози пов'язані з посиленням конкурентної боротьби у галузі та спробою зайняти лідируючі позиції у галузі. Водночас така загроза як політична нестабільність відноситься до тих, яку слід враховувати, але на яку на підприємстві ніяк не можуть вплинути. Ця загроза включає в себе війну, яку розв'язала на території України Російська Федерація. В результаті цього

українська економіка майже 2 місяці функціонує в складних кризових умовах, які включають часткову окупацію, постійні обстріли, блокування логістичних шляхів та каналів експорту продукції.

Якщо розглянути, яким чином ця ситуація вплине на експорт, то слід звернути увагу, в першу чергу, на світовий автомобільний ринок, який напругу залежить від постачання українських кабелів та джгутів. За оцінками Б. Мирошниченко від цього залежить виробництво автомобілів на заводах Volkswagen Group (MAN та Porsche), Lamborghini, Opel, BMW, Audi та Mercedes. Автор зазначає, що експорт українських джгутів і кабелів забезпечує біля 7% імпорту подібної продукції для автомобільної промисловості в Європейському Союзі [42]. Причому такий експорт має критичний елемент, оскільки такі джгути не є взаємозамінними, а характеризуються певною індивідуальністю для різних марок. ПАТ «Одескабель» не виробляє таких джгутів та кабелів. Їх виробляє чотири компанії, які розташовані на Заході України («Електроконтакт Україна», Fujikura, LEONI та Sebn). Проте окремі види сировини (ниток та джгутів, які використовуються в процесі для виробництва) постачаються саме ПАТ «Одескабель».

Після військового вторгнення кабельні заводи зупинилися і постачали продукцію, що привело до дефіциту запасних частин у східній та центральній Європі. Більш того, Volkswagen та BMW тимчасово зупинив окремі заводи, а Mercedes-Benz був змушений скоротити виробництво. Однак після паузи поступово виробництво поновили. Проте складною проблемою залишається логістика. В повній мірі це стосується і логістики імпорту сировини, оскільки морські канали заблоковані Росією. Відповідно залишаються лише можливості автомобільного та залізничного транспорту, що змушує суттєво пристосовуватися логістику до нових умов функціонування.

Описана ситуація стосується лише автомобільного ринку. Проте подібна ситуація спостерігається і на інших ринках, де активно використовується кабельно-провідникова продукція. У підсумку все це вплине на рівень конкуренції, цінову політику, логістичні складові виробництва, асортимент

продукції, якість, попит та пропозицію як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках.

Далі розглянемо матрицю можливостей ПАТ «Одескабель» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналіз можливостей, що надаються ринком для ПАТ «Одескабель»

Ймовірність використання можливостей	Вплив можливостей		
	Сильний (С)	Помірний (П)	Малий (М)
Висока (В)	<p>ВС</p> <p>Освоєння випуску нових видів продукції</p>	<p>ВП</p> <p>Програми влади з підтримки та розвитку виробництва</p>	<p>ВМ</p>
Середня (С)	<p>СС</p> <p>Поява нових сегментів ринку</p> <p>Підвищення попиту на кабельно-провідникову продукції в результаті завершення військового стану</p>	<p>СП</p> <p>Зміна митних правил країн збуту продукції.</p> <p>Завоювання більшої частки ринку</p>	<p>СМ</p> <p>Надлишок сировини у постачальників (традиційною основою кабелів є мідні (рідше алюмінієві) провідники</p>
Низька (Н)	<p>НС</p> <p>Створення спільних дочірніх підприємств</p> <p>Підтримка та сприяння розвитку діяльності заводу іноземними інвесторами</p>	<p>НП</p> <p>Диверсифікація діяльності підприємства за рахунок державної підтримки</p>	<p>НМ</p> <p>Удосконалення технології та підвищення якості виробленої продукції.</p>

Джерело: складено автором

Матриця повноважень, подана у табл. 2.10, показала, що у поля найбільш сприятливих можливостей потрапляє можливість освоєння виробництва нового виду продукції, на програми влади з підтримки та розвитку виробництв, а також на появу нових сегментів ринку та підвищення попиту на кабельно-провідникову продукції в результаті завершення військового стану. Особливо слід зупинитися на останній можливості для підприємства.

На поточний момент за офіційними повідомленнями [38] втрати України від повномасштабної війни Росії перевищують один трильйон доларів. Ця сума

включає вже існуючі втрати з інфраструктури та економіки, а також майбутні втрати у наступні роки. Водночас після завершення війни економіка України почне активно відновлюватися. В цьому умовах однозначно можна прогнозувати зростання попиту на кабельно-провідникову продукцію в Україні. Це пов'язано з тим, що коливання попиту на кабельну продукцію залежать від діяльності організацій з будівництва житла (монтаж силових та освітлювальних мереж; системи відеоспостереження; системи охоронної та протипожежної сигналізації; системи, пов'язані з технологією «розумного будинку»), об'єктів промислового значення, зв'язку та телекомунікаційних мереж (кабелі забезпечення зв'язку усередині будівель та споруд, між будівлями та спорудами, між населеними пунктами; в телебаченні, для забезпечення провідного мовлення), машинобудування та діяльності гірничодобувної галузі (для стаціонарного обладнання, побутових електроприладів; верстатів, виробничого обладнання, для шахтних систем зв'язку, промислових підривних робіт).

Відповідно ПАТ «Одескабель» зможе використати цю ситуацію для відновлення обсягів виробництва та підготовки сил для відновлення власної позиції на зарубіжних ринках. Зокрема найбільш перспективними, популярними на внутрішньому ринку та експортно-орієнтованими видами кабелю є кабелі для структурованих кабельних систем та кабелі для комп'ютерних мереж, волоконно-оптичні кабелі, секції і комплекти нагрівальні.

Окрім того, аналіз обох матриць показав, що загрози витіснення з ринку можна уникнути шляхом освоєння виробництва нового виду товару. Даний вид товару повинен мати значні відмітні характеристики і користуватися попитом у споживачів ринку кабельно-провідникової продукції. Тут слід врахувати, що підприємство активно працює над удосконаленням таких характеристик кабелів, як міцність, гнучкість, маса, корозійна та хімічна стійкість.

Генеральними у розвитку нової кабельної продукції можуть стати чотири основні напрями: нове покоління силових кабелів із ізоляцією зі зшитого поліетилену (СПЕ); пожежобезпечні кабелі; самонесучі ізольовані дроти;

волоконно-оптичні кабелі зв'язку.

При цьому перед ПАТ «Одескабель» відкриваються й інші нові можливості. Так, до нових типів належать кабелі, у яких передачі сигналів використовується оптичне кварцове волокно. Власне оптичне волокно пройшло суттєвий шлях поліпшення робочих характеристик та їх наближення до фізичної межі. Досліджується також можливість створення нового типу волокна – фотонно-кристалічного, яке, як вважається, може спричинити появу наступного покоління оптичних кабелів. Як новий напрямок у галузі створення трактів для передачі оптичних сигналів розглядаються пластикові волокна, які забезпечують ряд технічних та економічних переваг у конкретних сферах застосування. Принципово новим напрямом розвитку електричних кабелів є створення кабелів з урахуванням високотемпературної надпровідності. Створено реально експлуатовані зразки таких кабелів. Передбачається, що з створенні технології масового виробництва можуть бути конкурентоспроможними за вартістю. До перспективних напрямів удосконалення провідних елементів відносяться нанотехнології, їх освоєння дозволить виробляти дроти не лише з унікальними характеристиками, а й прискорити процес створення економічно рентабельних силових кабелів на основі високотемпературної надпровідності. Також реальні перспективи створення, удосконалення та розширення областей використання нових біметалевих дротів, дротів зі сплавів та гібридних дротів.

Висновки до розділу 2

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. ПАТ «Одескабель» було створене в 1949 р. За 73 роки функціонування підприємство стало одним з лідерів в Україні з виробництва та реалізації кабельно-провідникової продукції. За останні п'ять років на підприємстві спостерігалось постійне розширення господарської діяльності. Збільшення вартості балансу було обумовлене зростанням як оборотних так і необоротних

активів, як вартості власного так і позикового капіталу. Водночас в структурі активів та пасивів спостерігалися певні зміни – зростала частка необоротних активів, зменшувалася частка довгострокових за рахунок зростання частки поточних зобов'язань. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції засвідчила наявність зростання виручки та обумовила збільшення валового прибутку. Водночас суттєве збільшення інших витрат стало причиною для отримання збитків в 2021 р., що пов'язано з погіршенням загальноекономічної ситуації в результаті пандемії коронавірусної інфекції. Фінансовий стан підприємства досить міцний, хоча в ньому спостерігаються негативні тенденції.

2. Проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» дозволив зробити висновок про те, що до 2020 р. підприємство активно нарощувало обсяги експортно-імпортних операцій. Проте в 2021 р. в повній мірі ПАТ «Одескабель» відчув вплив кризи, пов'язаної з наслідками коронавірусної інфекції. Водночас в цілому за п'ять років можна вести мову про підвищення обсягів експортно-імпортних операцій, позитивному сальдо зовнішньоекономічної діяльності. При цьому частка експортних операцій в структурі виручки перевищила 30%, а імпорту в структурі витрат – 8%. Головним регіоном, куди налагоджено експорт кабельно-провідникової продукції є країни ЄС – на них припадає більше 40% усього експорту. При цьому прослідковується тенденція до зростання обсягів експортних операцій (за виключенням 2021 р.). Серед країн Європи основна кількість договорів постачання укладена з підприємствами Польщі та Німеччини. За номенклатурними групами в структурі експорту продукції переважають LAN-кабелі. Не зважаючи на те, що їх частка поступово скорочується в структурі експорту, вона є найбільшою і перевищує 39%. Окрім того, до основних видів продукції, яка експортується відноситься волоконно-оптичні кабелі.

3. Для оцінки факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель» було використано такий інструмент стратегічного аналізу як SWOT-аналіз. За його допомогою було з'ясовано сильні та слабкі сторони зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель», визначено основні

загрози та можливості. Встановлено, що в поле негайного реагування та вжиття рішучих заходів потрапляють загрози витіснення з ринку заводами-конкурентами, вихід на ринок нових конкурентів та погіршення менеджменту зовнішньо-економічної діяльності. У поля найбільш сприятливих можливостей потрапляє можливість освоєння виробництва нового виду продукції, на програми влади з підтримки та розвитку виробництв, а також на появу нових сегментів ринку та підвищення попиту на кабельно-провідникову продукції в результаті завершення військового стану.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

3.1. Рекомендації щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»

На сьогоднішній день керівництво ПАТ «Одескабель» приділяє велику увагу можливостям розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства та підвищенню міжнародної конкурентоспроможності своєї кабельно-провідникової продукції. В умовах мінливого зовнішнього середовища, розвитку інноваційних технологій, постійного застосування науково-технічного прогресу, розширення обсягів виробництва, перед ПАТ «Одескабель» стає завдання підвищення рівня присутності на зовнішніх ринках для досягнення вищого рівня рентабельності та захоплення максимальної кількості споживачів.

У зв'язку з цим, слід відзначити, що ПАТ «Одескабель» має величезний потенціал для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. На даний момент часу вся номенклатура продукції ПАТ «Одескабель» не поступається закордонним лідерам кабельної галузі і готова з ними конкурувати.

Розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» сприяють й зміни на світовому ринку кабельно-провідникової продукції. Так, у 2021 році світовий ринок кабельно-провідникової продукції оцінювався в 184,9 млрд дол. При цьому, середньорічний прогноз зростання до 2027 року, за різними оцінками експертів, має становити в середньому близько 5,0% на рік і досягти за підсумком 269,5 млрд. дол [60].

Основними факторами розвитку світового ринку кабельно-провідникової продукції вважається зростаюча урбанізація, поряд з міською інфраструктурою, яка розвивається, що, своєю чергою, провокує бурхливе зростання енергетичних та інформаційно-телекомунікаційних мереж, які є найбільшими споживачами кабельно-провідникової продукції на всіх світових ринках. Крім того, активне використання технології «розумних електромереж» також

провокує зростання ринку слаботочних, глибоководних та підземних оптичних та високовольтних кабелів. Також очікується збільшення попиту, пов'язаного з розвитком морської енергогенеруючої інфраструктури.

Однак, на жаль, на даний момент часу існує ряд бар'єрів, які стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» (рис. 3.1).

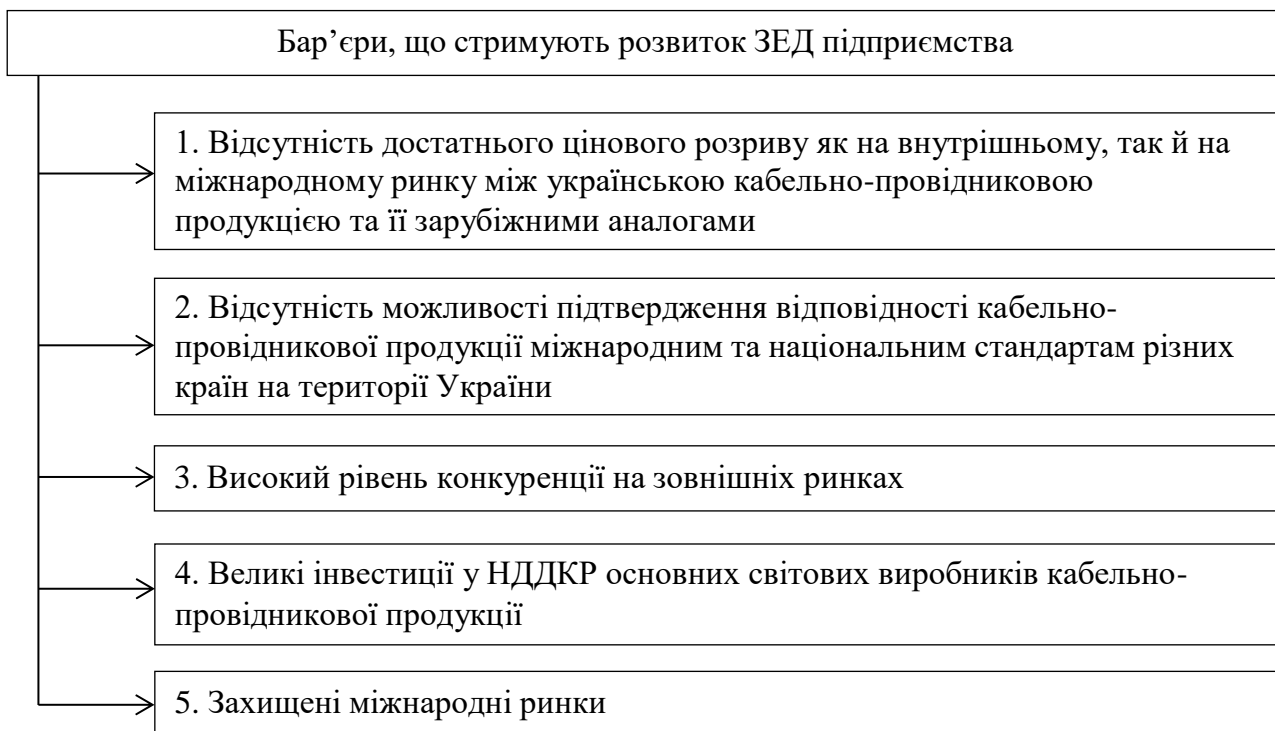


Рис. 3.1. Основні бар'єри, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»

Джерело: складено автором

Далі слід зупинитися докладніше на кожному бар'єру, що стримує розвиток зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель», та запропонуємо підприємству шляхи їх подолання.

Так, для створення цінового розриву між українською кабельно-провідниковою продукцією та її зарубіжними аналогами, необхідно звернути увагу до собівартість готової кабельної продукції. Відзначимо, що собівартість кабельно-провідникової продукції, як і будь-якої іншої продукції, складається з цін на сировину і тут існує велика залежність від двох факторів:

1) собівартість кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель» на 100% залежність від курсу валюти;

2) відсутність в Україні власного виробництва поліетиленів для оболонки та ізоляції кабелів високої та надвисокої напруги (енергетичного призначення).

Для вирішення цих двох питань можна запропонувати такі заходи:

1. Знаходження шляхів для зниження залежності ПАТ «Одескабель» зарубіжних постачальників сировини, які продають її виключно у валюті, за умови використання металів (міді та алюмінію) українського виробництва, а це від 60 до 80% собівартості кабельно-провідникової продукції.

2. Організація власного виробництва зшитого поліетилену та композиційних матеріалів для високої та надвисокої напруги. Незважаючи на те, що полімерні матеріали мають незначний відсоток у собівартості кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель», від цих матеріалів залежить надійність кабельних ліній. Сьогодні існує велика залежність ПАТ «Одескабель» від постачальників ізоляційних матеріалів для кабельної продукції напругою 110-330 кВ. Говорячи про ізоляційні матеріали, не можна забувати й про матеріали для накладання оболонки, поліетилен низького тиску і безгалогенні композиції, до яких пред'являються високі вимоги щодо фізико-механічних властивостей, впливу зовнішніх факторів навколишнього середовища, пожежобезпечних якостей. Відповідно ПАТ «Одескабель» доцільно розглянути в майбутньому можливість власного виробництва вказаних ізоляційних матеріалів.

Далі відзначимо, що сьогодні найгострішою та найчастіше нездійсненою умовою виходу ПАТ «Одескабель» на той чи інший зовнішній ринок є необхідність наявності іноземних сертифікатів, які тягнуть за собою дорогі випробування з підтвердження відповідності закордонним стандартам, причому майже в кожній країні свої вимоги та стандарти. В ПАТ «Одескабель» функціонує атестована Держстандартом України сучасна випробувальна лабораторія для силових кабелів до 35 кВ. Однак у цій випробувальній лабораторії відсутні можливості підтвердження відповідності кабельно-провідникової продукції міжнародним вимогам, у зв'язку з відсутністю необхідної випробувальної бази та необхідної галузі акредитації. У зв'язку з

цим ПАТ «Одескабель» та й інші українські кабельні заводи змушені проходити випробування за кордоном, але в цьому є низка недоліків: дорога логістика та високі ціни за випробування.

Для вирішення вказаних проблем ПАТ «Одескабель» доцільно підписати з випробувальними центрами країн ЄС (Франція, Німеччина та інші країни) спільні угоди про стратегічну співпрацю та взаємодію. Ці угоди можуть передбачати проведення спільних із зарубіжними випробувальними центрами випробувань кабельної продукції, розробку методів та методик проведення випробувань, участь ПАТ «Одескабель» у створенні національної асоціації випробувальних центрів, розвиток кабельної промисловості, підготовку кваліфікованих кадрів у сфері випробувань та діагностики обладнання. Це дасть можливість більш швидкого та дешевшого підтвердження відповідності кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель» вимогам міжнародних стандартів.

Необхідно підкреслити, що на підставі досвіду таких держав як Китай та Південна Корея, в яких функціонують міжнародні випробувальні центри, можна з упевненістю заявити, що створення такого спільного випробувального центру благотворно позначиться на рівні енергобезпеки країни, сприятиме підвищенню надійності енергосистеми та швидкому зростанню конкурентоспроможності українських виробників кабельно-провідникової продукції на внутрішньому та міжнародному ринку.

Оцінюючи конкуренцію на зовнішніх ринках, хочеться відзначити, що кабельна промисловість у багатьох країнах світу характеризується значними обсягами та асортиментом кабельно-провідникової продукції, великою кількістю як національних, так і зарубіжних виробників. При цьому, майже всі розвинені країни є певною мірою самодостатніми, з метою забезпечення внутрішніх потреб у кабельно-провідниковій продукції. У зв'язку з цим, слід відзначити дві великі компанії, які мають найбільшу мережу виробничих потужностей і створюють значну конкуренцію всім кабельним заводам світу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Найбільші виробники кабельно-провідникової продукції

Компанія	Характеристика
Prysmian Group	Обсяг виручки у 2021 році - 7,5 млрд. євро. Кількість дочірніх компаній у світі – 50. Кількість заводів у світі – 88. Кількість наукових центрів – 17. Кількість співробітників – 19 000.
Nexans Group	Обсяг виручки у 2021 році – 6,2 млрд. євро. Кількість дочірніх компаній у світі – 26. Кількість заводів у світі – 40. Кількість наукових центрів – 9. Кількість співробітників – 26 000.

Джерело: складено автором за даними [33; 32]

Але попри велику конкуренцію, можливість розвитку експорту кабельної продукції залишається високому рівні. Для ПАТ «Одескабель» в першу чергу, бачимо перспективу розвитку експорту кабелів високої та надвисокої напруги, а також кабелю для підводного прокладання. Також, однією з головних інновацій в кабельній галузі сьогодні є гібридні кабелі, в конструкції яких об'єднані електричний силовий кабель і кабель зв'язку. Такий гібридний кабель необхідний для створення об'єднаних в одну систему мереж енергопостачання і зв'язку, що, безумовно, є сучасним «трендом» в електроенергетиці. До того ж, у зв'язку зі збільшенням попиту на волоконно-оптичні кабелі, що прокладаються безпосередньо в будинках, в ПАТ «Одескабель» можуть бути створенні спеціалізовані виробни, які надають гнучкість, міцність і термічну стабільність оптичним кабелям і спрощують їх монтаж і процес прокладки.

Сьогодні виробничі потужності ПАТ «Одескабель» недовантажені, у зв'язку з цим утворюється надлишок потужностей, які можуть бути задіяні для продукції на експорт. У зв'язку з перспективами розвитку експорту слід запропонувати ПАТ «Одескабель» комплексний підхід, а саме створити можливості укладання договорів генпідряду, не тільки на будівництво кабельних ліній або підстанцій, а запропонувати комплексний підхід, що включає повний перелік послуг і поставку всього необхідного обладнання в рамках одного договору із однією компанією. Подібна практика у світі існує,

вона набирає обертів і в Україні.

На даний момент часу в розвинених країнах світу спостерігається така тенденція, що кабельні заводи поєднуються із споживачами кабельної продукції для пошуку рішень, що стримують розвиток галузі останнього. Це тенденція в майбутньому позначиться і на нас, у зв'язку з масовою появою нових конструкцій та рішень, які будуть потрібні і на ринку Росії.

Далі слід звернути увагу на інвестиції у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) основних світових виробників кабельно-провідникової продукції (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

НДДКР основних світових виробників кабельно-провідникової продукції

Компанія	Характеристика
Prysmian Group	17 науково-дослідних центрів розвитку. Діє 4500 патентів. Працює понад 500 науково-технічних співробітників. Витрати на НДДКР у 2021 році становили близько 73 млн. євро. Веде тісну роботу з політехнічними університетами в Італії, Іспанії, Бразилії та Голландії.
Nexans Group	Понад 600 науково-технічних працівників. Витрати на НДДКР становили 82 млн. євро станом на 2021 рік. Діє 670 патентів та 53 отримані у 2021 році.
Zhongtian Technology Co	7 науково-дослідних центрів розвитку. Витрати на НДДКР у 2021 році становили близько 67 млн. доларів.

Джерело: складено автором за даними [33; 32; 34]

Слід зауважити, що в ПАТ «Одескабель» навіть щорічна виручка не перевищує обсяги інвестицій у НДДКР основних світових конкурентів. У зв'язку з цим, необхідно зауважити, що розвиток експорту життєво необхідний для ПАТ «Одескабель» з метою отримання додаткових доходів, які можуть бути згодом вкладені в НДДКР.

Щодо проблеми захищеності міжнародних ринків, то кабельна галузь України, спільно з органами державної влади, має проаналізувати та впровадити світовий досвід підтримки та захисту внутрішнього кабельного ринку. У багатьох країнах світу зовнішньоторговельна діяльність кабельної продукції завжди регулювалася і продовжує регулюватися державою. В табл. 3.3 наведені деякі світові інструменти захисту кабельного ринку.

Таблиця 3.3

Інструменти захисту кабельного ринку в зарубіжних країнах

Країна	Характеристика
Країни ЄС	У Євросоюзі існує правило, за яким закупівля кабельно-провідникової продукції проводиться насамперед усередині Євросоюзу, і лише потім у третіх країн.
Австралія	Функціонує кабельна асоціація Australian Cablemakers Association – основною функцією якої є лобіювання інтересів виробників кабельної продукції Австралії, а також проведення кампаній проти торгівлі імпортною продукцією.
Алжир	На ринку Алжиру прямі поставки кабельної продукції виключені, а для здійснення торгівлі потрібно відкриття представництва іноземної компанії з обов'язковою участю алжирської юридичної особи з часткою щонайменше 51%. Також існує заборона на зовнішні кредити – кредити фінансування будь-якої комерційної діяльності в Алжирі можна брати лише у місцевій валюті в алжирських банках.
Бразилія	При виході на ринок Бразилії з готовим продуктом необхідно враховувати, що відповідно до бразильського законодавства з метою захисту національних виробників, на імпортні товари накладаються обмеження у вигляді положення про так званий «національний зміст» (Conteudo Nacional). Відповідно до цього положення під час проведення тендерів на постачання товарів перевага надається тій продукції, яка має у своєму походженні частку участі з боку бразильської економіки (спільне виробництво, участь бразильського капіталу тощо). Податкові збори та мита при прямому імпорті кабельної продукції досягають від 60 до 80% від митної вартості товарів, також діє обов'язкова вимога на отримання ліцензії на ввезення кабельної продукції.
Іран	Політика керівництва республіки Іран спрямована на підтримку національного виробника кабельної продукції і постійно створює значні перепони для ввезення аналогічної продукції.
Іспанія	На території Іспанії створено низку асоціацій, до компетенції яких входить захист інтересів національних виробників кабельної продукції, а також стимулювання виробництва та стабілізація попиту.
Киргизія	На території Киргизії пряме постачання кабельної продукції з імпорту на адресу киргизьких підприємств з державною участю виключено.
Марокко	Для роботи в Марокко необхідно створити філію або мати місцевого партнера. При ввезенні кабельної продукції в Марокко ввізне мито становить 25%.
Узбекистан	Ставка ввізного мита на кабельну продукцію в Узбекистані становить 50% від митної вартості.
Швейцарія	На території Швейцарії підтримується високий рівень ввізного мита на кабельну продукцію, яке безпосередньо залежить від ваги товару.

Джерело: складено автором за даними [16]

У зв'язку з надійним захистом кабельного ринку в зарубіжних країнах ПАТ «Одескабель» необхідно об'єднатися з іншими кабельними заводами в рамках ідеї створення вітчизняних інструментів захисту кабельного ринку та

запропонувати їх державі. Також керівництву ПАТ «Одескабель» доцільно розглянути можливість спільного експорту з іншими великим кабельними заводами з метою подолання захисних бар'єрів на зовнішніх ринках.

Отже, на основі вищевикладеного та враховуючи, що ПАТ «Одескабель» демонструє високу ефективність та має високий експортний потенціал, для розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» слід скористатися рекомендаціями, що представлена на рис. 3.2.

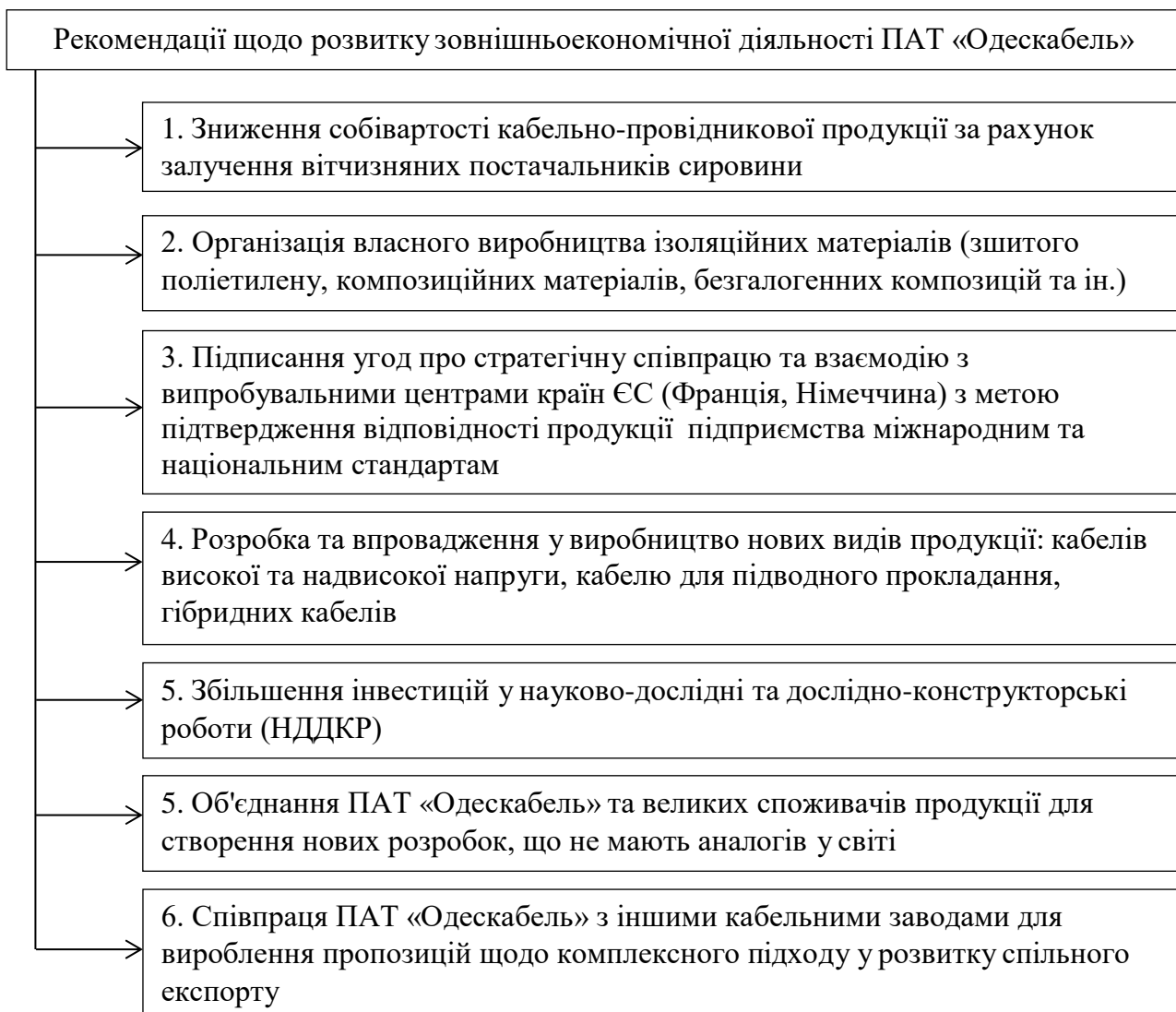


Рис. 3.2. Рекомендації щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель»

Джерело: складено автором

За умови практичної реалізації розроблених рекомендацій ПАТ «Одескабель» має всі перспективи для суттєвого покращення ефективності своєї зовнішньоекономічної діяльності.

3.2. Обґрунтування можливостей виходу ПАТ «Одескабель» на нові зовнішні ринки збуту

Спрямованість ПАТ «Одескабель» на активізацію зовнішньоекономічної діяльності у сфері виробництва та збуту кабельно-провідникової продукції є одним із найважливіших шляхів розвитку бізнесу компанії. В основі виходу ПАТ «Одескабель» на зовнішні ринки лежать наступні мотиви:

1) можливості розширення ринку збуту кабельно-провідникової продукції за національні межі;

2) закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання для виробництва якісної і конкурентоспроможної кабельно-провідникової продукції;

3) залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва з урахуванням їх унікальності, вищої якості і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;

4) залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових ринках кабельно-провідникової продукції;

5) участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку підприємства.

Відповідно ПАТ «Одескабель» має вагомі аргументи для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно підкреслити, що керівництво ПАТ «Одескабель» у 2021 році здійснило дослідження перспектив виходу підприємства на нові зовнішні ринки збуту таких країн, як: Австралія, Алжир, Аргентина, Вірменія, Бельгія та Люксембург, Болгарія, Бразилія, Угорщина, В'єтнам, Данія, Єгипет, Індія, Іран, Іспанія, Казахстан, Киргизія, Куба, Литва, Малайзія, Марокко, Нідерланди, Норвегія, Пакистан, Польща, Сербія, Словаччина, Таджикистан, Таїланд, Туркменістан, Узбекистан, Фінляндія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Південно-Африканська Республіка, Японія.

Для визначення найбільш привабливих для ПАТ «Одескабель» зовнішніх ринків збуту доцільно проаналізувати їх доступність. Аналіз доступності ринків має на меті визначення реальної можливості проникнення ПАТ «Одескабель» на ринок. В якості потенційного ринку збуту варто розглядати лише той ринок, на який підприємство може проникнути без надмірних витрат коштів і часу. Компетентність підприємства при аналізі доступності повинна дозволяти визначити внутрішні механізми господарського життя країни, знати традиції і запити споживачів, правила організації і функціонування ринку. Сітка параметрів порівняння країн за ознакою доцільності проникнення ПАТ «Одескабель» на їх ринок представлена в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Сітка параметрів порівняння країн за ознакою доцільності проникнення ПАТ «Одескабель» на їх ринки збуту

Змінні	Діапазон оцінки	Ринки				
		США	Інші країни Америки	Країни ЄС	Країни Африки	Країни Азії
1. Інвестиції та дохід						
- витрати на модернізації продукції під ринок країни;	0–3	3	2	1	2	2
- прямі витрати;	0–4	4	4	2	3	3
- податковий тягар;	0–3	3	2	2	1	2
- поточна місткість ринку;	0–4	4	3	2	3	3
- темпи зростання ринку;	0–3	2	2	1	2	2
- прогноз зростання попиту на ринку в найближчі роки	0–5	2	3	2	3	2
- витрати на просування і транспортування продукції	0–4	4	4	1	4	2
Разом	–	22	20	11	18	16
2. Ризики						
- валютні проблеми;	0–2	1	2	1	2	2
- політична нестабільність;	0–3	1	3	1	3	2
- законодавчі зміни;	0–4	2	3	2	4	3
- частка тіньової економіки	0–4	1	3	1	4	2
- дискримінаційні заходи щодо імпортованої продукції зі сторони держави	0–4	3	2	2	1	2
- монополізованість ринку	0–4	2	2	1	3	2
Разом	–	8	13	7	14	11

Джерело: складено автором

Для оцінки доцільності проникнення на зовнішній ринок використано експертний метод. Мінімальний бал – найбільш позитивна оцінка, максимальний бал – найбільш негативна оцінка. Оцінювання здійснювалося на підставі інформації, яка доступна в засобах масової інформації (про зовнішні ринки збуту, ситуацію на цих ринках та можливі перспективи, а також інформації про ПАТ «Одескабель»). З даних табл. 3.1 видно, що найбільш перспективним з позицій інвестицій та доходності є ринок країн ЄС (11 балів), і при цьому він найменш ризиковий (7 балів). Ринки інших країн є менш перспективними для ПАТ «Одескабель».

Слід відзначити, що підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом є важливим чинником стимулювання експорту товарів українських виробників, в тому числі й продукції ПАТ «Одескабель». В останні роки експорт українських товарів на спільний ринок почав зростати, насамперед, за рахунок збільшення частки автомобільного та телекомунікаційного секторів. Зараз понад 50% експорту даних галузей припадає на кабельні вироби для автомобілів, телефонів та інших електроприладів.

Кабельно-провідникова продукція українського виробництва характеризується широким вжитком в мережах з'єднання та телекомунікаціях, набуває важливого значення в машинобудуванні, гірничодобувній промисловості та в будівництві. Більше того, навіть при посиленні зовнішнього конкурентного середовища, продукція вітчизняних підприємств, в тому числі й ПАТ «Одескабель», має відповідні норми якості та забезпечення здійснення експортно-імпортних операцій

Зовнішній ринок країн ЄС – це можливість реалізувати експортний потенціал ПАТ «Одескабель», якою підприємство має обов'язково скористатись, але зробити це не просто. Безумовно, спільний ринок країн ЄС із потужним економічним розвитком має певні перешкоди, які, перш за все, виражаються у надзвичайно високому ступеню внутрішньої конкуренції.

Якщо наводити дані відносно ключових виробників кабельно-

провідникової продукції в ЄС-28 в 2021 році, то можна побачити, що на даному ринку представлені всесвітньо відомі компанії, які мають великий конкурентний потенціал (рис. 3.3).

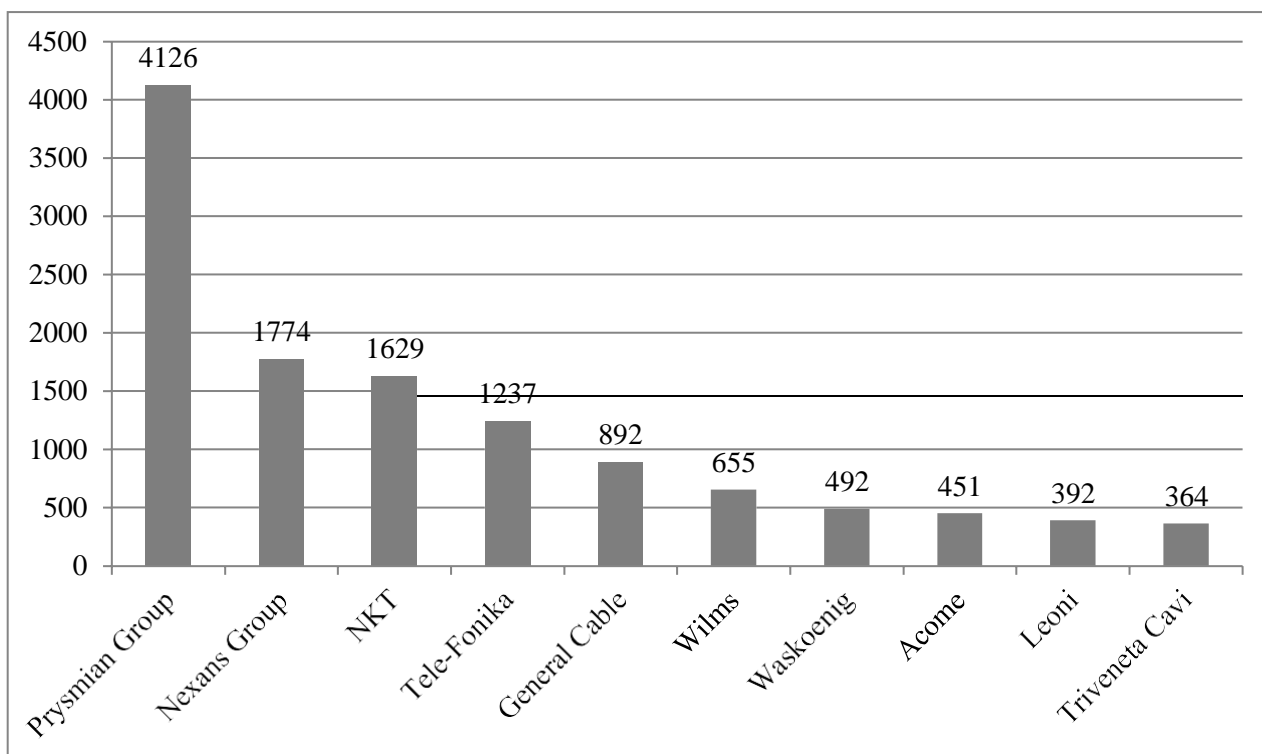


Рис. 3.3. Провідні кабельні компанії ЄС з найбільшою часткою виробництва в 2021 році, млн. дол.

Джерело: складено автором за даними [59]

Так, валова частка продажів кабельно-провідникової продукції в країнах ЄС належить компанії Prysmian Group, яка займається виробництвом та постачанням високотехнологічної кабельної продукції та систем для передачі енергії і телекомунікаційної техніки. За обсягами продажів кабелів Prysmian Group набагато випереджає найближчих конкурентів - Nexans Group, NKT, Tele-Fonika, General Cable, Wilms та ін.

Що стосується ситуації із українським експортом, то слід зазначити, що за 2017-2021 роки Україна збільшила експорт кабельно-провідникової продукції – на ці продукти припадає близько 3% загального експорту, більша частина якої постачається в країни ЄС. При цьому, лідерами в експорті кабельно-провідникової продукції в Україні стали ПАТ «Одескабель» (найбільший

виробник мідних і волоконно-оптичних кабелів) та Харківський ПАТ «ЮжКабель» (найбільший виробник алюмінієвих кабелів і дротів).

Слід зазначити, що ПАТ «Одескабель» експортує досить велику кількість кабельно-провідникової продукції до Європи та інших країн, але станом на 2021 рік лише 17,2% від всього обсягу експорту постачається безпосередньо до країн ЄС (рис. 3.4).

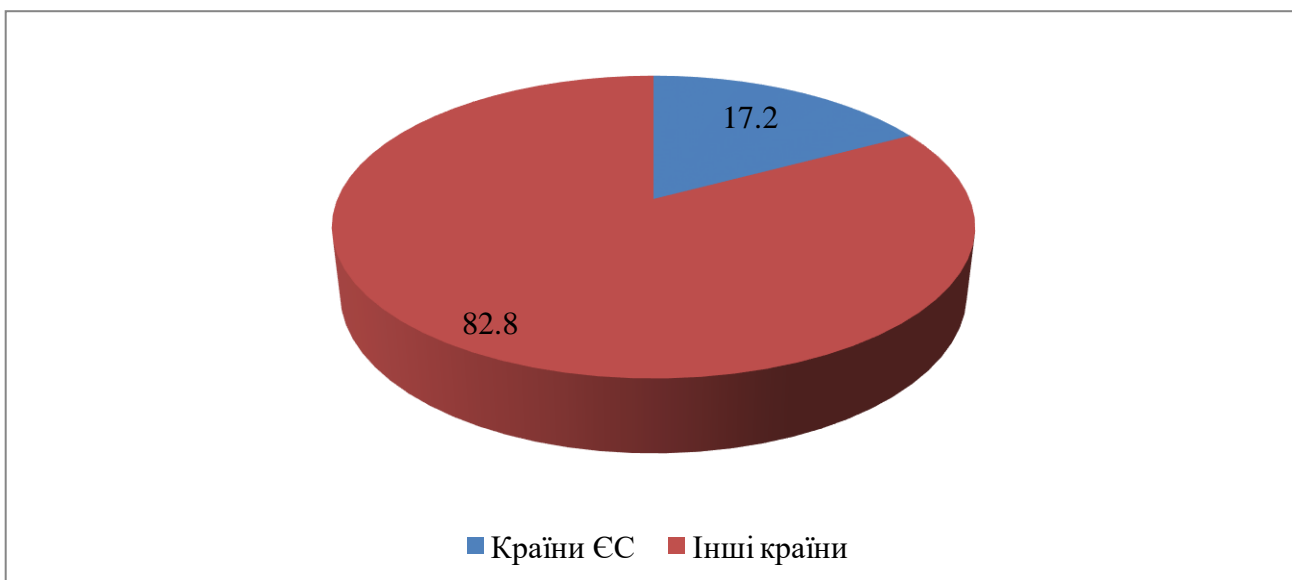


Рис. 3.4. Частка продажів кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель» в ЄС та інші країни у 2021 році, %

Джерело: складено автором за даними підприємства

Необхідно підкреслити, що найбільша частка реалізованої продукції ПАТ «Одескабель» за кордоном – це LAN-кабелі та волоконно-оптичні кабелі. Попит на ці кабелі зростає з розвитком телекомунікацій. Хоча деякі експерти прогнозують, що тривалий період стійкого зростання ринку волоконно-оптичного кабелю добігає кінця і після 2022 року очікується значне зниження приросту попиту.

Щодо прогнозу ринку кабельно-провідникової продукції в країнах ЄС до 2025 року, то очікується зростання сегмента ринку, задіяного в інфраструктурних проектах приблизно на 5,5 % на рік. Велика кількість країн ЄС вже здійснює низку великих інфраструктурних проектів, пов'язаних із будівництвом залізничної інфраструктури, розширенням енергетичних мереж, а

також соціальних проектів з будівництва та модернізації житлового та комерційного фондів. Завдяки суттєвим інвестиціям у розвиток та модернізацію інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури з боку великих телекомунікаційних компаній ринок ЄС продовжить забезпечувати стабільний попит на слаботочну та оптоволоконну кабельно-провідникову продукцію. Це пов'язано з прийняттям дорожньої карти розвитку інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури до 2025 року «Digital Agenda for Europe 2025».

Однак ринок країн ЄС залишається не найпростішим для ПАТ «Одескабель» – численні сертифікати та інші вимоги ускладнюють можливості для подальшого зростання обсягів зовнішньої торгівлі. В якості прикладу можна навести такий факт – з 2020 року всі кабелі, що використовуються для будівельних робіт (наприклад, возведення будівель, доріг та мостів) в країнах ЄС, мають бути чітко позначені знаком CE, бо лише у такому випадку вони допускаються на ринок країни ЄС. Це додатково зазначено в Регламенті будівельних виробів (CPR). Відповідно ПАТ «Одескабель», при експорті кабельно-провідникової продукції до країни ЄС, повинне 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 повинно здійснюватися під керівництвом акредитованих лабораторій.

Незважаючи на Угоду про асоціацію України з ЄС, для ПАТ «Одескабель» зовнішній ринок країн ЄС все ще недостатньо відкритий. Основними перешкодами на шляху до доступу на ринок країн ЄС є висока конкуренція та складна і коштовна процедура сертифікації кабельно-провідникової продукції. На даному етапі розвитку зовнішньої торгівлі потенціал глибокої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС не використовується повністю, оскільки нетарифні бар'єри заважають експорту

кабельно-провідникової продукції.

Отже, щоб більш ефективно вийти ПАТ «Одескабель» на ринки збуту країн ЄС можна запропонувати наступне:

1. Вихід на зовнішні ринки країн ЄС завжди є вступом до конкурентної боротьби. В умовах високої насиченості і навіть перенасиченості ринків країн ЄС ПАТ «Одескабель» змушений вести боротьбу за перевагу споживача. Питання стандартизації у даному випадку розглядаються у якості базової основи, без якої неможливо підвищення якості кабельно-провідникової продукції. В цілому до якості продукції ПАТ «Одескабель» нарікань немає, але частка продажів в країні ЄС залишається невисокою, отже можна зробити висновок, що маркетингова політика проводиться не на достатньому рівні, тому саме на це питання керівництву ПАТ «Одескабель» слід звернути увагу.

2. Для зростання експортних операцій на ринках країн ЄС ПАТ «Одескабель» слід дотримуватися таких міжнародних стандартів якості, як DIN ISO 9001 та DIN EN 9100.

3. Конкурентні позиції у експорті кабельно-провідникової продукції проявляються також через механізм цін. Їх рівень на ринках країн ЄС продовжує залишатись діючим важелем підвищення чи ослаблення позицій ПАТ «Одескабель». Собівартість кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одескабель» залишається високою, відповідно слід працювати на пониження виробничих витрат.

4. Для того, щоб підвищити експорт кабельно-провідникової продукції до країн ЄС ПАТ «Одескабель» доцільно удосконалити контроль при плануванні продажів за допомогою використання економіко-математичних методів і моделей прогнозування продажів. Плануванням продажів на зовнішні ринки повинен займатися не планово-економічний відділ, а відділ ЗЕД. Крім того, повинна бути розроблена система оперативного контролю виконання планів збуту продукції на зовнішні ринки. Детально пророблена й документально закріплена збутова політика може стати ефективним інструментом виходу ПАТ «Одескабель» на нові зовнішні ринки збуту.

3.3. Підвищення експортних можливостей ПАТ «Одескабель» за рахунок розширення обсягів виробництва кабельної продукції

Сьогодні за видами кабелю основний світовий попит припадає на оптоволоконні кабелі, при цьому частка телекомунікаційних кабелів або так званих кабелів передачі даних продовжує знижуватися. Основною причиною такої динаміки є потреба у щорічному збільшенні пропускної спроможності інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, що змушує операторів переходити на більш ефективні засоби передачі даних, якими є оптоволоконні мережі. Необхідно відзначити, що на даний момент часу найбільш перспективними та експортно-орієнтованими на зовнішній ринок видами кабелю є: кабелі для структурованих кабельних систем, кабелі для комп'ютерних мереж та волоконно-оптичні кабелі.

Відповідно ПАТ «Одескабель» з метою підвищення експортних можливостей для збільшення обсягів виробництва експортно-орієнтованої продукції доцільно закупити додаткову технологічну лінію з виробництва одно- та двожилого кабелю, кабелю для мережі з повністю оптоволоконним доступом.

Проведений аналіз постачальників обладнання для виробництва кабелів дозволив виокремити компанію «Hefei Tongding Optical-Electronics Technology Co. Ltd», яка була створена в 2007 році та знаходиться в місті Хефей. Ця компанія, використовуючи свої технології та інноваційний потенціал, в даний час спеціалізується на розробці, виробництві і продажу оптоволоконних кабельних машин. Обладнання компанії має широку функціональність, приємний зовнішній вигляд та надійність. Компанія виробляє обладнання для всіх видів оптичних кабелів, включаючи обладнання для внутрішнього та зовнішнього оптичного кабелю і спеціального оптичного кабелю, такого як кабель з армуванням сталеву стрічкою і т. д.

Попередні переговори з цією компанією та ПАТ «Одескабель» були проведені на XV Міжнародній виставці «Енергетика в промисловості 2020»,

яка об'єднала понад 100 учасників і 1000 гостей, зібравши на одному майданчику ключових вітчизняних і зарубіжних гравців енергетичного і електротехнічного ринку – керівників і фахівців профільних державних установ, енергетичних компаній, промислових підприємств, експертів, інвесторів, фінансистів, представників наукових, сервісних, громадських організацій.

На попередніх переговорах була обрана лінія з виробництва експортно-орієнтованої кабельної продукції, що використовується для виробництва одножильного, двошкульного кабелю, кабелю для мережі з повністю оптоволоконним доступом. Екструдований матеріал: полівінілхлорид (ПВХ), трафарети МДНГ та ПЕ. Зовнішня поверхня кругла, рівна і гладка.

В табл. 3.5 представлено основні технічні дані нової виробничої лінії для виробництва одножильного, двошкульного кабелю, кабелю для мережі з повністю оптоволоконним доступом.

Таблиця 3.5

Технічні дані екструзійної лінії з виробництва кабельної продукції

Показник	Характеристика
Швидкість лінії	200 м/хв
Оперативна швидкість	100 м/хв (2.0×3.0 мм кабель LSZH); 120 м/хв (Φ2.0 мм одношкульний кабель, ПВХ)
Розмір кабелю	Ø 2.0 mm, Ø 3.0 mm; 2.0*3.0 mm, 2.0*5.0 mm
Розмір віддаючої катушки з оптичним волокном	PN 235-400 мм
Розмір приймальної катушки	PN400~PN630
Кількість арамідних волокон	10
Натяг при розмотуванні арамідних волокон	0.5H-3H±0.05H (регулюється)

Джерело: складено автором за даними [31]

Вказана екструзійна лінія з виробництва кабельної продукції призначена для ізолювання як окремих струмопровідних жил, так і багатошкульних кабельних продуктів різноманітного діаметру. В екструдері полімерний

матеріал розігрівається до в'язкого стану і подається з постійним тиском і постійною швидкістю в поперечну екструзійну головку. При стабільному і безперервному протягуванні через неї жили або кабелю здійснюється рівномірне обволочення їхньої ізолюючої оболонки. Склад екструзійної лінії з виробництва кабельної продукції представлений в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Склад екструзійної лінії з виробництва кабельної продукції

Назва	Характеристика
Шнековий екструдер для виробництва кабелю	Його головне призначення – нанести полімерне покриття необхідної товщини та конфігурації на алюмінієву або мідну жилу. Це забезпечується за рахунок розігріву певного полімеру та постійної подачі в'язкої полімерної суміші в екструзійну головку, через яку поступово протягується кабель або провід.
Волочильний верстат	На даному обладнанні є можливість отримувати струмо-провідникові жили необхідного діаметра за рахунок протягування металевієї заготовки крізь філь'єр з необхідним діаметром.
Крутильний верстат	На цій установці здійснюється об'єднання окремих складових продукції, включаючи ізольований дріт або жили, надаючи їй точну та стабільну форму.
Верстат бронювання	На даній установці проводиться обмотка кабелю різноманітними матеріалами, забезпечуючи гарантований захист кабельної продукції від різних механічних і атмосферних впливів. В якості бронюючої прокладки може використовуватися металевий дріт, оцинкована стрічка або інший матеріал з високими параметрами міцності.

Джерело: складено автором за даними [31]

Вартість екструзійної лінії з виробництва кабельної продукції складає 5800 тис. грн. Додатково будуть понесені витрати на транспортування та монтаж виробничої лінії (85 тис. грн.). Також слід провести підвищення кваліфікації (навчання) працівників, які будуть працювати на цій лінії (30 тис. грн.). Слід відзначити, що розширення обсягів виробництва кабельної продукції потребує відповідного приміщення (цехів). В ПАТ «Одескабель» сьогодні є в наявності вільне приміщення, яке тимчасово здавалося в оренду. Це приміщення дозволяє після переобладнання вмістити лінію для нарощення обсягів виробництва експортно-орієнтованої продукції. Витрати на обладнання цехів становитимуть 215 тис. грн.

В процесі реалізації проекту можуть виникнути форс-мажорні витрати.

Наприклад, необхідність заміни водопостачання. На це необхідно передбачити резерв витрат в розмірі 2%, в нашому випадку це біля 123 тис. грн.

Загальні інвестиційні витрати на придбання та монтаж двох ліній представлено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Інвестиційні витрати на придбання та монтаж двох виробничих ліній для виробництва експортно-орієнтованої продукції

Стаття витрат	Інвестиційні витрати, тис. грн.
Вартість виробничої лінії	5800
Витрати на транспортування та монтаж виробничих ліній	85
Вартість навчання персоналу	30
Витрати на обладнання цехів	215
Інші витрати	123
Всього інвестиційних витрат	6253

Джерело: розраховано автором

Таким чином, загальна вартість інвестиційних витрат складе 6253 тис. грн. Фінансова звітність ПАТ «Одескабель» дає підстави стверджувати, що у підприємства наявні власні кошти для фінансування подібного інвестиційного проекту. У зв'язку з цим підприємству не рекомендовано брати кредит для придбання виробничої лінії чи закуповувати її у фінансовий лізинг.

В табл. 3.7 представлено прогностні витрати на виробництво експортно-орієнтованої продукції.

Таблиця 3.7

Прогностні витрати на виробництво експортно-орієнтованої продукції

Стаття витрат	Сума витрат, тис. грн.
Сировина і матеріали	51240
Оплата праці і соціальні відрахування	2196
Енерговитрати	714
Амортизаційні відрахування	290
Всього виробничих витрат	54440
Загальнозаводські витрати	14561
Адміністративні витрати	868
Витрати на збут	349
Інші витрати	426
Всього витрат	70644

Джерело: розраховано автором

З даних табл. 3.7 можна зробити висновок про те, що загальна сума витрат в перший рік виробництва експортно-орієнтованої продукції складе 70644 тис. грн.

Виробнича потужність лінії складає біля 40 м кабелю за хвилину. За умови, що тривалість зміни – 8 год, кількість робочих днів – 250, коефіцієнт завантаженості - 0,7, річна виробнича потужність становитиме: $40 \cdot 60 \cdot 8 \cdot 250 \cdot 0,7 = 3360000$ м/рік.

Оптова ціна 1 метру кабелю складає на зовнішньому ринку біля 30 грн./м. Відповідно в перший рік реалізації інвестиційного проекту виручка від реалізації експортно-орієнтованої продукції становитиме: $3360000 \cdot 30 / 1000 = 100800$ (тис. грн.).

З врахуванням того, що в наступні роки завантаженість лінію буде підвищуватися на 5% щорічно, а ціна 1 метру кабелю – на 5 грн. щорічно визначимо прогноз продажу на наступні роки. Результати розрахунку представлено на рис. 3.5.

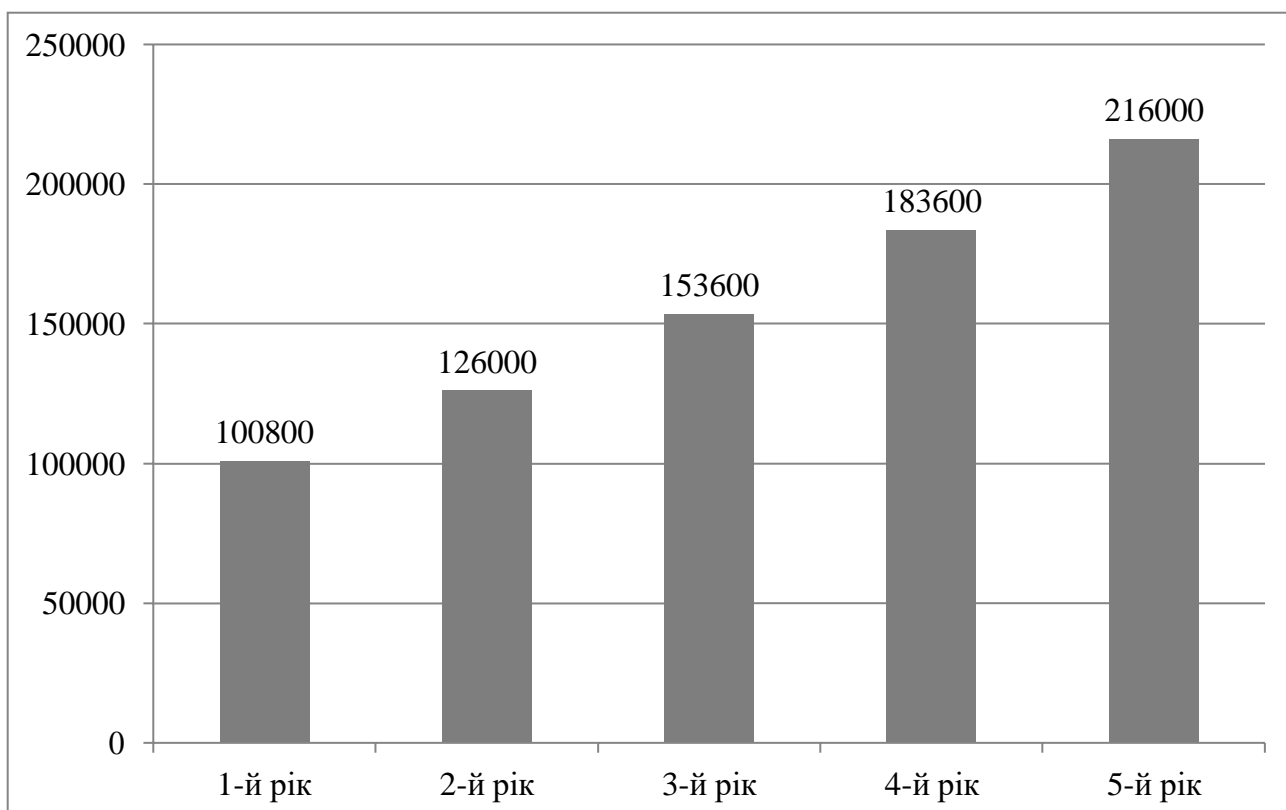


Рис. 3.5. План реалізації експортно-орієнтованої продукції, тис. грн.

Джерело: розраховано автором

Враховуючи, що витрати на виробництво експортно-орієнтованої продукції будуть зростати на 15% щорічно, та на підставі даних щодо виручки спрогнозуємо грошові потоки (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Прогнозовані грошові потоків від виробництва та реалізації експортно-орієнтованої продукції, тис. грн.

Показник	Рік реалізації проекту				
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Виручка від реалізації, тис. грн.	100800	126000	153600	183600	216000
Витрати на виробництво та реалізацію, тис. грн.	70644	81241	93427	107441	123557
Дохід, тис. грн.	30156	44759	60173	76159	92443

Джерело: розраховано автором

Отже, можна зробити висновок, що інвестиційний проект збільшення обсягів виробництва ПАТ «Одескабель» експортно-орієнтованої продукції є економічно вигідним. Прогнозований дохід в перший рік реалізації проекту становитиме 30156 тис. грн і буде збільшуватися щорічно. На п'ятий рік реалізації проекту він складе 92443 тис. грн.

Висновки до розділу 3

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. З метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» рекомендовано: знизити собівартість кабельно-провідникової продукції за рахунок залучення вітчизняних постачальників сировини; організувати власне виробництво ізоляційних матеріалів (зшитого поліетилену, композиційних матеріалів, безгалогенних композицій та ін.); підписати угоди про стратегічну співпрацю та взаємодію з випробувальними центрами країн ЄС (Франція, Німеччина) з метою підтвердження відповідності продукції підприємства міжнародним та національним стандартам; розробити та впровадити у виробництво нові види продукції (кабелі високої та надвисокої напруги, кабелі

для підводного прокладання, гібридні кабелі); збільшити інвестиції у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; об'єднати зусилля з великими споживачами продукції для створення нових розробок, що не мають аналогів у світі; співпрацювати з іншими кабельними заводами у розвитку спільного експорту.

2. Оцінка доступності зовнішніх ринків збуту показала, що найбільш перспективним з позицій інвестицій та доходності є ринок країн ЄС. Підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом також дає додаткові можливості ПАТ «Одескабель» для збільшення експорту кабельно-провідникової продукції до країн ЄС. Щоб ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність в ЄС ПАТ «Одескабель» необхідно: активізувати маркетингову політику; дотримуватися європейських стандартів якості; знизити собівартість кабельно-провідникової продукції; оптимізувати систему збуту продукції на зовнішні ринки.

3. ПАТ «Одескабель» з метою підвищення обсягів експорту доцільно закупити та запустити в експлуатацію нову екструзійну лінії з виробництва експортно-орієнтованої продукції. Порівняння понесених витрат та виручки від реалізації експортно-орієнтованої продукції дає змогу стверджувати, що інвестиційний проект з нарощування обсягів виробництва експортно-орієнтованої продукції є економічно вигідним. Його реалізація дозволить суттєво збільшити експортний потенціал ПАТ «Одескабель».

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. Під зовнішньоекономічною діяльністю підприємства кабельної промисловості необхідно розуміти господарську діяльність, яка пов'язана з експортом та імпортом товарів, послуг, реалізацією спільних проектів, утворенням спільних виробничих, торговельних структур з участю міжнародного фінансового капіталу, кредитів, інвестицій, та має місце як на території України, так і за її межами.

2. На стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До зовнішніх чинників відносяться: економічна ситуація в державі, науково-технічний прогрес, політична ситуація, наявність стратегічних планів розвитку країни, глобалізація економіки та економічні санкції. До внутрішніх чинників можна віднести: організаційну структуру управління, виробничі ресурси, технологію виробництва, фінансові можливості, інформаційний потенціал, маркетингові дослідження, систему обліку, логістику, збутову мережу. ЗЕД підприємства кабельної промисловості має проводитися на основі глибокого аналізу та максимально повного обліку вказаних факторів.

3. Методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства кабельної промисловості представляє собою сукупність специфічних прийомів та методів дослідження, які застосовуються при обробці економічної інформації відповідно до поставлених цілей, а також включає розробку системи аналітичних показників. Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності на промислових підприємствах часто використовують методику, у межах якої розраховуються абсолютні показники та відносні показники ЗЕД, показники структури ЗЕД, а також показники ефективності (ефекту) експорту та імпорту. Критеріями стійкості ЗЕД підприємства кабельної промисловості є своєчасне та повне виконання зобов'язань по зовнішньоекономічним контрактам, наявність та достатність доходів від здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

4. ПАТ «Одескабель» було створене в 1949 р. За 73 роки функціонування підприємство стало одним з лідерів в Україні з виробництва та реалізації кабельно-провідникової продукції. За останні п'ять років на підприємстві спостерігалось постійне розширення господарської діяльності. Збільшення вартості балансу було обумовлене зростанням як оборотних так і необоротних активів, як вартості власного так і позикового капіталу. Водночас в структурі активів та пасивів спостерігалися певні зміни – зростала частка необоротних активів, зменшувалася частка довгострокових за рахунок зростання частки поточних зобов'язань. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції засвідчила наявність зростання виручки та обумовила збільшення валового прибутку. Водночас суттєве збільшення інших витрат стало причиною для отримання збитків в 2021 р., що пов'язано з погіршенням загальноекономічної ситуації в результаті пандемії коронавірусної інфекції. Фінансовий стан підприємства досить міцний, хоча в ньому спостерігаються негативні тенденції.

5. Проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» дозволив зробити висновок про те, що до 2020 р. підприємство активно нарощувало обсяги експортно-імпортних операцій. Проте в 2021 р. в повній мірі ПАТ «Одескабель» відчув вплив кризи, пов'язаної з наслідками коронавірусної інфекції. Водночас в цілому за п'ять років можна вести мову про підвищення обсягів експортно-імпортних операцій, позитивному сальдо зовнішньоекономічної діяльності. При цьому частка експортних операцій в структурі виручки перевищила 30%, а імпорту в структурі витрат – 8%. Головним регіоном, куди налагоджено експорт кабельно-провідникової продукції є країни ЄС – на них припадає більше 40% усього експорту. При цьому прослідковується тенденція до зростання обсягів експортних операцій (за виключенням 2021 р.). Серед країн Європи основна кількість договорів постачання укладена з підприємствами Польщі та Німеччини. За номенклатурними групами в структурі експорту продукції переважають LAN-кабелі. Не зважаючи на те, що їх частка поступово скорочується в структурі експорту, вона є найбільшою і перевищує 39%. Окрім того, до основних видів

продукції, яка експортується відноиться волоконно-оптичні кабелі.

6. Для оцінки факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «Одескабель» було використано такий інструмент стратегічного аналізу як SWOT-аналіз. За його допомогою було з'ясовано сильні та слабкі сторони зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель», визначено основні загрози та можливості. Встановлено, що в поле негайного реагування та вжиття рішучих заходів потрапляють загрози витіснення з ринку заводами-конкурентами, вихід на ринок нових конкурентів та погіршення менеджменту зовнішньо-економічної діяльності. У поля найбільш сприятливих можливостей потрапляє можливість освоєння виробництва нового виду продукції, на програми влади з підтримки та розвитку виробництв, а також на появу нових сегментів ринку та підвищення попиту на кабельно-провідникову продукції в результаті завершення військового стану.

7. З метою розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Одескабель» рекомендовано: знизити собівартість кабельно-провідникової продукції за рахунок залучення вітчизняних постачальників сировини; організувати власне виробництво ізоляційних матеріалів (зшитого поліетилену, композиційних матеріалів, безгалогенних композицій та ін.); підписати угоди про стратегічну співпрацю та взаємодію з випробувальними центрами країн ЄС (Франція, Німеччина) з метою підтвердження відповідності продукції підприємства міжнародним та національним стандартам; розробити та впровадити у виробництво нові види продукції (кабелі високої та надвисокої напруги, кабелі для підводного прокладання, гібридні кабелі); збільшити інвестиції у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; об'єднати зусилля з великими споживачами продукції для створення нових розробок, що не мають аналогів у світі; співпрацювати з іншими кабельними заводами у розвитку спільного експорту.

8. Оцінка доступності зовнішніх ринків збуту показала, що найбільш перспективним з позицій інвестицій та доходності є ринок країн ЄС. Підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та

Європейським Союзом також дає додаткові можливості ПАТ «Одескабель» для збільшення експорту кабельно-провідникової продукції до країн ЄС. Щоб ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність в ЄС ПАТ «Одескабель» необхідно: активізувати маркетингову політику; дотримуватися європейських стандартів якості; знизити собівартість кабельно-провідникової продукції; оптимізувати систему збуту продукції на зовнішні ринки.

9. ПАТ «Одескабель» з метою підвищення обсягів експорту доцільно закупити та запустити в експлуатацію нову екструзійну лінії з виробництва експортно-орієнтованої продукції. Порівняння понесених витрат та виручки від реалізації експортно-орієнтованої продукції дає змогу стверджувати, що інвестиційний проект з нарощування обсягів виробництва експортно-орієнтованої продукції є економічно вигідним. Його реалізація дозволить суттєво збільшити експортний потенціал ПАТ «Одескабель».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. Москва: Институт новой экономики, 2009. 1248 с.
2. Бабій І. В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. *Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання*. 2016. Вип. 3. С. 114-118.
3. Багрова І. В., Редіна Н. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 580 с.
4. Безрукова Т. Л., Борисов А.Н., Шанин И. И. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия. *Общество: политика, экономика, право*. 2012. № 1. С. 73-79.
5. Бублик В. А. Публично- и частноправовые начала в гражданско- правовом регулировании внешнеэкономической деятельности: автореф. дис д-ра юрид. наук: 12.00.03. – Екатеринбург, 2000. 31 с.
6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник. Житомир: ПП «Рута», 2011. 224 с.
7. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Академії митної служби України*. 2012. № 2. С. 75-82.
8. Войтоловский Н. В., Калинина А. П. Комплексный экономический анализ предприятия: учебное пособие. Санкт-Петербург: Питер, 2010. 256 с.
9. Воронкова О. Н., Пузакова Е. П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учебник. Москва: Экономист, 2016. 495 с.
10. Герасимова Л.М. Логістика та підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 6/2. С. 14-21.
11. Гордієнко Д. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки. Київ: КНТ, 2016. 308 с.
12. Гущин В. В., Дмитриев Ю. А. Предпринимательское право: учебник. Москва: ЭКСМО, 2015. 736 с.
13. Дашко І. М. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 13(2). С. 80-84.

14. Дегтярева О. И., Саркисов С. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. Москва: Дело, 2016. 385 с.
15. Диденко Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник. Санкт-Петербург: Издательский дом "Питер", 2014. 560 с.
16. Динмухаметов Ф. Ф. Существующие барьеры в развитии экспорта кабельной продукции и пути их решения. URL: <https://mobile.ruscable.ru/article/1484/> (дата звернення: 03.05.2022)
17. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 247 с.
18. Дудко Д. В. Объективные факторы, влияющие на внешнехозяйственную деятельность субъектов хозяйствования. *Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого*. 2005. № 3. С. 47-54.
19. Завадський Й. С., Осовська Г. В., Юшкевич О. О. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво: навчально-методичний посібник. Житомир: ЖІТІ, 2009. 444 с.
20. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Зовнішньоекономічна діяльність: термінологічний словник. Київ: Кондор, 2007. 168 с.
21. Захарко Н. В., Сагайдак-Нікітюк Р. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичного сектора України в ринкових умовах. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. 2018. Т. 4, № 3. С. 51-58.
22. Звітність ПАТ «Одескабель». URL: <https://05758730.smida.gov.ua/> (дата звернення 06.04.2022).
23. Звітність ПАТ «Одескабель». URL: <https://nomis.com.ua/ru/05758730-publichne-aktsionerne-tovarystvo-odeskyi-kabelnyi-zavod-odeskabel> (дата звернення 06.04.2022).
24. Звітність ПАТ «Одескабель». URL: <https://opendatabot.ua/c/05758730> (дата звернення 06.04.2022).
25. Звітність ПАТ «Одескабель». URL: <https://smida.gov.ua/db/prof/05758730> (дата звернення 06.04.2022).
26. Звітність ПАТ «Одескабель». URL: <https://www.stockworld.com.ua/ru/>

- analytics/emitent/template/4123/ (дата звернення 06.04.2022).
27. Кирилов Ю. Є. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності на ринку зерна: автореф. дис... к.е.н.: 08.07.02. Житомир: Державний агроекономічний університет, 2005. 18 с.
28. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2016. № 3. С. 91-100.
29. Ковалевська А. В. Конкурентна стратегія зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України в умовах перехідної економіки інверсного типу: автореф. дис. к.е.н.: 08.02.03. Харків: ХНУ, 2002. 19 с.
30. Козак Ю. Г., Н. С. Логвінова, Заєць М.А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Київ: Освіта України, 2012. 272 с.
31. Компанія «Інкомсервіс Груп». URL: <https://ics-group.com.ua> (дата звернення: 04.05.2022)
32. Компанія Nexans Group: офіційний сайт. URL: <https://www.nexans.com> (дата звернення 03.05.2022).
33. Компанія Prysmian Group: офіційний сайт. URL: <https://www.prysmiangroup.com> (дата звернення 03.05.2022).
34. Компанія Zhongtian Technology Co. URL: <https://www.chinaztt.com> (дата звернення: 03.05.2022)
35. Конева А. И., Матушевская Е. А. Факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий. *Первые шаги в науку третьего тысячелетия: материалы XIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции*. 2017. С. 386-389.
36. Кушлин В. И. Государственное регулирование экономики: учебник. Москва: Экономика, 2016. 495 с.
37. Лист ТЕЛПУ № 2571 від 05.02.2021 р. Мінцифрі щодо імпорту кабельної продукції. URL: <https://telpu.com.ua/archives/5673> (дата звернення 06.04.2022).
38. Луценко Е. Разрушение инфраструктуры и влияние на развитие экономики:

- потери Украины от войны с РФ превышают \$1 трлн. URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/razrushenie-infrastruktury-i-vliyanie-na-razvitie-ekonomiki-poteri-ukrainy-ot-vojny-s-rf-prevyshayut-dollar1-trln> (дата звернення 06.04.2022).
39. Машталір Я. П. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук. 08.00.04. Хмельницький, 2009. 23 с.
40. Мещанов Г. И., Пешков И. Б. Анализ основных тенденций в развитии мирового производства кабелей и проводов. *Кабели и провода*. 2018. №4 (335). С. 3-8.
41. Миролубова Т. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 352 с.
42. Мирошниченко Б. Что у нас с экспортом и импортом? Как Украина торгует в условиях войны. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2022/03/25/684674/> (дата звернення 06.04.2022).
43. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Том 3. Київ: Видавничий центр "Академія", 2010. 864 с.
44. Остроухова Е. О., Анищенко Е. В. Теоретико-правовые подходы к определению понятия «внешнеэкономическая деятельность». *Интернаука*. 2018. № 21(55). С. 32-34.
45. Підгайна Є. Кабельна лихоманка: як Мінекономіки «підставило» Мінцифру. URL: <https://mind.ua/publications/20231302-kabelna-lihomanka-yak-minekonomiki-pidstavilo-mincifru> (дата звернення 06.04.2022).
46. Попондопуло В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник: в 2 т. Т. 1. Москва: Проспект, 2009. 608 с.
47. Публічне акціонерне товариство «Одеський кабельний завод «Одескабель»: бухгалтерська звітність і фінансовий аналіз за 2020 р. URL: <https://smida.gov.ua/db/prof/05758730> (дата звернення 06.04.2022).
48. ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель». URL: <https://clarity-project.info/edr/05758730/inspections> (дата звернення 06.04.2022).

- 49.Пушкина Я. М., Карибова Е. Д. Сущность внешнеэкономической деятельности. *Научный альманах*. 2015. № 10-4 (12). С. 130-132.
- 50.Райзберг Б. А., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М, 2016. 496 с.
- 51.Рыбалкин В. Е. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. Москва: Международные отношения, 2011. 256 с.
- 52.Сайт ПАТ «Одескабель». URL: <https://odeskabel.com/ua/products.html> (дата звернення 06.04.2022).
- 53.Тараненко А. І., Уханова І. О. Сучасний стан та перспективи розвитку експортної діяльності українських підприємств на європейському ринку кабельної продукції. *Минуле, сучасне, майбутнє*. 2018. №8 С. 177-182.
- 54.Українські виробники кабельної продукції просять владу захистити внутрішній ринок від масованого імпорту. URL: <https://uspp.ua/news/ostanni-povyny/2019/ukrainski-vyrobnyky-kabelnoi-produktsii-prosiat-vladu-zakhystyty-vnutrishnii-rynok-vid-masovanoho-importu> (дата звернення 06.04.2022).
- 55.Хлівна І. В., Гривківська О. В. Структурні елементи та фактори конкурентоспроможності сучасного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 3. С. 115-120.
- 56.Чернобай Л. І., Вацик Н. О. Чинники формування витрат на експортну діяльність: загальна характеристика та класифікація. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 720. С. 315-327.
- 57.Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств. *Економіка и управление*. 2013. № 1. С. 62-69.
- 58.Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
- 59.Europe Cable Management Market - Growth, Trends, COVID-19 Impact, and Forecasts (2022 - 2027). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-cable-management-market> (дата звернення: 03.05.2022)
- 60.Fortune Business Insights. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com> (дата звернення: 03.05.2022)