

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

Кафедра міжнародних економічних відносин

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
за освітньо-професійною програмою
«Міжнародні економічні відносини»

на тему: **«Напрямки підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості в умовах євроінтеграції (на прикладі ПАТ «Одескабель»)»**

Виконавець:

студентка факультету міжнародної економіки

Тараненко Аліса Ігорівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

_____ /підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

Уханова Інна Олегівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

_____ /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Зовнішня торгівля є найважливішою частиною діяльності підприємств, а також пріоритетом національної політики більшості країн світу, тому необхідність аналізу ефективності зовнішньої торгівлі стоїть перед кожним таким підприємством, діяльність якого орієнтована не тільки на внутрішній ринок, але і за кордон. В сучасних умовах господарювання, в часи економічної та політичної нестабільності визначення рівня ефективності є важливим кроком для прийняття рішення про доцільність здійснення зовнішньої торгівлі не лише, коли підприємство тільки планує вихід на зовнішні ринки, але й під час безпосередньої зовнішньоторговельної діяльності, коли показники її ефективності дозволяють визначити фактори, що впливають на зовнішню торгівлю негативно, та вчасно їх усунути чи зменшити цей вплив. Звичайно, підприємства кабельної промисловості не є винятком. Актуальним завжди залишається пошук нових шляхів щодо підвищення ефективності зовнішньої торгівлі, зокрема сьогодні, коли досягнення ефективних результатів ускладняється саме через необхідність адаптації до умов, що постійно змінюються, серед яких євроінтеграційні процеси, зміни у стандартизації продукції тощо.

Мета дослідження. Метою є визначення напрямків підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства в умовах євроінтеграції.

Завдання дослідження:

- дослідити теоретичні основи здійснення зовнішньої торгівлі підприємства;
- розглянути методичні підходи до визначення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства;
- здійснити аналіз зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»;
- визначити та оцінити фактори, що мають вплив на зовнішню торгівлю ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції;
- провести аналіз ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»;
- розробити пропозиції та запропонувати шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель».

Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля ПАТ «Одескабель».

Предметом дослідження виступають теоретичні основи та практичні організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою кваліфікаційної роботи є теоретичні положення економічної науки та праці вчених-економістів в галузі зовнішньоекономічної діяльності. Методологія дослідження базується на використанні принципів системного підходу, інструментарію економічної теорії і економічного аналізу.

У процесі дослідження використовувалися методи аналізу та синтезу; емпіричні методи – для організації збирання первинної інформації про зовнішню торгівлю підприємства; порівняння та узагальнення; методи економічного і економіко-статистичного аналізу – для оцінки та обробки результатів дослідження ефективності зовнішньої торгівлі підприємства; кореляційно-регресійний аналіз.

Інформаційною базою дослідження стали теоретичні положення і розробки науковців, роботи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі зовнішньоекономічної діяльності, навчальні посібники, підручники, матеріали монографій та періодичні видання, матеріали науково-практичних конференцій, законодавчі та інші нормативно-правові документи, офіційно опублікована статистична інформація, звіти та аналітичні матеріали Європейської Комісії та Центру СЄ сертифікації продукції, звітна інформація ПАТ «Одескабель», джерела Інтернет, власні розрахунки.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (63 найменувань) та 2-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 100 сторінок. Основний зміст викладено на 88 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 16 рисунків.

Публікації. За темою кваліфікаційної роботи опубліковано 4 статті:

Taranenko A.I., Uhanova I.O. «The current state and prospects of increasing export activity of Ukrainian enterprises to the European market of cable products» // «Universitas Europaea: spre o societate a cunoașterii prin europenizare și globalizare», Кишинів, 2018

Тараненко А.І., Уханова І.О. «Сучасний стан та перспективи розвитку експортної діяльності українських підприємств на європейському ринку кабельної продукції» // «МИНУЛЕ, СУЧАСНЕ, МАЙБУТНЄ», Одеса, 2018, №8 – С. 177-182

Тараненко А.І., Уханова І.О. «Сучасний стан та перспективи розвитку світового ринку продукції кабельної промисловості» // Глобальні та регіональні аспекти інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених. – Одеса: ОНЕУ, 2018. – С. 83-86

Тараненко А.І., Уханова І.О. «Проблеми експорту українських підприємств кабельної промисловості на ринок ЄС (на прикладі ПАТ «Одескабель»)» // Проблеми розвитку малих відкритих економік. – Житомир : ЖДТУ, 2018. – С. 342-345

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні основи дослідження ефективності зовнішньої торгівлі підприємства»** розглянуто теоретичні основи дослідження ефективності зовнішньої торгівлі підприємства, її нормативно-правове регулювання, методичні підходи до визначення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства.

У другому розділі **«Аналіз ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції»** проаналізовано організаційно-економічну та фінансову діяльність ПАТ «Одескабель», показники зовнішньої торгівлі підприємства ПАТ «Одескабель» та їх ефективність.

У третьому розділі **«Шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»»** запропоновано організаційні заходи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства, впровадження сертифікації згідно з СРР як фактор підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції, диверсифікацію ринків збуту та сфер застосування кабельно-провідникової продукції.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Зміст зовнішньої торгівлі полягає в тому, що вона виступає формою зв'язку між виробниками продукції різних країн. Зовнішньоторговельні операції є комплексом дій, які охоплюють підготовку, укладання та виконання зовнішньоторговельної угоди.

2. Головною умовою проведення зовнішньої торгівлі є її ефективність. Аналіз показників ефективності зовнішньої торгівлі дасть можливість охарактеризувати ступінь вигідності для підприємства проведення як окремих операцій, так і всієї зовнішньоторговельної діяльності за визначений період часу. Методика визначення ефективності зовнішньої торгівлі характеризується такими показниками: ефективність імпорту та експорту, рентабельність імпорту та експорту, економічний ефект імпорту та експорту.

3. ПАТ «Одескабель» є одним із провідних виробників кабельної продукції як в Україні, так і в країнах СНД, пріоритетом розвитку якого є виготовлення високоякісної продукції з конкурентоспроможними цінами.

4. Аналіз зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» показав, що протягом аналізованого періоду підприємство отримувало позитивні результати від господарської діяльності, хоча, як і для багатьох інших підприємств, 2014 рік виявився кризовим для ПАТ «Одескабель» через нестабільну політичну ситуацію в країні. Під час проведення аналізу фінансової стійкості спостерігалось погіршення показників, за 2014 рік погіршилася ділова активність підприємства, однак на кінець 2017 року підприємство отримало більший чистий прибуток порівняно з минулим роком, що може свідчити про покращення фінансового стану підприємства, а також покращення ефективності експортної діяльності і загалом рентабельності підприємства.

5. Проаналізувавши ефективність експорту видно, що хоча показник економічної ефективності експорту для підприємства загалом є нижчим за показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, це ще не означає доцільність переорієнтації підприємства повністю на внутрішній ринок для досягнення максимально можливих прибутків. Аналіз у розрізі окремих товарів показує, що більшість товарів з експортного асортименту є економічно ефективними для продажу на зовнішніх ринках. Крім того, ПАТ «Одескабель» притримується цінової стратегії стосовно деяких видів продукції для завоювання та укріплення своїх позицій на зовнішніх ринках.

6. Було виявлено, що найбільший вплив на підприємство мають політичні та економічні фактори макросередовища. Нестабільна політична ситуація значно скоротила обсяги реалізації продукції на звичні ринки збуту країн СНД.

7. Аналіз діяльності ПАТ «Одескабель» виявив ряд конкретних проблем, які перешкоджають здійсненню ефективної зовнішньоторговельної діяльності. Серед них: неефективна робота відділів з планування; погане функціонування експортного відділу; недостатньо добре налагоджена комунікація між відділами; низька конкурентоспроможність силових кабелів на зовнішньому ринку; недостатнє

просування продукції на міжнародні ринки; мовний бар'єр менеджерів вищої ланки тощо.

8. Були запропоновані наступні шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель»:

8.1. Впровадити на підприємстві CRM систему, яка зможе допомогти проаналізувати доходи від покупців і витрати на їх обслуговування, підвищити точність і адекватність планування, налагодити комунікацію між відділами, забезпечити співробітників більш точною інформацією тощо.

8.2. Застосувати організаційні заходи, а саме: реорганізувати відділ експортних продажів; підвищити рівень знань начальників відділів з англійської мови; впровадити систему бонусів для мотивації укладання зовнішньоторговельних угод.

8.3. Пройти тестування та отримати сертифікат відповідності кабелів Єврокласу Сса згідно із CPR.

8.4. Активно просуватись на міжнародних ринках, беручи участь у виставках, форумах та конференціях.

8.5. Розширити ринки збуту, експортуючи найбільш перспективні види кабелів – кабелі для СКС та кабелі для комп'ютерних мереж, ВОК.

8.6. Опанувати ринок кабелів в сфері альтернативної енергетики.

АНОТАЦІЯ

Тараненко А.І., «Напрямки підвищення ефективності зовнішньої торгівлі підприємства галузі кабельно-провідникової промисловості в умовах євроінтеграції (на прикладі ПАТ «Одескабель»)»,

кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за магістерською програмою «Міжнародні економічні відносини»,

Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2018 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є зовнішня торгівля ПАТ «Одескабель».

У роботі розглядаються теоретичні аспекти здійснення зовнішньої торгівлі підприємства, нормативно-правове регулювання зовнішньої торгівлі кабельної промисловості та методичні підходи до визначення її ефективності.

Проаналізовано основні показники зовнішньої торгівлі підприємства ПАТ «Одескабель» в умовах євроінтеграції, зроблено SNW-аналіз ПАТ «Одескабель», визначено ефективність зовнішньої торгівлі ПАТ «Одескабель» та резерви її підвищення.

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

Ключові слова: зовнішня торгівля підприємства, ефективність зовнішньої торгівлі, ПАТ «Одескабель», кабельно-провідникова продукція, євроінтеграція, сертифікація, диверсифікація, міжнародна конкурентоспроможність.

ANNOTATION

Taranenko A.I., «Ways of improving the efficiency of foreign trade of the cable industry enterprise in the context of European integration (on the example of PJSC Odeskabel)», thesis for Master degree in specialty 292 «International economic relations» under the program «International economic relations»,
Odessa National Economic University
Odessa, 2018

Thesis consists of three chapters. The object of the research is the foreign trade of PJSC "Odeskabel".

Diploma thesis deals with the theoretical aspects of foreign trade of the enterprise, normative-legal regulation of the foreign trade of the cable industry and methodical approaches to the determination of its efficiency.

There were analyzed the main indicators of foreign trade of PJSC "Odeskabel" in the conditions of European integration. SNW-analysis of PJSC "Odeskabel" was made, the efficiency of foreign trade of PJSC "Odeskabel" and reserves for its improvement were determined.

Thesis offers directions of increasing the efficiency of foreign trade of PJSC "Odeskabel", in particular, there are developed organizational measures, the necessity of introduction of certification according to CPR, as well as diversification of sales markets and spheres of use for cable and wire products is justified.

Keywords: foreign trade of the enterprise, efficiency of foreign trade, PJSC "Odeskabel", cables and wires, European integration, certification, diversification, international competitiveness