

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

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини»

на тему: **«МОДЕРНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПІДПРИЄМСТВА
КАБЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВОЄННОЇ АГРЕСІЇ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ
«ОДЕСКАБЕЛЬ»»**

Виконавець:

Студент ФМЕ, гр. 43М
Скрипка Анна Олексіївна

(підпис)

Науковий керівник:

К.е.н., ст. викладач
Міндова Олена Ігорівна

(підпис)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Ринок кабельної продукції відіграє важливу роль у сучасному світі, охоплюючи багато аспектів економіки, технічного, суспільного та інфраструктурного розвитку. Кабельна продукція допомагає забезпечувати передачу електроенергії та зв'язку, сприяє розвитку нових технологій та інновацій, створює робочі місця та сприяє економічному розвитку. Через початок воєнної агресії економіка країни зазнала серйозного удару, що також відобразилось на ринку кабельної продукції.

Дослідженням українського ринку кабельної продукції займалися такі вчені та фахівці: Ю. Козак, О. Чубко, О. Петров, В. Кравченко, В. Коломієць, та інші. У своїх роботах вони проводять дослідження тенденцій структури та динаміки світового ринку товарів кабельної промисловості. Ю. Козак у своїй роботі проаналізував ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємств кабельної промисловості. О. Петров у своїй роботі дослідив рольову поведінку підприємств у постачанні кабельної продукції та шляхи оптимізації логістики. Українська наукова спільнота має багато вчених, які вносять свій внесок у розвиток кабельної галузі, проводячи дослідження, розробляючи нові технології, вдосконалюючи виробничі процеси та розвиваючи стратегії розвитку кабельного виробництва.

Майже всі роботи по дослідженню ринку кабельної галузі були написані до повномасштабного воєнного вторгнення в Україну. Наразі економічна ситуація країни змінилась, що також вплинуло на виробництво і торгівлю кабельною продукцією, тому є доцільним звернути увагу на сучасний стан зовнішньої торгівлі кабельною продукцією та знайти шляхи її оптимізації.

Метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо модернізації зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі в умовах воєнної агресії на прикладі ПАТ «Одескабель».

Основні завдання для досягнення поставленої мети:

- розглянути сутність дослідження зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі;
- визначити особливості міжнародної торгівлі кабельною продукцією;
- розглянути світовий ринок кабельної продукції;
- проаналізувати ринок кабельної продукції в Україні;
- розглянути загальну характеристику ПАТ «Одескабель»;
- проаналізувати зовнішньоекономічну та фінансову діяльність ПАТ «Одескабель»;
- з'ясувати, які фактори вплинули на зовнішню торгівлю підприємства під час воєнної агресії;
- запропонувати організаційні заходи, щодо покращення зовнішньої та внутрішньої торгівлі підприємства в умовах воєнної агресії.

Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля ПАТ «Одескабель» в контексті воєнного конфлікту.

Предметом дослідження є процес модернізації зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» з метою підвищення ефективності та забезпечення стабільності функціонування підприємства в умовах воєнної агресії.

База дослідження. Публічне акціонерне товариство Одеський кабельний завод «Одескабель».

При написанні роботи застосовувались такі **методи дослідження**:

- економіко-математичне моделювання для розрахунку коефіцієнтів,
- вертикальний та горизонтальний аналізи для вивчення внутрішньої структури фінансових звітів підприємства;
- табличний метод для подання результатів розрахунку та групування аналітичних даних;
- SWOT-аналіз для визначення сильних та слабких сторін підприємства.

Інформаційною базою дослідження були наукова література, аналітичні та статистичні матеріали Державної служби статистики України та Міністерства Фінансів України, Інтернет-джерела, нормативно-правові документи, дані фінансової звітності ПАТ «Одескабель».

Публікації та апробація результатів дослідження. Було написано дві статті:

Скрипка А.О. Сучасний стан ринку кабельної продукції в Україні. Збірник наукових робіт за підсумками студентської науково-практичної конференції факультету міжнародної економіки «Минуле, сучасне, майбутнє». № 13. 2023. С. 439-442

Скрипка А.О. Світовий ринок кабельної продукції: виклики та проблеми. Збірник наукових праць кафедри міжнародних економічних відносин ОНЕУ «Світова економіка та міжнародні економічні відносини». № 3. Одеса: ОНЕУ. 2023. С. 119-123

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (19 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 62 сторінки. Основний зміст викладено на 57 сторінках. Робота містить 21 таблицю та 4 рисунки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні аспекти зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі»** було розглянуто сутність дослідження зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі. Визначено особливості міжнародної торгівлі кабельною продукцією. Проаналізовано стан світового та українського ринку кабельної продукції.

У другому розділі **«Аналіз діяльності ПАТ «Одескабель»** надано загальну характеристику ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель»». Проведено аналіз зовнішньоекономічної та фінансової діяльності підприємства. Розглянуто основні фактори, які вплинули на торгівлю підприємства з початку воєнної агресії у країні.

У третьому розділі **«Шляхи модернізації зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі в умовах воєнної агресії»** було визначено шляхи модернізації

зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі в умовах воєнної агресії. А також надано рекомендації для збільшення обсягів внутрішньої торгівлі.

ВИСНОВКИ

У 1 розділі кваліфікаційної роботи «Теоретичні аспекти зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі» було розглянуто сутність та особливості дослідження зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі. Розглянуто поняття «зовнішня торгівля» різними науковцями і зроблено висновок, що зовнішня торгівля – це обмін товарами та послугами між різними країнами. Вона включає в собі експорт та імпорт, та є невід’ємною складовою світової економіки. Вона спонукає країни до підвищення ефективності виробництва, покращення якості товарів і послуг і сприяє появі нових інновацій та технологій.

Розглянуто поняття «підприємство кабельної галузі». Це підприємства які спеціалізуються на виробництві та продажу різних типів кабелів і послуг. Вони грають важливу роль у розвитку інфраструктури та різних галузей економіки. Кабельно-провідникова продукція включає в себе різноманітні типи кабелів та проводів і налічує велику кількість різновидів виробів.

Визначено особливості міжнародної торгівлі кабельною продукцією. До них належать: дотримання стандартів та регулювання; відповідна логістика та транспортування; значні фінансові вкладення; конкурентоспроможність; увага до культурних і мовних різниць; відсутність стабільності.

Досліджено фактори впливу на зовнішню торгівлю підприємства кабельної галузі. Висока конкуренція на ринку спонукає виробників постійно вдосконалювати свої продукти і відповідати новим технологічним стандартам. Коливання вартості сировини, таких як мідь та алюміній, мають вплив на вартість виробництва і прибутковість компанії. Швидкий технологічний розвиток вимагає впровадження нових і покращених продуктів. Зростаюча увага до екологічних питань та потреба у сталому розвитку налаштовують ринок на використання екологічно чистих матеріалів.

Розглянуто методи аналізу зовнішньої торгівлі підприємства. Аналіз допомагає зрозуміти і оцінити позицію компанії на міжнародному ринку, виявити можливості для розширення торговельних операцій, зрозуміти конкурентну обстановку і визначити стратегію розвитку.

Розглянуто світовий ринок кабельної продукції. Він є досить великим і постійно розвивається. Кабельна продукція використовується у різних галузях, таких як електроенергетика, телекомунікації, транспорт, медицина, виробництво, будівництво та електроніка.

Проаналізовано ринок кабельної продукції в Україні. Він є досить розвиненим і має потенціал до подальшого зростання. В Україні є значна кількість підприємств, що спеціалізуються на виробництві кабелю, станом на 2020 рік їх налічувалось 163 суб’єкти. Лідерами у виробництві проводів та електромонтажних пристроїв є Одеська, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області та місто Київ. За останні

роки ринок кабелю в Україні зазнав змін, пов'язаних з пандемією COVID-19 та війною. Пандемія змінила попит і пропозицію, умови виробництва та логістику. Карантинні обмеження та економічна нестабільність призвели до скорочення обсягів виробництва та експорту продукції. Війна також негативно вплинула, зумовивши зменшення попиту, руйнування заводів та інфраструктури, проблеми з логістикою та постачанням сировини.

У 2 розділі роботи «Аналіз діяльності ПАТ «Одескабель»» було надано загальну характеристику підприємства. Підприємство є відомим провідним виробником кабельної продукції в Україні та має широку дистрибуторську мережу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Компанія працює відповідно до національних та міжнародних стандартів, має сертифікати якості та активно впроваджує новітні технології та матеріали у своє виробництво. Компанія має ефективну організаційну структуру, що дозволяє їй керувати бізнес-процесами та забезпечувати якісний рівень виробництва. Завод має широкий асортимент продукції, який налічує більше 10 000 маркорозмірів кабелю, а також створив мережу із 6 філіалів по всій Україні.

Проаналізувавши зовнішньоекономічну діяльність підприємства можна зробити такі висновки. Обсяг виробленої продукції у 2022 році порівняно з 2021 роком зменшився у 2 рази. У 2022 році загальний дохід від реалізованої продукції склав 1 560 833 тис. грн., з них 501 027 тис. грн. отримано внаслідок експорту. Порівняно з попереднім роком загальний дохід зменшився на 511 309 тис. грн., причиною цього є початок воєнних дій в країні, які призвели до зміни попиту, зниження доступності ресурсів, затримки постачання матеріалів, відсутності електроенергії. Сума експорту зменшилась всього на 148 389 тис. грн. порівняно з попереднім роком, що не є критично.

Головними країнами експорту були європейські країни. Експорт за 2022 рік склав 32% від загального обсягу продажу. Імпорт сировини та матеріалів з інших країн становив менше 10% від загальної суми. Головними постачальниками основних видів сировини та матеріалів у 2022 році були вітчизняні компанії.

ПАТ «Одескабель» має значну кількість конкурентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. В Україні переважно кожен виробник кабельної продукції спеціалізується на певному виді кабелю і вже зайняв свою нішу.

Було проведено аналіз динаміки загального обсягу експортних операцій підприємства. Незважаючи на погіршення ситуації у 2022 році загальний обсяг експорту не є найменшим за останні 5 років.

Також проаналізовано фінансові результати підприємства у 2022 році порівняно з 2021. Встановлено, що чистий дохід зменшився на 511 309 тис. грн., що може бути наслідком таких факторів як зниження обсягів продажів, збільшення витрат на виробництво та економічні чинники. За 2022 рік рентабельність збільшилась на 4,1%, та встановлено, що збитковість не пов'язана з виробництвом продукції, так як рентабельність продукції достатня для покриття собівартості, адміністративних та збутових витрат. Упродовж 2021-2022 рр. основну частку капіталу підприємства становить позиковий капітал, це свідчить про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Загальна вартість активів підприємства зменшилась це може бути наслідком зниження доходів підприємства. Вартість необоротних активів теж зменшилися, що може бути через зниження попиту на продукцію. Вартість оборотних активів збільшилася, вона може показувати збільшення ліквідності та здатності підприємства забезпечити поточні зобов'язання. Дебіторська заборгованість зросла, це свідчить про те, що компанія не отримує достатньо швидко платежів від своїх клієнтів. За аналізом фінансових показників коефіцієнти покриття та незалежності, можуть свідчити про проблеми зі сплатою боргів та залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування, що збільшує ризики. Коефіцієнти ліквідності та покриття запасів, свідчать про ефективне використання ресурсів та здатність компанії забезпечувати потреби ринку.

З'ясовано фактори впливу на зовнішню торгівлю підприємства під час воєнної агресії. Україна переживає нестабільні політичні та економічні умови, що створює ризики для бізнесу. Економічна ситуація змінилась з початку пандемії COVID-19, яка мала значний вплив на зовнішню торгівлю підприємства, внаслідок обмежень, які були введені для запобігання поширенню хвороби. Однак, на ринок проводів та кабелів пандемія вплинула позитивно і призвела до його зростання. Адже через карантинні обмеження більшість людей почало працювати «онлайн» і зріс попит на комунікаційні технології. 24 лютого 2022 року російська федерація розпочала повномасштабне вторгнення в Україну. Внаслідок цього ціни на сировину та ресурси значно зросли, а проблеми з транспортуванням ще більше посилюються. Через припинення співпраці з країною-агресором, відбулось падіння 40% випуску продукції. Але доля експорту зберіглася за рахунок розширення та виходу на нові ринки у країни Європи. Також війна призвела до значної зміни курсу валют та девальвації гривні. Внаслідок цих факторів відбулось значне зниження обсягів виробництва та торгівлі.

Розроблено SWOT-аналіз ПАТ «Одескабель», який дозволив виділити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Підприємство має багато сильних сторін, таких як великий досвід роботи (74 роки), широкий асортимент продукції, дотримання стандартів, запровадження новітніх технологій, налагоджена організаційна структура, довгий термін співробітництва з замовниками, великі об'єми виробництва та продажу, активна соціальна діяльність. Все це підтверджує його високе місце у виробництві кабельної продукції в Україні. Слабкою стороною є висока конкуренція на зарубіжних ринках. До можливостей відносяться збільшення обсягу виробництва актуальних наразі видів кабелю та вихід на нові ринки. Нестабільна ситуація в країні, загроза порушення цілісності заводу, затримки матеріалів на кордоні, зростання та нестабільність цін на сировину та матеріали можуть стати загрозою для діяльності підприємства.

У 3 розділі кваліфікаційної роботи було визначено шляхи модернізації зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі в умовах воєнної агресії.

ПАТ «Одескабель» розпочало свою зовнішньоекономічну діяльність ще з 1990 року і вже добре себе зарекомендувало та виявилось конкурентоспроможним з європейськими виробниками. Країни Європи здебільшого використовують високочастотні кабелі 6 та 7 категорії, тому що вони є кращими в порівнянні з кабелями більш низьких категорій. Не всі виробники у Європі та Азії виготовляють

цей вид кабелю гарної якості та достатньої кількості, тому ця ніша на європейському ринку не зайнята великою кількістю конкурентів. З'ясовано, що ПАТ «Одескабель» виготовляє кабелі 6 та 7 категорії, які відповідають усім стандартам та є сертифікованими. Тому щоб заповнити цю нішу на європейському ринку, було запропоновано підприємству впровадити новітні технології, які допоможуть збільшити обсяги виробництва цих видів кабелю.

За результатами проведеного SWOT-аналізу і виявленню такої слабкої сторони, як висока конкуренція на міжнародному ринку, було запропоновано вжити такі заходи: розвиток конкурентних переваг, маркетингових стратегій, інновацій та технологій; встановлення партнерських відносин з компаніями інших країн. Також до заходів, щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення виробництва, було віднесено зниження залишків незавершеного виробництва, скорочення споживання енергоресурсів, впровадження автоматизованої системи управління підприємством, створення електронної платформи для продажу продукції.

Було надано рекомендації для тримання стабільного рівня внутрішньої торгівлі за рахунок збільшення обсягу виробництва оптоволоконного кабелю. За допомогою якого, можна мати доступ до Інтернету, навіть при відключенні світла внаслідок ракетних обстрілів та пошкодження енергосистем, що наразі є актуальним.

А також рекомендовано збільшити випуск силового кабелю, який використовується у будівництві, промисловості, енергетиці та інфраструктурі. Через постійні ракетні обстріли та пошкодження кабельних сполучень, цей вид кабелю є дуже актуальним і потрібен у великій кількості. Тому ПАТ «Одескабель» рекомендовано збільшити обсяги виробництва силового кабелю, задля своєчасного та швидкого ремонту енергетичної інфраструктури країни.

Було запропоновано розширити виробництво шляхом впровадження нового продукту, як кабельні лотки. Вони є важливим компонентом будівельних і промислових проектів, та необхідні для прокладання кабелю. Розширення підприємства кабельної галузі шляхом виробництва цього продукту є стратегічним ходом, який дозволить забезпечити комплексне рішення для своїх клієнтів, надаючи не лише кабелі, але й необхідний елемент для їх розміщення і захисту. Запровадження нового продукту лише зміцнить позицію ПАТ «Одескабель» на ринку як внутрішньому, так і зовнішньому.

АНОТАЦІЯ

Скрипка А.О., «Модернізація зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі в умовах воєнної агресії (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, 2023 р.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля ПАТ «Одескабель» в контексті воєнного конфлікту та шляхи її вдосконалення.

У роботі розглянуто теоретичні аспекти зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі. Визначено особливості міжнародної торгівлі кабельною продукцією. Розглянуто світовий та український ринок кабельної продукції. Проаналізовано зовнішньоекономічну та фінансову діяльність ПАТ «Одескабель» та з'ясовано, які фактори вплинули на зовнішню торгівлю підприємства внаслідок воєнної агресії в країні.

Визначено шляхи модернізації зовнішньої торгівлі підприємства кабельної галузі в умовах воєнної агресії за рахунок збільшення обсягів виготовлення високочастотного кабелю 6-7 категорії задля заповнення Європейського ринку та виходу на нові. А також надано рекомендації для тримання стабільного рівня внутрішньої торгівлі за рахунок збільшення обсягу виробництва оптоволоконного та силового кабелю, використання яких зараз є актуальним. А також розширення виробництва шляхом впровадження нового продукту, як кабельні лотки.

Ключові слова: зовнішня торгівля, кабельна галузь, кабельна продукція, експорт, «Одескабель», модернізація, воєнна агресія.

ANNOTATION

Skrypka A.O., «Modernization of foreign trade of cable industry enterprises in the conditions of military aggression (on the example of PJSC «Odeskabel»)».

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 292 "International Economic Relations" under the educational program "International Economy". – Odesa National Economic University. – Odesa, 2023

The bachelor's qualification work consists of an introduction, three sections, conclusions and a list of used sources. The object of the research is the foreign trade of PJSC "Odeskabel" in the context of the military conflict and the ways of its improvement.

The paper examines the theoretical aspects of foreign trade of cable industry enterprises. The peculiarities of international trade in cable products are determined. The global and Ukrainian market of cable products is considered. The foreign economic and financial activity of Odeskabel PJSC was analyzed and it was found out what factors affected the company's foreign trade as a result of military aggression in the country.

Ways to modernize the foreign trade of the cable industry enterprise in the conditions of military aggression by increasing the volume of high-frequency cable production of category 6-7 in order to fill the European market and enter new ones have been determined. Recommendations for maintaining a stable level of domestic trade by increasing the volume of production of optical fiber and power cable, the use of which is currently relevant, are also provided. As well as expanding production by introducing a new product, such as cable trays.

Key words: foreign trade, cable industry, cable products, export, "Odeskabel", modernization, military aggression.