

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

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
Козак Ю.Г.
“ ____ ” _____ 2017 р.

ВИПУСКНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності міжнародна економіка
за темою:

«Стан та перспективи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства (на прикладі ПАТ «Одескабель»)»

Виконала: студентка 4 курсу, групи 3
спеціальності 6.030503 Міжнародна економіка
Тараненко Аліса Ігорівна

Науковий керівник: к.е.н, доцент кафедри МЕВ
Уханова Інна Олегівна

Одеса – 2017

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
1.1. Сутність та особливості здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємства.....	5
1.2. Правове регулювання зовнішньоторговельної діяльності підприємства на національному та міжнародному рівні.....	15
1.3. Методика визначення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства.....	21
Висновки до розділу 1.....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ».....	29
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ПАТ «Одескабель».....	29
2.2. Аналіз показників зовнішньоторговельної діяльності підприємства ПАТ «Одескабель».....	41
2.3. Визначення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель» та резервів її підвищення.....	47
Висновки до розділу 2.....	55
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ».....	57
3.1. Впровадження CRM-системи для покращення показників ефективності зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель».....	57
3.2. Диверсифікація ринків збуту як фактор підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель».....	66
Висновки до розділу 3.....	73
ВИСНОВКИ.....	74
Список використаних джерел.....	76
Додатки.....	80

ВСТУП

Актуальність обраної теми. Необхідність аналізу ефективності зовнішньоторговельної діяльності стоїть перед кожним підприємством, діяльність якого орієнтована не тільки на внутрішній ринок, але і за кордон. Коли підприємство тільки планує вихід на зовнішні ринки визначення рівня ефективності є важливим кроком для прийняття рішення про доцільність здійснення зовнішньоторговельних операцій на конкретних ринках, особливо в сучасних умовах господарювання і економічної та політичної нестабільності країни, а під час безпосередньої зовнішньоторговельної діяльності показники її ефективності дозволяють визначити фактори, що негативно на неї впливають, та вчасно їх усунути чи зменшити їх негативний вплив.

Звичайно, підприємства кабельної промисловості не є винятком. Ринкова конкуренція визначає прагнення підприємств до завоювання лідируючих позицій на ринку, породжує необхідність створення і освоєння нової конкурентоспроможної продукції, завдяки чому стає можливим розвиток промисловості і в її складі галузі, що виробляє кабельну продукцію. Завжди залишається актуальним пошук нових шляхів щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності, а саме сьогодні, коли досягнення ефективних результатів ускладняється через необхідність пристосування до умов, що постійно змінюються.

Метою дипломної роботи є визначення стану та перспектив підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Завдання, які потрібно виконати для досягнення поставленої мети, полягають в наступному:

- 1) дослідити теоретичні основи здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємства;
- 2) надати методику визначення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства;
- 3) проаналізувати зовнішньоторговельну діяльність підприємства ПАТ «Одескабель»;

4) визначити ефективність організації та здійснення зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель»;

5) розробити пропозиції та запропонувати шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель».

Об'єктом дослідження є зовнішньоторговельна діяльність підприємства кабельної промисловості.

Предметом дослідження виступають теоретичні основи та практичні організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою дипломної 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 зовнішньоторговельну діяльність підприємства; порівняння та узагальнення; методи економічного і економіко-статистичного аналізу – для оцінки та обробки результатів дослідження ефективності здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Інформаційною основою дослідження стали теоретичні положення і розробки науковців, роботи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі ЗЕД, законодавчі та інші нормативно-правові документи, офіційно опублікована статистична інформація, матеріали монографій та періодичні видання, звітна інформація ПАТ «Одескабель», джерела Інтернет, власні розрахунки.

Структура й обсяг роботи. Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків. Повний обсяг роботи складає 83 сторінки, у тому числі 12 таблиць та 10 рисунків, список використаних джерел із 48 найменувань.

Висновки до Розділу 3

Підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель» можна досягти вирішивши ряд конкретних проблем, серед яких: неефективна робота відділів з планування; низька конкурентоспроможність силових кабелів на зовнішньому ринку; недостатнє просування продукції на міжнародні ринки тощо.

Впровадження на підприємстві CRM-технології, окупність якої становить один рік, може допомогти проаналізувати доходи від покупців і витрати на їх обслуговування для визначення вигідних клієнтів сьогодні і в майбутньому, ефективно спрямувати маркетингові зусилля на поставлені цілі, одержати необхідні дані про поведінку покупців щодо запропонованих на ринку товарів та послуг, створити нові канали розподілу, створити нові моделі ціноутворення, створити співтовариства покупців, збільшити швидкість оброблення трансакцій, забезпечити працівників більш точною інформацією, ефективно керувати логістичними потоками, пов'язати стимулювання з показниками ефективності, запровадити системи управління замовниками, відстежувати рівні впливу і утримання клієнтів, відстежувати рівні задоволеності клієнтів.

Окрім цього необхідно більш активно просуватися на міжнародних ринках, беручи участь у різноманітних виставках, ярмарках, форумах, які допомагають не лише в налагодженні міжнародних кооперативних зав'язків та підтримувати імідж, але й дозволяють слідкувати за новітніми тенденціями в цій галузі.

ВИСНОВКИ

Сутність зовнішньоторговельних операцій зводиться до того, що вони є комплексом дій, які охоплюють підготовку, укладання та виконання зовнішньоторговельної угоди. Особливістю здійснення зовнішньоторговельних операцій є укладання зовнішньоторговельної угоди.

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

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.

Аналіз зовнішньоторговельної діяльності показав, що протягом аналізованого періоду підприємство отримувало позитивні результати від господарської діяльності, хоча 2014 рік виявився кризовим для ПАТ «Одескабель», як і для багатьох інших підприємств, 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 2016 року підприємство отримало більший чистий прибуток порівняно з минулим роком, що свідчить про покращення фінансового стану підприємства, а також покращення ефективності експортної діяльності і загалом рентабельності підприємства.

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. Маркетингова діяльність ПАТ «Одескабель» потребує удосконалення.

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.

Аналіз діяльності ПАТ «Одескабель» виявив ряд конкретних проблем, які перешкоджають здійсненню ефективної зовнішньоторговельної діяльності. Серед них: неефективна робота відділів з планування; низька конкурентоспроможність силових кабелів на зовнішньому ринку; недостатнє просування продукції на міжнародні ринки тощо.

Були запропоновані наступні шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності ПАТ «Одескабель»:

1. Впровадити на підприємстві CRM-технології, яка може допомогти проаналізувати доходи від покупців і витрати на їх обслуговування, ефективно спрямувати маркетингові зусилля на поставлені цілі, забезпечити співробітників більш точною інформацією тощо.

2. Більш активно просуватися на міжнародних ринках, беручи участь у різноманітних виставках, ярмарках, форумах.

3. Розширити ринки збуту, експортуючи найбільш перспективні види кабелів – кабелі для структурованих кабельних систем та кабелі для комп'ютерних мереж, волоконно-оптичні кабелі.

4. Підвищити конкурентоспроможність силових кабелів, вдосконаливши процес ціноутворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 430 с.
2. Божидарнік Н. В. Валютні операції [текст] підручник/ Н. В. Божидарнік, Т. В. Божидарнік - К.: "Центр учбової літератури", 2013. - 698 с.
3. Болтянська Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
4. Буглай В.В., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб.пособие/ Под ред. Н.Н.Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
5. Бунько В.А. Валютно-кредитные операции и расчеты по внешнеторговым контрактам. /А.В. Бунько. – Мн.: 2005.
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е.Стровского. – 2-е изд., перераб.и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 823 с.
7. Волкова, І. А. Моделювання аналізу та стратегічного прогнозування зовнішньоторговельної діяльності підприємства / І. А. Волкова. и др. // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2013. – №6. – С. 22-29
8. Воронов С.В., Хохлов Е.Н. Как заключать международные торговые контракты. – К.: МККУ, 1992 г.
9. Гольшев В.Г.. Коммерческое право: Конспект лекций. / сост. Гольшев В. Г.- М.: МИЭМП, 2005. - 36 с. 2005
10. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия Изд. 2 / В. Я. Горфинкель. – М. : Юнити-Дана, 2000. – 743 с.
11. Господарський кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція станом на 08.12.2016)
12. Джил Діше CRM-навігатор: посібник з управління взаєминами з клієнтами / Джил Діше ; пер. з англ. О. Сисоевої. – К.: Видавництво Олексія Капусти підрозділ Агентства "Стандарт", 2006. – 375 с.

13. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник для студ. вузів. - К, Центр навч. літ.. 2004. - 247 с.
14. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
15. Жук М.В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.
16. Зінь Е.А., Дука Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. д.е.н., професора Е. А. Зіня. — К.: Видавництво «Кондор», 2009. — 432 с.
17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
18. Инкотермс 2010 (Incoterms 2010) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/988_014/page3
19. Козик В.В. та ін. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Крап'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. — 2-ге вид. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
20. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі – продажу 11.04.1980 р./ Про приєднання див. Наказ ПВР № 7978-ХІ від 23.08.89 р.
21. Корінць М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: Монографія. – К:ННЦІАЕ, 2007. – 488
22. Л. А. Воловик. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник / Л. А. Воловик; КДУ. Калінінград, 1998.. - С. 80
23. Лидовская О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. Готовые маркетинговые решения. — СПб.: Питер, 2008. — 141 с.
24. Маховикова Г.А Павлова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность: Эксмо; Москва; 2009. – 65 с.
25. Міжнародні правила по тлумаченню термінів ІНКОТЕРМС// Збірник контрактів та нормативних актів. Інкотермс. – К.: Сплайн, 2000. – с.4-33
26. Офіційний сайт ПАТ «Одескабель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://odeskabel.com/main-rus/about-company.html>

27. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 362 с.
28. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Навроцька Н. А. Міжнародна торгівля та інвестиції. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 256 с.
29. Патошина Г. Н. Конспект лекцій по курсу «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» для студентов дневной и заочной формы обучения экономического факультета / Сост. ст. преп. Г. Н. Патошина. - Мариуполь, ПГТУ, 2007. - 58 с.
30. Про зовнішньоекономічну діяльність. Верховна Рада УРСР; Закон від 16.04.1991 № 959-XII (Редакція станом на 03.01.2017)
31. Про інвестиційну діяльність. Верховна Рада України; Закон від 18.09.1991 № 1560-XII (Редакція станом на 06.11.2014)
32. Про міжнародний комерційний арбітраж. Верховна Рада України; Закон, Положення від 24.02.1994 № 4002-XII (Редакція станом на 19.10.2016)
33. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Верховна Рада України; Закон від 23.09.1994 № 185/94-ВР (Редакція станом на 03.01.2017)
34. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності. Верховна Рада України; Закон від 23.12.1998 № 351-XIV (Редакція станом на 15.10.2014)
35. Про режим іноземного інвестування. Верховна Рада України; Закон від 19.03.1996 № 93/96-ВР (Редакція станом на 25.06.2016)
36. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для бакалавриата / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под ред. Е. Ф. Прокушева. — 9-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 214 с. — Серия : Бакалавр. Прикладной курс.
37. Резниченко, П. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИТ. Не брак по расчету / П. Резниченко. // ІТ-МЕНЕДЖЕР. – 2004. – № 5-6. – С. 30-33.
38. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. — 591 с.

39. Соколенко С.І. Глобальні ринки ХХІ століття: перспективи України. – К.: Логос, 1998. – 568 с.
40. Сторінка ПАТ «Одескабель» на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05758730>
41. Ткаченко Н., Доктор А. Договор (контракт) купли-продажу во внешнеэкономической деятельности// Предпринимательство, хозяйство и право, 1996 г., № 4, С. 12-19.
42. Учебник для вузов/ Под ред. проф. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
43. Ценина Т.Т. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебное пособие.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 200 с.
44. Центр CE сертификации продукции. International center for quality certification, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icqc.eu>
45. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 256 с.
46. Шовкопляс С. Как повысить конкурентоспособность при помощи CRM // Office. — 2005. — № 3-4, с. 12-18.
47. Robock S.H., Simmonds K. International Business. How big is it? - 1973.- №4.— p.91.
48. The London Metal Exchange, LME [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/copper/>