

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістр

студентки _____ Бербер Вікторії Олександрівни _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

академічної групи _____ 073М-20-2 _____
(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему _____ Формування стратегії експорту виробничого підприємства (за матеріалами ПрАТ «Ерлан») _____
(назва за наказом ректора)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Амоша О.І.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Амоша О.І.			

Дніпро
2020

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ В.Я. Швець

(підпис)

«27» вересня 2021 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня магістр

студентці Бербер В.О. академічної групи 073М-20-2

(прізвище та ініціали)

(шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

на тему Формування стратегії експорту виробничого підприємства (за матеріалами ПрАТ «Ерлан»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 21.12.2021 р. № 1072-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретико-методичні основи формування стратегії експорту	27.09.2021 р. – 31.10.2021 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз зовнішньоекономічної та фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Ерлан»	01.11.2021 р. – 30.11.2021 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Проект заходів з удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Ерлан»	01.12.2021 р. – 16.01.2022 р.

Завдання видано

_____ Амоша О.І.

(підпис керівника)

(прізвище, ініціали)

Дата видачі «27» вересня 2021 року

Дата подання до екзаменаційної комісії «17» січня 2022 року

Прийнято до виконання

_____ Бербер В.О.

(підпис студента)

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра
студентки групи 073м-20-2
НТУ «Дніпровська політехніка»
Бербер Вікторії Олександрівни

на тему: Формування стратегії експорту виробничого підприємства (за матеріалами ПрАТ «Ерлан»)

Ключові слова: ЕКСПОРТ, СТРАТЕГІЯ ЕКСПОРТУ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЗОВНІШНЄ ОТОЧЕННЯ.

Структура роботи: 89 сторінок комп'ютерного тексту; 21 рисунок; 21 таблиця; 31 джерело посилання.

Об'єкт розроблення – процес формування стратегії експорту виробничого підприємства ПрАТ «Ерлан».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо стратегії експорту виробничого підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: розглянуто особливості організації стратегії експорту товарів суб'єктів господарської діяльності; досліджено інструменти стратегічного менеджменту в умовах виходу на міжнародні ринки; враховано експортний потенціал ринку безалкогольних напоїв та мінеральної води; наведено загальну характеристику діяльності ПрАТ «Ерлан» та особливості забезпечення якості продукції; досліджено організаційну та виробничу структуру ПрАТ «Ерлан»; проаналізовано фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Ерлан»; розглянуто особливості організації зовнішньоекономічної діяльності у ПрАТ «Ерлан»; проаналізовано зовнішнє оточення ПрАТ «Ерлан» як основну передумову розробки стратегії виходу на зовнішній ринок; сформовано стратегію експорту ПрАТ «Ерлан» та оцінено її ефективність.

Методи дослідження: первинні методи збору інформації, вивчення джерел літератури; вторинні методи (кількісний і якісний аналіз даних, їхня систематизація) застосовувалися з метою обробки й аналізу отриманих даних.

Результати кваліфікаційної роботи магістра рекомендовано для використання на підприємствах, що спеціалізуються на продажу безалкогольних напоїв та мінеральної води.

Сфера застосування: здійснення експорту фруктових соків.

Економічна ефективність запропонованих заходів: ефект від експорту складає 293580 грн. або 9786 євро; економічна ефективність експортної операції – 1,27. Загальна сума експорту збільшиться на 8,72%, при цьому позитивні зміни відбудуться за всіма чотирьома асортиментними позиціями.

SUMMARY

Master's qualification thesis

Student group 073M-203-2

Dnipro University of Technology

Berber Viktoriia Oleksandrivna

Formation of the export strategy of a production enterprise (based on the materials of Private JSC "Erlan")

Key words: EXPORT, EXPORT STRATEGY, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, EXPORT POTENTIAL, EXTERNAL ENVIRONMENT.

Structure of the work: 89 pages of computer text; 21 drawings; 21 tables; 31 sources of links.

Object of the research is the process of forming the export strategy of the production enterprise Private JSC "Erlan".

Purpose of qualification thesis is theoretical substantiation and development of practical recommendations on the export strategy of a manufacturing enterprise.

Main results of qualification thesis degree are: the peculiarities of the organization of the strategy of export of goods of economic entities are considered; the tools of strategic management in the conditions of entering the international markets are investigated; the export potential of the market of soft drinks and mineral water is taken into account; the general characteristics of the activity of Private JSC "Erlan" and features of product quality assurance are given; the organizational and production structure of Private JSC "Erlan" was studied; the financial and economic activity of Private JSC "Erlan" is analyzed; the peculiarities of the organization of foreign economic activity in Private JSC "Erlan" are considered; the external environment of Private JSC "Erlan" is analyzed as the main prerequisite for developing a strategy for entering the foreign market; the export strategy of Private JSC "Erlan" was formed and its efficiency was evaluated.

Research methods: primary methods of collecting information, studying literature sources; secondary methods (quantitative and qualitative analysis of data, their systematization) were used to process and analyze the data.

The results of the master's qualification work are recommended for use in enterprises specializing in the sale of soft drinks and mineral water.

Scope: export of fruit juices.

The economic efficiency of the proposed measures: the effect of exports is 293,580 UAH. or EUR 9,786; economic efficiency of the export operation - 1.27. The total amount of exports will increase by 8.72%, with positive changes taking place in all four assortment items.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Теоретико-методичні основи формування стратегії експорту	8
1.1 Організація стратегії експорту товарів суб'єктів господарської діяльності	8
1.2 Інструменти стратегічного менеджменту в умовах виходу на міжнародні ринки	17
1.3 Експортний потенціал ринку безалкогольних напоїв та мінеральної води.....	21
2 Аналіз зовнішньоекономічної та фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Ерлан».....	32
2.1 Загальна характеристика діяльності ПрАТ «Ерлан» та забезпечення якості продукції.....	32
2.2 Організаційна та виробнича структура ПрАТ «Ерлан»	40
2.3 Аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Ерлан»	42
2.3.1 Характеристика трудових ресурсів підприємства	42
2.3.2 Аналіз оборотних активів підприємства.....	45
2.3.3 Аналіз прибутку, рентабельності та фінансового стану ПрАТ «Ерлан»	47
2.4 Організація зовнішньоекономічної діяльності у ПрАТ «Ерлан».....	52
Висновки за розділом 2.....	58
3 Проєкт заходів з удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Ерлан»	61
3.1 Аналіз зовнішнього оточення ПрАТ «Ерлан» як основна передумова розробки стратегії виходу на зовнішній ринок.....	61
3.2 Формування стратегії експорту ПрАТ «Ерлан» та оцінка її ефективності	70
Висновки	80
Перелік джерел посилання	87

ВСТУП

Актуальність тем. У сучасному світі важливою складовою ринкової економіки є суб'єкти підприємницької діяльності. У багатьох країнах світу суб'єкти підприємницької діяльності забезпечують основну частку ВВП, домінуючи як за питомою вагою в загальній кількості підприємств, так і за обсягами виробленого товару та послуг, що надаються. Зважаючи на насиченість внутрішнього ринку, попит на якому обмежений, а також через постійно зростаюче прагнення виробників досягати максимальних обсягів продажів, організація експорту виробленої продукції стає ключовим фактором успіху в сучасному бізнесі [10]. Однак суб'єкти підприємницької діяльності часто, через властиві йому численні проблеми, не може самостійно експортувати вироблену продукцію. У світовій практиці використовуються різні способи експорту, найбільш поширеними з яких є прямий, коли виробник сам екпортує вироблену продукцію, без залучення посередників, та непрямий, який здійснюється за допомогою посередників. Практика взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності з експортними посередниками широко застосовується в різних країнах. Участь малого та середнього бізнесу в експорті не являється значною в Україні [24].

Суб'єкти господарської діяльності крім браку фінансових ресурсів та необхідної достовірної інформації, також стикаються з труднощами в організації експорту. Учасники зовнішнього ринку, взаємодіючи, постійно вимагають від партнерів удосконалення якості товару, його дизайну, а також здійснення періодичних поставок продукції в стабільно великих обсягах. Для усунення зазначених проблем та активізації участі малого та середнього бізнесу в експортних операціях країни, виникає необхідність створення сучасних посередницьких структур з експорту.

Інтеграція України в європейський економічний простір і глобалізація світової економіки висувають нові вимоги до процесів стратегічного управління в усіх галузях народного господарства. Динамічність, складність та

непередбачуваність ринкового середовища потребують створення стратегії розвитку на всіх рівнях функціонування підприємства. Довгострокові економічні прогнози демонструють, що процеси глобалізації економіки і, як наслідок, проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств на міжнародному рівні залишаються, як і раніше, актуальними. Підприємства прагнуть вийти на міжнародні ринки, включитися в міжнародні виробничо-логістичні ланцюги.

Міжнародна торгівля є важливим та ключовим напрямом розвитку будь-якої країни. Рівень соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації світової економіки залежить від зовнішньої торгівлі. Фактором задоволення споживчого попиту населення, розвитку виробництва та економічного зростання, який забезпечує використання конкурентних переваг є зовнішньоекономічна діяльність.

Одними з найважливіших природних видобувних ресурсів України є водні споживчі ресурси, ефективне використання яких дозволяє підвищити експортний потенціал країни, забезпечити первинні потреби населення, сформувати позитивний імідж країни на світовому ринку. В сучасних умовах, коли непослідовність та суперечливість демографічних, соціальних, економічних процесів, нестабільність політичних умов гальмує розвиток ринку безалкогольних напоїв і не сприяє встановленню тісного співробітництва в сферах інвестиційної діяльності та зовнішньої торгівлі, однією з головних передумов ефективного функціонування національної економіки, стратегічним завданням та запорукою її динамічного розвитку є посилення експортної складової зовнішньоекономічної діяльності на ринку напоїв.

Мета кваліфікаційної роботи – є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо стратегії експорту виробничого підприємства.

Для досягнення цієї мети, у кваліфікаційній роботі були виконані такі задачі дослідження:

- розглянути особливості організації стратегії експорту товарів суб'єктів господарської діяльності;
- дослідити інструменти стратегічного менеджменту в умовах виходу на міжнародні ринки;

- врахувати експортний потенціал ринку безалкогольних напоїв та мінеральної води;

- навести загальну характеристику діяльності ПрАТ «Ерлан» та особливості забезпечення якості продукції;

- дослідити організаційну та виробничу структуру ПрАТ «Ерлан»;

- проаналізувати фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Ерлан»;

- розглянути особливості організації зовнішньоекономічної діяльності у ПрАТ «Ерлан»;

- проаналізувати зовнішнє оточення ПрАТ «Ерлан» як основну передумову розробки стратегії виходу на зовнішній ринок;

- сформувати стратегію експорту ПрАТ «Ерлан» та оцінити її ефективність.

Об'єкт розроблення роботи – процес формування стратегії експорту виробничого підприємства ПрАТ «Ерлан».

Предметом розроблення є теоретичні, методологічні та організаційно-економічні підходи до формування стратегії експорту виробничого підприємства.

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі були використані первинні методи збору інформації, вивчення джерел літератури. Вторинні методи (кількісний і якісний аналіз даних, їхня систематизація) застосовувалися з метою обробки й аналізу отриманих даних. Крім цього нами застосовувалися логіко-аналітичні й графічні методи (графи, схеми, діаграми) для одержання синтезованого подання про досліджуваний об'єкт і наочне розкриття його складових, питомої ваги, причинно-наслідкових зв'язків.

Практична значущість одержаних результатів кваліфікаційної роботи магістра полягає у тому, що на виробництво в обсязі 200 тон, ПрАТ «Ерлан» витрачає 838800 грн., підприємство планує отримувати прибуток у розмірі 35% з кожної партії, тобто 293580 грн. Вартість товару на умовах поставки FOB складає 1392500 грн., або 46416,7 євро за курсом 30 євро за грн. Ефект від експорту складає 293580 грн. або 9786 євро; економічна ефективність експортної операції – 1,27. Загальна сума експорту збільшиться на 8,72%, при цьому позитивні зміни відбудуться за всіма чотирьома асортиментними позиціями. Так, експорт соків ТМ «Літо» зросте на 10,24%, напій «Квейк» – на 7,96%, напій «Icy Cola» – на

8,73%, а напію «ZUP» – на 9,80%, що позитивно характеризує запропоновані заходи і дозволяє рекомендувати їх впровадження керівництву ПрАТ «Ерлан».