**Дем'янченко Аліса Геннадіївна. Методи аналізу і оцінки ефективності експортної діяльності металургійних підприємств : Дис... канд. наук: 08.06.01 – 2005**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Дем’янченко А.Г. Методи аналізу та оцінки ефективності експортної діяльності металургійних підприємств. – Рукопис.**  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Приазовський державний технічний університет Міністерства освіти і науки України, Маріуполь, 2005.  У дисертаційній роботі вирішено актуальну задачу підвищення ефективності методів аналізу та оцінки експортної діяльності металургійних підприємств України. Досліджено глобальні тенденції розвитку світової торгівлі та місце України в світовому глобалізаційному процесі. Розглянуто стан експортної діяльності України та металургійної галузі зокрема, як галузі, що становить найбільшу частку експорту країни. Проаналізовано напрямки розвитку експортної діяльності на макроекономічному рівні та на рівні промислових підприємств. Визначено основні тенденції розвитку експорту України та підприємств металургійного комплексу. Проаналізовано організаційні схеми управління експортною діяльністю підприємств та шляхи розв’язання проблеми антидемпінгових процесів. Узагальнено методики визначення та оцінки ефективності експортної діяльності підприємств. Проаналізовано стан експортної діяльності підприємств металургійного комплексу України та оцінено її ефективність. Як шляхи підвищення ефективності експортної діяльності металургійних підприємств розроблено комплексний підхід до управління експортною діяльністю підприємств, запропоновано показники ефективності експорту, що включають показник ефекту та рентабельності експорту, ефективності використання власного та позикового капіталу, коефіцієнт структури платежу; розроблено методичне забезпечення для автоматизованої комп’ютерної програми «Аналітика ЕД», за допомогою якої можливо більш ефективно провадити аналіз та прогнозування експортної діяльності металургійних підприємств; запропоновано модель прогнозування обсягів продажу продукції на експорт, побудовану на основі методів множинного регресійного аналізу. | |
| |  | | --- | | У дисертації вирішено важливу наукову задачу удосконалення методів аналізу і оцінки експортної діяльності металургійних підприємств і розроблено практичні рекомендації щодо їх використання. У роботі сформульовано концепцію удосконалення методів аналізу та оцінки ефективності експортної діяльності підприємств через розробку комплексного підходу до управління експортною діяльністю металургійних підприємств, показників оцінки ефективності експорту та моделі прогнозування обсягів експорту металургійного підприємства.  Відповідно до поставленої мети та конкретних завдань отримано такі основні результати роботи.  1. На сучасному етапі розвитку світової торгівлі виділяється декілька загальних тенденцій – це транснаціоналізація, глобалізація та інтернаціоналізація економік країн світу. Україна також поступово приєднується до світового процесу глобалізації, однак для того щоб нашій країні зайняти гідне місце серед розвинених країн світу, їй необхідно дотримуватися стабільності та відкритості економіки, низького рівня державного протекціонізму та корупції, зниження ступеня державного втручання в економічні процеси, підвищення ролі освіти в суспільному житті.  2. Результати дослідження тенденцій розвитку експортної діяльності в Україні свідчать про те, що структура експорту металургійних підприємств в основному базується на металопродукції з невисоким ступенем переробки, яка користується високим попитом на світовому ринку, проте її експорт є менш ефективним, ніж експорт кінцевої продукції металургійної галузі. Географічно структура експорту металургійних підприємств зосереджена на країнах Південно-Східної Азії і Близького Сходу, де створені більш сприятливі умови для українських експортерів щодо квот на поставку металопродукції, цін на неї та вимог відповідності стандартам якості. Порушення антидемпінгових процесів в країнах ЄС, США не дозволяє високими темпами збільшувати обсяги експорту металопродукції на ринки цих високоприбуткових регіонів.  3. Інертність органів державного управління в сприянні розвитку експортної діяльності українських металургійних підприємств зумовлює необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності експорту всередині підприємства. Вони лежать в площині активізації процесів пошуку нових ринків збуту, нових споживачів металопродукції, більш ефективних схем транспортування продукції до споживача, підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок отримання сертифікатів якості ринків Європи та Америки, створення спільних зовнішньоторговельних фірм на пріоритетних для експорту металопродукції територіях.  4. Аналіз типових структур організації експортної діяльності металургійних підприємств показав, що за їх основу покладено принцип побудови системи збуту продукції. Обґрунтовано, що регіонально орієнтована система побудови збуту продукції більш ефективна, ніж товарна, оскільки асортимент підприємств металургійної галузі невеликий, а кількість країн, на ринки яких спрямовується продукція, досить велика, і доцільно концентрувати діяльність співробітників на вивченні потреб учасників конкретного ринку, а також його цінової кон'юнктури та інших неекономічних чинників, що впливають на ефективність експорту підприємства в цілому.  5. Аналіз стану експортної діяльності типових підприємств металургійного комплексу України показав, що в цілому розвиток експортної діяльності підприємств іде згідно зі світовою кон’юнктурою, тобто підприємства виробляють та реалізують тільки ті види металопродукції, які в цей час користуються достатнім попитом на світових ринках. Негативним чинником, який знижує можливі обсяги продажів металопродукції на найбільш прибуткових ринках Західної Європи та Північної Америки, є антидемпінгові процеси, які ведуть уряди країн цих регіонів проти українських металовиробників. Аналіз ефективності експорту засвідчив, що надання споживачам комерційного кредиту, тобто відстрочки платежу, є вигіднішим, ніж вимога цілком передплачувати експортні поставки. Комерційне кредитування експорту є вигідним для експортера не тільки тому що в цьому разі він не надає знижок за експортною поставкою, а й тому, що додає до списку потенціальних споживачів його продукції підприємства, які не в змозі одразу оплатити партію експортної металопродукції.  6. Для аналізу, оцінки і прогнозування ефективності експортної діяльності металургійних підприємств запропонований комплексний підхід до економічного управління експортною діяльністю металургійних підприємств, який включає етапи формування системи пріоритетів досліджуваних показників, класифікації чинників, що впливають на ефективність експорту, розробки комплексних показників ефективності експортної діяльності, побудови системи моніторингу показників, виявлення резервів їх зростання, розробку заходів щодо підвищення ефективності експорту підприємства. Розроблений метод дозволить застосувати системний підхід до аналізу, оцінки і прогнозування експортної діяльності, що позитивно відіб’ється на загальній результативності господарської діяльності підприємства, оскільки в цьому випадку охоплюється вся взаємозв'язана сукупність показників ефективності експортної діяльності, а також здійснюється її комплексний аналіз, оцінка і прогнозування.  7. Дослідження сучасних методик оцінки ефективності експортної діяльності підприємств показало, що набір показників, які входять в різні моделі, в основному достатній для проведення аналізу ефективності експорту. Проте відсутність аналізу впливу товарної структури експорту підприємства, структури платежу за відвантажену експортну продукцію, інфляцію, а також ефективності використання власного і позикового капіталів у розглянутих методиках дає дещо неточні результати аналізу. Запропоновані автором показники ефекту експорту, рентабельності експорту, коефіцієнта структури платежу і показника ефективності використання власного і позикового капіталу відображають вплив на загальну ефективність експорту перерахованих вище чинників.  8.Розроблене автором методичне забезпечення для автоматизованої комп'ютерної програми «Аналітика ЕД», створене для аналізу, оцінки, оптимізації і прогнозування ефекту і рентабельності експорту підприємств, дозволить автоматизувати процес зберігання даних по експортній металопродукції підприємства, полегшити і прискорити процеси комплексного аналізу, оцінки і прогнозування ефективності експортної діяльності металургійних підприємств.  9. Прогнозування обсягу продажу на експорт за допомогою застосування економіко-статистичних методів, зокрема множинного регресійного аналізу, дозволило виявити закономірність зміни обсягу експорту залежно від зміни досліджуваних чинників. Використання в прогнозуванні експорту запропонованої процедури допоможе досягти більш об'єктивної оцінки експортних планів і резервів збільшення обсягів експорту підприємства. | |