

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

СЕРЬОГА ЄВГЕНІЙ МИКОЛАЙОВИЧ

УДК 334.716:004.14:738

**Управління експортною діяльністю підприємства в умовах
глобалізації (на прикладі ДАХК «Артем»)**

8.03060104

«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

АВТОРЕФЕРАТ

дипломної роботи другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник роботи

к.е.н. ЛУЦЕНКО І.С. _____

Київ – 2016

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. Комплексні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, роблять неминучою інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки. Виходячи на світовий ринок, вітчизняні підприємства потрапляють у принципово нове конкурентне середовище, для якого характерні багатогранність інтересів конкуруючих сторін, динамізм і агресивність.

Зовнішньоекономічна діяльність на сьогоднішній день є саме тим перспективним варіантом господарювання, що має можливість гармонійно поєднувати інтереси держави в досягненні політичної й економічної незалежності з інтересами підприємств у максимізації прибутку й у відповідному її перерозподілі.

Тому на сучасному етапі розвитку підприємств України дуже важливою є розробка науково-методичних засад управління експортною діяльністю підприємства та вдосконалення його організаційно-економічного і методичного забезпечення, на основі вирішення таких основних задач: розкриття й уточнення економічної сутності експорту як явища і процесу, визначення його передумов (механізму запуску), структури, факторів формування та регуляторного механізму життєздатності; аналізу теоретичних засад управління експортною діяльністю підприємства, розкриття його особливостей як однієї з функціональних підсистем менеджменту підприємства.

Серед досліджень проблем управління експортною діяльністю підприємства заслуговують на особливу увагу роботи таких українських учених, як: В. Андрійчук, О. Білорус, В. Геєць, М. Дудченко, Ю. Іванов, А. Кредисов, Г. Клишко, І. Лукинов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, та ін.

Вплив інструментів митно-тарифної політики держави на експортну діяльність підприємств в умовах трансформування економічної системи України та її вступу до СОТ розглянуто у наукових працях українських авторів: В. Андрійчука, І.Г. Бережнюка, В. Будкіна, І. Бураковського, Бутинця Ф.Ф., А. Гальчинського, В. Гейця, О.П. Гребельника, М. Дудченка, Г. Клишка, О. Кириченка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Оніщенко, В. Сіденка, К. Сандровського, Ю. Пахомова, О. Поручника, А. Румянцева, В. Рокочої, О. Рогача, А. Філіпенка, О. Шниркова, С. Юрія та ін.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Магістерська робота є фрагментом науково-дослідної роботи кафедри менеджменту за темою: “Удосконалення організаційно-економічних механізмів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств (№ держреєстрації)”.

Метою роботи є розробка та обґрунтування напрямів покращення управління експортною діяльністю підприємства.

Завдання роботи. Досягнення поставленої мети зумовлює вирішення наступних завдань:

- розкрити сутність експортної діяльності підприємства;
- дослідити методи управління та оцінки експортної діяльності організації;
- надати організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства;
- здійснити діагностику експортного потенціалу;
- проаналізувати поточний рівень експортної діяльності підприємства;
- дослідити поточний стан системи інформаційного забезпечення експортної діяльності на підприємстві;
- розробити стратегічні альтернативи покращення управління експортною діяльністю підприємства;
- зробити економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих альтернатив.

Об'єктом дослідження виступає процес управління експортною діяльністю на підприємстві.

Предмет дослідження – теоретичні аспекти та практичний інструментарій управління експортною діяльністю підприємства.

База дослідження - Державна акціонерна холдингова компанія «Артем».

Методи дослідження. У процесі виконання дипломної роботи освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» було використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: аналізу – при оцінці рівня експортної діяльності підприємства; системного підходу – при визначенні складових управління експортом на рівні підприємства; методу порівняння; узагальнення; абстрагування та

дедукції; монографічний аналіз; SWOT – аналіз; економічний аналіз; моделювання. Результати дослідження наведені в рисунках, таблицях.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні необхідності залучення програмного забезпечення, задля покращення системи управління експортною діяльністю на підприємстві в умовах глобалізації. Досліджено роль та вплив якісно-обраного типового програмного забезпечення на систему управління експортною діяльністю підприємства, як інструментарію покращення її роботи.

Практична значущість для підприємства. Запропоновані та обґрунтовані у роботі шляхи покращення управління експортною діяльністю сучасних умовах ринку можуть бути використані на практиці вітчизняними промисловими підприємствами, зокрема машинобудівної галузі.

Результати проведеного дослідження дозволять вітчизняним промисловим підприємствам ефективно збільшувати економічний ефект своєї діяльності, зміцнювати своє положення на внутрішньому ринку та успішно просувати збут своєї продукції до зарубіжних ринків.

Керівництвом ДАХК «Артем» було використано запропоновані рекомендації, щодо впровадження заходів для покращення управління експортною діяльністю (акт впровадження № 25/12 від 25.12.15).

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми роботи, сформульовано мету, завдання, предмет і об'єкт дослідження, визначено наукову новизну та практичне значення отриманих результатів і запропонованих рекомендацій.

У **першому розділі** – «Теоретичні основи здійснення експортної діяльності в умовах глобалізації» визначено сутність експортних операцій та методи їх організації в умовах глобалізації, досліджено вплив глобалізації на формування системи управління експортною діяльністю підприємства.

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміється комерційна діяльність у сфері міжнародного обміну товарами в їх матеріальній формі і надання комплексних

послуг, пов'язаних із здійсненням товарообігу. Таке розуміння зовнішньоекономічної діяльності передбачає необхідність здійснення широкого комплексу заходів економічного, валютно-фінансового та правового характеру. Крім того, необхідною передумовою і обов'язковою умовою ведення зовнішньоторговельної діяльності є виконання цілого ряду операцій забезпечувального характеру, пов'язаних із просуванням товару від продавця до покупця.

Тому, в широкому плані, експортно-імпорту діяльність можна визначити як організацію та забезпечення ефективного управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками з метою мінімізації операційних витрат, при досягненні основних завдань зовнішньоторговельної угоди та з використанням механізмів та інструментів глобальної та національної логістичних систем.

Враховуючи складну структуру, а також варіантність будь-якої зовнішньоекономічної операції, для цілей планування, аналізу, контролю доцільно розробити алгоритм (модель) цієї операції. Такі моделі відрізняються ступенем деталізації окремих етапів, складом інформації, можливостями її комп'ютерної обробки, орієнтацією на вимоги логістичної системи фірми.

Графічний, укрупнений варіант моделі експортної операції може бути поданий у вигляді схеми (рис. 1).



Рис. 1. Основні етапи операції (експорт) на глобальному ринку [16, с.101]

Розглядаючи проведення експортної діяльності через призму та на рівні підприємства, можна сказати, що найпершою і найголовнішою задачею, яка ставиться перед підприємством-експортером при виході або проведенні діяльності на зовнішньому ринку є дослідження кон'юнктури ринку, на якому підприємство

збирається працювати. Першочергове значення при цьому має виявлення потреб у товарі, рівня купівельної спроможності, вимог покупців до товару, факторів поведінки покупців, а також перспективи зміни потреб у товарі, виражених не лише темпами росту, але й життєвим циклом товару.

Проведення експортних операцій здійснюється в декілька етапів, які зображені нижче на рис. 2.

При аналізі попиту потрібно виходити з того, що покупець сам визначає відповідність пропонованого йому товару своїм реальним потребам, тому необхідно ретельно вивчати вимоги споживача до товарів, що є на ринку. А в аналізі пропозиції товару важливе значення має дослідження кон'юктури ринку, зміни його запасів, вивчення стану та тенденцій розвитку відповідного світового товарного ринку, діяльності фірм-конкурентів [4, с. 167].

Перш ніж приймати управлінські рішення, які були б ефективними, підприємство повинно також вивчити умови праці на конкретному ринку. Тобто разом із вивченням діяльності фірм-продавців та фірм-покупців особливо важливим є аналіз комерційної практики, що склалася на ринку, умов руху товарів та каналів розподілу товару, правових питань, торгово-політичних умов, тощо.

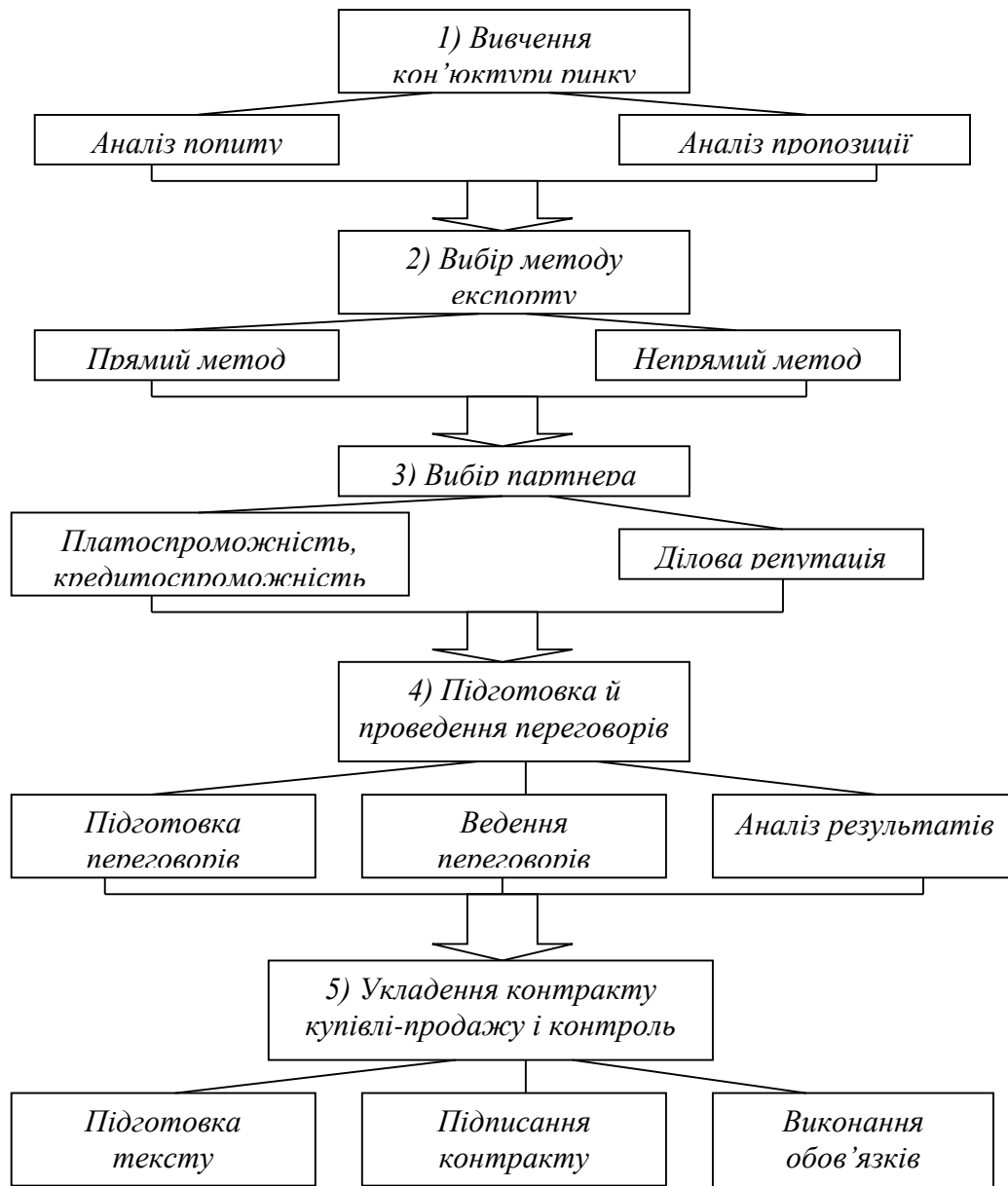


Рис.2. Етапи організації експорту продукції [18, с.346]

Необхідно зазначити, що глобалізація суттєвим чином вплинула на розвиток і широке використання логістичного підходу в становленні міжнародних торгових відносин на світовому ринку. Саме глобалізація сприяє оптимізації розміщення ресурсів, розширенню асортименту товарів і підвищенню їх якості, стимулюючи при цьому розвиток всієї міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури, що обслуговує міжнародну торгівлю.

Управління експортними операціями підприємства здійснюється з огляду на результати аналізу ринкової ситуації та тенденції її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на рішення, що приймаються керівництвом компанії. За функціональним змістом управління експортною діяльністю підприємства може бути

визначене як система дій і рішень, що пов'язані з формуванням, розвитком та реалізацією конкурентних переваг.

Дослідження особливостей управління експортною діяльністю підприємств пов'язується зі специфічним їх зовнішнім середовищем, як багатокомпонентної системи з нестійкою взаємодією її елементів. У цьому середовищі відбувається зіткнення не тільки інтересів і цілей окремих підприємств, а й загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням безпеки і суверенітету, із захистом економічного простору держави [2, с. 9].

У другому розділі – «Аналіз стану проведення експортної діяльності на ДАХК «Артем»» розглянуто організаційно-економічну характеристику ДАХК «Артем». Проаналізовано внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства, а також тенденції на ринках, пов'язаних із основним видом діяльності організації – виробництвом зброї. Досліджено стан та ефективність роботи існуючої системи управління експортною діяльністю на підприємстві в умовах глобалізації.

Основний вид діяльності ДАХК «Артем» – виробництво зброї та боєприпасів, а також суміжна діяльність, пов'язана з їх обслуговуванням.

Сьогодні ДАХК «Артем» є лідером в області виробництва авіаційних керованих ракет класу «повітря-повітря», автоматизованих комплексів «ГУРТ-М» - для підготовки і технічного обслуговування авіаційних керованих засобів ураження, протитанкових керованих ракет, а також приладів та обладнання для авіаційних літальних апаратів (табл. 1).

Таблиця 1 - Продукція, що виробляє ДАХК «Артем»

Напрямок діяльності	Продукція
Спеціальні вироби	Авіаційні керовані ракети класу "повітря–повітря"
	Апаратура автоматичного контролю та підготовки до використання усіх видів авіаційних керованих засобів ураження
	Модернізований комплекс ГУРТ–М
	Керовані протитанкові ракети
Вироби авіаційної техніки	Авіаційні пускові пристрої
	Електродвигуни
	Прилади керування
	Універсальні лічильники та інше

Цивільна продукція	
Зварювальне обладнання	
Підйомно-транспортне обладнання	Будівельні підйомники (вантажні; вантажопасажирські)
	Підйомники для переміщення людей з обмеженими властивостями (вертикальні та похилі)
Механізовані висотні автостоянки	
Засоби реабілітації та переміщення (крісла-візки)	
Медична техніка	Камери зональної декомпресії
	Стерилізатори
Інструменти та оснащення	
Вироби з деревени	Євровікна
	Сходи
	Торгівельне обладнання
Електрообладнання	

Джерело: [39]

ДАХК «Артем» має дивізійну організаційну структуру, що включає велику кількість підприємств різноманітного профілю. Представлена вона на рисунку 3.

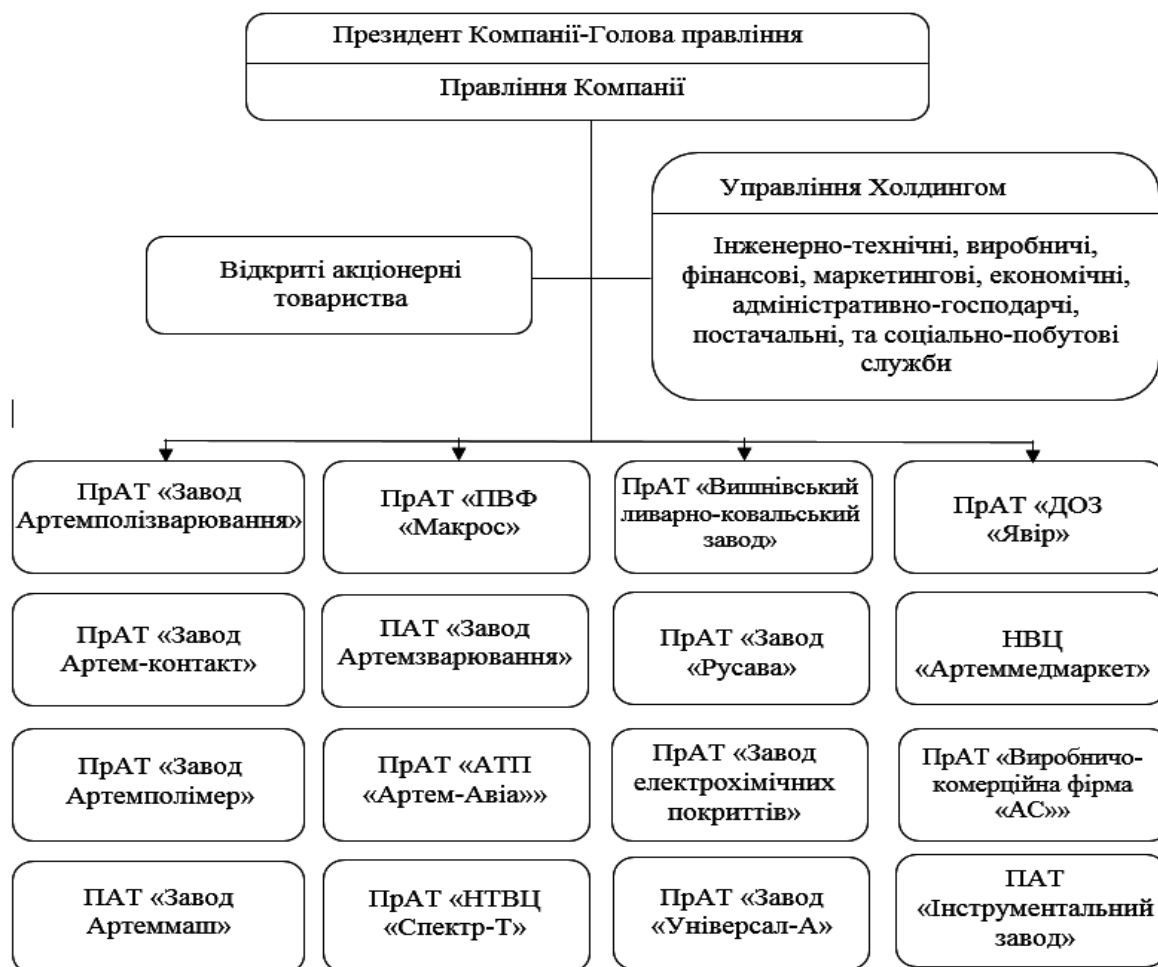


Рис. 3. Організаційна структура ДАХК «Артем» [39]

Підприємство експортує свою продукцію в 36 країн світу, а діловими партнерами холдингу є 29 держав. ДАХК «Артем» виробляє і постачає на експорт понад 70 найменувань спеціальної авіаційної техніки і озброєння (у тому числі авіаційні керовані ракети класу «повітря-повітря» для озброєння літаків МіГ і Су), а також виготовляє промислове та медичне обладнання, побутові товари. У вигляді таблиці представимо результати експортної діяльності підприємства основної продукції військового призначення за останній час (табл. 2).

Таблиця 2 - Країни - імпортери озброєння виробництва ДАХК «Артем»

Країна	Продукція	Рік реалізації
Алжир	Авіаційні керовані ракети класу «повітря-повітря» серії Р-27	2011
Бангладеш		2011
Чад		2012
Індія		2012

Джерело: [8, 9]

Поряд із ремонтом систем «земля-повітря», після досить тривалої паузи Україна, а точніше ДАХК «Артем», в 2013 році продемонструвала свої можливості серійного виробника авіаційних ракет класу «повітря-повітря». Україна досить активно експортує керовані авіаракети «повітря-повітря» типу Р-27 різних модифікацій. Обсяги експорту авіаракет залежать від того, куди і в яких кількостях раніше були продані радянські, або продаються російські винищувачі типу МіГ-29 або Су-27 та їхні модифікації.

У травні 2012 року був укладений договір з Індією про постачання авіаційних керованих ракет Р-27 середньої дальності, який надалі виконувався під егідою ДК «Укроборонпрому», до якого увійшла ДАХК «Артем». Контракт у розмірі \$ 246 млн. дозволив повністю завантажити трудові та виробничі потужності компанії в майбутньому.

Основною продукцією не військового призначення, що експортується за кордон, виступають інвалідні візки та стерилізатори.

Ринок інвалідних візків в Україні росте із року в рік. Зараз ДАХК «Артем» займає 20% ринку засобів реабілітації. В 2014 році ДАХК «Артем» продав на внутрішньому ринку майже 10 тисяч інвалідних візків, при тому що ДАХК «Артем»

може випускати до 25 тисяч інвалідних крісел в рік. На наступний рік планується збільшити обсяги реалізації до 11000-12000 візків.

Будучи одним із лідерів на внутрішньому ринку, компанія активно займається експортом вказаної продукції за кордон (таблиці 3 та 4).

Таблиця 3 - Експорт інвалідних візків ДАХК «Артем» за 2013-2015 рр.

№	Модель	Стислий опис	Рік			Ціна за штуку, грн	Регіон експорту
			2013	2014	2015		
1	124	Активна (дитяча)	115	98	95	4015,00	Польща
2	128	Складна, з ручним приводом від обода колеса	203	252	271	4436,00	Болгарія
3	201	Активна, з ручним приводом від обода колеса	81	85	83	4555,00	Білорусь
4	220	Дорожня з електроприводом	15	12	9	35307,00	Латвія
5	250	Для переміщення та підйому у вертикальне положення	56	67	49	11153,00	Угорщина

Джерело: [8, 9, 39]

Також перспективним медичним виробом, який експортує підприємство, є парові стерилізатори, або автоклави.

На ДАХК «Артем» виготовляється декілька моделей парових стерилізаторів. Парові стерилізатори є інноваційною продукцією ДАХК «Артем», яка по своїм характеристикам не поступається закордонним аналогам.

Таблиця 4 - Модельний ряд парових стерилізаторів ДАХК «Артем»

№	Модель	Кіл-ть, од./рік	Ціна, грн..
1.	Стерилізатор паровий ГК-100 (об'єм 100 л)	120	39 780,00
2.	Стерилізатор паровий ВК-75 (об'єм 75 л)	100	42 000,00
	Стерилізатор паровий ГПД-600 (об'єм від 400 до 600 л)	2	185 600,00

Джерело: [8, 9, 39]

Головними товарно-матеріальними цінностями, які підприємство імпортує в Україну, є основні засоби, а саме: запчастини та обладнання для заводів по виготовленню основної продукції. Імпорт здійснюється з таких країн як Англія, Польща, Італія, Ізраїль та Австрія.

Основою управління ЗЄД на підприємстві слугує програмне забезпечення, що в сучасних умовах дозволяє максимально якісно контролювати процес менеджменту експортною діяльністю.

Наразі в межах ДАХК “Артем” задля проведення управлінської діяльності на інформаційно-технологічному рівні функціонує "1С:Бухгалтерія 8" та «1С: Підприємство 8. CRM ПРОФ», що призначені для автоматизації бухгалтерського й податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності, здійснення будь-яких видів комерційної діяльності: оптової й роздрібною торгівлі, комісійної торгівлі (включаючи субкомісію), надання послуг, виробництво й т.д. Бухгалтерський і податковий облік ведеться відповідно до діючого законодавства України.

Навіть в такій, достатньо сучасній інформаційній системі існує ряд недоліків, що не дозволяє в повній мірі використовувати весь експортний потенціал організації. В ході дослідження та аналізу існуючої системи управління ЗЄД, було виявлено ряд проблем, до яких можна віднести наступні (табл. 5).

Таблиця 5 - Основні недоліки системи управління експортною діяльністю ДАХК “Артем”

Проблема	Сутність
Відслідковування контрактів	Відсутність системних можливостей, щодо відслідковування та дотримання умов контрактів, що укладаються підприємством. Включаючи зовнішньоекономічні угоди.
Основне завдання 1С – рішення автоматизації бухгалтерського та податкового обліку	Базові продукти 1С орієнтовані в першу чергу на автоматизацію завдань бухгалтерського та податкового обліку. Для роботи об'єктів торгівлі такі рішення є непідходящими, тому компанії, що розробляють свою продукцію “під” 1С повинні створювати власні конфігурації під конкретний тип підприємства та його вид діяльності, що веде за собою додаткове вкладення коштів та потенційно можливі проблеми, пов'язані із несумістністю двох видів програмного забезпечення.
Програма-напівфабрикат	Усі базові конфігурації 1С є наполовину готовими, тому одразу виникає необхідність у залученні висококваліфікованих (та дорогих) спеціалістів, що будуть налагоджувати роботу програми, коректувати її під діяльність конкретного підприємства та завдань, що стоять перед ним.
Платне оновлення продуктів	Наявність постійних платних оновлень, внаслідок зміни у законодавстві або в програмному забезпеченні, веде за собою такі ж постійні та достатньо дорогі витрати на їх отримання та встановлення

Відносно низька безпека	Хоч самі розробники і намагаються забезпечити безпечний потік даних та їх безпечне зберігання, через достатньо широку поширеність даного програмного забезпечення, існує висока вірогідність незаконного доступу до даних або навіть їх крадіжка
Відсутність власної інформаційної системи та бази даних у масштабах світової торгівлі	
Відносно низька швидкість проведення обрахунків в порівнянні з міжнародними аналогами	

Складено автором на основі: [38, 39] та дослідження

Як можна побачити з таблиці, існуюча система управління та обліку діяльності підприємства в цілому та експортної зокрема, має достатню кількість проблем, що негативно впливає на продуктивність роботи такого великого підприємства як ДАХК «Артем».

Основною ж проблемою можна вважати недосконалість системи, пов'язану із відслідковуванням зобов'язань по контрактах в системі, зокрема щодо строків поставки продукції, що екпортується за кордон. Через що, за період з 2013 по 2015 роки холдинг втратив близько 500 тисяч гривень на реалізації за кордон своїх основних видів продукції «невійськового призначення» – інвалідних візків та стерилізаторів. Суму можна вважати достатньо вагомою, враховуючи, що в майбутньому вона може тільки збільшуватися та вже стосуватися і основного виду діяльності підприємства - озброєння, якщо не покращити стан існуючої інформаційно-технологічної системи управління експортною діяльністю, за рахунок залучення більш сучасної інформаційно-технологічної системи у сфері експорту та імпорту продукції.

У третьому розділі – **«Напрями вдосконалення управління експортною діяльністю»** сформовано напрямки удосконалення системи управління експортною діяльністю підприємства в умовах глобалізації, запропоновано рекомендації, що стосуються поліпшення експортної діяльності ДАХК «Артем» та оцінено доцільність впровадження практичних рекомендації на підприємстві.

В ході дослідження діяльності підприємства було виявлено ряд проблем та недоліків у роботі організації, вирішення яких дозволить ДАХК «Артем» покращити свою експортну діяльність та стан підприємства в цілому. Представимо їх у вигляді таблиці 6.

Таблиця 6 - Недоліки організації експортної діяльності на ДАХК “Артем”

Проблема	Сутність
Низький рівень розвитку виробничо-технічної бази	недолік сучасного технологічного устаткування по переробці продукції; слабкий рівень механізації і автоматизації складських робіт
Нераціональний розвиток систем розподілу товарів і послуг	відсутність продуманої стратегії розвитку системи розподілу товарів, недолік в організації та контролі реалізації та просування продукції
Слабкий розвиток комунікаційних мереж та маркетингу продукції	низька інформаційна взаємодія між виробником і покупцями стають наступною проблемою у створенні добре налагоджених логістичних та маркетингових інформаційних систем
Достатньо низький рівень ЕОМ та програмного забезпечення для оптимізації експортної діяльності підприємства	низький рівень ЕОМ та ПЗ, які б збирали, зберігали і перетворювали інформацію, а також полегшували сам процес керування. Адже саме за рахунок зростаючої швидкості й ефективності реакції на керуючі дані вигідніше зміст комп'ютеризованої системи зв'язку в економічних і виробничих структурах

Складено автором на основі [39] та дослідження

Інформаційне забезпечення логістичного управління є однією з найбільш важливих і актуальних проблем. Інформація стає логістичним виробничим фактором. Завдяки їй може скоротитися складування (краще керування запасами, погодженість дій постачальника і споживача, заміна складування готової продукції складуванням напівфабрикатів чи сировини); завдяки інформації вдається також прискорити транспортування (погодженість усіх ланок транспортного ланцюжка). Недолік своєчасної інформації викликає нагромадження матеріалів, оскільки непевність споживача, як і непевність постачальника, звичайно викликає бажання підстрахуватися.

Провівши аналіз проблем, доцільно буде запропонувати заходи для їх вирішення. Представимо шляхи покращення розвитку ДАХК “Артем” у вигляді таблиці 7.

Таблиця 7 - Заходи забезпечення покращення експортної діяльності підприємства ДАХК “Артем”

Захід	Сутність	Ефект
Впровадження програмного забезпечення	Встановлення новітнього програмного забезпечення логістичного управління	Максимальна оптимізація роботи. Раціоналізація та оптимізація логістичного процесу.
Використання концепції JIT (Just In Time)	Організація руху матеріальних потоків	Всі матеріали, компоненти і напівфабрикати будуть надходити в необхідній кількості, в потрібне місце і точно до призначеного терміну для виробництва, складання або реалізації готової продукції
Раціоналізація складського процесу	Використання методів класифікації ресурсів підприємства за ступенем їх важливості та прибутковості.	Групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат, внаслідок чого відбувається покращення роботи складу.
Стимулювання працівників	Заохочення продуктивної праці. Проведення конкурсів на найкращого працівника.	Більш продуктивна праця персоналу, відданість справі та обов'язкам.
Міжнародна науково – технічна співпраця	Обмін науково – технічною інформацією і даними.	Підвищення використання наукових розробок та зростання конкурентоспроможності.
Проведення інформативних семінарів	Якомога часте донесення до персоналу та керівництва інформації, щодо новітніх досягнень в області логістичного управління та діяльності.	Систематичне поповнення знань персоналом, щодо профільної діяльності. Вдосконалення роботи працівників.
Створення центрів зв'язку	Створення центрів обміну інформацією між споживачем та представником компанії.	Компанія отримує та аналізує дані, щодо заходів покращення діяльності та виробляємої продукції.

Складено автором на основі дослідження

Шляхом глобального покращення роботи підприємства, можна вважати запровадження нової якісної програми управління експортною діяльністю, адже саме технології та інновації – єдиний можливий шлях для покращення будь-якого виду роботи, в тому числі і експортної діяльності. Встановлення новітнього програмного забезпечення в області експортної діяльності – Trade Automation 15 і є тим важливим кроком, що дозволить ДАХК “Артем” покращити свою діяльність на міжнародному ринку.

Почнемо з того, що розробила дану технологію американське підприємство Amber Road – провайдер програмного забезпечення, що являє собою глобальну систему управління в сфері експорту та імпорту товарів. В склад послуг, запропонованих компанією, націлених на покращення експортної та міжнародної діяльності підприємств входять:

1. *Trade Automation 15.*

Trade Automation 15 – це програмне забезпечення новітнього зразку, що дозволяє оптимізувати весь процес купівлі\продажу товару, починаючи з пошуку потенційного клієнта до відвантаження необхідного продукту.

Дана програма має у своєму складі такі функції, що дозволяють максимально якісно проводити діяльність компанії у міжнародному середовищі:

- оптимізація постачання;
- управління постачальниками та замовниками;
- управління транспортом та перевезеннями в цілому;
- управління імпортом та експортом;
- слідування за дотриманням правил і законів, задля уникнення всеможливих протизаконних операцій.

2. *Global Trade Academy.*

3. *Global Knowledge.*

Global Knowledge - це найбільша система торгівельних даних у світі. Amber Road має у своєму розпорядженні великий штат торгових фахівців по всьому світі, які збирають, перекладають, інтерпретують та оновлюють регіональні торгівельні норми та дані.

Спеціалісти компанії постійно працюють над оновленням системи даних, тим самим забезпечуючи клієнтів найбільш якісною та новою інформацією. Кожна із позицій проходить 19 кроків перевірки, задля того, щоб була впевненість у правильності та своєчасності отриманих даних.

Global Knowledge складається з регулярного контролю, відображення партій товару, даних відносно класифікації товару, даних про транспортні витрати і торгової документації, необхідної для глобальних поставок. За допомогою інтеграції даної

системи, ДАХК “Артем” отримає можливість оптимізувати процеси, скоротити потребу в ресурсах для виконання ручних досліджень і введення даних, і зосередитися на ініціативах, спрямованих на залучення більшого числа підприємств до своєї експортної діяльності.

В ході дослідження та проведення розрахунків було виявлено, що загальні витрати, пов’язані із купівлею програмного забезпечення, його встановленням та обслуговуванням та персоналом, складатимуть 793699,55 грн. Після чого було проаналізовано доцільність запровадження проекту з точки зору інвестування у нього коштів. Представимо результати всіх розрахунків у вигляді таблиці 8.

Таблиця 8 - Результати оцінки ефективності проекту

Показник	Значення	Критерій ефективності
NPV	36899,36 грн	> 0
DPР	<3 років	< 5 р.
ЧДД	2017148,81 грн	> 0
PI	1,05	> 1

Джерело: складено автором

Виходячи з розрахованих показників можна зробити висновок, що запропонований проект є ефективним і має низький рівень ризику. Так як індекс рентабельності інвестицій перевищує 1, а термін окупності менше 3 років, можна вважати проект доцільним до впровадження на ДАХК “Артем”.

Враховуючи доцільність прийняття запропонованих заходів, було розраховано та представлено можливе зменшення витрат, пов’язаних із недотриманням умов контракту, зокрема строків поставки продукції закордонним покупцям.

Отримавши результати розрахунку можливого прибутку підприємства від реалізації медичного обладнання у 2016-2018 роках, було розраховано можливі втрати, внаслідок проблем, пов’язаних із дотриманням умов зовнішньоторгівельних контрактів.

$$\text{Втр}_{\text{м.в.}} = (2523485 + 2703911 + 2639178) * 0,015 = 126039,84 \text{ грн};$$

$$\text{Втр}_{\text{с.}} = (561816,8 + 311421 + 588796,6) * 0,015 = 29632,58 \text{ грн};$$

$$\Sigma = 126039,84 + 29632,58 = 155672,42 \text{ грн.}$$

Було доведено доцільність запровадження нового програмного забезпечення Trade Automation 15, з точки зору приросту прибутку компанії, оскільки за 2013-2015

роки підприємство втратило 476310,73 грн через недосконалість системи управління експортною діяльністю, а вже за період з 2016 по 2018 роки, за прогнозами, воно може втратити 155672,42 грн, що менше на 320638, 31 грн або 67,32%, ніж у попередньому досліджуваному періоді, що безумовно можна вважати позитивним результатом. Особливо враховуючи, що при правильному використанні за застосуванні новітнього програмного забезпечення, ці цифри можливо навіть зменшити.

Тому після проведення необхідних розрахунків та дослідивши запропонований проект – програмне забезпечення новітнього зразку Trade Automation 15, можна зробити висновок про доцільність його впровадження, оскільки воно дозволить оптимізувати управлінську функцію щодо експортної діяльності, спростить процеси, що стосуються експортної діяльності і взагалі дозволить покращити діяльність підприємства ДАХК “Артем”.

ВИСНОВКИ

1. Зовнішньоекономічним торгівельним зв'язкам належить велика роль в інтегруванні нашої економіки в світове господарство. Потрібно зауважити, що при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності виникає багато проблем зв'язаних з системою управління, а тому головною задачею держави являється забезпечення підприємств нормальними умовами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Експортна операція представляє собою діяльність, спрямовану на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Для того, щоб провести аналіз ефективності експортних операцій, необхідно виявити які існують види і методи аналізу, а також розглянути показники, які характеризують ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій, а в цьому випадку експортних. Метою аналізу ефективності експортних операцій є встановлення можливості підприємства продовжувати здійснювати дані операції, забезпечення прибутковості діяльності та ефективності прийняття відповідних рішень.

Глобалізація економіки і процеси розширення зовнішньоторговельного обороту на світовому ринку, що її супроводжують, реалізація потенціалу України на світовому ринку вимагають нових підходів до реалізації експортної діяльності

підприємства. Адже саме глобалізація сприяє оптимізації розміщення ресурсів, розширенню асортименту товарів і підвищенню їх якості, стимулюючи при цьому розвиток всієї міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури, що обслуговує міжнародну торгівлю в цілому та окремі її елементи, на кшталт підприємств, зокрема.

2. В ході виконання другого розділу, ми ознайомилися з основними видами діяльності Державної акціонерної холдингової компанії «Артем» та дослідили її господарсько-економічну характеристику. Під час оцінювання фінансового стану компанії було виявлено деякі показники, які було б рекомендовано підвищити, а саме: показники ліквідності та платоспроможності, разом з показниками структури капіталу та фінансової незалежності. Покращення цих складових фінансово-економічної діяльності дозволить компанії бути більш прибутковою.

Аналіз зовнішнього середовища дозволив визначити тенденції розвитку ринків, на яких представлена продукція підприємства ДАХК «Артем». І після виявлення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз за допомогою SWOT-аналізу, було визначено шляхи подальшого забезпечення та потенційного покращення загальної діяльності підприємства. Так, можливими загрозами діяльності підприємства можна вважати виділення недостатньої кількості коштів дослідження ринку, через що існує невідповідність існуючого асортименту послуг потребам ринку. Також можна сказати про воєнно-політичну ситуацію в країні та нестабільну світову економічну ситуацію, на плин яких підприємство не може впливати, проте вони напряму впливають на діяльність організації. Сильними ж сторонами ДАХК «Артем» можна вважати міцну технологічну базу виробництва продукції та гарну репутацію на зарубіжних ринках, що безумовно є складовими потенційно можливого успіху підприємства під час проведення експортної діяльності.

3. Відповідно виявленим слабким та сильним сторонам підприємства було розроблено стратегічні альтернативи та шляхи покращення управління експортною діяльністю підприємства в умовах глобалізації. Основною з яких є запровадження на підприємстві програмного забезпечення новітнього зразку, що дозволяє оптимізувати весь процес купівлі\продажу товару - Trade Automation 15.

Програмне забезпечення фірми Amber Road дозволить вирішити 3

найсуттєвіших завдання:

- мінімізація витрат на постачання і перерозподіл ресурсів;
- максимізація прибутку від даного процесу;
- мінімізація ризиків простоїв та втрат під час виконання експортних операцій.

Тобто її використання надасть змогу покращити роботу підприємства в обраній сфері зовнішньо-економічної діяльності, оскільки дозволить раціоналізувати та оптимізувати усі процеси, що пов'язані з цим видом діяльності.

В ході аналізу було встановлено, що впровадження даного проекту є вдалим для підприємства, оскільки є ефективним і має низький рівень ризику. Так як індекс прибутковості є задовільним, а термін окупності складає менше року, можна вважати проект ефективним до запровадження підприємством ДАХК «Артем». Також було математично розраховано зниження витрат, зокрема затрат внаслідок недотримання та порушення норм зовнішньоторгівельних контрактів, наприклад, строків доставки товарів, за допомогою встановлення новітнього програмного забезпечення. Так у 2013-2015 рр. дані витрати склали близько 500 тисяч гривень, проте вже у наступні три роки, у період з 2016 по 2018 роки, прогнозується зменшення даного виду видатків до 155672,42 грн, що на 70% менше від попереднього періоду.

Як для початку – вдалий результат, адже зміни – це досить тривалий процес. Для того щоб врахувати всі можливі ризики та не привести підприємство до збитку, не можна одразу все кардинально змінювати, потрібно діяти поступово та систематично. За рахунок правильного використання встановленого програмного забезпечення можливо досягти навіть кращих результатів, звівши всі можливі витрати до мінімуму.

Крім того, саме завдяки використанню Trade Automation 15, як передового програмного забезпечення на ринку торгівлі та системи Global Knowledge, як глобальної інформаційної бази даних, підприємство отримує можливість покращення ведення експортної діяльності щодо продукції “невійськового” призначення, зокрема медичного обладнання, на кшталт стерилізаторів чи інвалідних візків, що мають усі необхідні задатки до вдалої реалізації за межами країни.

АННОТАЦІЯ

Серьога Є.М. Управління експортною діяльністю підприємства в умовах глобалізації (на прикладі ДАХК «Артем»). – Рукопис.

Дипломна робота другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» – НТУУ “КПІ”, Київ, 2016.

Дипломну роботу присвячено комплексу питань, пов’язаних з управлінням експортною діяльністю підприємства в умовах глобалізації. Для цього уточнено розуміння змісту поняття «експортна діяльність», також в теоретичній частині було розглянуто вплив глобалізації на формування експортної діяльності; удосконалено підходи до формування ефективної системи управління експортною діяльністю на підприємстві, і як наслідок покращення реалізації продукції на зарубіжних ринках, разом зі зменшенням витрат, пов’язаних із проведенням даного виду діяльності.

Розроблено практичні напрями вдосконалення управління експортною діяльністю на підприємстві та обґрунтовано доцільність їх запровадження.

Ключові слова: *експортна діяльність, машинобудівне підприємство, глобалізація, організаційна структура, комплексний підхід.*

АННОТАЦИЯ

Серёга Е.Н. Управление экспортной деятельностью предприятия в условиях глобализации (на примере ГАХК «Артем»). - Рукопись.

Дипломная работа второго (магистерского) уровня высшего образования по специальности 8.03060104 «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» - НТУУ “КПИ”, Киев, в 2016.

Дипломную работу посвящено комплексу вопросов, связанных с управлением экспортной деятельностью предприятия в условиях глобализации. Для этого уточнено понимание содержания понятия «экспортная деятельность», также в теоретической части было рассмотрено влияние глобализации на формирование экспортной деятельности; усовершенствованы подходы к формированию эффективной системы управления экспортной деятельностью на предприятии, и как

следствие улучшение реализации продукции на зарубежных рынках, вместе с уменьшением расходов, связанных с проведением данного вида деятельности.

Разработаны практические направления совершенствования управления экспортной деятельностью на предприятии и обоснована целесообразность их введения.

Ключевые слова: *экспортная деятельность, машиностроительное предприятие, глобализация, организационная структура, комплексный подход.*

ABSTRACT

Seryoga E.M. Management of the export activities of the company in the context of globalization (for example, SJSHC «Artem»). - Manuscript.

Thesis second (master's) level of higher education in the specialty 8.03060104 "Management of foreign trade activities" – “KPI”, Kiev, 2016.

Thesis is devoted to the complex issues related to the management of the export activities of the company in the context of globalization. For this refined understanding of the concept of "export activities" in the theoretical part it was considered the impact of globalization on the formation of export activities; improved approaches to the formation of an effective system of export control activities in the company, and as a consequence of improved sales in foreign markets, along with a decrease in expenses related to the conduct of the activity.

Develop practical ways of improving management of export activities in the enterprise and the expediency of their introduction.

Keywords: *export activities, engineering company, globalization, organizational structure, integrated approach.*