

Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра міжнародних економічних відносин

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Експортний потенціал підприємства металургійної промисловості»**  
*(на матеріалах ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД», м. Покровськ Донецької обл.)*

Студентки 2 курсу, 1м групи,  
Спеціальності 051 «Економіка»  
Спеціалізації «Міжнародна  
економіка»

Азарової Євгенії  
Олексіївни

Науковий керівник  
канд.екон.наук,  
доцент

Гринюк Наталія  
Андріївна

Гарант освітньої програми  
канд. екон. наук,  
професор

Кудирко Людмила  
Петрівна

Київ 2018

## АНОТАЦІЯ

Азарова Євгенія Олексіївна. Експортний потенціал підприємства металургійної промисловості (на матеріалах ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД), м. Покровськ Донецької обл.).

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка» спеціалізацією «Міжнародна економіка». – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним засадам формування, реалізації та розвитку експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості. У роботі розглянуто сутність понять «експортний потенціал» та «експортний потенціал металургійної галузі». Виокремлено складові експортного потенціалу підприємства, основні принципи та фактори впливу на нього. Досліджено динаміку та сучасні тенденції експортного потенціалу металургійної промисловості на міжнародному ринку. Ідентифіковано фактори, які стримують розвиток експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» й знижують конкурентоспроможність його на світовому ринку. Запропоновано заходи щодо стимулювання розвитку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь». Представлена робота дозволяє дослідити ефективність управління експортним потенціалом ПрАТ «Донецьксталь» та обґрунтувати політику управління ним на єдиній методичній основі.

*Ключові слова:* експортний потенціал підприємства, металургійна промисловість, управління експортним потенціалом, оцінювання, конкурентоспроможність.

## ANNOTATION

Yevheniia Azarova. Export potential of the metallurgical industry enterprises (on Company "Donetskstal" materials, Pokrovsk ).

Final qualifying work on a specialty 051 «Economics» specializations «International Economics». – Kiev national trade and economic university – Kiev, 2018.

Final qualifying work is devoted theoretical, methodical and practical bases of the formation, implementation and development of the export potential of the metallurgical industry enterprises. The essence of the concepts of "export potential" and "export potential of the metallurgical industry" is considered in the work. The components of the export potential of the enterprise, the basic principles and factors of influence on it are distinguished. The dynamics and current trends of the export potential of the metallurgical industry in the international market are investigated. Identified factors that hinder the development of export potential of "Donetskstal" and reduced the competitiveness in the global market. Proposed measures to stimulate the development of export potential of "Donetskstal". The presented work allows to investigate a management efficiency export potential "Donetskstal" and to justify a policy of management of them on a uniform methodical basis.

Keywords: export potential of the enterprise, metallurgical industry, export potential management, evaluation, competitiveness.

## РЕФЕРАТ

Тема випускної кваліфікаційної роботи: «Експортний потенціал підприємства металургійної промисловості (на матеріалах ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»-МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД», м. Покровськ Донецької обл.)».

Випускна кваліфікаційна робота містить 114 сторінок, 35 таблиць, 16 рисунків, список використаних джерел з 79 найменувань та 5 додатків.

**Об'єктом дослідження** є процес управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.

**Предметом дослідження** є теоретичні засади та практичні аспекти управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.

**Мета дослідження** полягає у розробці обґрунтованої системи управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.

**Методи дослідження.** Теоретичним та методичним підґрунтям даної роботи є наукові праці вчених щодо використання економіко-математичних, програмно-цільових та інших методів розв'язання проблем посилення експортного потенціалу підприємства. Методика дослідження ґрунтується на використанні положень і принципів системного підходу. Окремі питання досліджувались з використанням статистичних та економіко-математичних методів.

У ході дослідження в I розділі визначено, що експортний потенціал металургійної промисловості слід аналізувати і оцінювати на трьох рівнях: формування, існування і реалізації, запропоноване таке його тлумачення: це сукупна динамічна спроможність металургійних підприємств і галузей виробляти і реалізувати конкурентоспроможною продукцію у зовнішньому ринковому середовищі. На експортний потенціал впливають різні фактори а саме: внутрішні і зовнішні, контрольовані і неконтрольовані, кількісні і якісні, а також фактори іншого порядку. При оцінці виробничого потенціалу металургійного підприємства необхідно звернути увагу на високий ступінь складності організації металургійного комплексу і високий рівень комбінування виробництва. Слід

врахувати високу капіталомісткість і матеріаломісткість металургійного виробництва.

У другому розділі аналіз світових тенденцій розвитку металургійної галузі свідчить про постійне зростання загальносвітового виробництва сталі протягом останніх десяти років. За підсумками 2017 р. до складу топ-10 країн — лідерів з виробництва сталі увійшли Китай, Японія, Індія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина, Бразилія, Туреччина, Італія. Україна у 2017 році зайняла 12 місце. За даними всесвітніх організацій світове виробництво вже протягом декількох років переважає світовий попит. Також багато уваги приділяють проблемам підвищення екології та ресурсоефективності виробництва. Основним видом продукції ПрАТ «Донецьксталь», що йде на експорт є чавун (85% продукції). Щодо географії експорту продукції ПрАТ «Донецьксталь», то в основному продукція реалізується на ринок Європи та країн СНД. Більшість показників аналізу фінансово-господарської діяльності за 2013-2017 рр. різного джерела походження знаходяться у критичному стані. Підприємство має низьку рентабельність, а це свідчить про неефективність його діяльності та використання ресурсів. Також підприємство є фінансово залежним та має великий знос основних засобів, які потребують модернізації або повної заміни. Експортний потенціал ПрАТ «Донецьксталь» має досить низькі значення за 2013-2017 рр.

У третьому розділі було виявлено основні проблемні місця та фактори, що впливають на гальмування розвитку експортного потенціалу, або навіть його погіршення (великий знос основних фондів, відсутність достатнього фінансування для модернізації виробництв та покриття дефіциту оборотних коштів, загостренням військово-політичної ситуації на сході України). Для успішного існування, розширення та розвитку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» було запропоновано: підвищити конкурентоспроможність товару, зменшити собівартість товару, збільшити номенклатуру товару для різних видів ринків збуту, розробити та реалізувати нову експортну політику підприємства, здійснювати пошук та постійний аналіз нових ринків збуту та залучати іноземні інвестиції.

Результати розрахунку прогнозних показників ПрАТ «Донецьксталь» вказують на те, що запровадження викладених в роботі рекомендацій дозволить підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності та посилити експортний потенціал підприємства, що матиме позитивний вплив на фінансовий результат підприємства та ефективність експортної діяльності.

Рік виконання випускної кваліфікаційної роботи – 2017/2018 рік.

Рік захисту випускної кваліфікаційної роботи – 2018 рік.

## ЗМІСТ

### ВСТУП

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

- 1.1 Сутність та характеристика експортного потенціалу підприємства металургійної промисловості.....5
- 1.2 Методичні підходи до управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.....14
- 1.3 Критерії та показники оцінки експортного потенціалу підприємства металургійної промисловості.....23

Висновки до розділу 1

## РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»

- 2.1 Дослідження стану та тенденції розвитку металургійної промисловості на міжнародному ринку.....33
- 2.2 Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Донецьксталь» .....46
- 2.3 Оцінка експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».....60

Висновки до розділу 2

## РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»

- 3.1 Обґрунтування напрямів удосконалення управління експортним потенціалом ПрАТ «Донецьксталь».....74
- 3.2 Планування експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».....82
- 3.3 Прогнозне оцінювання експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».....90

Висновки до розділу 3

### **ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

### **ДОДАТКИ**

## ВСТУП

Поглиблення зовнішніх економічних зв'язків та зростання транснаціонального характеру світової економіки вимагають послідовного інтегрування національної економіки до міжнародного середовища.

У зв'язку з цим актуальність обраної теми полягає в тому, що нинішній стан розвитку світового господарства, зумовлений глобалізацією та інтернаціоналізацією економічних зв'язків, характеризується поступовим стиранням економічних кордонів між країнами та посиленням міжнародної конкуренції. За цих умов економічне зростання будь-якого суб'єкта господарювання залежить від ефективного використання саме експортних можливостей. Підтвердженням реальних конкурентних переваг є експортний потенціал, його формування, реалізація та розвиток. Тому, важливим аспектом є дослідження особливостей формування експортного потенціалу підприємств металургійної промисловості, його реалізація та розвиток, що дозволить підвищити їх інвестиційну вартість і, як наслідок, залучити додатковий капітал.

Різні аспекти проблеми формування експортного потенціалу підприємств висвітлені в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених як: Л. Піддубна, О. Хижняк, О. Мельник, В. Матвеев, Н. Волченко та інші науковці. Вивчення праць вказаних учених дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження даного наукового завдання, а також виявити невирішені питання.

**Метою** дослідження є розробка обґрунтованої системи управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуватимуться такі **завдання**:

- визначення сутності та надання характеристики експортного потенціалу підприємства металургійної промисловості;
- охарактеризування основних методичних підходів до управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості;
- визначення критеріїв та показників оцінки експортного потенціалу



підприємства металургійної промисловості;

- дослідження стану та тенденції розвитку металургійної промисловості на міжнародному ринку;
- аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Донецьксталь»;
- оцінювання експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь»;
- обґрунтування напрямів удосконалення управління експортним потенціалом ПрАТ «Донецьксталь»;
- прогнозування показників ефективності експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь»;
- здійснення прогнозного оцінювання показників ефективності експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».

**Об'єктом** дослідження є процес управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.

**Предметом** дослідження є теоретичні засади та практичні аспекти управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості.

**Методи дослідження.** Теоретичним та методичним підґрунтям даної роботи є наукові праці вчених щодо використання економіко-математичних, програмно-цільових та інших методів розв'язання проблем посилення експортного потенціалу підприємства. Методика дослідження ґрунтується на використанні положень і принципів системного підходу. Окремі питання досліджувались з використанням статистичних та економіко-математичних методів.

**Наукова новизна** одержаних результатів полягає у систематизації методичних підходів до оцінки експортного потенціалу підприємства металургійної промисловості; розробці системи організаційно-управлінських заходів спрямованих на нарощення експортного потенціалу досліджуваного підприємства та їх економічному обґрунтуванні.

**Структура й обсяг роботи.** Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел з 79 найменувань, 5 додатків. Матеріали роботи містять 16 рисунків та 35 таблиць. Загальний обсяг основної частини роботи складає 114 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

### 1.1. Сутність та характеристика експортного потенціалу підприємства металургійної промисловості

Для того, щоб повноцінно розкрити сутність експортного потенціалу, доцільно буде розглянути ключове поняття «експорт».

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт товару – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [1]. Експортна орієнтація економіки сприяє посиленню конкуренції, підвищенню рівня інновацій та зростанню інвестиційної активності. Реалізація експортної діяльності лежить в межах експортного потенціалу, який полягає у спроможності сукупного виробництва певної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку. Основою експортного потенціалу є ресурсо-сировинна база і стан економіки, які забезпечують науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дозволяє досягти стійких темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з врахуванням ринкових умов [2, с.4].

Митний кодекс України трактує експорт (остаточне вивезення) як митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [3].

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка,

угруповання кількох держав, – які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто, по-перше, експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку [4, с.289].

В сучасних дослідженнях економічного потенціалу наголос робиться переважно на ресурсну домінанту. У вітчизняній науковій літературі виділяються різні ознаки поняття «економічний потенціал», асоціюючи його із:

- 1) сукупністю природних умов, ресурсів, можливостей, запасів, цінностей;
- 2) потужністю виробництва, фондів, ресурсів;
- 3) ресурсними, економічними, природними, ресурсними характеристиками;
- 4) можливістю виробничих сил досягати певного ефекту.

Тобто у більшості випадків економічний потенціал асоціюється із ресурсними характеристиками економічних систем (підприємства, регіону чи країни).

Але, у міжнародному економічному просторі експортний потенціал підприємства набуває нових якісних ознак, що віддзеркалюють не просто ресурсні можливості національного економічного суб'єкта, а й потреби та інтереси зарубіжних країн та їх економічних агентів. І саме останні визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби й інтереси, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових експортного потенціалу підприємства.

Розробляючи теоретичну модель експортного потенціалу підприємства, автор вважає, що продуктивнішим до її визначення є системно-структурний підхід, який дозволяє визначити експортний потенціал підприємства як складне системне утворення взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів економічного та позаекономічного походження, внутрішньої і зовнішньої дії [5, с.229].

Формування поняття експортного потенціалу може базуватися на таких основних дефініціях значення терміну «потенціал» (рис.1.1). За умови

ефективного здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємству можна розглядати подальший розвиток у цьому напрямку. Таким чином, наявні виробничі, технічні та технологічні, фінансові можливості, можливості реалізації додаткової кількості продукції будуть розглядатися як базис разом із сформованим якісним складом ресурсів. В цьому контексті звертати увагу необхідно не тільки на матеріальні ресурси, але і на нематеріальні. Їх якість відіграє одну із провідних ролей.



Рис. 1.1. Основні дефініції значення терміну «експортний потенціал» [6]

Термін «експортний потенціал», відповідно до статті автора Волченка Н. В., означає потенційну спроможність і можливість експортувати наявну продукцію, а також нарощувати експорт нових виробів, ресурсів, послуг; частина економічного потенціалу підприємства, що здатна відтворювати свої конкурентні переваги на закордонному ринку. Він притаманний економічним суб'єктам всіх рівнів, які реалізують даний потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі [6].

Ефективність є однією з головних характеристик експортного потенціалу підприємства. Ефективність експортного потенціалу підприємства відображає:

1. Здатність підприємства до збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової «енергії» із зовнішнього середовища.

2. Адаптаційну здатність підприємства до вимог зовнішнього середовища у ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах.

3. Економічну раціональність (доходність) циклу «ресурси- трансформація- готові вироби».

4. Конкурентну позицію підприємства на релевантному зовнішньому ринку – конкурентоспроможність підприємства [7, с.106].

Експортний потенціал підприємства, на думку С. Маркової, – це та частина економічного потенціалу підприємства, яка в разі ефективного використання його ресурсів здатна відтворювати конкурентні переваги підприємства на зовнішньому ринку та забезпечувати отримання прибутку. М. Шевченко пропонує розглядати «експортний потенціал підприємства» з двох методологічних позицій. Відповідно до першої з них, експортний потенціал розглядається з точки зору реалізації мети експортної діяльності підприємства, яка полягає в задоволенні потреб зовнішнього ринку. Відповідно до другої позиції, експортний потенціал являє собою мету управління розвитком експортної діяльності підприємства, яка полягає в оптимізації фазового стану системи та забезпеченні функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності. Ця методологічна конструкція створює підґрунтя для визначення експортного потенціалу у площині взаємодії компонентів ланцюга «підприємство – зовнішній ринок» [8, с. 72].

Доцільно також відмітити наукову роботу Р. М. Скриньковського, О. В. Клювак, О. С. Процевняк та В. І. Шийко «Діагностика експортного потенціалу підприємства», у якій наведено чотири науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу підприємства. Отже, компаративний підхід визначає експортний потенціал підприємства, виходячи із його конкурентних переваг. Згідно з ресурсним підходом експортний потенціал суб'єкта господарювання ґрунтується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із категорією «економічний потенціал». За системно-структурним підходом

експортний потенціал підприємницької структури відображає дослідження процесів, що відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства під час його взаємовідносин із зовнішнім середовищем (із споживачами, конкурентами, постачальниками, посередниками, контактними аудиторіями тощо).

Водночас відповідно до функціонального підходу (четвертого) експортний потенціал підприємства визначається як одна зі складових економічного потенціалу підприємства, структура якого чітко підпорядкована меті та цілям підприємства з урахуванням дії факторів (чинників) внутрішнього та зовнішнього середовища [9, с.165].

За наявною класифікацією основні ресурси, хоча і залишаються матеріальною основою експортного виробництва, поступово втрачають свою роль як внутрішній фактор формування експортного потенціалу, оскільки можуть бути компенсовані ресурсами зовнішнього походження. І навпаки, розвинені ресурси, насамперед такі як інфраструктура міжнародного бізнесу, інформаційно-технологічний і науковий потенціал, освітній рівень фахівців підприємств, поки що досить впевнено спираються на своє внутрішнє (національне) походження, оскільки їх майже неможливо придбати на ринку.

Але останнім часом їх втрати через «відплив інтелекту» стають для українських підприємств все відчутнішими. Роль спеціалізованих ресурсів особливо зростає в умовах інноваційно-технологічної конкуренції на зовнішніх ринках, коли вирішальними характеристиками виробів стають їх наукоємність, інформаційність, а засобами їх виробництва – «лідерні» та «проривні» технології. На жаль, поки що за рівнем інноваційно-технологічного розвитку експортний потенціал українських підприємств суттєво відстає від потенціалу фірм і корпорацій розвинених країн.

Інституційна компонента експортного потенціалу підприємства віддзеркалює нормативно-правове поле функціонування і розвитку експортоорієнтованих підприємств. Це поле не обмежується лише національнодержавним простором, а й охоплює міжнародні правила та норми регулювання світогосподарської взаємодії, які апріорі мають міждержавні витоки

та віддзеркалюють в собі національні – державні інтереси країн із їх протиріччями і асиметріями в потенціалах реалізації, що вносить істотні зміни в інституційний механізм регулювання розвитку експортного потенціалу підприємства.

Аналіз сучасних наукових праць дозволило виділити такі кілька науково-методичних підходів до визначення експортного потенціалу підприємства: компаративний, ресурсний, результативний, системно-структурний і функціональний.

Компаративний підхід базується на теорії конкурентних переваг, розробленій М. Портером [10], відповідно до якої конкурентоспроможність компанії забезпечує її експортний потенціал в межах групи підприємств однієї галузі.

Згідно з ресурсним підходом, який є домінуючим в сучасних дослідженнях, експортний потенціал підприємства базується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із поняттям «економічний потенціал підприємства».

Незважаючи на частоту вживання, ресурсний підхід лише частково дозволяє розкрити сутність поняття «експортний потенціал підприємства». Тому цілком корисним та науково-доцільним вважаємо спробу науковців характеризувати економічну категорію «експортний потенціал підприємства» якісними ознаками, що віддзеркалюють не лише ресурсні можливості суб'єктів господарювання, а й потреби та інтереси зарубіжних країн та їх економічних агентів, котрі визначають, яким має бути експортний потенціал зарубіжного продуцента, щоб задовольняти їх потреби і інтереси, впливаючи таким чином на формування і розвиток як ресурсної бази, так і інших складових експортного потенціалу підприємства [11, с. 127].

Загальним недоліком компаративного і ресурсного підходів є те, що в них не передбачається оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що змінюється.

Результативний підхід базується на тлумаченні експортного потенціалу підприємства крізь призму його цільової орієнтації – як механізм або засіб



досягнення певної мети, а конкретніше – максимального обсягу товарів і послуг, що можуть бути вироблені і реалізовані на світових ринках [12, с. 281].

Системно-структурний підхід до дослідження експортного потенціалу підприємства передбачає дослідження процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем [13].

Функціональна роль експортного потенціалу полягає у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Природа цих настанов може бути різною. Вони здебільшого формуються за принципом забезпечення порівняльних переваг продуктів і послуг для потреб зовнішніх ринків. Рівень задоволення цих потреб окремим підприємством може бути визначений крізь такі показники, як обсяг експорту, якість експортованої продукції, собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, рівень диверсифікації експорту, які визначають результат експортної діяльності, а стосовно її мети слугують критерієм ефективності експортного потенціалу підприємства [14].

У результаті проведених досліджень [15] виділено сутнісні ознаки поняття «експортний потенціал підприємства» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Сутнісні ознаки поняття «експортний потенціал підприємства» [15]**

Види ознак	Перелік ідентифікованих ознак
Номінальна	Можливість
Структурна	Складова економічного потенціалу підприємства
Ресурсна	Сукупність ресурсів
Функціональна	Функція задоволення потреб споживачів на іноземних ринках
Компаративна	Забезпечення інноваційності продукції, що експортується, або її порівняльних переваг

Таким чином, у результаті синтезу ознак на основі застосування інтеграційного підходу під експортним потенціалом слід розуміти складову економічного потенціалу підприємства, репрезентовану сукупністю ресурсів, функціональним призначенням яких є уможливлення виготовлення і просування

до споживачів готової продукції, що немає аналогів або характеризується порівняльними перевагами на іноземних ринках.

Аналіз експортного потенціалу підприємства має базуватися на наступних принципах:

- принцип системності, що передбачає розгляд експортного потенціалу підприємства у вигляді складної динамічної системи, вивчення його складових господарської діяльності в їх взаємозв'язку і взаємозалежності;
- принцип комплексності, що вимагає всебічного вивчення процесів експортної діяльності, необхідності врахування впливу всіх факторів, що визначають результати експортної діяльності підприємства;
- принцип адаптивності, що полягає в тому, що експортна діяльність підприємства повинна змінюватися відповідно до зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, але разом з тим має бути стійкою в динаміці;
- принцип зворотного зв'язку, заснований на постійному контролі результатів управління експортним потенціалом підприємства. Наявність зворотного зв'язку має велике значення, тому що в процесі формування і використання експортного потенціалу підприємства виникають різного роду відхилення від запланованих дій, які вимагають постійного аналізу для отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- принцип конкретності, що приводить до практичної користі, значущості, оперативності економічного аналізу експортного потенціалу як невід'ємної функції управління експортною діяльністю підприємства [16].

Так як ми розглядаємо експортний потенціал саме металургійної промисловості, то доцільно було б дати визначення та характеристику експортному потенціалу підприємств металургійної промисловості.

Експортний потенціал металургійної галузі здебільшого розглядають як потенційну можливість комплексу та території, де він розташований, експортувати ресурси та продукти певної спеціалізації.

Експортний потенціал металургійної промисловості розглядається як головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни, регіону, галузі, підприємства. Експортний потенціал території необхідно описувати системою кількісних і якісних показників, які характеризують регіон з позиції його закріплення на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі.

Основою експортного потенціалу регіону, де розвинута металургія є його ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують цьому регіону стрімкий інноваційний, промисловий і соціальний розвиток, що дозволяє досягти стійких темпів зростання експортного виробництва [17, с.139].

Українські науковці при оцінці експортного потенціалу металургійного комплексу враховують вагомість його розвитку у економіці перехідного періоду. Так, Т. Скорнякова [18] визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон.

Враховуючи, що експортний потенціал металургійної промисловості слід аналізувати і оцінювати на трьох рівнях: формування, існування і реалізації, запропонуємо таке його тлумачення: це сукупна динамічна спроможність металургійних підприємств і галузей виробляти і реалізувати конкурентоспроможною продукцію у зовнішньому ринковому середовищі.

Таким чином, проведений аналіз існуючих підходів до визначення експортного потенціалу підприємства дозволяє виділити наступні особливості.

По-перше, експортний потенціал підприємства найчастіше або замінюється поняттям зовнішньоекономічного потенціалу, акцентуючи увагу на більш повному включенні підприємства в процеси глобалізації і міжнародного економічного співробітництва, або ототожнюється в цілому з поняттям зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

По-друге, деякі дослідники розглядають експортний потенціал підприємства як невід'ємну складову економічного потенціалу експортно орієнтованого підприємства, виражену в можливих обсягах поставок на експорт

конкурентоспроможної продукції і не залежить від сфери діяльності підприємства.

По-третє, експортний потенціал підприємства функціонує не замкнене, ізольовано, відбувається постійне взаємопроникнення потенціалів господарських систем різних рівнів (галузі, регіону, народного господарства в цілому). Головна мета експортного потенціалу полягає у виготовленні конкурентоспроможної продукції, інтенсифікації виробництва і тим самим розвитку галузей промисловості.

## **1.2. Методичні підходи до управління експортним потенціалом підприємства металургійної промисловості**

Експортний потенціал підприємства складається з двох основних частин: внутрішнього потенціалу і зовнішнього. Внутрішній експортний потенціал підприємства включає в себе сукупність ресурсів, необхідних для виробництва продукції на експорт. До них можна віднести природні, трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. Однак щоб успішно проводити експортну діяльність, підприємству мало володіти тією чи іншою сукупністю ресурсів. Важливо вміло й ефективно використовувати ці ресурси, визначити можливості інтенсифікації виробництва, що і буде визначати конкурентні переваги продукції, що випускається.

Зовнішній експортний потенціал підприємства пов'язаний з реалізацією конкурентоспроможною продукції і забезпечується маркетинговою, логістичною і сервісною діяльністю підприємства. При високому зовнішньому експортний потенціал рівень конкурентоспроможності підприємства істотно зростає, так як його продукція починає продаватися на міжнародних ринках [19].

На експортний потенціал впливають різні фактори (Додаток А), а саме: внутрішні і зовнішні, контрольовані і неконтрольовані, кількісні і якісні, а також фактори іншого порядку [20, с.163].

Відтак, основоположним у розумінні явищ і процесів формування та розвитку експортного потенціалу підприємства, є поділ факторів на зовнішні і внутрішні (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Фактори впливу на експортний потенціал підприємства [19, с.2]

Управління експортним потенціалом характеризується як процес, що реалізується сукупністю послідовних дій управлінського персоналу з визначення цілей для об'єктів господарювання на зовнішньому ринку і їх фактичного стану на основі обробки відповідної інформації, формування та затвердження економічно обґрунтованих виробничих програм та оперативних завдань, що забезпечують формування, реалізацію і розвиток експортного потенціалу підприємств в цілому [21, с.100].

На нашу думку, найбільш ефективним засобом вирішення даної проблеми є в першу чергу фінансове сприяння держави українським експортерам, яке включатиме залучення коштів державного бюджету, яке передбачає:

- використання механізмів кредитування експорту;
- страхування експортних кредитів;
- надання державних гарантій.

Але потрібно пам'ятати, що заходи, які стимулюватимуть експорт вітчизняних підприємств із залученням бюджетних коштів, мають відповідати вимогам СОТ, що визначають прийнятий в світовій практиці порядок надання державної підтримки експорту. Таким чином, формування ефективного механізму державного регулювання експортної діяльності українських підприємств потребує вирішення органами державного управління завдань [22].

Врахування окресленої специфіки та проявів перешкод для експортної діяльності підприємств в процесі вироблення та реалізації зовнішньоторговельної політики в Україні дозволить створити умови для поступового нарощування експортного потенціалу підприємств і посилення позицій країни на зовнішніх ринках.

Відповідні заходи державної політики мають передбачати:

1) спрощення процедур та регуляторних вимог для зниження транзакційних витрат компаній на здійснення експортної діяльності, виконання митних процедур і формальностей:

- впровадження заходів дерегуляції процедур митного оформлення експорту на основі методології СОТ та усталених європейських практик;
- скасування практики використання орієнтовних показників для визначення митної вартості імпортованих товарів і запровадження дієвого механізму пост-аудит контролю;
- зменшення кількості обов'язкових документів, необхідних для здійснення адміністративних процедур щодо митного оформлення під час експорту;

- прискорення впровадження дієвої системи електронного документообігу та планомірне впровадження безпаперових технологій в усіх сферах діяльності митної служби;

- спрощення та підвищення прозорості механізмів відшкодування ПДВ експортерам, налагодження оперативного відшкодування;

- розробка механізму прискорення митних процедур для «надійних» експортерів, в тому числі за рахунок зменшення кількості необхідних документів та перевірок, спрощення митних процедур, зниження вимог щодо митного огляду, забезпечення пріоритетного огляду вантажів, що дозволить їм зменшити витрати на підготовку і опрацювання документів, на дотримання вимог митних органів і швидше постачати свої товари на ринок;

- скорочення переліку та лібералізація спеціальних адміністративних санкцій, що застосовуються до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

2) розбудову механізмів інформаційної, правової та методичної підтримки експортерів:

- запровадження регулярного збору та опрацювання статистичної інформації щодо зовнішньоторговельної діяльності підприємств, започаткування періодичного інформаційно-аналітичного дослідження умов, перешкод та проблем зовнішньої торгівлі, у тому числі для підприємств;

- відновлення інституту торговельно-економічних місій, на які мають бути покладені завдання щодо сприяння виходу українських компаній на зарубіжні ринки у спосіб оцінки експортного потенціалу окремих виробників, сприяння у пошуку і налагодженні контактів з іноземними партнерами, надання необхідної консультаційної та інформаційної підтримки експортерів щодо умов діяльності на зарубіжних ринках, проведення інформаційних кампаній з просування експорту, надання технічної допомоги і сприяння участі українських компаній у міжнародних торговельних виставках і ярмарках, сприяння організації контактів і взаємодії делегацій представників українського бізнесу з бізнес-спільнотами інших країн тощо;

- розбудова системи оперативного інформування вітчизняного бізнесу про актуальні проблеми зовнішньої торгівлі та зміни торговельної політики України та її ключових торговельних партнерів у спосіб проведення навчальних та інформаційних семінарів та тренінгів для представників бізнес-асоціацій, малого та середнього бізнесу;

- створення під керівництвом Міністерства економічного розвитку і торгівлі у взаємодії з МЗС, іншими міністерствами і відомствами, у сфері відповідальності яких знаходяться питання зовнішньої торгівлі, Торговопромисловою палатою України, об'єднаннями підприємств навчальних програм, проведення спеціальних семінарів та тренінгів для менеджменту, представників підприємств щодо умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності, сучасних методів і механізмів управління експортними операціями, розвитку зовнішньоторговельного потенціалу підприємств;

- створення мережі регіональних центрів сприяння експорту, орієнтованих на надання інформаційних, консультаційних та маркетингових послуг для вітчизняних виробників в частині стану зовнішніх ринків товарів і послуг, вимог щодо якості продукції, її сертифікації, послуг з пошуку потенційних партнерів, організації експортних операцій;

- розробка програм надання інформаційної підтримки участі українських компаній у міжнародних виставках, ярмарках;

- створення комплексної інформаційної платформи в галузі зовнішньоторговельної діяльності, зокрема створення Інтернет-порталу, який має містити необхідну для учасників зовнішньої торгівлі інформацію про: експортні пропозиції вітчизняних компаній; комерційні пропозиції іноземних компаній; законодавчі і регуляторні вимоги до зовнішньоторговельної діяльності; механізми державної підтримки для експортерів; компанії, що надають маркетингові, консультативні тощо послуги щодо здійснення зовнішньоторговельної діяльності; інформацію про кредитні програми та умови торговельного фінансування, які надаються банками, міжнародними інституціями; плани проведення міжнародних виставок, ярмарок, державних закупівель і тендерів в іноземних країнах,



міжнародні бізнес-події. Необхідно визначити чіткі механізми взаємодії міністерств і відомств, українських дипломатичних установ за кордоном, торговельно-економічних місій щодо інформаційного наповнення і постійного оновлення такого Інтернет-порталу;

- проведення навчальних семінарів для службовців органів місцевої влади щодо заходів підтримки експортної діяльності МСП на місцевому рівні;

- стимулювання створення і розвитку ринкових інформаційних систем, які надають інформаційні послуги щодо стандартів, технічних вимог до продукції на відповідних міжнародних ринках;

- підвищення прозорості процесу вироблення торговельної політики через формування дієвого і доступного механізму консультацій уряду, міністерств і відомств, у сфері відповідальності яких знаходяться питання зовнішньої торгівлі, з громадськими організаціями та бізнес-асоціаціями стосовно поточних проблем зовнішньої торгівлі, торговельних переговорів.

### 3) активізації фінансової підтримки експортної діяльності:

- упровадження механізмів експортного кредитування та страхування шляхом завершення створення спеціалізованого експортно-кредитного агентства;

- впровадження програм довгострокового експортного кредитування підприємств [23].

За джерелом походження усі фактори забезпечення експортного потенціалу підприємства можна поділити на фактори зовнішнього оточення і виробничі фактори. Враховуючи той факт, що експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої на експорт продукції, до виробничих факторів слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва, і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційний потенціал.

Фактори ринкової дії – місткість та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому, інституційний фактор як система міжнародних інститутів з координації

світових торговельних потоків, а також законодавча і нормативна база та діяльність державних установ.

Серед інших факторів експортного потенціалу запропоновано виділити наступні:

- інноваційно-ділова активність підприємства (випуск високо-технологічної, наукомісткої продукції; освоєння ресурсозберігаючих та природоохоронних видів техніки; використання передових методів управління підприємством; участь у міжнародних виставках; підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку);
- оновлення та модернізація виробничих потужностей;
- упровадження новітніх технологій виробництва, підвищення кваліфікаційного рівня персоналу;
- створення замкненого циклу виробництва та зменшення обсягів імпорту;
- державне регулювання експортної діяльності (надання податкових преференцій; виконання прийнятих урядових програм розвитку; створення сприятливого інвестиційного клімату; укладання міжнародних угод про співпрацю, які сприятимуть зменшенню тарифних та нетарифних бар'єрів) [24, с.153-154].

Досліджуючи процес розвитку експортного потенціалу, виділимо ключові рушійні сили, управління якими забезпечує його ефективну реалізацію. Вплив даних чинників має синергію дії і причинно-наслідковий зв'язок. До них відносяться: конкурентоспроможність продукції, можливість виробництва експортного асортименту в заданих обсягах, якість збутової мережі, наявність відділу зовнішньоекономічних зв'язків в організації, характер використовуваних комунікацій. Сукупний вплив системи виділених факторів зачіпає усі стадії управління експортним потенціалом підприємства. Аналіз їх повинен проводитися системно, а не послідовно. В даному випадку забезпечується синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності реалізації експортного потенціалу на заданих сегментах зовнішнього ринку [25].

Розглянемо основні фактори формування та розвитку експортного потенціалу металургійної галузі.

Передбачається, що основними чинниками, які характеризують зростання попиту на металопродукцію на внутрішньому ринку будуть: покращення стану національної економіки, з відповідним зростанням потреби в продукції гірничо-металургійного комплексу; розширення масштабів будівництва і реалізація реформ у житлово-комунальному господарстві; імпортозаміщення окремих видів машин і устаткування; необхідність технічного переоснащення основних фондів галузей економіки; реалізація нових проектів в промисловості та енергетиці, в першу чергу національних; оновлення парку рухомого складу на залізничному транспорті; поживлення у сфері сільськогосподарського машинобудування; відновлення та розвиток машинобудування, суднобудування; зростання вимог до якості металопродукції для підвищення конкурентоспроможності машинобудування і створення нової техніки; освоєння нових родовищ нафтогазового комплексу і будівництво нових магістральних трубопроводів; зростання попиту з боку оборонного комплексу, зокрема обумовленого збільшенням обсягів експорту озброєнь. Тому основними стратегічними напрямками розвитку на внутрішньому ринку є: встановлення на державному рівні цільових показників розвитку гірничо-металургійного комплексу та металоспоживаючих галузей; визначення потенціалу та місткості внутрішнього ринку металопродукції.

Такі потреби можуть бути забезпечені без збільшення виробництва чавуну та сталі за рахунок: розширення сортаменту готової металопродукції; зростання промислово-економічного потенціалу та оптимізації структури промислового виробництва країни; законодавчого стимулювання споживання на внутрішньому ринку продукції виробників, що сприятиме забезпеченню споживачів високоякісними товарами; реалізації масштабних державних інфраструктурних проектів; розроблення законодавчо-нормативної бази економічних важелів стимулювання та підтримки виробників, збільшення їх присутності на внутрішньому ринку; надання державних гарантій інвестиційним кредитам, що

передбачають збільшення використання металопродукції вітчизняного походження та виробів з неї; введення санкцій за виробництво недостатньо конкурентоспроможних товарів, обмеження імпорту товарів, що мають вироблятися в країні [26].

Швидкому нарощенню обсягів виробництва металургійної продукції в країні сприяють такі фактори:

1) наявність стратегічних запасів власної сировини, що дає можливість імпортувати сировину в незначних обсягах і лише у разі специфічних технологічних потреб, або коливань попиту і пропозиції на внутрішньому ринку;

2) достатньо розвинена енергетична та транспортна база;

3) наявність власних дешевих ресурсів;

4) потужна науково-технічна і проектна інфраструктура, яка забезпечує здійснення технічної та технологічної модернізації металургійного виробництва на основі вітчизняних науково-технічних розробок;

5) зміна тенденцій у розвитку світового металургійного виробництва – збільшення попиту на напівфабрикати, виробництво яких переміщується до країн, які мають дешеві ресурси і робочу силу, а також недосконале законодавство стосовно охорони навколишнього середовища (виготовлення напівфабрикатів є «брудною» (плавильною) частиною металургійного виробництва);

6) поява нових масштабних ринків збуту металопродукції – Азії, Африки та південної Америки, вхід до яких нових експортерів (у т. ч. України) значно легший через менший конкурентний тиск з боку розвинених країн;

7) існування системи державної підтримки в різних формах та великі лобістські можливості з боку фінансово-промислових груп, які є власниками переважної більшості металургійних підприємств [27, с.118-119].

Таким чином, на експортний потенціал впливають різні фактори а саме: внутрішні і зовнішні, контрольовані і неконтрольовані, кількісні і якісні, а також фактори іншого порядку. Узагальнюючи наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених слід зазначити, що визначені фактори впливу на експортний потенціал підприємства є системоутворюючими, тобто вони формують

експортний потенціал підприємства, і взаємозалежними, тобто вони об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Реалізація заходів за кожним фактором розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортного потенціалу, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

### **1.3. Критерії та показники оцінки експортного потенціалу підприємства металургійної промисловості**

Для успішного функціонування металургійного підприємства необхідно мати точне уявлення про його можливості функціонування на ринку. Тобто виходу підприємства на зовнішній ринок повинен передувати ретельний аналіз його експортного потенціалу [28, с.352].

Одним із видів аналізу, який важливий при дослідженні експортного потенціалу є факторний аналіз. Факторний аналіз – один із видів комплексного аналізу основної діяльності, пов'язаний з пошуком і класифікацією факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників основної діяльності [29, с.19].

До методів факторного аналізу, які використовуються при дослідженні експортного потенціалу відносять:

- Детермінований (функціональний) і стохастичний (кореляційний);
- Прямий (дедуктивний) і зворотній (індуктивний);
- Статистичний і динамічний;
- Ретроспективний і перспективний (прогнозний) [30, с. 49].

Більшість економічних явищ, які досліджує аналіз, одночасно відчуває на собі вплив багатьох факторів: разом з суттєвими, які визначають величину результативного показника, на нього може впливати велика кількість інших, в тому числі випадкових. Залежність, яка має місце, не проявляється у кожному окремому випадку, а лише взагалі та в середньому при великій кількості спостережень, притаманних аналізу діяльності господарюючих суб'єктів за досить тривалий період часу або одночасному аналізу однорідної сукупності об'єктів. В таких випадках йдеться про наявність стохастичного зв'язку між факторами, який можна дослідити за допомогою кореляційного прийому аналізу. При кореляційному зв'язку кожному значенню факторного показника можуть відповідати декілька значень результативного, які утворюють ряд розподілу. При цьому зміна аргументів призводить до зміни середнього значення залежного.

Отже, цей зв'язок неповний, нечіткий, нестрогий, і може бути виражений рівнянням тільки приблизно. Залежність між показниками називають функціональною або детермінованою, якщо кожному можливому значенню одного з них відповідає єдине, цілком визначене значення іншого. Такі зв'язки повні й суворі, тому точно описуються певним виразом. Типовим для детермінованих зв'язків є визначеність не тільки щодо кількості й переліку факторів, які визначають розмір результативного показника, а також і механізму їх впливу, втіленого у рівнянні. Отже, при функціональному зв'язку важливо з'ясувати його точну форму, яка у значній мірі є вирішальною для напрямку та методики подальшого аналізу [31, с.293].

Інструментом оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища бізнесу є SWOT – аналіз, в межах якого виявляють сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища. Методологія SWOT-аналізу передбачає виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, та встановлення зв'язків між ними на основі побудови матриці, які в подальшому використовуються для формулювання стратегії входження підприємств області на зовнішні ринки [32, с.173–191].

Головним критерієм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства є максимальне отримання чистого доходу від експортних операцій [33, с.162]. Відповідно до цього критерію, слід обирати найкращі варіанти співробітництва з зовнішніми торговельними партнерами. Кількісна оцінка цього критерію здійснюється на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов'язаних з його реалізацією.

Показник «ефективність експорту» ( $E_e$ ) визначається шляхом відношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ( $ЧВ_e$ ), до вартості експорту у внутрішніх цінах ( $В_e.в.ц.$ ):

$$E_e = \frac{ЧВ_e}{В_e.в.ц.} \quad (1.1)$$

Для визначення чистої виручки необхідно відняти від експортної виручки витрати на митне оформлення та інші витрати, яких зазнає експортер (транспортні, складські витрати, витрати на оплату ліцензії, комісійні посередникові тощо). Позитивним вважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни [34, с.251].

В свою чергу, В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко [34, с.247] стверджують, що математична інтерпретація експортного потенціалу підприємства являє собою розрахункову формулу у вигляді добутку таких показників, як:

- 1) виробничого потенціалу;
- 2) коефіцієнта конкурентоспроможності продукції;
- 3) коефіцієнта попиту на продукцію на міжнародному (світовому) ринку;
- 4) коефіцієнта пропозиції на продукцію на міжнародному (світовому) ринку.

У той же час виробничий потенціал рекомендується розраховувати як суму ресурсного потенціалу, коефіцієнта технології виробництва, потенціалу переробних виробництв та потенціалу виробничої інфраструктури. Ресурсний

потенціал обчислюється як сума сукупного обсягу інвестицій, вартості трудових ресурсів, вартості матеріально-технічних ресурсів та рівня підприємницьких якостей менеджерів, що організують процес виробництва [35, с. 169–170].

Водночас М. М. Чубар [36, с.94] дотримується думки, що експортний потенціал підприємства розраховується за формулою (1.2):

$$E_{пп} = E_{пкр} \cdot I_n \cdot \beta = E_{пкр} \cdot (КП \cdot ОЗ \cdot ВК) \cdot \beta, \quad (1.2)$$

де  $E_{пкр}$  – експортний потенціал підприємства, грош. од.;

$I_n$  – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

$КП$  – зважена середня кількість працівників (персоналу) підприємства;

$ОЗ$  – зважені основні засоби підприємства;

$ВК$  – зважений власний капітал;

$\beta$  – поправочний коефіцієнт [37, с.121].

Водночас діагностику експортного потенціалу підприємства в умовах розширення ЗЕД можна також проводити на основі методу ланцюгових підстановок.

У роботі автор стверджує, що підходи до оцінки експортного потенціалу різних суб'єктів бізнесу, які наведені у вітчизняній науковій літературі, базуються на припущенні, що внутрішня структура потенціалу визначається складом і співвідношенням його структурних елементів. Справді, заперечувати дане твердження означало б відкидати системний підхід за розгляду експортного потенціалу, тобто відмовлятися від уявлення експортного потенціалу у вигляді цілісної множини елементів з урахуванням співвідношень та взаємозв'язків між ними. Складовими експортного потенціалу ( $E_{хП}$ ) є потенціал внутрішніх ресурсів ( $ПВР$ ), потенціал зовнішнього ринку ( $ПЗР$ ) та умови виходу на ринок.

Потенціал внутрішніх ресурсів науковець розуміє як функцію від техніко-технологічної бази ( $ТБ$ ), кваліфікації кадрів ( $К$ ), методів управління ( $М$ ), фінансів ( $\Phi$ ), тобто:

$$ПВР = f(ТБ, К, М, \Phi), \quad (1.3)$$

Головним критерієм доцільності експортування на конкретний ринок (наявності експортного потенціалу) є:



$$\text{ПВР}=\text{ПЗР} \quad (1.4)$$

Виробничий потенціал обчислюється наступним чином:

$$\text{ПП} = \text{РП} + \text{Ктех} + \text{Ппер} + \text{Пінф}, \quad (1.5)$$

де  $\text{РП}$  – ресурсний потенціал;

$\text{Ктех}$  – коефіцієнт технології виробництва;

$\text{Ппер}$  – потенціал переробних виробництв;

$\text{Пінф}$  – потенціал виробничої інфраструктури.

Ресурсний потенціал у праці дослідників обраховується так:

$$\text{РП} = \text{I} + \text{ТР} + \text{МТР} + \text{Прз}, \quad (1.6)$$

де  $\text{I}$  – сума інвестицій;

$\text{ТР}$  – трудові ресурси (у вартісній формі);

$\text{МТР}$  – матеріально-технічні ресурси (сукупність основних і обігових засобів у виробництві);

$\text{Прз}$  – сукупність підприємницьких рис менеджерів, що організують виробництво.

Через те, що деякі елементи експортного потенціалу виражені у вартісній формі, дослідники вважають за можливе дещо скоротити кінцеву формулу обрахунку експортного потенціалу, що набуває наступного вигляду:

$$\text{ЕП} = (\text{I} + \text{ТР} + \text{МТР}) \cdot \text{К кон} \cdot \text{К п} \cdot \text{К пр}, \quad (1.7)$$

І нарешті, дослідники пропонують на початку оцінки наявного експортного потенціалу визначити виробничий потенціал та ступінь його залежності від факторів виробництва (з огляду на те, що експортна продукція є лише часткою загального обсягу виробленої на підприємстві продукції):

$$Y = a \cdot x_1 + b \cdot x_2 + c \cdot x_3, \quad (1.8)$$

де  $a, b, c$  – коефіцієнти множинної регресії;

$x_1$  – оцінка робочої сили;

$x_2$  – власний капітал;

$x_3$  – активи підприємства [38, с.200-201].

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства пропонуємо розраховувати три показники економічної ефективності.

1. Показник ( $E_{ef.e.1}$ ) визначається діленням суми чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ( $ЧВ_e$ ), на суму повних витрат підприємства на експорт продукції ( $ПВ_e$ ):

$$E_{ef.e.1} = \frac{ЧВ_e}{ПВ_e}, \quad (1.9)$$

Він демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню. Припустимим є його значення, що перевищує 1.

2. Показник ( $E_{ef.e.2}$ ) свідчить про прибутковість реалізації продукції на внутрішньому ринку і визначається як співвідношення вартості експорту у внутрішніх цінах ( $В_e.н.ц.$ ) та виробничої собівартості експортних товарів ( $СВ_e$ ):

$$E_{ef.e.2} = \frac{В_e.н.ц.}{СВ_e}, \quad (1.10)$$

Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, що  $E_{ef.e.1} > 1$ , а також коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує прибутковість реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку –  $E_{ef.e.1} > E_{ef.e.2}$ .

3. Показник ( $E_{ef.e.3}$ ) слугує для визначення ефективності використання виробничих фондів під час експорту та розраховується як добуток коефіцієнта експортного чистого прибутку та коефіцієнта оборотності активів:

$$E_{ef.e.3} = \frac{ЧВ_e - ПВ_e}{ЧВ_e} \times 100\% \times \frac{ЧВ_e}{А_e}, \quad (1.11)$$

Даний показник свідчить про рівень ефективності використання активів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить прибуток від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, тим більше значення показника і вигідніший експорт цих товарів [39].

В. Мосейко у своїй науковій статті розглядає аналіз експортного потенціалу крізь совокупність статистичних показників. У Додатку Б наведена характеристика та алгоритм розрахунку показників.

Представлені показники піддаються кількісному і числовому виміру, що робить їх облік і аналіз доступним і підвищує достовірність їх об'єктивної оцінки.

Крім того, вони дозволяють оцінити вплив на експортний потенціал як ендогенних, так і екзогенних факторів соціально-економічного розвитку регіону [40, с.67].

Аналогічний підхід реалізовано у наукових розробках Т. Пастухової, яка запропонувала модель оцінки інтегрального критерію конкурентоспроможності, який визначається через призму:

- ефективності виробничої діяльності, яка містить показники витрат на одиницю продукції, фондівіддачі, рентабельності товару, продуктивності праці;
- фінансового стану підприємства: коефіцієнтів автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних активів;
- ефективність організації збуту та просування товарів: рентабельність продажу, рівень затовареності продукції, коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей, коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту;
- конкурентоспроможність товару: якість і ціна товару [41, с.111].

С. Бесараб для визначення коефіцієнту конкурентоспроможності побудував модель, у якій особливе значення мають показники:

- ефективності виробничої діяльності;
- фінансового стану підприємства;
- ефективності організації збуту і просування товару на ринку;
- конкурентоспроможності товару [42, с.63].

Для розрахунку загального показника експортного потенціалу на основі цих показників використовують формулу (1.12):

$$a = \sqrt[n]{a_1 a_2 a_n}, \quad (1.12)$$

де  $a_n$  – значення окремого показника;

$n$  – кількість показників [43, с.39].

Сучасні підприємства чорної металургії мають складну виробничу структуру, орієнтовану на весь технологічний цикл виробництва. Таким чином, оцінка виробничого потенціалу є важливим елементом управління на будь-якому промисловому підприємстві, в тому числі і металургійному.

При оцінці виробничого потенціалу металургійного підприємства необхідно звернути увагу на високий ступінь складності організації металургійного комплексу і високий рівень комбінування виробництва. Слід врахувати високу капіталомісткість і матеріаломісткість металургійного виробництва [44].

У Додатку В наведені показники з описом формул, що характеризують виробничий потенціал підприємства металургійної галузі.

В цілому, застосування перерахованих показників дає можливість виконати одне з найважливіших завдань, тобто отримати найбільш повну і точну характеристику виробничого потенціалу підприємств чорної металургії. В результаті можна говорити про поліпшення якості управлінського обліку на зазначених підприємствах і, як наслідок, про підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень на його основі.

Таким чином, було досліджено та проаналізовано різні методики оцінювання експортного потенціалу підприємства для обрання найліпшої та зручнішої для обчислення. Також завдяки ретельному кількісному аналізу підприємство може визначити стан та перспективи для розвитку експортного потенціалу підприємства.

## **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

Таким чином, проведений аналіз існуючих підходів до визначення експортного потенціалу підприємства дозволяє виділити наступні особливості.

По-перше, експортний потенціал підприємства найчастіше або замінюється поняттям зовнішньоекономічного потенціалу, акцентуючи увагу на більш повному включенні підприємства в процеси глобалізації і міжнародного

економічного співробітництва, або ототожнюється в цілому з поняттям зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

По-друге, деякі дослідники розглядають експортний потенціал підприємства як невід'ємну складову економічного потенціалу експортно орієнтованого підприємства, виражену в можливих обсягах поставок на експорт конкурентоспроможної продукції і не залежить від сфери діяльності підприємства.

По-третє, експортний потенціал підприємства функціонує не замкнене, ізольовано, відбувається постійне взаємопроникнення потенціалів господарських систем різних рівнів (галузі, регіону, народного господарства в цілому). Головна мета експортного потенціалу полягає у виготовленні конкурентоспроможної продукції, інтенсифікації виробництва і тим самим розвитку галузей промисловості.

Враховуючи, що експортний потенціал металургійної промисловості слід аналізувати і оцінювати на трьох рівнях: формування, існування і реалізації, запропонуємо таке його тлумачення: це сукупна динамічна спроможність металургійних підприємств і галузей виробляти і реалізувати конкурентоспроможною продукцію у зовнішньому ринковому середовищі.

На експортний потенціал впливають різні фактори а саме: внутрішні і зовнішні, контрольовані і неконтрольовані, кількісні і якісні, а також фактори іншого порядку. Узагальнюючи наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених слід зазначити, що визначені фактори впливу на експортний потенціал підприємства є системоутворюючими, тобто вони формують експортний потенціал підприємства, і взаємозалежними, тобто вони об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Реалізація заходів за кожним фактором розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортного потенціалу, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Для успішного функціонування металургійного підприємства необхідно мати точне уявлення про його можливості функціонування на ринку. Тобто виходу підприємства на зовнішній ринок повинен передувати ретельний аналіз його експортного потенціалу.

При оцінці виробничого потенціалу металургійного підприємства необхідно звернути увагу на високий ступінь складності організації металургійного комплексу і високий рівень комбінування виробництва. Слід врахувати високу капіталомісткість і матеріаломісткість металургійного виробництва.

Таким чином, було досліджено та проаналізовано різні методики оцінювання експортного потенціалу підприємства для обрання найліпшої та зручнішої для обчислення. Також завдяки ретельному кількісному аналізу підприємство може визначити стан та перспективи для розвитку експортного потенціалу підприємства.

## **РОЗДІЛ 2**

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ**

#### **«ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»**

## 2.1. Дослідження стану та тенденції розвитку металургійної промисловості на міжнародному ринку

На сьогоднішній день метал є одним із найуживаніших товарів у світі, що використовується в багатьох сферах людського життя – від будівель і транспорту до найсучасніших гаджетів. Від розвитку металургії значною мірою залежить діяльність таких металоспоживаючих галузей, як машинобудування, будівництво, виробництво металевих виробів тощо. Для України, де металургійна промисловість традиційно виступає стратегічним видом діяльності, вирішення проблемних питань її розвитку – технікотехнологічна відсталість, дефіцит деяких сировинних ресурсів, нестабільність інституційного середовища та ін. на тлі високої залежності від міжнародної кон'юнктури – не втрачає своєї актуальності. Тому доцільним є проведення аналітичного огляду світової металургії з акцентом як на загальних показниках та тенденціях діяльності галузі, так і на її можливостях задовольняти сучасні потреби споживачів і відповідати вимогам суспільства.

Аналіз світових тенденцій розвитку металургійної галузі свідчить про постійне зростання загальносвітового виробництва сталі протягом останніх десяти років. При цьому склад топ-10 країн — лідерів з виробництва сталі протягом останніх років кардинально не змінився (табл. 2.1). За підсумками 2017 р. до нього увійшли Китай, Японія, Індія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина, Бразилія, Туреччина, Італія [46]. У Додатку Д зображено на карті топ-20 країн-виробників сталі. Крім того, за підсумками 2017 р. до світових лідерів наближаються Україна і Тайвань, при цьому остання разом з Китаєм, Індією, Японією і Південною Кореєю утворює так звану «сталеву п'ятірку» Азіатського регіону з загальною часткою 68,2% світового виробництва сталі.

*Таблиця 2.1*

**Виробництво сталі країнами світу за 2016-2017 рр, млн. т [45]**

Країна	2017		2016	
	Місце	млн. т	Місце	млн. т
Китай	1	831,7	1	807,6
Японія	2	104,7	2	104,8
Індія	3	101,4	3	95,5
США	4	81,6	4	78,5
Росія	5	71,3	5	70,5
Південна Корея	6	71,0	6	68,6
Німеччина	7	43,4	7	42,1
Туреччина	8	37,5	8	33,2
Бразилія	9	34,4	9	31,3
Італія	10	24,1	10	23,4
Україна	12	21,3	10	24,2
Інші	-	266,6	-	247,3
Всього	-	1689,0	-	1627,0

За даними European Steel Association європейська металургія є світовим лідером у сфері інновацій та екологічної стійкості, має оборот близько 170 млрд євро і безпосередньо надає роботу 320 тис. висококваліфікованих робітників, що виплавляють у середньому 160 млн т сталі на рік. Більше 500 металургійних виробництв у 22 країнах-членах ЄС забезпечують пряму та опосередковану зайнятість мільйонів європейських громадян. Металургія інтегрована з іншими галузями європейської промисловості та будівництвом і виступає основою для розвитку, зростання та зайнятості в ЄС [45].

При цьому обсяги загального споживання готової металопродукції у світі відстають від обсягів випуску металу (рис. 2.1), що призвело до виникнення однієї з найбільших проблем розвитку сучасної металургії – перевиробництва, тобто перевищення виробництва над споживанням.

Уповільнення збільшення виробничих потужностей у металургії почало спостерігатися лише з 2014 р. унаслідок збереження досить стриманих прогнозів щодо пожвавлення економічного розвитку у глобальному вимірі та необхідності галузі пристосовуватися до наявних умов (рис. 2.2).

З цієї ж причини рівень завантаженості виробничих потужностей мав понижувальну тенденцію, починаючи з 2011 р., досягши свого історичного за





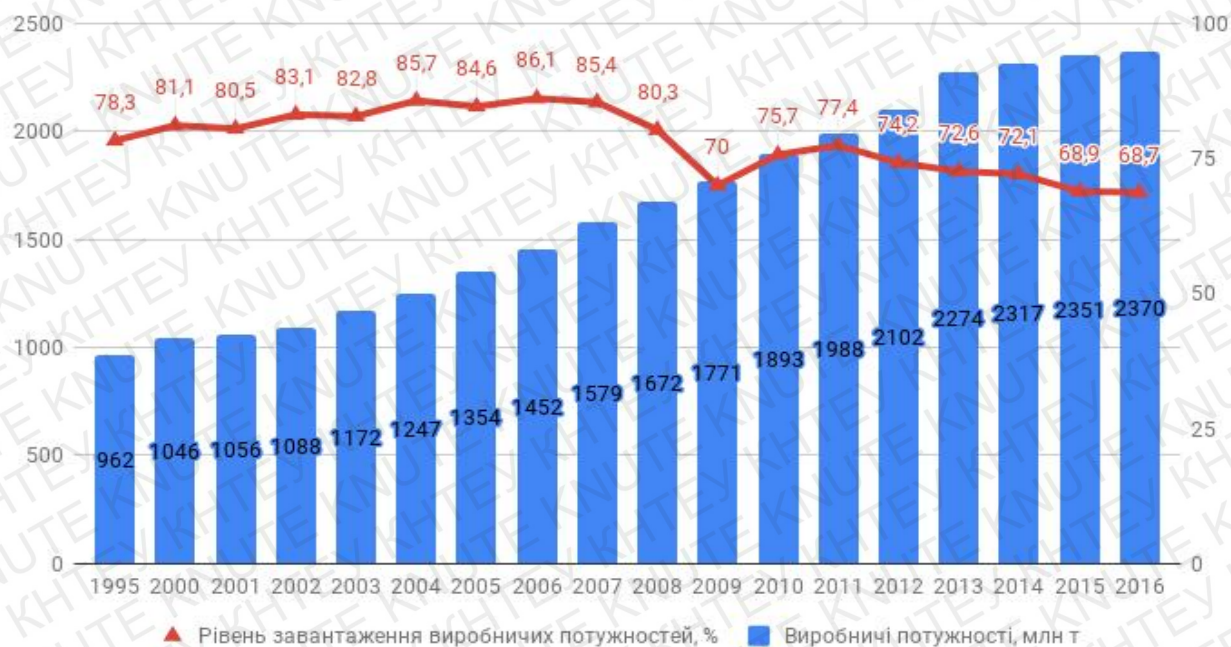
*Складено та розраховано за джерелами [47, с. 2, 87; 48, с. 12, 85].*

Рис. 2.1. Динаміка обсягів виробництва та видимого споживання металу у світі за 1997-2016 рр, млн. т

двадцять років мінімуму у 2015-2016 рр., який був навіть гіршим, ніж у кризовому для металургів 2009 р.

Комітет зі сталі ОЕСР, за сприяння якого і в попередні роки здійснювалися дослідження щодо надлишкових сталеплавильних потужностей у світі [49], під час 83 сесії привітав Декларацію лідерів G20 з її амбіційними зобов'язаннями щодо боротьби з протекціонізмом, включаючи всі недобросовісні торговельні практики. На думку експертів Комітету, надлишкові потужності, як і раніше, залишатимуться серйозною проблемою для галузі, адже за прогнозами зовнішніх експертів попит на сталь у 2035 р. досягне лише 1,87 млрд т, що на 20,1% нижче рівня сталеплавильних потужностей, очікуваного на кінець 2017 р. [50].

Значна увага приділяється питанням глобальної торгівлі металопродукцією. Слід зауважити, що у світовому масштабі динаміка сталевого експорту та імпорту в цілому подібна до динаміки загальних металовиробництва та споживання, хоча спад тут був більш серйозним унаслідок того, що торгівля набагато швидше реагує на зміни ринкової кон'юнктури, ніж виробництво (рис. 2.3, 2.4).

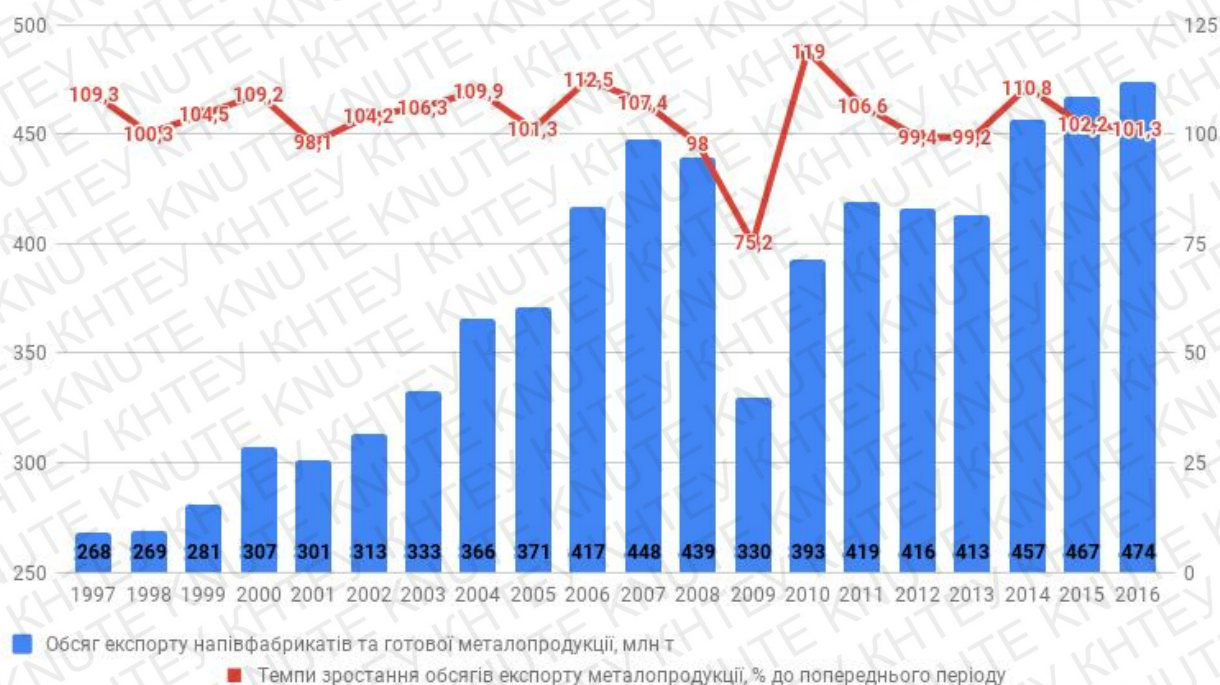


*Складено та розраховано за джерелами [47, с. 2; 2, с. 12; 48, с. 12; 20].*

Рис. 2.2. Динаміка виробничих потужностей щодо виплавки сталі та рівень їх завантаження у світовій металургії за 1995-2016 рр, млн. т

Найкращим періодом для металоторгівлі можна вважати першу половину 2000-х років, коли світова кон'юнктура була найбільш сприятливою для галузі. Найгірші показники світовий експорт та імпорт металу демонстрували у кризовий 2009 р., впавши приблизно на чверть, але і після цього обсяги торгівлі металопродукцією так повністю і не відновилися. Деяке поліпшення ситуації спостерігалось починаючи з 2010 р., проте воно значною мірою було пов'язане з низькою базою для порівняння. На світовому ринку металургійної продукції спостерігається подальше погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, спричинене загостренням конкуренції на ринках Європи та Азії на тлі надлишку виробничих потужностей та домінуванням на ринку дешевого китайського прокату.

На сьогодні китайські виробники забезпечують близько 50% світового виробництва сталі, а її експорт з КНР у 2017 р. збільшився на 20%.



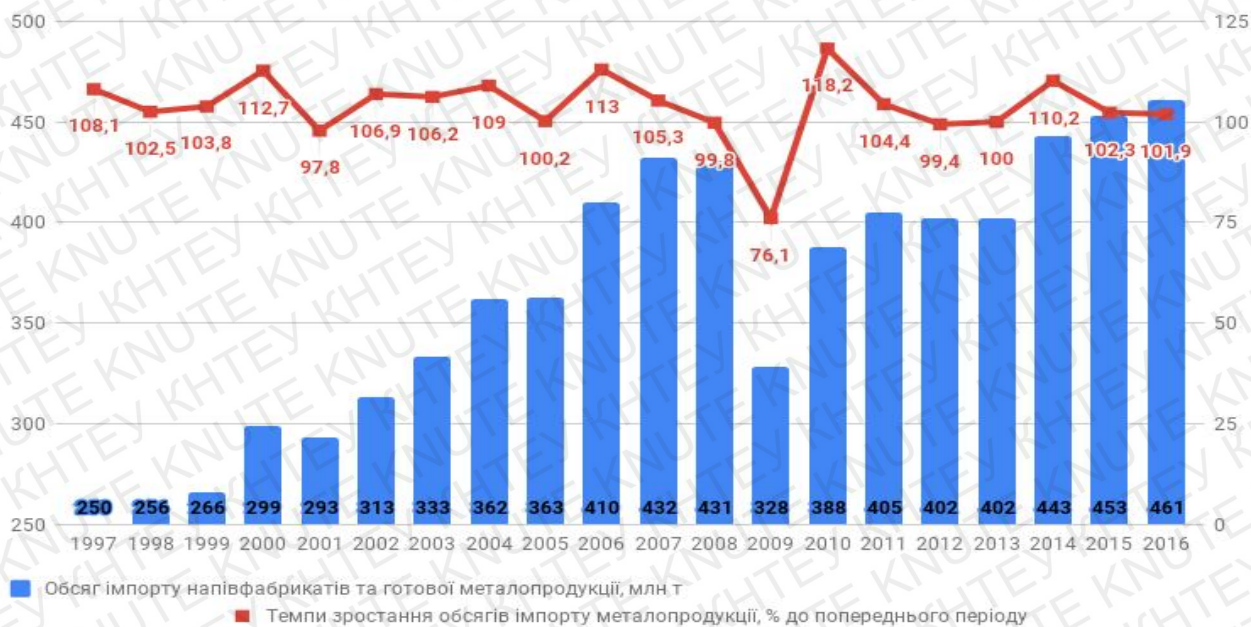
*Складено та розраховано за джерелами [47, с. 58; 48, с. 76].*

Рис. 2.3. Динаміка загального обсягу експорту металопродукції у світі за 1997-2016 рр, млн. т

Основні обмеження для української продукції на металургійних ринках розвинених країн полягають у відсутності попиту на українську готову металургійну продукцію. Розвинені країни надають перевагу закупівлі напівфабрикатів для їх подальшого перероблення у високоякісні готові вироби [51, с.102].

Сталепродукція, що випускається в Україні, відповідає міжнародним стандартам, а поза окремими її видами має міжнародну сертифікацію. Така промисловість характеризується досить великим експортним потенціалом. Підприємства галузі постачають на світовий ринок залізну руду, феросплави, чавун, прокатну заготовку, ряд видів прокату (труби лист, арматуру і ін.). Роль продукції металургійного комплексу у зовнішній торгівлі України істотна: за підсумками 2016 року питома вага експорту чорних металів і виробів з них (без урахування гірничорудної продукції) склала відповідно 30,7% від сукупного показника українського експорту. У 2016 році в галузі експлуатувалися 32 з 48

наявних доменних печей, 14 з 19 конвертерів, 41 з 54 мартенівських печей, 52 з 66 прокатних станів, 54 з 66 коксових батарей.



*Складено та розраховано за джерелами [47, с. 58; 48, с. 76].*

Рис. 2.4. Динаміка загального обсягу імпорту металопродукції у світі за 1997-2016 рр, млн. т

Ступінь зносу виробничих потужностей за різними оцінками — від 50% до 70%, а коефіцієнт використання потужностей — 70-75%. За даними комітету промислової політики Верховної Ради України, у 2015 році цей показник складав 69,5%, у 2016 році — 72,5%. Рентабельність металургійних підприємств знизилася з 17,6% у 2015 році до 6% у 2016 році, рентабельність реалізованої продукції коксохімічних заводів зменшилася на 44% у 2016 році. Основною причиною настільки сумних підсумків роботи металургійного комбінату у минулому році — практично усім відомі фактори: погіршення загальносвітової економічної ситуації; протягом 2015-2016 років світові ціни на продукцію металургії демонстрували помірне зниження. Аналогічно цьому падало і споживання в країнах Північноамериканського континенту, у той час як у країнах Азії воно, навпаки зросло [52, с.19-20].

Третину всієї сталі світу виробляють 10 основних корпорацій світу: ArcelorMittal, Hesteel Group, NSSMC, POSCO, Baosteel Group, Shagang Group, Ansteel Group, JFE Steel Corporation, Shougang Group, Tata Steel Group. 50% корпорацій – найбільших виробників сталі належать Китаю, 20% – Японії, 10% – Південній Кореї, тобто практично 80% корпорацій знаходиться в Азії [53, с.169]. Динаміку виробництва сталі світовими корпораціями за останні п'ять років наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Виробництво сталі світовими корпораціями у 2016-2017 роках, млн. т [47]**

Назва компанії	Країна	2016	2017	Ранг 2016	Ранг 2017
ArcelorMitta	Люксембург	95,45	97,03	1	1
China Baowu Group	Китай	63,81	65,39	2	2
Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation	Японія	44,65	47,36	4	3
HBIS Group	Китай	46,18	45,56	3	4
POSCO	Південна Корея	41,8	42,19	5	5
Shagang Group	Китай	33,25	38,35	6	6
Ansteel Group	Китай	33,19	35,76	7	7
JFE Steel Corporation	Японія	30,29	30,15	8	8
Shougang Group	Китай	26,8	27,63	9	9
Tata Steel Group	Індія	24,49	25,11	10	10
Metinvest Holding LLC	Україна	10,34	9,59	37	42
ISD (Industrial Union of Donbass)	Україна	4,61	3,41	74	87

На рис. 2.5 також наглядно бачимо лідерів виробників сталі та наші українські компанії, що посідають 42 та 87 місце. Аналіз динаміки світового виробництва в географічному зрізі продемонстрував поступове зниження обсягів виплавки сталі майже за всіма регіонами світу, окрім країн Близького сходу, Азії та Океанії. Це спричинено все більшим закріпленням на світовій арені лідерської

позиції Китаю, який поступово витісняє продукцію інших країн. За даними World steel Association, Китай у світовій виплавці сталі серед провідних країн-виробників у 2016 р. мав частку майже у 60% та крок за кроком її збільшує. 10-топ країн, що наздоганяють, – Японія, Індія, США, Росія, Північна Корея, Німеччина, Бразилія, Туреччина та Україна. Окрім Китаю, з переліку 10 топ-країн, зміцнили позиції Індія, Південна Корея, Бразилія і Туреччина [47,48].

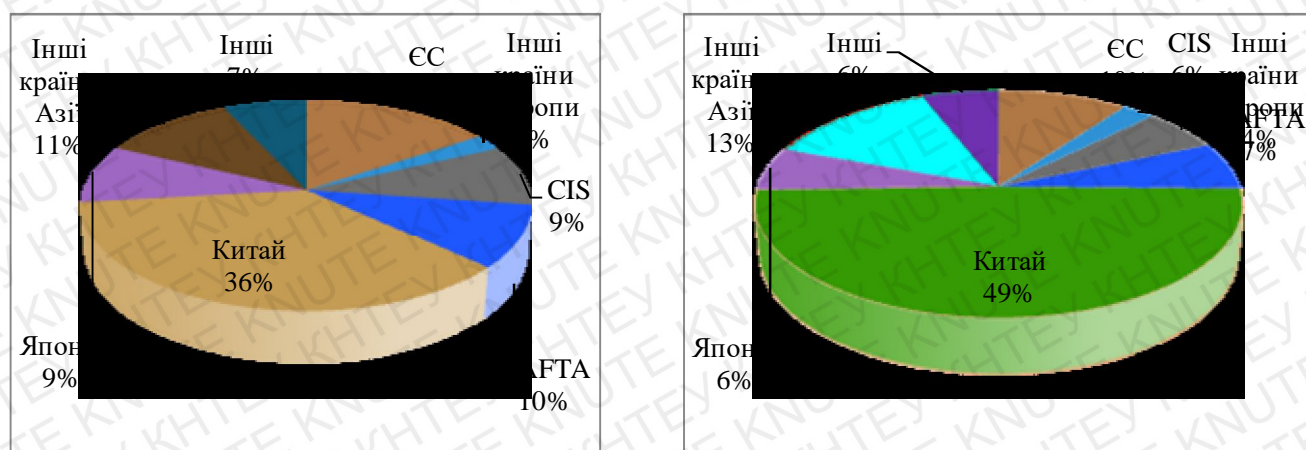


Рис. 2.5. Географічна структура виробництва сталі у 2007 та 2017, % [47,48]

Мартенівський спосіб виплавки сталі на сьогодні майже не використовується у світовій металургії. Переважна більшість країн відмовилася від енергоємних мартенівських печей ще наприкінці 1990-х – на початку 2000-х років. Так, Єгипет, останній в Африці, відмовився від мартенівського способу з 1998 р., Азербайджан, Казахстан та Бангладеш – з 1999 р., Грузія та Румунія – з 2000 р., Китай та Чехія – з 2002 р., Польща – з 2003 р., Філіппіни – з 2004 р., Боснія і Герцеговина – з 2005 р., Латвія, остання з країн Євросоюзу, – з 2011 р., Білорусь та Узбекистан – з 2012 р., Індія, остання серед азійських країн, – з 2015 р. При цьому більшість країн, що вивели з обігу мартени (Латвія, Білорусь, Бангладеш, Азербайджан, Філіппіни, Єгипет), майже на 100% перейшли на електросталеплавильний спосіб виробництва [54, с.132].

Динаміку основних країн виробників сталі (виходячи зі способу виробництва) наведено в табл. 2.3. Таким чином, з 2015 р. мартенівський спосіб виплавки сталі використовують лише дві країни у світі – Росія та Україна.

Причому в Росії цей показник з 2014 р. становить менше 3%, постійно знижуючись, тоді як в Україні мартенівська сталь у загальному обсязі виробництва займає п'яту частину, що негативно позначається на її ефективності та конкурентоспроможності.

Таблиця 2.3

**Технологічна структура виробництва сталі у світі у  
1997-2016 рр., % від загального обсягу виробництва [46]**

Регіон (країна)	Спосіб виробництва сталі									Частка безперервної розливки сталі			
	киснево- конвертерний			електростале- плавильний			мартенівський			1997	2007	2016	
	1997	2007	2016	1997	2007	2016	1997	2007	2016				
Країни													
Китай	58,3	88,1	93,6	17,6	11,9	6,4	8,9	-	-	-	60,7	96,7	98,7
Японія	67,2	74,2	77,8	32,8	25,8	22,2	-	-	-	96,6	98,0	98,4	
США	56,2	41,9	33,0	43,8	58,1	67,0	-	-	-	94,7	96,7	99,4	
Росія	55,0	56,9	66,9	12,8	26,6	30,8	32,5	16,4	2,4	46,8	71,2	81,9	
Індія	52,7	40,8	42,7	32,9	58,3	57,3	14,4	0,9	-	41,8	70,0	85,9	
Півден- на Корея	56,9	53,5	69,3	43,1	46,5	30,7	-	-	-	98,7	97,8	98,7	
Німеч- чина	73,6	69,1	70,1	26,4	30,9	29,9	-	-	-	96,0	96,2	95,3	
Україна	47,4	51,4	71,8	4,6	3,8	6,8	48,0	44,8	21,4	19,8	34,3	48,8	
Бразилія	78,6	74,4	77,3	19,8	23,9	21,1	-	-	-	73,9	93,3	98,7	
Туреч- чина	37,0	24,8	34,1	61,3	75,2	65,9	-	-	-	94,3	100,	100,0	
Регіони													
Азія	58,7	76,7	83,8	31,4	21,0	16,0	4,4	0,1	-	79,5	95,6	97,2	
ЄС-28	64,6	59,4	60,5	34,6	40,3	39,5	0,9	0,3	-	90,7	95,8	96,5	
СНД	52,2	54,2	67,3	12,1	20,6	26,0	35,9	25,2	6,7	37,3	60,5	75,4	
Близь- кий Схід	21,9	11,7	6,9	78,1	88,3	93,1	-	-	-	100,	100,	100,0	
Африка	57,2	36,5	38,5	42,1	63,2	61,4	-	-	-	97,0	98,2	100,0	
Світ	58,4	65,4	73,7	33,8	32,0	25,7	5,6	2,4	0,4	80,8	92,7	95,9	

У сучасних умовах металургійна промисловість, як і більшість промислових виробників, стикається ще з двома серйозними взаємопов'язаними викликами: необхідністю підвищення екологічності та ресурсоефективності виробництва.

Назва японської ініціативи COURSE50 є акронімом від CO<sub>2</sub> Ultimate Reduction in Steelmaking Process by Innovative Technologies for Cool Earth 50, що в перекладі означає, як «рішуче скорочення CO<sub>2</sub> при виробництві сталі шляхом інноваційних технологій задля прохолодної Землі у 2050 році». Проект є частиною урядової програми Cool Earth 50, що розпочалася у 2008 році. Передбачені проектом науково-технологічні дослідження фінансуються державою та основними металургійними компаніями Японії з 92 загальним бюджетом 10 млрд. йєн (близько 860 млн. дол. США). Особливість даного проекту в тому, що зберігається доменна піч та двохступеневе виробництво сталі [55].

Європейський проект ULCOS (Ultra-Low CO<sub>2</sub> Steelmaking – виробництво сталі з ультранизькими викидами CO<sub>2</sub>) включає у якості партнерів всі основні сталеплавильні компанії Європейського Союзу, провідних виробників енергії, дослідницькі організації та університети й виконується за підтримки Європейської комісії та Дослідницького фонду вугілля та сталі (Research Fund for Coal and Steel, RFCS) [56, с.147]. Зусилля проекту зосереджені головним чином на наступних чотирьох технологіях:

- 1) ULCOS-BF – рециркуляція колошникового газу з застосуванням засобів уловлювання та складування CO<sub>2</sub> (CCS);
- 2) технологія рідкофазного відновлення HIsarna з засобами CCS;
- 3) технологія отримання металізованого продукту ULCORED з засобами CCS;
- 4) відновлення залізних руд шляхом електролізу ULCOWIN, ULCOLYSIS [57].

Окрім того, в рамках ULCOS ведеться розробка технологій отримання металу з використанням біомаси та водню у якості відновника [58].

У Технічному університеті Дельфту (Нідерланди) проаналізовано переваги та недоліки технології HIsarna. Стосовно екологічних аспектів, очікується що HIsarna зможе забезпечити скорочення викидів CO<sub>2</sub> на 20% відповідно до середньостатистичної європейської доменної печі. У комбінації з CCS ця



величина може сягнути 80%. Щодо економічності, HIsarna вимагатиме значно менших капіталовкладень при незмінній якості чавуну. Скорочуються також поточні витрати та споживання енергоносіїв. Забезпечується можливість використання широкого діапазону шихтових матеріалів, у тому числі низької якості. Кількісні показники аналізу наведено в табл. 2.4 (для варіанту з доменною піччю враховується вартість побудови коксохімічного заводу та агломераційної фабрики) [59].

Таблиця 2.4

**Економічні та екологічні показники HIsarna у порівнянні з виробництвом чавуну у середньостатистичній європейській доменній печі [59]**

Показники	Доменна піч	HIsarna
Виробнича потужність (млн. т чавуну на рік)	0,5–5,0	0,5–1,0
Споживання енергії	100% (≈ 17 ГДж/т чавуну)	80%
Викиди CO <sub>2</sub> , т/т чавуну	1,650	1,320 (-20%)
Капітальні витрати		
новий проект	100%	75%
реконструкція	-	65%
Поточні витрати (без урахування амортизації)	100%	90%

Суттєвим чинником низької ефективності металургійного виробництва сталі є дуже низький рівень частки металу, що розливається безперервним способом. Значне відставання українських виробників за енергетичною ефективністю – це загроза для сталого розвитку вітчизняної металургії, яка має конкурувати на світових ринках з більш ефективними виробниками.

З 2014 року на діяльність вітчизняних металургів негативно почали впливати два фактори. Перший – воєнні дії на Донбасі, де розташовано більш як половина металургійних виробничих потужностей. Другий фактор, прояв якого було найбільш помітно в 2015 році, – зниження світових цін на металургійну

сировину і готову продукцію, що знизило доходи компаній і збільшило конкуренцію на світових ринках [60].

Наслідком пошкодження залізничних колій та транспортної інфраструктури в зоні проведення бойових дій стало ускладнення поставок основних сировинних матеріалів (коксівного вугілля, коксу, залізорудної сировини) та відвантаження готової продукції практично на всі металургійні та коксохімічні підприємства Донбасу. Наслідком такої ситуації стало критичне погіршення фінансового стану більшості підприємств галузі. Якщо у 2014 р. окремі підприємства, що входять до холдингу «Метінвест» (ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь», ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ПАТ «Харцизький трубний завод», ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»»), отримали прибуток, то вже у 2015 р. лише два з найбільших металовиробників – ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» та ПАТ «АрселорМітгал Кривий Ріг» – залишилися прибутковими, тоді як переважна більшість підприємств отримали чистий збиток. ПрАТ «Донецьксталь» не є винятком [61, с. 767].

У березні Дональд Трамп запровадив мито у 25% на імпорт сталі та 10% на імпорт алюмінію до США. Це рішення може спровокувати хвилю торгових війн, які завдадуть шкоди в тому числі Україні.

За даними Державної фіскальної служби, загалом експорт чорних металів з України 2017 року приніс 8,66 млрд доларів, металовиробів – 897млн доларів. Це понад 20% надходжень від українського експорту.

Міністерство економічного розвитку та торгівлі повідомило, що до США минулого року українські металурги експортували продукції – плоского та сортового прокату, труб, напівфабрикатів зі сталі – на 175,6 млн доларів. Саме ці товари й підпадають під дію нових мит.

Проте втрата американського ринку призведе до глобального зростання конкуренції на інших ринках. Головна небезпека для України в тому, що через збільшення конкуренції вона може втратити позиції на ринках ЄС та Туреччини, куди постачає майже половину металургійної продукції [62].

Враховуючи неоднозначні дії основних учасників світового ринку сталі та низький рівень споживання металу в світі, українські компанії мають всі шанси компенсувати втрачені експортні позиції останніх років.

Причиною тому можуть стати:

- введені обмеження на металопродукцію з КНР на прибуткових експортних ринках;
- припинення зростання вартості стратегічно важливо для галузі сировини( руда, вугілля , металобрухт);
- вихід на ринки Близького Сходу, Африки, Південної Америки;
- інвестиції в реконструкцію і модернізацію виробничого обладнання, що дозволяють удосконалювати якість і розширювати вироблений асортимент.

Основним стримуючим чинником для українських металургійних компаній є військові дії і, як наслідок, політична та економічна нестабільність зі всіма витікаючими для галузі наслідками [63].

Отже, було проаналізовано основні тенденції світового ринку металургійної промисловості. За даними всесвітніх організацій світове виробництво вже протягом декількох років переважає світовий попит. Також багато уваги приділяють проблемам підвищення екології та ресурсоефективності виробництва. Україна посідає 12 місце у 2017 році та наближається до топ-10 світових лідерів виробників сталі. Азіатський регіон займає майже 60 % усього виробництва сталі. З 2014 року на діяльність вітчизняних металургів негативно почали впливати два фактори. Перший – воєнні дії на Донбасі, де розташовано більш як половина металургійних виробничих потужностей. Другий фактор, прояв якого було найбільш помітно в 2015 році, – зниження світових цін на металургійну сировину і готову продукцію, що знизило доходи компаній і збільшило конкуренцію на світових ринках. З 2015 р. мартенівський спосіб виплавки сталі використовують лише дві країни у світі – Росія та Україна.

## 2.2. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Донецьксталь»

ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод, що було створено створено в серпні 2002 року на базі доменного і мартенівського цехів Донецького металургійного заводу. ПрАТ «Донецьксталь» має недержавну форму власності, засновниками якого є акціонери, що займають 100 % власності, розмір внеску до статутного фонду складає 77 988 458,43 грн.

ПрАТ «Донецьксталь» визнано Англійським Регістром Ллойда як виробник сталі і напівфабрикатів з неї (слябів і злитків мартенівського виробництва з вуглецевих і вуглецево-марганцевистих марок сталі нормальної і підвищеної міцності) за Правилами Регістру.

Сляби з суднової конструкційної сталі нормальної міцності марок GL-A і GL-B сертифіковані за правилами Німецького Ллойда; сталь марки NVA (спокійна) мартенівського виробництва - за правилами Норвезького Верітас.

ПрАТ «Донецьксталь» - металургійний завод було першим вітчизняним підприємством галузі, яке впровадило та сертифікувало інтегровану систему управління якістю, екологією та охороною праці відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9001: 2000, ISO 14001: 2004 та OHSAS 18001: 1999. Загалом підприємство нараховує близько 63 ліцензій. Це дозволяє здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до вимог Міжнародних стандартів, підтверджуючи якість продукції відповідними сертифікатами.

Система заходів та реалізація стратегії сталого розвитку залежать не тільки від економічного, але і від фінансового потенціалу підприємства. Підприємства які досягли або мають фінансову стійкість здатне протистояти несприятливим змінам, здійснювати діяльність, спрямовану на вирішенні соціальних питань персоналу, сприяти зростанню добробуту суспільства у цілому. Критеріями оцінки результативності реалізації стратегії сталого розвитку на рівні підприємства можуть бути: показники структури капіталу, прибутковості, рентабельності, ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності, ринкова

стійкість тобто показники, які характеризують ефективність господарської діяльності та фінансовий стан підприємства [64].

Проведення економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства покликане оцінити здійсненні господарські операції з точки зору їх впливу на тенденції зміни величини господарських засобів, джерел їх утворення, доходів, витрат та фінансових результатів щодо надання інформації про ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, рентабельність тощо. Специфічність економічного аналізу полягає в тому, що економічна інформація про роботу підприємства систематизується та узагальнюється в ході застосування аналітичних процедур та подається у форматі відносних показників, їх відхилень від нормативних значень, визначення впливу факторів (у т. ч. у числовому вираженні). Такий стан речей дозволяє використати релевантну інформацію економічними суб'єктами при прийнятті управлінських рішень [65, с.193].

Зміст фінансово-господарської діяльності становить процес перетворення ресурсів у конкретні результати. Для того, щоб визначити шляхи підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, потрібно визначити проблемні місця та негативні чинники, що впливають на потужність та стан фірми. Після проведення аналізу треба усунути ці недоліки та вирішити проблемні питання для зростання потенціалу та зміцнення фінансового стану підприємства [66, с.119].

Валовий прибуток у 2017 році зріс порівняно з 2016 роком за рахунок суттєвого зниження собівартості продукції, хоча спостерігається зменшення темпів зростання виручки від реалізації (табл. 2.5). Темп зростання валого прибутку з 2013 року по 2017 рік мають позитивне значення. Наприклад у 2017 році – 129,53 %. Одним з найважливіших показників є фінансовий результат від операційної діяльності. У нашому випадку це операційний прибуток. За рахунок стрімкого зростання інших операційних витрат (темп зростання у 2017 році – 658,08) спостерігається значний операційний збиток, що має негативні наслідки для підприємства.

Показники прибутковості (рентабельності) показують економічну ефективність діяльності підприємства. Загалом, більшість коефіцієнтів (рентабельність капіталу, рентабельність) розраховується як відношення чистого прибутку до вартості витрачених ресурсів, а також доходів, отриманих у результаті їх використання. Так як з 2014 року підприємство має чистий збиток, розрахунок цих показників є недоцільним (табл. 2.6). Не зважаючи на це, можемо обчислити рентабельність реалізації продукції та рентабельність операційної діяльності.

За даними таблиці, рівень рентабельності зростав або суттєво не змінився. Винятком є рівень рентабельності операційної діяльності у 2017 році, який має негативне значення, за рахунок операційного збитку (-6967,28 тис грн). Рентабельність реалізації продукції навпаки ж у 2017 році порівняно з 2016 роком зріс. Темп зростання становить 129,787 %. Це свідчить про ефективну реалізацію продукції, що заснована на відповідній стратегії збуту продукції. Це правильна цінова політика та управління витратами на виготовлення продукції.

Показники ділової активності показують ефективність використання активів підприємства (табл. 2.7), формують політику управління запасами, готовою продукцією і тд. Коефіцієнт оборотності як активів, так і оборотних активів залишається майже на тому самому рівні і з 2015 року зростає, що безумовно вважається позитивною тенденцією. Також аналіз показників ділової активності показує що усі показники у 2017 році порівняно з 2016 роком, окрім коефіцієнту оборотності товарно-матеріальних запасів (96,170 %), мають тенденцію до зростання (> 100 %).

Можемо зробити висновки, що підприємство правильно розміщує, використовує фінансові ресурси. На підприємстві складаються сприятливі умови, за яких і формується стійка тенденція до зростання аналізованих темпів зростання.

Таблиця 2.5

## Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр.,

млн. грн

Стаття	Роки					Темп зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Виручка від реалізації	14275,605	10616,283	11544,726	14927,727	14938,026	74,366	108,745	129,303	100,068
Собівартість реалізації	-12070,709	-8195,164	-7950,830	-10711,580	-9476,837	67,892	97,018	134,722	88,472
Валовий прибуток	2204,896	2421,119	3593,896	4216,147	5461,189	109,806	148,439	117,314	129,530
Адміністративні витрати	-816,782	-605,915	-530,726	-562,920	-452,354	74,183	87,590	106,066	80,358
Витрати на збут	-874,243	-567,353	-1007,066	-1266,958	-751,155	64,896	177,502	125,806	59,288
Інші операційні доходи	687,171	1316,322	2807,614	2213,592	1005,519	191,556	213,293	78,842	45,424
Інші операційні витрати	-486,134	-815,387	-3003,759	-1858,509	-12230,479	167,728	368,384	61,872	658,080
Операційний прибуток	714,908	1748,786	1859,959	2751,354	-6967,280	244,616	106,357	147,925	-

Джерело: складено автором на основі показників фінансової звітності підприємства ПрАТ «Донецьксталь»

Для того щоб покращити коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів треба переглянути дотримані умови поставки товарів, їх терміну. Тобто детальніше вивчити проблемні питання, пов'язані з вкладанням коштів у запаси. Тоді зможемо підвищити загальний показник ліквідності підприємства.

Таблиця 2.6

### Динаміка показників прибутковості ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр

Показник	Роки					Темп зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Рентабельність реалізації продукції	0,154	0,228	0,311	0,282	0,366	148,052	136,404	90,675	129,787
Рентабельність операційної діяльності	0,050	0,165	0,161	0,184	-0,466	330,000	97,576	114,286	-253,261

*Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності підприємства ПрАТ «Донецьксталь»*

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс з 3,864 у 2014 році до 9,305 у 2017 році. Як правило, чим вище цей показник, тим краще для підприємства. Це свідчить про швидкість отримання оплати по рахункам.

Таблиця 2.7

### Динаміка показників ділової активності ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр

Показник	Роки					Темп зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт оборотності активів	1,167	0,832	0,771	0,835	0,840	71,294	92,668	108,301	100,599
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,694	1,212	1,040	1,095	1,173	71,547	85,809	105,288	107,123



## Закінчення табл. 2.7

Показник	Роки					Темп зростання, %			
	2013	2014	2015	2016	2017	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт оборотності ТМЗ	12,757	12,099	16,185	17,128	16,472	94,842	133,771	105,826	96,170
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,521	3,864	5,182	7,216	9,305	69,987	134,110	139,251	128,950
Коефіцієнт ВОК	3,315	5,831	-3,299	-1,448	-0,794	175,897	-56,577	43,892	54,834
Фондовіддача	7,762	5,740	6,368	8,238	10,043	73,950	110,941	129,366	121,911

*Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності підприємства*

Фондовіддача також, як і більшість показників ділової активності, починаючи з 2014 року невинно зростає. Це означає про ефективне використання підприємством основних засобів. Коефіцієнт загальної та поточної ліквідності характеризує достатність оборотних активів для покриття своїх боргів. Якщо поточні активи перевищують за величиною поточні зобов'язання, підприємство може розглядатися як таке, що успішно функціонує. Наше підприємство має дуже низькі показники, що не відповідають нормативному значенню (рекомендовано  $> 2$ ) (табл.2.8). З таблиці видно, що наші значення значно нижче, чим рекомендоване. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашена негайно. Темп зростання коефіцієнту загальної та поточної ліквідності має тенденцію до зменшення порівнюючи 2017 рік з 2016 роком (71, 002 % та 70,356 % відповідно).

Щодо коефіцієнта абсолютної ліквідності, то значення вважається прийнятним, якщо показник  $> 0,2$ . Але на практиці в цілому значення значно менші. У нашомі випадку вони є низькими, але темп зростання у 2017 році

становить 186,34%. Це говорить про зростання можливості підприємства негайно погасити свої короткострокові зобов'язання.

Період обороту дебіторської заборгованості зростає, що має негативний вплив на підприємство, так як характеризує відносини підприємства з клієнтами, тобто період погашення дебіторської заборгованості. У нашому випадку період обороту дебіторської заборгованості значно перевищує нормативні, більше ніж 150 днів.

Таблиця 2.8

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ  
«Донецьксталь» за 2013-2017 рр**

Показник	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	Темп зростання, %			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,045	0,351	0,760	0,569	0,404	17,164	216,524	74,868	71,002
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,773	1,136	0,711	0,533	0,375	64,072	62,588	74,965	70,356
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,045	0,066	0,051	0,022	0,041	146,667	77,273	43,137	186,364
Період обороту ТМЗ	28,21	29,75	22,24	21,01	21,85	105,440	74,756	94,493	103,982
Період обороту ДЗ	156,8	222,9	271,8	282,4	251,1	142,151	121,938	103,90	88,935

*Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності підприємства ПрАТ «Донецьксталь»*

Підприємство вважається фінансово стійким, якщо власні кошти переважають позикові. Чим менше значення коефіцієнта фінансової залежності, тим більше залежність підприємства від позикових коштів. З 2013 року (0,728) значення показника стабільно зростає і вже у 2017 році досягає 1,805 (табл.2.9).

Окрім цього усі показники, окрім коефіцієнта забезпеченості ВОК та коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів зростають. Негативним явищем є зменшення коефіцієнта автономії. У 2017 році порівняно з 2016 році темп зростання коефіцієнта автономії становить 83,56 %. Це свідчить про зниження можливості підприємства функціонувати за рахунок власних коштів.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр**

Показник	на 31.12.2013	на 31.12.2014	на 31.12.2015	на 31.12.2016	на 31.12.2017	Темп зростання, %			
						2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Коефіцієнт фінансової залежності	0,728	0,942	1,322	1,508	1,805	129,39	140,34	114,07	119,69
Коефіцієнт фінансування	2,676	4,937	-	-	-	184,49	-	-	-
Коефіцієнт покриття процентів	1,824	4,500	7,516	7,873	-	246,71	167,02	104,75	-
Коефіцієнт автономії	1,374	1,061	0,756	0,663	0,554	77,220	71,254	87,698	83,560
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	-0,056	-0,179	-0,784	-0,978	-1,520	319,64	437,98	124,74	155,41
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	1,676	3,937	-5,106	-3,970	-3,242	234,90	-129,69	77,752	81,662

*Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності підприємства ПрАТ «Донецьксталь»*

Показники фінансової стабільності свідчать про надійність фінансової спроможності підприємства під час здійснення діяльності у звичайних і кризових умовах, а також допомагають побачити фінансову структуру капіталу (наприклад,

співвідношення власних та позикових джерел коштів), дослідити політику фінансування окремих складових активів.

Важливим є аналіз товарної та географічної структури підприємства, тому що саме зовнішньоекономічна діяльність забезпечує використання конкурентних переваг і є фактором економічного зростання, розвитку виробництва та задоволення споживчого попиту населення.

Переважно підприємство здійснює зовнішньоторговельні операції на умовах FOB. «Вільно на борту» означає, що продавець вважається виконав своєї зобов'язання по постачанню з моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту покупець повинен нести всі витрати і ризики загибелі або пошкодження товару. За умовами FOB на покупця покладаються обов'язки з очищення товару від мит для його експорту. В даному випадку портом відгрузки є Одеський морський порт.

Почуєць здійснює оплату в доларах США прямим банківським платежем на валютний рахунок постачальника за кожну партію Товару, відповідно до специфікації протягом 3 банківських днів від дати виставлення рахунку.

Доцільно провести аналіз у динаміці за кілька років, для чого використаємо такий показник як темп приросту експорту за кожний рік. Структура експорту наводить якісну характеристику основної стратегії та пріоритетної тактики зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що безпосередньо впливає на експортний потенціал підприємства.

Для підприємства активна участь у зовнішньоторговельних операціях є доцільною якщо вона є економічно виправдана та обґрунтована. Економічно доцільна експортна діяльність підвищує вплив підприємства на міжнародному ринку, зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків та збільшення кількості збуту продукції на міжнародний ринок. Якщо скорочується обсяг реалізації того чи іншого виду продукції на міжнародний ринок, це свідчить про зниження конкурентоспроможності продукції, недотримання умов контракту, низька якість продукції.

Отже таке дослідження дозволяє виявити зміни у асортиментній політиці підприємства, географічних напрямках, зміни обсягів, що експортуються, наявність нових видів товарів та нових світових партнерів.

Підприємство реалізує на зовнішній ринок сировину, що показана у таблиці 2.10. Виходячи із наведеної таблиці можемо зробити наступні висновки:

- основним видом продукції, що йде на експорт є чавун (83%-100% продукції), це обумовлено достатньо великою кількістю підприємств за кордоном, для яких чавун є сировиною для виробництва металопродукції, а внутрішній ринок України має надлишок виробництва чавуну;

- вугілля (11-14% продукції). Великий попит на коксівне вугілля внутрі країни та власному виробництві підприємства, великі пропозиції коксівного вугілля з Австралії, який має велику географію збуту за рахунок здешевлення вартості фрахту, пов'язаного зі зменшенням вартості нафти. Коксівне вугілля продається у країни, які мають спільні кордони з Україною – Росія, Словаччина;

- кокс (2-4% продукції). Великий попит з боку вітчизняних металургічних підприємств. Металургічні підприємства прикордонних країн, які виробляють чавун для власного використання або на продаж, мають власне виробництво коксу.

В загальному плані темп приросту має від'ємне значення, що свідчить про скорочення експорту продукції підприємства, а у 2016 та 2017 році експорт коксу та вугілля взагалі дорівнює 0 або має несуттєве значення, що не впливає на загальний підсумок. На рис. 2.6 наглядно зображено динаміку товарної структури експорту продукції ПрАТ «Донецьксталь».

Щодо географії експорту продукції ПрАТ «Донецьксталь», то в основному продукція реалізується на ринок Європи та країн СНД (табл. 2.11). Головними імпортерами чавуну являються Італія, Туреччина, Австрія та Німеччина (рис. 2.7). Через те, що виробництво чавуну є дуже несприятливим для екології, то у багатьох країнах Середземномор'я виробництво цього виду продукту заборонено, це також стосується такого виду продукту, як кокс. Невеликі запаси коксівного вугілля в Європі обумовлюють необхідність його імпорту з України.

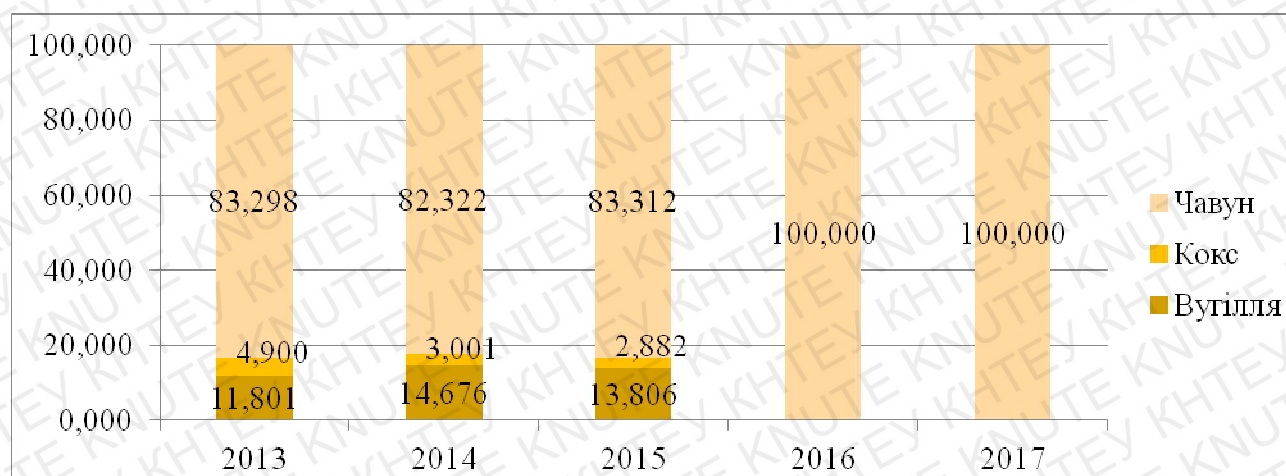
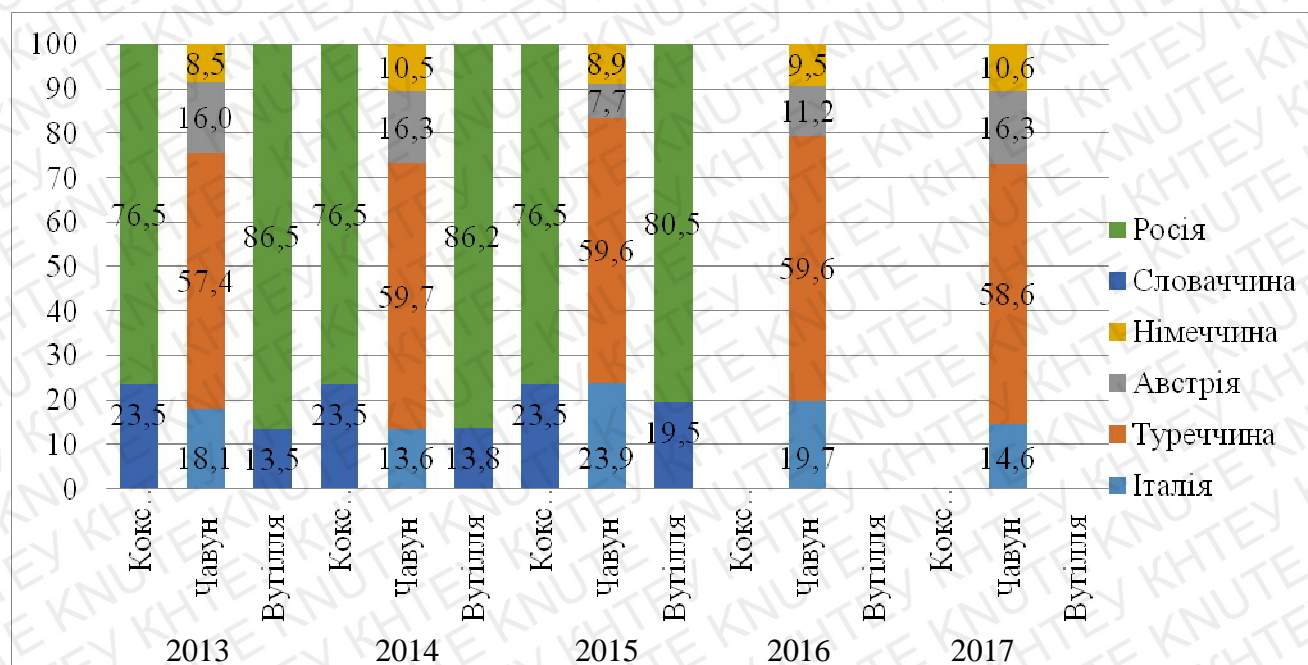


Рис. 2.6. Товарна структура експорту ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр, %

Основними імпортерами коксівного вугілля ПрАТ «Донецьксталь» є Росія та Словаччина через невіддалену відстань та невелику затрати на транспортування (рис. 3.7).



Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності ПрАТ «Донецьксталь»

Рис.2.7. Географічна структура експорту ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017рр,%

Таблиця 2.10

**Динаміка обсягів експорту продукції ПрАТ «Донецьксталь» за товарною структурою  
за 2013-2017 рр, млн. грн**

Вид продукції	2013	2014	2015	2016	2017	Темп приросту, %			
						2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Вугілля	567,54	605,67	471,13	-	-	6,71	-22,21	-	-
Кокс	235,67	123,87	98,35	-	-	-47,44	-20,60	-	-
Чавун	4006,06	3397,40	2843,14	3902,28	2506,42	-15,19	-16,31	37,25	-35,77
Всього	4809,27	4126,94	3412,62	3902,28	2506,42	-14,18	-17,30	14,34	-35,77

*Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності ПрАТ «Донецьксталь»*

У 2016 та 2017 рр кокс та вугілля не експортувалися до інших країн, та бачимо постійне зменшення частки експорту цих двох товарних видів.

Натомість чавун має майже стабільну ситуацію. Лідером з країн імпортерів є Туреччина, її частка сягає 50-60 % за досліджуваний період 2013-2017 рр.

За допомогою аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» можемо зробити певні висновки. Так як експорт коксу та вугілля кожного року скорочувався та зрештою взагалі припинився, то для подальшого дослідження експортного потенціалу оберемо вид продукції, що залишився – чавун. Цей товар найбільш екпортується та відноситься до металургійної промисловості, на відміну від коксу і вугілля, що мають опосередкований вплив. Особливості аналізу розглянемо послідовно у наступному розділі. Важливими етапами дослідження є аналіз впливу факторів на показники експорту, у свою чергу показник експорту продукції впливає на фінансові результати підприємства.

Таким чином, загальна картина аналізу фінансово-господарської діяльності має негативне враження. Багато показників різного джерела походження знаходяться у критичному стані. Підприємство має низьку рентабельність, а це свідчить про неефективність його діяльності та використання ресурсів. Також підприємство є фінансово залежним та має великий знос основних засобів, які потребують модернізації або повної заміни. Але незважаючи на це підприємство має усі можливості до зменшення заборгованості та здійснення самофінансування, за допомогою мобілізації наявних резервів.

Щодо аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь», то у період 2013-2017 рр. підприємство скорочувало експортну діяльність. Найбільше екпортується чавун від 83% до 100%. Щодо географічної структури, то найбільший відсоток екпортується у Туреччину до 60 % від загальної суми. Це свідчить про зниження конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку, зниження частки підприємства на ринку, посилення конкуренції, світова криза, неефективність експортної діяльності підприємства.



Таблиця 2.11

## Динаміка обсягів експорту ПрАТ «Донецьксталь» за географічною структурою за 2013-2017 рр, млн. грн

Країна	2013			2014			2015			2016			2017			Темп приросту, %			
	Кокс	Чавун	Вугілля	Кокс	Чавун	Вугілля	Кокс	Чавун	Вугілля	Кокс	Чавун	Вугілля	Кокс	Чавун	Вугілля	2014/	2015/	2016/	2017/
																2013	2014	2015	2016
																Уся продукція (кокс,чавун,вугілля)			
Італія	-	726,3	-	-	460,6	-	-	679,0	-	-	766,8	-	-	365,7	-	-36,6	47,4	12,8	-52,3
Туреччина	-	2297,9	-	-	2027,2	-	-	1693,0	-	-	2327,3	-	-	1467,5	-	-11,8	-16,4	37,4	-36,9
Австрія	-	641,4	-	-	553,4	-	-	218,1	-	-	438,6	-	-	408,3	-	-13,7	-60,4	100,6	-6,9
Німеччина	-	340,5	-	-	355,2	-	-	251,0	-	-	369,5	-	-	264,9	-	4,26	-29,1	46,7	-28,3
Словаччина	55,4	-	76,3	29,2	-	83,5	23,1	-	91,8	-	-	-	-	-	-	-14,5	1,9	-	-
Росія	180,3	-	491,2	94,7	-	522,2	75,3	-	379,3	-	-	-	-	-	-	-8,12	-26,3	-	-
Всього	235,7	4006,2	567,5	123,9	3397,4	605,7	98,4	2843,1	471,1	-	3902,2	-	-	2506,4	-	-14,2	-17,3	14,3	-35,7
	4809,4			4126,0			3412,6			3902,2			2506,4						

Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності ПрАТ «Донецьксталь»

### 2.3. Оцінка експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь»

Для успішного функціонування металургійного підприємства необхідно мати точне уявлення про його можливості господарювання на ринку. Тобто виходу підприємства на зовнішній ринок повинен передувати ретельний аналіз його експортного потенціалу.

Як вже у попередніх розділах зазначалося, що експортний потенціал – це обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити й спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна виробничо-господарська система. Таким чином, необхідно на першому етапі розрахувати виробничий потенціал підприємства та визначити його залежність від чинників виробництва.

Для визначення виробничого потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» використовуємо дані таблиці 2.12. Величина оцінки робочої сили (x1) визначається як добуток чисельності робітників ПрАТ «Донецьксталь» й середньої зарплати одного працюючого.

Таблиця 2.12

#### Вихідні для розрахунку виробничого потенціалу чавуну ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр, млн. грн

Рік	Обсяг виробництва експорту (y)	Оцінка робочої сили (x1)	Основні засоби (x2)	Власний капітал (x3)
2013	4006,063	803,453	1839,275	3326,284
2014	3397,405	625,142	1849,481	2435,766
2015	2843,144	551,968	1812,828	-4819,285
2016	3902,282	532,881	1812,022	-9077,151
2017	2506,420	333,158	1487,401	-14309,875

Для аналізу даних табл. 2.12 використовуємо методи кореляційного й регресійного аналізу [68].

Складаємо трьохфакторну лінійну економетричну модель (множинна лінійна регресійна модель), що встановлює залежність між показником ( $y$ ) і трьома чинниками ( $x_1; x_2; x_3$ ) (формула 1.8):

Для кількісної оцінки тісноти зв'язку між показником та чинниками, за допомогою ЕОМ обчислюємо коефіцієнт парної кореляції (табл. 2.13).

Таким чином, оцінка робочої сили та основні засоби підприємства мають вагомий вплив на обсяг виробництва, тому ці показники є значущими і їх доцільно ввести до моделі. Не зважаючи на те, що власний капітал та обсяг виробництва експорту мають середній зв'язок, він тісно пов'язан з робочим капіталом, тому також є сенс додати власний капітал до аналізу моделі.

Таблиця 2.13

**Кількісна оцінка тісноти зв'язку між показниками та чинниками ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр**

Показник	Обсяг виробництва експорту	Оцінка робочої сили	Основні засоби	Власний капітал
Обсяг виробництва експорту	1			
Оцінка робочої сили	<b>0,776193172</b>	1		
ОЗ	<b>0,95285227</b>	<b>0,8170792</b>	1	
Власний капітал	0,578690653	<b>0,92096174</b>	0,792586416	1

У результаті аналізу даних «Регресія» в MS Excel були отримані коефіцієнти множинної регресії, на основі яких складена наступне лінійне рівняння множинної регресії:

$$y = -2914118,75 + 5,327x_1 + 1,605x_2 - 0,086x_3 \quad (2)$$

Критерієм адекватності моделі може служити коефіцієнт детермінації ( $r_2$ ), який характеризує частку дисперсії (варіації) показника ( $y$ ), що пояснюється регресією, тобто варіацією чинників, які входять до моделі. В даному випадку  $r_2 = 0,96$ , це свідчить про те, що варіація обсягу виробництва на ПрАТ «Донецьксталь» на 96% визначається варіацією оцінки робочої сили, основних

засобів та власного капіталу підприємства та на 4% варіацією чинників, що не враховані в моделі.

Експортний потенціал розраховуємо формулою 1.2 , дещо зміненої згідно вихідних даних підприємства.

Розвиток експортної діяльності будь-якого підприємства залежить від конкурентоспроможності його продукції. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції. Проблеми підвищення конкурентоспроможності вкрай важливі і актуальні для переважної більшості виробничих підприємств. Передумовою для завоювання сильних ринкових позицій є можливості зниження виробничих і збутових витрат з відповідною оптимізацією цінової політики [69, с.84].

Найбільш розповсюдженим методом визначення конкурентоспроможності підприємств є методика, заснована на теорії ефективної конкуренції. Згідно з цією теорією найбільш конкурентоспроможними є підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб як системи. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато факторів. Оцінка ефективності кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання ресурсів, що їм надаються. Дана методика була використана для оцінки рівня конкурентоспроможності [70, с. 284] ПрАТ «Донецьксталь» в період з 2013 по 2017роки (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

**Конкурентоспроможність за показниками ефективності виробничої діяльності (ЕП) ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017рр.**

Критерії та показники конкурентоспроможності	2013	2014	2015	2016	2017
<b>1. Ефективність виробничої діяльності підприємства</b>					
<b>1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн.</b>	0,783	0,769	0,904	0,758	1,421
<b>1.2. Фондовіддача, тис. грн.</b>	7,762	5,740	6,368	8,238	10,043
<b>1.3. Рентабельність товару, %.</b>	15,5	25,8	37,9	33,6	51,1
<b>1.4. Продуктивність праці, тис. грн. /чол.</b>	132,323	96,412	71,214	109,778	275,454

*Джерело: розраховано авторами за даними звітності ПрАТ «Донецьксталь»*

За проведеними розрахунками бачимо нестабільне становище за усіма показниками. Позитивним зрушенням є збільшення значення продуктивності праці з 71,214 у 2015 році до 275,454 у 2017 році. Також зростає рентабельність товару, що значно впливає на ефективність виробничої діяльності підприємства.

У другу групу об'єднані показники, що відображають ефективність управління обіговими засобами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому (табл.2.15).

Таблиця 2.15

**Конкурентоспроможність ПрАТ «Донецьксталь» за показниками фінансового положення (ФП) за 2013-2017 рр.**

Критерії та показники конкурентоспроможності	2013	2014	2015	2016	2017
<b>2.Фінансовий стан підприємства</b>					
<b>2.1.Коефіцієнт автономії</b>	1,374	1,061	0,756	0,663	0,554
<b>2.2. Коефіцієнт платоспроможності</b>	0,597	0,254	-0,196	-0,252	-0,308
<b>2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності</b>	0,045	0,066	0,051	0,022	0,041
<b>2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів</b>	1,694	1,212	1,040	1,095	1,173

*Джерело: розраховано авторами за даними звітності ПрАТ «Донецьксталь»*

У другому розділі вже був наведений аналіз показників фінансового стану підприємства. В цілому показники є у несприятливому стані, свідчать про низьку фінансову стійкість підприємства та загроза неплатоспроможності. Окрім цього підприємство функціонує за рахунок боргових коштів, що говорить про залежність підприємства від зовнішніх ресурсів.

До третьої групи належать показники, котрі дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом продукції на ринку (табл.2.16).

З таблиці бачимо, що зростає рентабельність продажу з 15,5 у 2013 році до 36,6 у 2017 році. Усі інші показники знаходяться у критичному становищі та потребують детального аналізу і зміни стратегії просування товарів на ринок.

Таблиця 2.16

**Конкурентоспроможність ПрАТ «Донецьксталь» за показниками збуту продукції (ЕЗ) за 2013-2017рр.**

Критерії та показники конкурентоспроможності	2013	2014	2015	2016	2017
<b>3. Ефективність організації збуту та просування товарів</b>					
<b>3.1. Рентабельність продажу, %.</b>	15,4	22,8	31,1	28,2	36,6
<b>3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією</b>	10,787	9,340	11,147	12,290	10,450
<b>3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей</b>	0,275	0,167	0,111	0,141	0,071
<b>3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту</b>	0,397	0,250	0,148	0,134	0,083

*Джерело: розраховано авторами за даними ПрАТ «Донецьксталь»*

До четвертої групи входять показники конкурентоспроможності продукції (КТ) та його ціна. Ці показники характеризують здатність продукції підприємства задовольняти потреби споживачів у відповідності з її призначенням. Якість продукції оцінюється комплексним методом і для ПрАТ «Донецьксталь» представлена у таблиці 2.18. У Додатку Е наведені нормалізовані показники конкурентоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2017 рр.

Отже, конкурентоспроможність організації може бути визначена методом середньозваженої арифметичної:

$$KKO = 0,15EO + 0,29\Phi\Pi + 0,23EЗ + 0,33KT$$

де  $KKO$  – коефіцієнт конкурентоспроможності організації;

$EO$  – значення критерію ефективності виробничої діяльності організації;

$\Phi\Pi$  – значення критерію фінансового положення організації;

$EЗ$  – значення критерію ефективності організації збуту та просування товару;

$KT$  – значення критерію конкурентоспроможності товару.

Усі вказані критерії відповідно можуть бути розраховані таким чином.

$$EO = 0,31B + 0,19\Phi + 0,4Pn + 0,1\Pi n$$

де  $B$  – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції;

$\Phi$  – відносний показник фондівдачі;

$Pn$  – відносний показник рентабельності товару;

$Pn$  – відносний показник продуктивності праці.

$$EO = 0,31*1,421 + 0,19*10,043 + 0,4*0,511 + 0,1*275,454 = 30,09$$

$$\Phi\Pi = 0,29Ka + 0,2Kn + 0,36Kл + 0,15Ko,$$

де  $Ka$  – відносний показник автономії організації;

$Kn$  – відносний показник платоспроможності організації;

$Kл$  – відносний показник ліквідності організації;

$Ko$  – відносний показник обіговості обігових засобів.

$$\Phi\Pi = 0,29*0,554 + 0,2*(-0,308) + 0,36*0,041 + 0,15*1,173 = 0,29$$

$$EЗ = 0,37Pn + 0,29Kз + 0,2IKм + 0,14Kn,$$

де  $Pn$  – відносний показник рентабельності продаж;

$Kз$  – відносний показник затовареності готовою продукцією;

$Kм$  – відносний показник загрузки виробничих потужностей;

$Kр$  – відносний показник ефективності реклами.

$$EЗ = 0,37*0,366 + 0,29*10,450 + 0,21*0,071 = 3,19$$

Значення критеріїв конкурентоспроможності розраховані та наведені по кожному року у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

### Зведена оцінка критеріїв конкурентоспроможності ПрАТ

#### «Донецьксталь» за 2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Критерій ефективності виробничої діяльності	15,011	11,073	8,763	12,912	30,098
Критерій фінансового стану діяльності підприємства	0,787	0,564	0,354	0,314	0,289
Критерій ефективності організації збуту і просування товару	3,298	2,863	3,391	3,717	3,192
Критерій конкурентоспроможності товару	1,09	1,08	1,06	1,02	1,15

Наступним етапом є розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності ПрАТ «Донецьксталь» (табл. 2.18).

$$KKO = 0,15*30,098 + 0,29*0,289 + 0,23*3,192 + 0,33*1,15 = 5,712$$

Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Донецьксталь» за 2017 рік дорівнює 5,712.

Таблиця 2.18

**Зведена таблиця оцінки конкурентоспроможності ПрАТ  
«Донецьксталь» за 2013-2017рр.**

Показник	Коефіцієнт вагомості	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Критерії ефективності виробничої діяльності</b>	0,15	2,251	1,661	1,314	1,936	4,514
<b>Критерії фінансового стану діяльності підприємства</b>	0,29	0,228	0,163	0,102	0,091	0,084
<b>Критерій ефективності організації збуту і просування товару</b>	0,23	0,758	0,658	0,780	0,854	0,734
<b>Критерій конкурентоспроможності товару</b>	0,33	0,359	0,356	0,349	0,336	0,379
<b>Оцінка конкурентоспроможності підприємства</b>	-	3,598	2,839	2,547	3,219	5,712

Розрахуємо коефіцієнт попиту та пропозиції на сталь на ринку Туреччини, що розраховується як співвідношення імпорту до експорту (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

**Розрахунок коефіцієнта попиту та пропозиції на ринку Туреччини за 2013-2017 рр, млн. т.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Середнє значення
<b>Експорт</b>	18,4	17,5	16,1	16,5	17,8	17,26
<b>Імпорт</b>	16,2	14,8	20,6	18,8	15,3	17,14
<b>Кпп</b>	0,8804	0,8457	1,2795	1,1393	0,8595	1,0009

Маючи значення кожної з складових експортного потенціалу, розрахуємо експортний потенціал для кожного року досліджуваного періоду (табл. 2.20).

Для 2017 року :

$$EP = 2,51 * 5,713 * 0,859 = 12,3$$



Таблиця 2.20

**Розрахований експортний потенціал чавуну ПрАТ «Донецьксталь» за  
2013-2017 рр.**

<b>Рік</b>	<b>Виробничий потенціал, млн. т</b>	<b>Інтегральний індекс конкурентоспроможності</b>	<b>Коефіцієнт попиту та пропозиції</b>	<b>Експортний потенціал, млн. т</b>
<b>2013</b>	4,01	3,599	0,8804	12,6939
<b>2014</b>	3,40	2,839	0,8457	8,1571
<b>2015</b>	2,84	2,547	1,2795	9,2655
<b>2016</b>	3,90	3,219	1,1393	14,3124
<b>2017</b>	2,51	5,713	0,8595	12,3080

Отримані значення свідчать нестабільне становище ПрАТ «Донецьксталь». Експортний потенціал має несуттєві значення та потребує зміни управління експортним потенціалом підприємства. У 2017 році спостерігаємо зменшення показника на 14,01 %. Цьому сприяло суттєве зменшення виробничого потенціалу на 36, 65 % та коефіцієнту попиту та пропозиції з 1,14 до 0,86, хоча відбулись позитивні зрушення у нарощування конкурентоспроможності підприємства. Зменшення виробничого потенціалу відбулося в основному за рахунок зменшення обсягу експорту та збільшення довгострокових та короткострокових зобов'язань.

Однією з найбільш впливових проблем виходу підприємства на зовнішній ринок є кризова ситуація у гірничо-металургійній галузі України, що склалася в наслідок військової та політичної нестабільності в регіоні. Друга – остаточне незавершення та наслідки кризи світової економіки. Наступна проблема – політична нестабільність в ісламських країнах – Лівія та Сирія. Кілька років тому ці країни споживали значні обсяги продукції, яку постачало та реалізовувало підприємство. Проте несприятлива ситуація, релігійні конфлікти та державні перервоти вивели ці країни з числа активних гравців ринку металургійної промисловості. Як наслідок, відбулось скорочення географія збуту продукції для ПрАТ «Донецьксталь». На додаток цього з'являється ще одна проблема, якій

також вище була приділена увага в параграфі 2, 2 розділу роботи, – це посилення тиску пропозиції на інші ринки, що в умовах світового надвиробництва не додає стабільності та ефективності бізнесу.

Проаналізувавши експортний потенціал у динаміці виявлено такі слабкі місця ПрАТ «Донецьксталь», як великий знос основних фондів, відсутність достатнього фінансування для модернізації виробництв, інфраструктури та покриття дефіциту оборотних коштів; дефіцит якісної сировини, загостренням військово-політичної ситуації на сході України. Через що Товариство втратило конкурентні переваги на ринку та сильні позиції у металургійній галузі.

Таким чином, запорукою розвитку експортного потенціалу є одночасне посилення та розвиток усіх його складових. Цьому сприяє якісний аналіз, виявлення слабких місць, розробка плану та обрання найбільш підходящій стратегії підприємства.

Для підприємства при виході на зовнішній ринок важливо сформулювати чітку якісну та кількісну оцінку ефективності зовнішньоекономічних операцій. Доцільним є розрахувати окрім експортного потенціалу показник ефективності експорту., що дає зрозуміти доцільно чи взагалі є реалізація підприємством тієї чи іншої зовнішньоторговельної операції за формулою 1.1 (табл.2.21).

Таблиця 2.21

**Аналіз значення показника ефективності експорту чавуну ПрАТ  
«Донецьксталь» за 2013-2017 рр., млн. грн**

<b>Рік</b>	<b>Обсяг виробництва, тис тонн</b>	<b>Обсяг виробництва чавуну, млн грн</b>	<b>Вартість експорту у внутрішніх цінах, млн грн.</b>	<b>Ціна на внутрішньому ринку, грн./тонн</b>	<b>Ефективність експорту</b>
<b>2013</b>	1374,308	4006,063	4340,066	3158	0,92
<b>2014</b>	836,665	3397,405	3473,834	4152	0,98
<b>2015</b>	552,907	2843,144	2515,728	4550	1,13
<b>2016</b>	706,748	3902,282	4342,971	6145	0,90
<b>2017</b>	356,161	2506,420	2606,036	7317	0,96

Джерело: розраховано авторами за даними звітності ПрАТ «Донецьксталь»

Позитивним вважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни. У нашому випадку значення менше за одиницю, окрім 2015 року (1,12). У 2017 році значення збільшилось, з 0,90 у 2016 року до 0,96 і є близьким до 1. Існує й інший метод оцінки експортного потенціалу. Дана методика дозволяє розглянути експортний потенціал підприємства через сукупність статистичних показників. Вони дозволяють оцінити вплив на експортний потенціал як екзогенних, так і ендогенних факторів соціально-економічного розвитку. Формули розрахунку даних показників та їх значення наведені у таблиці.

За вихідними даними ПрАТ «Донецьксталь» (табл. 2.22) розрахуємо дані показники для оцінки експортного потенціалу для 2013-2017 рр. (табл. 2.23).

Таблиця 2.22

**Вихідні дані ПрАТ «Донецьксталь» для розрахунку експортного потенціалу чавуну за 2013-2017 рр., млн грн**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Вартість експортної продукції у внутрішніх цінах</b>	4006,063	3397,405	2843,144	3902,282	1634,622
<b>Собівартість експортної продукції</b>	4478,294	2558,343	2703,521	4324,911	1672,735
<b>Прибуток від експорту продукції (операційний)</b>	265,234	545,931	632,441	395,342	174,452
<b>Загальна величина прибутку-підприємства</b>	714,908	1748,786	1859,959	-	-
<b>Витрати на виробництво експортної продукції</b>	5571,940	4556,594	5359,123	6022,933	3695,567
<b>Прибуток від експорту продукції</b>	31,828	65,511	75,893	47,441	20,934

*Джерело: розраховано авторами за даними звітності ПрАТ «Донецьксталь»*

Отже, зробивши певні розрахунки можемо оцінити експортний потенціал за даними показниками. Якщо визначати ефективність виробництва, то маємо більш менш сприятливе становище, у 2017 році показник дорівнює майже 1. Один з можливих напрямів розвитку даного показника є зменшення собівартості продукції. Питома вага експорту визначає напрям підприємства на зовнішній або внутрішній ринок. Як і у попередніх розрахунках бачимо зменшення показника саме у 2017 році на 29,78 %, ніж у 2016 році за рахунок зменшення реалізації та вироблення продукції. Одним з найважливіших показників є частка прибутку від експортної діяльності у загальному прибутку підприємства. Можливим є визначення лише у 2014 та 2015 році, так як у наступних роках підприємство має збиток.

Таблиця 2.23

**Система показників для оцінки експортного потенціалу чавуну ПрАТ  
«Донецьксталь» за 2014-2017 рр.**

<b>Показники</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Ефективність виробництва експортної продукції</b>	0,895	1,328	1,052	0,902	0,977
<b>Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера, %</b>	28,06	32,01	24,62	26,14	16,77
<b>Питома вага прибутку від експорту продукції в загальному обсязі прибутку підприємства-експортера, %</b>	37,1	31,2	34,0	-	-
<b>Рентабельність експортних продаж, %</b>	6,6	16,1	22,2	10,1	10,7
<b>Частка інноваційних продукцій, %</b>	-	10,2	12,3	15,6	19,4
<b>Коефіцієнт автономії</b>	1,374	1,061	0,756	0,663	0,554
<b>Коефіцієнт поточної ліквідності</b>	1,773	1,136	0,711	0,533	0,375
<b>Ефективність продаж експортної продукції</b>	0,006	0,014	0,014	0,008	0,006
<b>Експортний потенціал</b>	0,274	0,321	0,303	0,234	0,208

*Джерело: розраховано авторами за даними звітності ПрАТ «Донецьксталь»*

Одним з вагомих показників є частка інноваційної продукції, що є рушійною силою у здатності підприємства конкурувати на глобальному ринку. Підприємство має незначний відсоток, але який постійно зростає. Це позитивна тенденція до покращення якості продукції та зменшення енерго- та ресурсозатратності. Інші показники також знаходяться у критичному або поганому стані, що негативно впливає на сукупну оцінку експортного потенціалу підприємства.

Отже, експортний потенціал ПрАТ «Донецьксталь» має досить низькі значення за 2013-2017 рр. За допомогою різних методів, надано оцінку експортному потенціалу, та його основних складових, визначення взаємозв'язки між складовими. Було виявлено основні проблемні місця та фактори, що впливають на гальмування розвитку експортного потенціалу, або навіть його погіршення. Основні з них – це великий знос основних фондів, відсутність достатнього фінансування для модернізації виробництв, інфраструктури та покриття дефіциту оборотних коштів; дефіцит якісної сировини, загостренням військово-політичної ситуації на сході України. Як наслідок, підприємству важко вийти на зовнішній ринок та бути конкурентоспроможним серед інших підприємств.

## **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

Для України, де металургійна промисловість традиційно виступає стратегічним видом діяльності, вирішення проблемних питань її розвитку – технікотехнологічна відсталість, дефіцит деяких сировинних ресурсів, нестабільність інституційного середовища та ін. на тлі високої залежності від міжнародної кон'юнктури – не втрачає своєї актуальності. Тому доцільним є

проведення аналітичного огляду світової металургії з акцентом як на загальних показниках та тенденціях діяльності галузі, так і на її можливостях задовольняти сучасні потреби споживачів і відповідати вимогам суспільства.

Аналіз світових тенденцій розвитку металургійної галузі свідчить про постійне зростання загальносвітового виробництва сталі протягом останніх десяти років. При цьому склад топ-10 країн — лідерів з виробництва сталі протягом останніх років кардинально не змінився. За підсумками 2017 р. до нього увійшли Китай, Японія, Індія, США, Росія, Південна Корея, Німеччина, Бразилія, Туреччина, Італія.

Крім того, за підсумками 2017 р. до світових лідерів наближаються Україна і Тайвань, при цьому остання разом з Китаєм, Індією, Японією і Південною Кореєю утворює так звану «сталеву п'ятірку» Азіатського регіону з загальною часткою 68,2% світового виробництва сталі.

Було проаналізовано основні тенденції світового ринку металургійної промисловості. За даними всесвітніх організацій світове виробництво вже протягом декількох років переважає світовий попит. Також багато уваги приділяють проблемам підвищення екології та ресурсоефективності виробництва.

З 2014 року на діяльність вітчизняних металургів негативно почали впливати два фактори. Перший – воєнні дії на Донбасі, де розташовано більш як половина металургійних виробничих потужностей. Другий фактор, прояв якого було найбільш помітно в 2015 році, – зниження світових цін на металургійну сировину і готову продукцію, що знизило доходи компаній і збільшило конкуренцію на світових ринках. З 2015 р. мартенівський спосіб виплавки сталі використовують лише дві країни у світі – Росія та Україна.

Важливим є аналіз товарної та географічної структури підприємства, тому що саме зовнішньоекономічна діяльність забезпечує використання конкурентних переваг і є фактором економічного зростання, розвитку виробництва та задоволення споживчого попиту населення.

Основним видом продукції ПрАТ «Донецьксталь», що йде на експорт є чавун (95% продукції), це обумовлено достатньо великою кількістю підприємств

за кордоном, для яких чавун є сировиною для виробництва металопродукції, а внутрішній ринок України має надлишок виробництва чавуну.

Щодо географії експорту продукції ПрАТ «Донецьксталь», то в основному продукція реалізується на ринок Європи та країн СНД. У 2016 та 2017 рр кокс та вугілля не експортувалися до інших країн, та бачимо постійне зменшення частки експорту цих двох товарних видів. Натомість чавун має більш менш стабільну ситуацію. Лідером з країн імпортерів є Туреччина, її частка сягає 50-60 % за досліджуваний період 2013-2017 рр.

Загальна картина аналізу фінансово-господарської діяльності має негативне враження. Багато показників різного джерела походження знаходяться у критичному стані. Підприємство має низьку рентабельність, а це свідчить про неефективність його діяльності та використання ресурсів. Також підприємство є фінансово залежним та має великий знос основних засобів, які потребують модернізації або повної заміни. Але незважаючи на це підприємство має усі можливості до зменшення заборгованості та здійснення самофінансування, за допомогою мобілізації наявних резервів.

Для успішного функціонування металургійного підприємства необхідно мати точне уявлення про його можливості господарювання на ринку. Тобто виходу підприємства на зовнішній ринок повинен передувати ретельний аналіз його експортного потенціалу.

Експортний потенціал ПрАТ «Донецьксталь» має досить низькі значення за 2013-2017 рр. За допомогою різних методів, надано оцінку експортному потенціалу, та його основних складових, визначення взаємозв'язки між складовими. Було виявлено основні проблемні місця та фактори, що впливають на гальмування розвитку експортного потенціалу, або навіть його погіршення. Основні з них – це великий знос основних фондів, відсутність достатнього фінансування для модернізації виробництв, інфраструктури та покриття дефіциту оборотних коштів; дефіцит якісної сировини, загостренням військово-політичної ситуації на сході України. Як наслідок, підприємству важко вийти на зовнішній ринок та бути конкурентоспроможним серед інших підприємств.

### РОЗДІЛ 3

## УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ»

### 3.1. Обґрунтування напрямів удосконалення управління експортним потенціалом ПрАТ «Донецьксталь»

Завдяки проведеному аналізу експортного потенціалу у попередньому розділі було виявлено основні слабкі та сильні сторони ПрАТ «Донецьксталь». Нажаль, підприємство має низьку оцінку експортного потенціалу, тому доцільним є проведення удосконалення управління експортним потенціалом.

Властива для даного підприємства функціональна організація зовнішньоекономічної діяльності не відповідає сучасним вимогам зовнішніх ринків та не сприяє адекватному розвитку експортного потенціалу підприємства, на додаток цього не забезпечує очікуваний рівень конкурентоспроможності підприємства. Рорганізація системи управління передбачає якісні зміни в стратегії управління експортним потенціалом, тому що це складає основу програми виходу підприємства на зовнішній ринок. Створення відповідного інформаційного підґрунтя також є важливим для формування та розробки адекватної стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки.

Реалізація певних заходів з розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій, нарощування потужності підприємства, створення продукції нової якості, сприянню збільшення інвестицій підприємства, що впливає на довгостроковий розвиток підприємства та досягнення головної цілі підприємства – максимізація прибутків.

У реалізації цієї мети стан потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства має вирішальне значення: він обумовлює масштаб і результат



взаємодії підприємства із зовнішнім ринком, інтерпретація якого здійснюється за критерієм експортної конкурентоспроможності підприємства [71].

Однією з актуальних тем залишається інноваційний розвиток підприємства, як одна з ключових складових експортного потенціалу підприємства. Інноваційний розвиток підприємств досягається за допомогою оновлення продукції, застосування нових технологій, введення інновацій, модернізація виробництва, які забезпечують зростання продуктивності виробництва при гармонійних діях по відношенню до екосистеми. Екологічний фактор стає все більш домінуючим у виробництві. Причини цього полягають в зростаючому дефіциті енергоресурсів, в стійкому зростанні цін на засоби матеріально-технічного та енергетичного забезпечення металургійного виробництва.

Наступний орієнтир інноваційного розвитку виходить з безальтернативності переходу на енерго- та ресурсозберігаючі технології. Також інноваційний розвиток спрямований на забезпечення позитивної рентабельності металургійної продукції в умовах існуючих обмежень на зростання цін, можливо, лише за рахунок зниження собівартості металургійного виробництва. Необхідність зниження собівартості продукції обумовлює важливість економічних критеріїв при розробленні та впровадженні нових технологій та потребує системної оптимізації всіх складових металургійного виробництва.

Ще один орієнтир інноваційного розвитку – виробництво якісної продукції та неухильне підвищення стандартів якості, оскільки якість все більше стає економічною категорією.

Експортоорієнтована політика ПрАТ «Донецьксталь» повинна бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності і життєздатності підприємства. Це вимагає постановки чітких цілей і формування стратегічних напрямів її розвитку. Головні з них можна сформулювати наступним чином :

– розробка довгострокової експортоорієнтованої стратегії підприємства, яка б передбачала: підвищення стабільності та завершеності технологічних циклів при створенні конкурентоздатної експортоорієнтованої продукції, покращення

якості продукції, яка експортується, збільшення глибини її переробки, оптимізацію цінових умов, гнучке використання сукупного потенціалу підприємства залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків, системне акумулювання даних про наявний експортний потенціал підприємства шляхом автоматизації інформаційно-аналітичної діяльності на основі застосування новітніх інформаційних технологій; кадрове забезпечення і навчання персоналу підприємства, що працюють з експортною продукцією тощо [72];

– долати вплив негативних чинників зовнішнього середовища шляхом формування захисту проти них; обмежувати вплив та кількість чинників зовнішнього середовища, що діють негативно, шляхом сегментації ринку та визначення тих позицій, де дія цих чинників є найслабкішою;

– керувати функціонуванням системи управління для досягнення стратегічних цілей та завдань експортної діяльності, розвитку внутрішнього механізму її саморегуляції та забезпечувати синхронізацію управлінського впливу з динамікою дії негативних та позитивних чинників, тобто гнучкості експортної діяльності підприємства як процесу;

– використовувати стратегічне бачення щодо процесів управління керівним складом [73, с. 115].

Перелічені узагальнені стратегічні напрями розвитку експортоорієнтованої політики підприємств повинні мати системний характер застосуватись у контексті довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності [74, с.656].

Крім перерахованих основних напрямків підвищення ефективності системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства велика увага повинна бути приділена оцінці ризиків і формуванню системи безпеки підприємства, удосконаленню методів розробки бізнес-планів, формуванню способів залучення іноземних інвестицій.

В сучасних умовах динамізації науково-технічного прогресу необхідною вимогою формування реальної основи експортного потенціалу, є підвищення рівня прогресивності його структурних елементів. Можна вважати, що високий організаційно-технічний рівень експортного потенціалу дозволяє, з одного боку,

впроваджувати прогресивні структуроутворюючі елементи, а з іншого боку, розширює діапазон гіпотетичного аспекту. Також характерною рисою експортного потенціалу є його перспективність. В умовах побудови і розвитку інформаційного суспільства одним і ключових факторів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є використання інформаційних технологій. Зростаючі потоки інформації як всередині підприємства, так і ззовні, вимагають її оперативної обробки для адекватного подальшого використання. Для цього підприємство має бути забезпечене відповідною технічною базою і підготовленими спеціалістами.

У перспективі промислові підприємства повинні орієнтуватись у своїй зовнішньоекономічній діяльності на збільшення питомої ваги в експорті готових виробів, значне скорочення поставок сировини, палива, екологічно несприятливих продуктів. Особливе значення для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків повинно мати нарощування експортного потенціалу за рахунок конверсії оборонних галузей промисловості, розвитку форм виробничого співробітництва із зарубіжними партнерами, створення умов для переливу міжнародного капіталу та робочої сили. Достатня кількість дешевої кваліфікованої робочої сили дає змогу створити нові галузі господарства, виробництво електронного та лазерного обладнання, що мало б відчутно збільшити експорт наших підприємств. Важливо також згадати про методіку визначення експортного потенціалу підприємства. Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передують аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціал не має відповідного аналога в західній літературі. При вивченні цієї

категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо [75, с.18-19].

Всі зазначені фактори є системоутворюючими, тобто вони формують експортний потенціал підприємства, і взаємозалежними, тобто вони об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Реалізація заходів по кожному фактору розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортного потенціалу, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

До основних елементів підвищення конкурентоспроможності підприємства, що здійснює стратегію розвитку експортного потенціалу можна віднести:

- реалізація програми технічного переозброєння підприємства за рахунок технічних та технологічних, реконструктивно-капітальних заходів;
- зміна структури товарної продукції з метою збільшення питомої ваги випуску рентабельної продукції;
- розробка заходів мінімізації негативного впливу зміни цін на внутрішньому та зовнішньому ринках;

Властива для більшості підприємств функціональна організація зовнішньоекономічної діяльності не відповідає сучасним вимогам зовнішніх ринків, не сприяє адекватному розвитку експортного потенціалу підприємства і не забезпечує очікуваний рівень конкурентоспроможності підприємства. Реорганізація системи управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає якісні структурні зміни, перш за все, в експортному потенціалі підприємства, оскільки саме на основі наявного експортного потенціалу формуються стратегії і програми виходу підприємства на зовнішні ринки. Також окремим напрямом перспективних досліджень має бути формування єдиної

методики для оцінки експортного потенціалу підприємства, яка б дозволила уніфікувати процес оцінки експортного потенціалу підприємств і створила б відповідне інформаційне підґрунтя для розробки адекватної стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки.

В сучасних умовах динамізації науково-технічного прогресу необхідною вимогою формування реальної основи експортного потенціалу, є підвищення рівня прогресивності його структурних елементів. Можна вважати, що високий організаційно-технічний рівень експортного потенціалу дозволяє, з одного боку, впроваджувати прогресивні структуроутворюючі елементи, а з іншого боку, розширює діапазон гіпотетичного аспекту. Також характерною рисою експортного потенціалу є його перспективність.

В умовах побудови і розвитку інформаційного суспільства одним і ключових факторів розвитку експортного потенціалу промислового підприємства є використання інформаційних технологій. Зростаючі потоки інформації як всередині підприємства, так і ззовні, вимагають її оперативної обробки для адекватного подальшого використання. Для цього підприємство має бути забезпечене відповідною технічною базою і підготовленими спеціалістами. Вдосконалення окремих елементів інформаційного забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» з метою розвитку експортного потенціалу може бути реалізоване за наступними напрямками:

- технічне і технологічне забезпечення інформаційної системи;
- розробка комплексної програми підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з інформаційними потоками;
- впровадження сучасних засобів зв'язку і передових інформаційних технологій;
- створення системи оперативно-інформаційного забезпечення керівництва підприємства для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо експорту продукції;
- розробка єдиної інформаційної моделі фінансового, податкового та управлінського обліку;

- автоматизація робочих місць в різних службах підприємства;
- використання автоматизованих систем «Експортний контракт» та «Розрахунок експортної ціни»;
- інтеграція систем обліку, планування та нормування різних видів витрат при виробництві експортної продукції.

Система менеджменту експортного потенціалу повинна складатися із чотирьох основних взаємопов'язаних етапів: планування, організації, мотивації, контролю. Класично дані складові визначаються як функції управління.

Початком роботи повинно стати планування, що базується на наявних та потенційних можливостях у співставленні із явними та неявними ресурсами підприємства у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Планування як функція менеджменту – це об'єктивно необхідний процес визначення цілей діяльності на визначений період, а також засобів, способів і умов їхнього досягнення.

Процес планування дозволить підготуватися до самої операції, покращить якість її результатів, інтенсифікує процедурні аспекти, що в кінцевому результаті призведе до раціонального використання часу та інших ресурсів. Від того, наскільки ефективно будуть сплановані зовнішньоторговельні витрати, залежить результативність операції. Планування створить підґрунтя для реалізації наявного експортного потенціалу. На базі існуючих запланованих даних щодо зовнішньоторговельних витрат на другому етапі повинен здійснюватися оперативний розрахунок поточних можливостей. Приведення існуючих планів у життя іноді потребує коригування та вдосконалення вже існуючих розрахунків. При цьому важливою умовою досягнення максимальної ефективності на даній стадії, на нашу думку, є ефективна структура організації [76].

Стратегічний розвиток металургійної галузі України на інноваційній основі спрямовано на зміцнення конкурентних позицій галузі в середньо- і довгостроковій перспективі на основі державної інноваційної політики. Стратегічною метою розвитку підприємств металургії України є підвищення їх конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках за рахунок впровадження у виробництво інновацій, наукоємних технологій, зниження

потреби енерго- і матеріальних ресурсів та екологізації виробництва. Отже, стратегічний розвиток металургійної галузі необхідно формувати на інноваційній основі, що ґрунтується на значному збільшенні інвестицій та підвищенні інноваційного потенціалу [77, с.116].

Окрім цього для побудови правильної стратегії та наступних дій для удосконалення управління експортної діяльності допоможе метод SWOT- аналізу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

### SWOT-аналіз ПрАТ «Донецьксталь»

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Напрацьовані зв'язки з контрагентами.</li> <li>• Достатня кількість кваліфікованих працівників підприємства.</li> <li>• Географічна близькість до джерел енергоресурсів – вугілля та газу.</li> <li>• Присутність на ринках з високим потенціалом зростання (Внутрішній ринок, Західна та Північна Африка, Близький Схід, СНД і Балкани)</li> <li>• Географічна близькість до Європи та СНД – залізничне сполучення.</li> <li>• Близькість до портів на Чорному морі – відкритий доступ до світових ринків.</li> <li>• Гарна репутація серед покупців.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наростання кредиторської заборгованості.</li> <li>• Зменшення обсягів виробництва.</li> <li>• Висока ступінь зношеності устаткування та механізмів.</li> <li>• Висока вартість екологічної безпеки.</li> <li>• Високий рівень енергоємності виробництва через використання застарілих технологій.</li> <li>• Екологічна загроза для навколишнього середовища</li> </ul>
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розробка державних та регіональних програм щодо підтримки виробників.</li> <li>• Залучення інвестицій, короткострокових, довгострокових кредитів для фінансової підтримки підприємства.</li> <li>• Спрямувати інвестиції на: придбання нового обладнання; розвиток технологій.</li> <li>• Придбання та створення спільних підприємств в країнах, що розвиваються, таких як Індія та Китай.</li> <li>• Створення гнучкості в операціях.</li> <li>• Збільшення частки стратегічного ринку Близького Сходу.</li> <li>• Платоспроможний попит з боку країн</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нестабільність економічного оточення</li> <li>• Інфляція</li> <li>• Урядові та екологічні норми.</li> <li>• Висока вартість робочої сили.</li> <li>• Зміни у тарифному регулюванні держав-імпортерів металопродукції.</li> <li>• Неконтрольоване і непрогнозоване зростання цін і тарифів на послуги державних монополій( тарифи на електроенергію, залізничні перевезення, акордні ставки портових зборів) зростання цін на енергоносії.</li> <li>• Посилення державного регулювання витрат</li> </ul>

Близького Сходу	
-----------------	--

За допомогою SWOT аналізу можливо не лише надати оцінку конкурентоспроможності підприємства, а й здійснити розробку стратегічних управлінських рішень. Як бачимо підприємство має багато сильних сторін для подолання своїх слабких місць, та можливостей для досягнення очікуваних результатів.

Отже, для успішного існування, розширення та розвитку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» потрібно: підвищити конкурентоспроможність товару, зменшити собівартості товару, збільшити номенклатуру товару для різних видів ринків збуту, розробити та реалізувати нову експортну політику підприємства, здійснювати пошук та постійний аналіз нових ринків збуту та залучати іноземні інвестиції.

### **3.2. Планування експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь»**

Проведений аналіз і систематизація існуючих підходів до оцінки експортного потенціалу дозволили розробити комплексну методику оцінки експортного потенціалу організації, що дозволяє уніфікувати процедуру вимірювання експортного потенціалу організацій і виявити резерви підвищення ефективності експорту.

На підставі аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» оберемо експорт саме чавуну, так як інші види продукції підприємства поставляються на внутрішній ринок та майже не експортуються. Країну, в яку буде здійснюватись експорт чавуну оберемо Турцію, так як у географічній структурі займає більш ніж 50 % та є привабними ринком у металургійній промисловості.

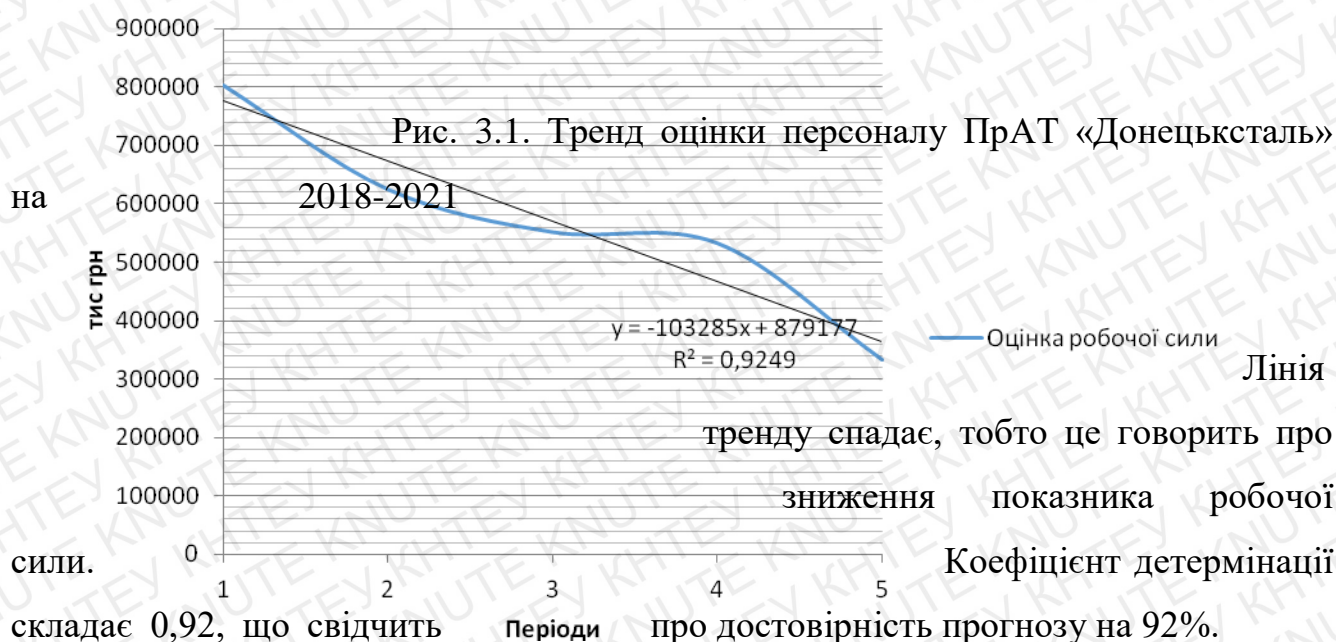


У результаті аналізу даних «Регресія» в MS Excel були отримані коефіцієнти множинної регресії, на основі яких складено наступне лінійне

рівняння множинної регресії:

$$y = -2914118,75 + 5,327x_1 + 1,605x_2 - 0,086x_3 \quad (3.1)$$

Для того, щоб спрогнозувати значення чинників ( $x_1$ ;  $x_2$ ;  $x_3$ ), побудуємо лінії тренду. Спрогнозуємо значення показників на 4 роки, 2018 рік враховуємо як очікуваний. Перший період відповідає 2018 року, другий – 2019 року, відповідно й усі наступні. На рис. 3.1 зображений тренд оцінки персоналу ( $x_1$ ).



Рівняння лінійної залежності для оцінки персоналу має вигляд:

$$y = -103285x + 879177 \quad (3.2)$$

На рис. 3.2 зображений тренд основних засобів підприємства.

Рівняння лінійної залежності для оцінки основних засобів має вигляд:

$$y = -74121x + 2E+06 \quad (3.3)$$

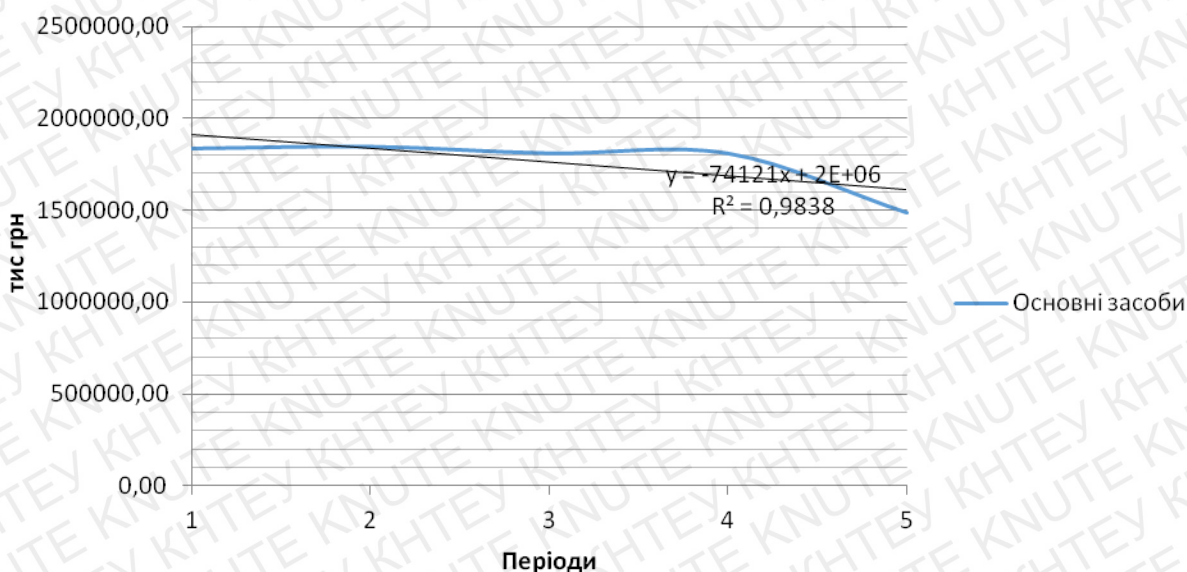


Рис. 3.2. Тренд оцінки основних засобів ПрАТ «Донецьксталь» на 2019-2021 рр.

Тренд оцінки основних засобів також має спадну тенденцію та говорить про зниження кількості основних засобів. Коефіцієнт детермінації становить 0,98, тобто 98% достовірності прогнозу.

На рис.3.3 зображений тренд власного капіталу підприємства ( $x_3$ ).

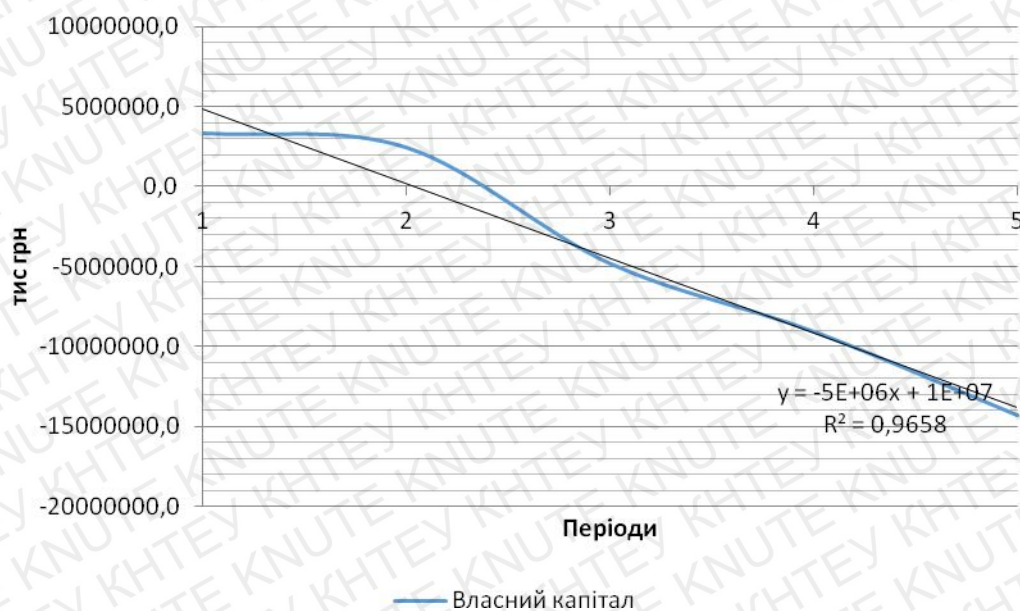


Рис. 3.3. Тренд оцінки власного капіталу ПрАТ «Донецьксталь» на 2019-2021 рр.

Лінія тренду власного капіталу стрімко спадає, що говорить про критичний стан власних ресурсів, та ставить під питання в майбутньому платоспроможність підприємства. Коефіцієнт детермінації – 0,96, що говорить про достовірність у 96%.

Рівняння лінійної залежності для власного капіталу має вигляд:

$$y = -5E+06x + 1E+07 \quad (3.4)$$

Таким чином, використовуючи отримані лінійні рівняння 3.2, 3.3 та 3.4, прогнозуємо значення чинників ( $x_1$ ;  $x_2$ ;  $x_3$ ) в залежності від плину часу та розраховуємо обсяг виробництва за допомогою формули 1 на наступні чотири роки.

В табл. 3.2 представлено розрахунок прогнозованого обсягу виробництва ПрАТ «Донецьксталь» в залежності від капіталовкладень в робочу силу та основні засоби підприємства.

Таблиця 3.2

**Прогнозування виробничого потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» за трьома факторами (робоча сила, власний капітал, основні засоби) на 2019-2021 рр, млн. грн**

Рік	Виробничий потенціал (y), млн. грн.	Оцінка робочої сили ( $x_1$ ), млн. грн	Власний капітал ( $x_2$ ), млн. грн	Основні засоби ( $x_3$ ), млн. грн
2013	4006,063	803,453	3326,284	1839,275
2014	3397,405	625,142	2435,766	1849,481
2015	2843,144	551,968	-4819,285	1812,828
2016	3902,282	532,881	-9077,151	1812,022
2017	2506,420	333,158	-14309,875	1487,401
2018 очікуване	2582,740	259,465	-18524,423	1537,839
2019 прогноз	2333,299	156,180	-23202,946	1463,719
2020 прогноз	2083,858	52,895	-27881,470	1389,598
2021 прогноз	1834,417	-50,390	-32559,993	1315,477

Для точності прогнозу застосуємо інший метод прогнозування даних. За допомогою функції «ПРЕДСКАЗ» у Excel прогнозуємо значення чинників на наступні чотири роки.

Таблиця 3.3

**Прогнозування виробничого потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» за трьома факторами (власний капітал, робоча сила, основні засоби) на 2019-2021 рр, млн. грн**

<b>Рік</b>	<b>Виробничий потенціал (y)</b>	<b>Оцінка робочої сили (x<sub>1</sub>)</b>	<b>Власний капітал (x<sub>2</sub>)</b>	<b>Основні засоби (x<sub>3</sub>)</b>
<b>2013</b>	4006,063	803,453	3326.,284	1839,275
<b>2014</b>	3397,405	625,142	2435,766	1849,481
<b>2015</b>	2843,144	551,968	-4819,285	1812,828
<b>2016</b>	3902,282	532,881	-9077,151	1812,022
<b>2017</b>	2506,420	333,158	-14309,875	1487,401
<b>2018 очікуване</b>	2584,879	259,487	-18525,423	1539,865
<b>2019 прогноз</b>	2336,657	157,340	-23203,546	1468,899
<b>2020 прогноз</b>	2085,858	54,768	-27881,578	1388,680
<b>2021 прогноз</b>	1838,767	-51,878	-32558,973	1318,497

Дані в обох випадках майже співпадають, є незначні відхилення. Таким чином, при збереженні існуючої тенденції до зменшення власного капіталу та капіталовкладень у робочу силу та активи ПрАТ «Донецьксталь», його обсяги виробництва в 2021 році можуть скоротитись понад до 1834,417 млн. грн.

На основі прогнозного значення виробничого потенціалу, спрогнозуємо експортний потенціал ПрАТ «Донецьксталь» для конкретного ринку Туреччини. Прогнозне значення конкурентоспроможності і коефіцієнту попиту та пропозиції розрахуємо за допомогою функції «ПРЕДСКАЗ» у Excel. Розрахунок експортного потенціалу та його прогнозування на ринку Туреччини проведемо у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Розрахунок прогнозованого експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь»  
на ринку Туреччини на 2019-2021 рр, млн. грн**

	<b>Виробничий потенціал, млн. грн</b>	<b>Інтегральний індекс конкурентоспроможності</b>	<b>Коефіцієнт попиту та пропозиції</b>	<b>Експортний потенціал, млн. грн.</b>
<b>2013</b>	4,006	3,599	0,880	12,694
<b>2014</b>	3,397	2,839	0,846	8,157
<b>2015</b>	2,843	2,547	1,280	9,266
<b>2016</b>	3,902	3,219	1,139	14,312
<b>2017</b>	2,506	5,713	0,860	12,308
<b>2018 очікуване</b>	2,535	4,966	1,076	13,549
<b>2019 прогноз</b>	2,297	5,427	1,102	13,735
<b>2020 прогноз</b>	2,060	5,887	1,127	13,669
<b>2021 прогноз</b>	1,823	6,348	1,152	13,334

За весь досліджуваний період експортний потенціал перевищував виробничий потенціал. Не зважаючи на те, що виробничий потенціал постійно зменшується експортний потенціал в прогнозованому періоді залишається стабільно на рівні 13 млн грн. За рахунок значного зростання конкурентоспроможності підприємства та зростання коефіцієнта попиту та пропозиції на ринку Туреччини підприємство має можливість підтримувати експортний потенціал на тому самому рівні.

Графічне зображення прогнозованого значення експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» на ринку Туреччини показано на рис. 3.4.

Як бачимо, виробничий потенціал та експортний потенціал мають схожу тенденцію до зростання або зниження показника, що доводить, що для підприємств металургійної галузі розрахунок та постійний аналіз виробничого потенціалу є вкрай важливим. Нарощування виробничого потенціалу дасть змогу до зміцнення та розвитку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».

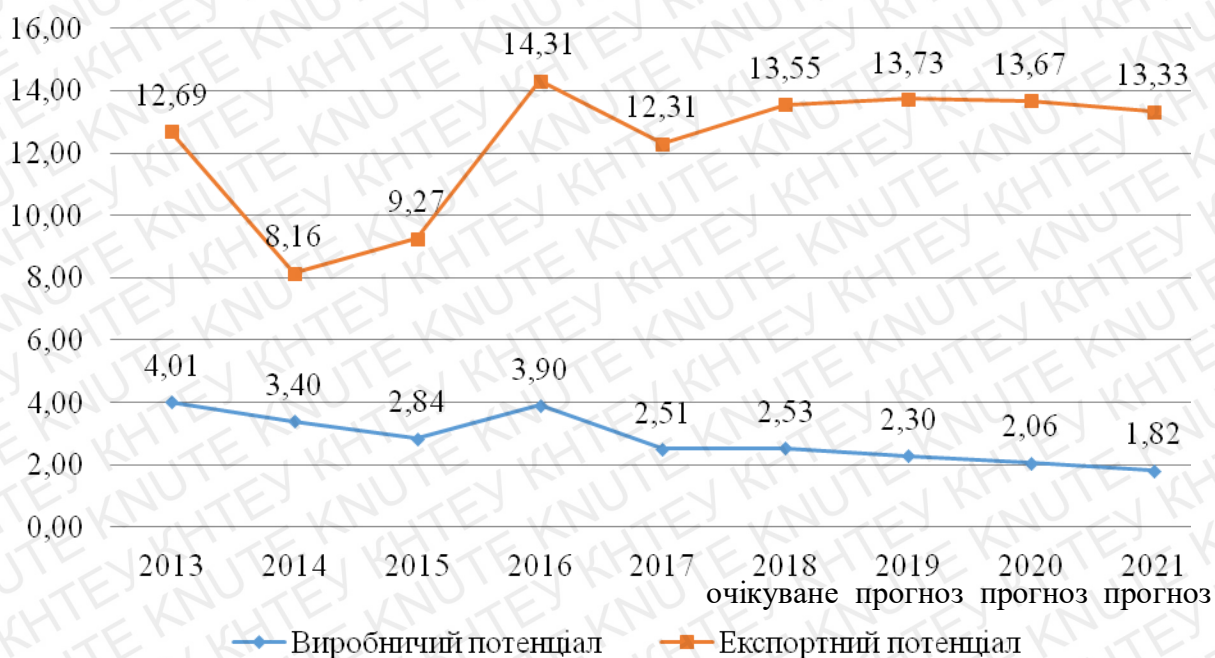


Рис. 3.4. Прогнозування експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» на ринку Туреччини на 2019-2021 рр, млн. грн.

Наступним кроком буде розрахунок прогнозованого експортного потенціалу за сукупністю показників. Вихідні дані розрахуємо використовуючи функцію «ПРЕДСКАЗ» у Excel. Розрахований експортний потенціал представлений у табл. 3.5.

За отриманими результатами спостерігаємо тенденцію до зменшення значення. В цілому значення несуттєво змінюються кожного року, окрім коефіцієнта автономії та коефіцієнта поточної ліквідності. Коефіцієнт автономії у 2021 році знаходиться у критичному значенні, це означає, що підприємство може бути у стадії банкрутства. Щодо коефіцієнта поточної ліквідності, розрахунок його у 2019-2021 рр. є неможливим з-за від'ємного значення.

Проілюструємо отримані результати графічно на рис. 3.5. Проведений аналіз за різними методиками та застосовуючи різні підходи до визначення експортного потенціалу показує, що експортний потенціал при незмінних умовах, застосовуючи ту ж саму систему управління експортним потенціалом призведе до погіршення показника експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».

Таблиця 3.5

**Розрахунок експортного потенціалу чавуну ПрАТ «Донецьксталь» за сукупністю показників на 2019-2021 рр**

Показники	2017 фактичне	2018 очікуване	2019 прогноз	2020 прогноз	2021 прогноз
Ефективність виробництва експортної продукції	0,977	0,953	0,927	0,901	0,875
Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера, %	67,7	72,6	66,5	60,4	54,3
Питома вага прибутку від експорту продукції в загальному обсязі прибутку підприємства-експортера, %	-	-	-	-	-
Рентабельність експортних продаж, %	10,7	13,8	14,0	14,23	14,44
Частка інноваційних продукцій, %	19,4	20,1	20,9	21,6	22,01
Коефіцієнт автономії	0,554	0,35	0,19	0,03	0,006
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,375	0,073	-	-	-
Ефективність продаж експортної продукції	0,006	0,008	0,007	0,0062	0,0056
<b>Експортний потенціал</b>	<b>0,208</b>	<b>0,168</b>	<b>0,170</b>	<b>0,121</b>	<b>0,090</b>

Наразі показник знаходиться в критичному стані, є значно меншим за 1 та має тенденцію до скорочення. Тому ПрАТ «Донецьксталь» слід розробити нову стратегію управління експортним потенціалом, враховуючи фактори, що наведені у пункті 3.1.1.



Рис. 3.5. Прогнозування експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» на 2019-2021 рр

Таким чином, застосовуючи методи економічного аналізу було надано прогнозну оцінку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» на 2018-2021 рр. Проведені розрахунки були зроблені на основі оцінювання тренду трьох факторів, а саме робоча сила, основні засоби та власний капітал, які безпосередньо мають тісний кореляційний взаємозв'язок з виробничим потенціалом підприємства. За умов, що підприємство не буде змінювати обрану вже стратегію аналіз прогнозу показав тенденцію до зменшення багатьох показників та насамперед скорочення експортного потенціалу підприємства. Тому доцільним буде запропонувати заходи з усунення проблемних питань та застосування абсолютно нової стратегії управління щодо удосконалення експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».

### **3.3. Прогнозне оцінювання експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь»**

За підсумками аналізу, розрахунками прогнозованих значень та обґрунтування чинників удосконалення управління експортним потенціалом окреслимо наступні дії для побудови виваженої стратегії розвитку та покращення експортного потенціалу.

Підвищення гнучкості та ефективності роботи ПрАТ «Донецьксталь» до потреб ринку зумовили наступні позитивні напрямки розвитку:

1. Розширення асортименту і номенклатури продукції.
2. Широке використання передової світової техніки та прогресивних технологій з метою підвищення якості продукції.
3. Розвиток інтелектуального потенціалу підприємства.
4. Збільшення фінансових ресурсів за рахунок кардинального підвищення технологічного рівня та реалізації продукції на внутрішньому і особливо на зовнішньому ринках [78].



Таким чином, кожна із зазначених методик оцінки має свої унікальні риси, переваги та складові аналізу. З приводу цього постає питання об'єднання цих методик для більш повного та всеохоплюючого дослідження стану експортного потенціалу підприємства. Це можливо зробити в контексті розбудови прогнозної моделі розвитку експортного потенціалу підприємства.

Припустимо, що вказане підприємство планує отримувати прибутки і має таку прогнозну карту щорічної зміни ключових економічних показників, як показано в табл. 3.6.

Наступним кроком є використання прогнозних показників у зазначених моделях оцінки та побудова прогнозованої динаміки експортного потенціалу на наступні п'ять років (2016–2020 рр.). За першою методикою, на зростання експортного потенціалу фактично впливає тільки збільшення обсягів експорту. Результати нарощування експортного потенціалу за цим методом представлено в табл. 3.7.

Таблиця 3.6

**Прогнозна карта динаміки економічних показників ПрАТ  
«Донецьксталь» на 2019-2021 рр., %**

Показник	Динаміка	Щорічний темп змін
Обсяги експорту	+	15%
Собівартість експортної продукції	–	10%
Витрати на збут	–	10%
Зменшення зобов'язань підприємства	-	8%
Вартість основних засобів	+	7%
Вартість оборотних активів	+	10%
Чисельність кваліфікованих працівників	+	4%
Інноватизація продукції	+	10%
Накопичення зносу	+	1%

2018 рік як очікуваний залишаємо як у попередніх розрахунках, без впливу стратегічних змін. Як бачимо, зростання та нарощування виробничого потенціалу значно впливає на зростання експортного потенціалу. Якщо ми кожного року

збільшимо обсяг виробництва експортованої продукції, що безпосередньо веде до збільшення виробничого потенціалу, то експортний потенціал зросте у декілька разів і у 2021 році вже досягне 25,141 млрд грн.

Таблиця 3.7

**Нарощування експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» за 2013-2021 рр, млн. грн**

Рік	Виробничий потенціал, млн. грн.	Конкурентоспроможність	Коефіцієнт попиту та пропозиції	Експортний потенціал, млн. грн.
<b>2013</b>	4,01	3,59	0,88	12,69
<b>2014</b>	3,40	2,84	0,85	8,16
<b>2015</b>	2,84	2,55	1,28	9,27
<b>2016</b>	3,90	3,22	1,14	14,31
<b>2017</b>	2,51	5,71	0,86	12,31
<b>2018 очікуване</b>	2,58	4,97	1,08	13,81
<b>2019 прогноз</b>	2,84	5,43	1,10	16,98
<b>2020 прогноз</b>	3,13	5,89	1,13	20,73
<b>2021 прогноз</b>	3,44	6,35	1,15	25,14

Ефективність запропонованих заходів розраховували за формулою, яка відображає базисний приріст прогнозованого експортного потенціалу.

У табл. 3.8 наведено результати проведених досліджень оцінки експортного потенціалу за першою методикою.

Таблиця 3.8

**Нарощування експортного потенціалу за першою методикою для ПрАТ «Донецьксталь» за 2017-2021 рр**

Рік	Експортний потенціал, млн. грн.	Нарощування експортного потенціалу, %
2017	12,308	-
2018 очікуване	13,806	12,17
2019 прогноз	16,985	37,40
2020 прогноз	20,733	68,45
2021	25,141	104,27

прогноз		
---------	--	--

Таким чином, сумарна ефективність заходів за цим методом за п'ять років складає 104,27%. Далі розглянемо методику оцінки експортного потенціалу за системою вісьмох показників (табл. 3.9, табл. 3.10)

Таблиця 3.9

**Прогнозна оцінка експортного потенціалу чавуну ПрАТ  
«Донецьксталь» за сукупністю показників на 2019-2021 рр**

Показники	2017	2018 очікуване	2019 прогноз	2020 прогноз	2021 прогноз
Ефективність виробництва експортної продукції	0,977	0,953	2,014	2,462	3,009
Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера, %	67,7	72,6	74,4	74,4	74,4
Питома вага прибутку від експорту продукції в загальному обсязі прибутку підприємства-експортера, %	-	-	-	-	-
Рентабельність експортних продаж, %	10,7	13,8	14,584	15,546	16,596
Частка інноваційних продукцій, %	19,4	20,1	22,11	24,3	26,7
Коефіцієнт автономії	0,554	0,355144	0,38356	0,41424	0,44738
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,375	0,0733958	0,08719	0,10359	0,12306
Ефективність продаж експортної продукції	0,006	0,008	0,01255	0,01812	0,02618
Експортний потенціал	0,208	0,168	0,213	0,246	0,282

Таким чином, сумарна ефективність заходів за цим методом за п'ять років складає 35,58%. Результати оцінювання ефективності запропонованих заходів за другою методикою має менший приріст на відміну від першої методики. Тож

потрібно об'єднати дві методики для отримання більш точного значення, що включає у себе різні фактори формування та підходи до вичислення.

Таблиця 3.10

**Нарощування експортного потенціалу за сукупністю показників для  
ПрАТ «Донецьксталь» за 2017-2021 рр**

Рік	Експортний потенціал	Нарощування експортного потенціалу, %
2017	0,208	-
2018 очікуване	0,168	-19,23
2019 прогноз	0,213	2,40
2020 прогноз	0,246	18,27
2021 прогноз	0,282	35,58

Знайдемо агрегований показник ефективності впроваджених заходів шляхом обчислення середнього арифметичного значення за трьома методиками. Результати обчислення ефективності наведено в табл. 3.11

На рис. 3.6 представлено графічне відображення отриманих показників. Запропонований показник враховує переваги усіх методик та демонструє найбільш чітку та планомірну картину збільшення експортного потенціалу підприємства на 69,92 % через п'ять років.

Таблиця 3.11

**Показники ефективності впроваджених заходів для ПрАТ  
«Донецьксталь» за 2018-2021 рр., %**

Рік	Перша методика	Методика за сукупністю показників	Агрегований показник ефективності
2018 очікуване	12,17	-19,23	-3,53
2019 прогноз	37,4	2,4	19,9
2020 прогноз	68,45	18,27	43,36

2021 прогноз	104,27	35,58	69,92
-----------------	--------	-------	-------

За двома методами експортний потенціал постійно зростає, якщо застосувати усі запропоновані дії. Треба також наголосити, що стратегічні зміни мають позитивний вплив не тільки на експортну діяльність підприємства, а також і на загальну фінансово-економічну діяльність.

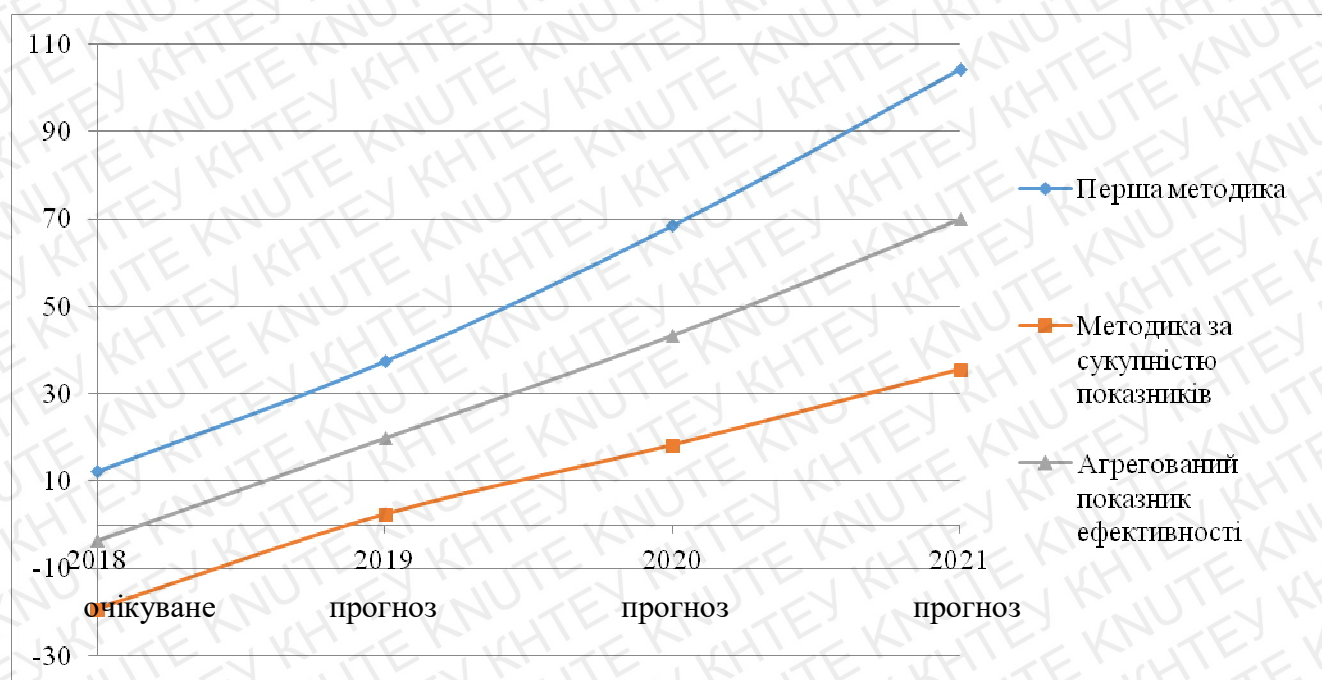


Рис. 3.6. Темпи нарощування експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» за двома методиками та агрегований показник ефективності запропонованих заходів за 2018-2021 рр, %

Вже через 3 роки підприємство може подолати внутрішню кризу та отримати операційний прибуток, хоча залишиться загальний (чистий) збиток.

Доцільно також розрахувати як саме впливає нарощування експортного потенціалу на діяльність підприємства. Тому розрахуємо ефективність експортного потенціалу для ПрАТ «Донецьксталь» за допомогою формули 1.1 на 2018-2021 рр. 2018 рік розраховуємо як очікуваний, наступні роки за запропонованими заходами. У табл. 3.12 наведено прогнозовані значення показників ефективності експортної діяльності ПрАТ «Донецьксталь».

За отриманими результатами можемо дійти висновку, що впроваджені заходи є ефективними і поступово впроваджуючи їх вже у 2021 році ефективність експорту буде сягати значення більш ніж одиниця, що безумовно є позитивним явищем для ПрАТ «Донецьксталь».

Таблиця 3.12

**Аналіз прогнозованого значення показника ефективності експорту чавуну ПрАТ «Донецьксталь» на 2019-2021 рр., млн. грн**

Рік	Обсяг виробництва, тис тонн	Обсяг реалізації чавуну, що йде на експорт, млн грн	Вартість експорту у внутрішніх цінах, млн грн	Ціна на внутрішньому ринку, грн./тонн	Ефективність експорту
2013	1374,308	4006,063	4340,066	3158	0,92
2014	836,665	3397,405	3473,834	4152	0,98
2015	552,907	2843,144	2515,728	4550	1,13
2016	706,748	3902,282	4342,971	6145	0,90
2017	356,161	2506,420	2606,036	7317	0,96
2018	352,600	2757,062	2876,407	8158	0,96
2019	356,126	3032,768	3122,159	8767	0,97
2020	359,687	3336,045	3357,323	9334	0,99
2021	363,250	3759,723	3733,488	10278	1,01

Усі стратегічні дії потрібно впроваджувати одночасно, та покращувати усі складові експортного потенціалу. Особливо треба звернути увагу на інноваційний потенціал, виробничий потенціал та показники фінансової стійкості.

Доцільно також чітко обґрунтувати як реалізувати прогнозну карту економічних показників. У таблиці 3.13 наведено основні джерела резервів підвищення потенціалу експортної діяльності підприємства [79].

Для виявлення резервів зниження собівартості необхідно визначити фактори, які обумовлюють це зниження. Під факторами зниження собівартості продукції розуміють усю сукупність рушійних сил і причин, які визначають її рівень та динаміку.

Виявлено такі фактори зниження собівартості продукції:

1) підвищення технічного рівня виробництва, зокрема упровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки і технології, що застосовується; краще використання сировини та матеріалів;

Таблиця 3.13

**Основні групи резервів збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи**

<b>Група резервів</b>	<b>Перелік резервів</b>
резерви збільшення обсягу товарообороту	- здійснення ефективної маркетингової політики у сфері збуту товарів; - удосконалення вивчення та прогнозування споживчого попиту; - підвищення якості товарної продукції; - постійне оновлення та доповнення асортименту товарів.
резерви зростання рівня доходу від реалізації товарів	- пошук вигідних ринків збуту; - використання ноу-хау в діяльності підприємства; - розвиток власного виробництва;
резерви удосконалення використання прибутку	- зниження собівартості товарної продукції; - здійснення ефективної податкової політики на підприємстві, - перехід на спрощену систему оподаткування, дотримання податкової дисципліни з метою уникнення економічних санкцій.

2) поліпшення організації виробництва і праці, тобто удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; упровадження наукової організації праці; поліпшення використання основних виробничих фондів; поліпшення матеріально-технічного забезпечення; скорочення транспортно-складських витрат тощо;

3) зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва;

4) зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції.

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників, зокрема від: продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил.

Щоб витримати гостру конкуренцію і завоювати довіру покупців підприємство повинне вигідно виділятися на фоні підприємств того ж типу. Покупця цікавить якість продукції і її ціна. Чим вищий перший показник і нижче другий, тим краще і вигідніше для покупця і підприємства. Резерви поліпшення цих показників закладено в собівартості продукції.

Удосконалення організації виробництва і праці може бути реалізовано за такими напрямками:

- підвищення мотивації співробітників;
- автоматизація виробництва.

Визначено, що підприємство має потребу в найближчі десять років оновити частину основних засобів або закупити більш досконале обладнання для зменшення витрат зі зносу основних засобів. Необхідним є зниження трудомісткості продукції, що випускається, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності адміністративнообслуговуючого персоналу.

Зниження трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці можна досягти різноманітними способами. Найбільш важливі з них – механізація та автоматизація виробництва, розроблення і застосування прогресивних високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання, підвищення якості сировини, вдосконалення організації праці і виробництва, підвищення виробничої кваліфікації, поліпшення характеру і умов праці, стимули, мотиви і спонукання до трудової діяльності.

Отже, основними джерелами резервів збільшення величини прибутку можна назвати збільшення обсягу реалізації виробленої продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках, пошук нових підходів до споживача, оптимізація витрат фінансових ресурсів на підприємстві. Лише вміле використання всієї системи резервів може забезпечити достатні темпи зростання прибутку на підприємстві.

### **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3**



Нажаль, підприємство має низьку оцінку експортного потенціалу, тому доцільним є проведення удосконалення управління експортним потенціалом. Експортоорієнтована політика ПрАТ «Донецьксталь» повинна бути довгостроковою, далекоглядною у передбаченні майбутньої експортоздатності і життєздатності підприємства. Це вимагає постановки чітких цілей і формування стратегічних напрямів її розвитку.

Вдосконалення окремих елементів інформаційного забезпечення системи зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Донецьксталь» з метою розвитку експортного потенціалу може бути реалізоване за наступними напрямками:

- технічне і технологічне забезпечення інформаційної системи;
- розробка комплексної програми підвищення кваліфікації кадрів, пов'язаних з інформаційними потоками;
- впровадження сучасних засобів зв'язку і передових інформаційних технологій;
- створення системи оперативно-інформаційного забезпечення керівництва підприємства для внутрішнього контролю і прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо експорту продукції;
- розробка єдиної інформаційної моделі фінансового, податкового та управлінського обліку;
- автоматизація робочих місць в різних службах підприємства;
- використання автоматизованих систем «Експортний контракт» та «Розрахунок експортної ціни»;
- інтеграція систем обліку, планування та нормування різних видів витрат при виробництві експортної продукції.

За допомогою SWOT аналізу можливо не лише надати оцінку конкурентоспроможності підприємства, а й здійснити розробку стратегічних управлінських рішень. Як бачимо підприємство має багато сильних сторін для подолання своїх слабких місць, та можливостей для досягнення очікуваних результатів.

Отже, для успішного існування, розширення та розвитку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» потрібно: підвищити конкурентоспроможність товару, зменшити собівартості товару, збільшити номенклатуру товару для різних видів ринків збуту, розробити та реалізувати нову експортну політику підприємства, здійснювати пошук та постійний аналіз нових ринків збуту та залучати іноземні інвестиції. Проведений аналіз і систематизація існуючих підходів до оцінки експортного потенціалу дозволили розробити комплексну методику оцінки експортного потенціалу організації, що дозволяє уніфікувати процедуру вимірювання експортного потенціалу організацій і виявити резерви підвищення ефективності експорту.

Таким чином, застосовуючи методи економічного аналізу було надано прогнозну оцінку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» на 2018-2021 рр. Проведені розрахунки були зроблені на основі оцінювання тренду трьох факторів, а саме робоча сила, основні засоби та власний капітал, які безпосередньо мають тісний кореляційний взаємозв'язок з виробничим потенціалом підприємства. За умов, що підприємство не буде змінювати обрану вже стратегію аналіз прогнозу показав тенденцію до зменшення багатьох показників та насамперед скорочення експортного потенціалу підприємства. Тому доцільним буде запропонувати заходи з усунення проблемних питань та застосування абсолютно нової стратегії управління щодо удосконалення експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».

За двома методами експортний потенціал постійно зростає, якщо застосувати усі запропоновані дії. Треба також наголосити, що стратегічні зміни мають позитивний вплив не тільки на експортну діяльність підприємства, а також і на загальну фінансово-економічну діяльність. Вже через 3 роки підприємство може подолати внутрішню кризу та отримати операційний прибуток, хоча залишиться загальний (чистий) збиток. Доцільно також розрахувати як саме впливає нарощування експортного потенціалу на діяльність підприємства. За отриманими результатами можемо дійти висновку, що впроваджені заходи є ефективними і поступово впроваджуючи їх вже у 2021 році ефективність експорту

буде сягати значення більш ніж одиниця, що безумовно є позитивним явищем для ПрАТ «Донецьксталь».

Усі стратегічні дії потрібно впроваджувати одночасно, та покращувати усі складові експортного потенціалу. Особливо треба звернути увагу на інноваційний потенціал, виробничий потенціал та показники фінансової стійкості.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників, зокрема від: продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил.

Щоб витримати гостру конкуренцію і завоювати довіру покупців підприємство повинне вигідно виділятися на фоні підприємств того ж типу. Покупця цікавить якість продукції і її ціна. Чим вищий перший показник і нижче другий, тим краще і вигідніше для покупця і підприємства. Резерви поліпшення цих показників закладено в собівартості продукції.

Удосконалення організації виробництва і праці може бути реалізовано за такими напрямками:

- підвищення мотивації співробітників;
- автоматизація виробництва.

Отже, основними джерелами резервів збільшення величини прибутку можна назвати збільшення обсягу реалізації виробленої продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках, пошук нових підходів до споживача, оптимізація витрат фінансових ресурсів на підприємстві. Лише вміле використання всієї системи резервів може забезпечити достатні темпи зростання прибутку на підприємстві.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведений аналіз існуючих підходів до визначення експортного потенціалу підприємства дозволяє виділити наступні особливості.

По-перше, експортний потенціал підприємства найчастіше або замінюється поняттям зовнішньоекономічного потенціалу, акцентуючи увагу на більш повному включенні підприємства в процеси глобалізації і міжнародного економічного співробітництва, або ототожнюється в цілому з поняттям зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

По-друге, деякі дослідники розглядають експортний потенціал підприємства як невід'ємну складову економічного потенціалу експортно орієнтованого підприємства, виражену в можливих обсягах поставок на експорт конкурентоспроможної продукції і не залежить від сфери діяльності підприємства.

По-третє, експортний потенціал підприємства функціонує не замкнене, ізольовано, відбувається постійне взаємопроникнення потенціалів господарських систем різних рівнів (галузі, регіону, народного господарства в цілому). Головна мета експортного потенціалу полягає у виготовленні конкурентоспроможної продукції, інтенсифікації виробництва і тим самим розвитку галузей промисловості.

На експортний потенціал впливають різні фактори а саме: внутрішні і зовнішні, контрольовані і неконтрольовані, кількісні і якісні, а також фактори іншого порядку. Узагальнюючи наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених слід зазначити, що визначені фактори впливу на експортний потенціал підприємства є системоутворюючими, тобто вони формують експортний

потенціал підприємства, і взаємозалежними, тобто вони об'єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Реалізація заходів за кожним фактором розвитку експортного потенціалу сприятиме підвищенню конкурентних позицій підприємства, ефективному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Тобто зазначені фактори впливають не лише на розвиток експортного потенціалу, а в кінцевому результаті вони здатні посилити конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Було досліджено та проаналізовано різні методики оцінювання експортного потенціалу підприємства для обрання найліпшої та зручнішої для обчислення. Також завдяки ретельному кількісному аналізу підприємство може визначити стан та перспективи для розвитку експортного потенціалу підприємства.

Було досліджено світові тенденції ринку металургійної промисловості, було визначено стан виробництва та споживання сталі країнами світу. Аналіз світового ринку показав, що протягом років постійно зростає перев. Виробництво металургійної продукції. Були визначені основні лідери виробників-сталі. Україна втратила свої позиції (у 2016 році -10 місце) і у 2017 році посіла 12 місце. Лідер та головний кокурент – це Китай та країни східної Азії.

Також було виявлено загальний стан фінансово-господарської діяльності підприємства за основними показниками. Однак основна задача полягала у визначенні експортного потенціалу підприємства. Були застосовані різні методи визначення та надано оцінку експортного потенціалу. Виявлено слабкі місця та фактори, що впливають на гальмування розвитку експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь».

Експортний потенціал ПрАТ «Донецьксталь» має досить низькі значення за 2013-2017 рр. За допомогою різних методів, надано оцінку експортному потенціалу, та його основних складових, визначення взаємозв'язки між складовими. Було виявлено основні проблемні місця та фактори, що впливають на гальмування розвитку експортного потенціалу, або навіть його погіршення. Основні з них – це великий знос основних фондів, відсутність достатнього фінансування для модернізації виробництв, інфраструктури та покриття дефіциту

оборотних коштів; дефіцит якісної сировини, загостренням військово-політичної ситуації на сході України. Як наслідок, підприємству важко вийти на зовнішній ринок та бути конкурентоспроможним серед інших підприємств.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновки, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників, зокрема від: продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил.

Щоб витримати гостру конкуренцію і завоювати довіру покупців підприємство повинне вигідно виділятися на фоні підприємств того ж типу. Покупця цікавить якість продукції і її ціна. Чим вищий перший показник і нижче другий, тим краще і вигідніше для покупця і підприємства. Резерви поліпшення цих показників закладено в собівартості продукції.

Визначено, що підприємство має потребу в найближчі десять років оновити частину основних засобів або закупити більш досконале обладнання для зменшення витрат зі зносу основних засобів. Необхідним є зниження трудомісткості продукції, що випускається, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності адміністративнообслуговуючого персоналу.

Зниження трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці можна досягти різноманітними способами. Найбільш важливі з них – механізація та автоматизація виробництва, розроблення і застосування прогресивних високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання, підвищення якості сировини, вдосконалення організації праці і виробництва, підвищення виробничої кваліфікації, поліпшення характеру і умов праці, стимули, мотиви і спонукання до трудової діяльності.

Отже, основними джерелами резервів збільшення величини прибутку можна назвати збільшення обсягу реалізації виробленої продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках, пошук нових підходів до споживача, оптимізація витрат фінансових ресурсів на підприємстві. Лише вмiле використання всієї системи резервів може забезпечити достатні темпи зростання прибутку на підприємстві.

Для нарощення експортного потенціалу ПрАТ «Донецьксталь» повинно активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках, залучати всі виявлені резерви в процес виробничої діяльності, раціонально використовувати матеріальні, фінансові та людські ресурси.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16. 04. 1991. № 959–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
2. Кузнецова К. О. Розвиток експортного потенціалу вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції / К. О. Кузнецова, О. В. Бойко. // Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством". – 2016. – №1. – С. 1–11.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012. № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 73-74. – Ст. 82.
4. Лаврів І. М. теоретичні аспекти формування експортного потенціалу / І. М. Лаврів. // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – С. 288–294.
5. Мельник О. Г. Експортний потенціал підприємства : сутність і методологічні основи аналізу / О. Г. Мельник. // Проблеми економіки. – 2017. – №1. – С. 226–231.
6. Волченко Н. В. Управління експортним потенціалом підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Н. В. Волченко. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/4763/1/висник%20снау.PDF>.
7. Наливайко Н. М. Шляхи розширення експортного потенціалу промислового підприємства / Н. М. Наливайко. // I Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств». – С. 105–107.

8. Маркова С. В. Механізм формування експортного потенціалу підприємств агробізнесу в умовах євроінтеграції / С. В. Маркова, О. М. Шевченко, О. М. Олійник. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – С. 70–74.
9. Скриньковський Р. М. Діагностика експортного потенціалу підприємства / Р. М. Скриньковський, О. В. Клювак, О. С. Процевнят. // Проблеми економіки. – 2016. – С. 163–170.
10. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
11. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
12. Солодковський Ю.М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю.М. Солодковський // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. – К.: КНЕУ, 2006. – Т. I. – С. 163-196.
13. Климик Г.В. Проблеми вдосконалення механізму управління експортною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування [Електронний ресурс] / Г.В. Климик, С.В. Петрик // Економіка та управління АПК, 2009. – № 1 (66). – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=juu\\_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=PREF=&S21COLORTERMS=0&S21STR=ecurark](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=juu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=PREF=&S21COLORTERMS=0&S21STR=ecurark)
14. Матвеев В. В. Экспортный потенциал предприятия: сущность и особенности формирования / В. В. Матвеев, И. К. Ярмоленко. // Эффективная экономика. – 2015. – №1.
15. Князь С. В. Экспортный потенциал предприятия в системе менеджмента природоохранной деятельности / С. В. Князь, Н. М. Байдала, Р. Б. Вільгуцька. // Эффективная экономика. – 2013. – №8.



16. Концептуальний підхід до аналізу експортного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] // Питання економіки та права. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: [http://law-journal.ru/files/pdf/201207/201207\\_131.pdf](http://law-journal.ru/files/pdf/201207/201207_131.pdf).
17. Осадчий Є. І. Експортний потенціал металургійного комплексу України / Є. І. Осадчий, К. Е. Гафарова. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – №113. – С. 137–141.
18. Скорнякова Т.В. Експортний потенціал обробної промисловості України [Монографія]./ Г.В.Скорнякова. – К.:Науковий світ, 2010 – 360с
19. Сухих Д. Г. Методики оцінки експортного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Д. Г. Сухих. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://sjs.tpu.ru/journal/article/view/1326/885>.
20. Черниш О. В. Умови та фактори формування експортного потенціалу підприємства / О. В. Черниш, А. Д. Пирожкова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 4. - С. 162-165
21. Іванієнко К. В. Формування стратегії управління експортним потенціалом в умовах інноваційних змін економіки / К. В. Іванієнко. // Вісник ОНУ імені І.І Мечникова 2015. – 2015. – №1. – С. 99–101.
22. Михальчик Л. Ю. Проблеми у сфері державного регулювання експортної діяльності українських підприємств [Електронний ресурс] / Л. Ю. Михальчик, А. Ю. Борщ – Режим доступу до ресурсу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2318/1/Mihalchik.pdf>.
23. Розвиток експортного потенціалу малих та середніх підприємств як чинник компенсації втрати традиційних зовнішніх ринків збуту [Електронний ресурс] // Відділ економічної безпеки (Д.С. Покришка) No 57, Серія «Економіка» – Режим доступу до ресурсу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/eksportniy\\_potensial-69e44.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/eksportniy_potensial-69e44.pdf).
24. Байдала Н. М. Експортний потенціал : сутність характеристика, фактори формування та механізм стимулювання / Н. М. Байдала. // Байдала Н.М. – 2011. – С. 153–154.

25. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: [https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov\\_2012/1945/32730\\_c99e.pdf](https://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1945/32730_c99e.pdf).
26. Пилипенко А. А. Стратегічні напрями розвитку підприємств металургійної галузі / А. А. Пилипенко. // Ефективна економіка. – 2014. – №1.
27. Кулик І. М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні / І. М. Кулик. // Бізнесінформ. – 2012. – №5. – С. 116–121.
28. Кобзева К. В. Формування експортного потенціалу промислового підприємства / К. В. Кобзева. // Теоретичні і практичні аспекти економіки і інтелектуальної власності. – 2013. – №2. – С. 352–358.
29. Організація і методика економічного аналізу : Навч. посіб. / [Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с
30. Мішеніна Н.В, Економічний аналіз: навчальний посібник / Н.В. Мішеніна, Г.А. Мішеніна, І.Є. Ярова. – Суми : сумський державний університет, 2014. – 306 с.
31. Лаврів І. М. Методика дослідження експортного потенціалу аграрних підприємств / І. М. Лаврів. // Економіка і організація управління. – 2016. – №4. – С. 288–294.
32. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]./Козак Ю.Г., Притула Н. В., Єрмакова О. А., Уханова І. О., Сулим О.В., Осипов В. М., Таваліка Г. Т., Постова Н.А., Швагер О. Р. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 162-163 с.
33. Швагер О. Р. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств: формування методики аналізу [Електронний ресурс] / О. Р. Швагер. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/89.pdf>.
34. Дружиніна В. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В.

- Дружиніна, Л. В. Різніченко. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – С. С. 246–252.
35. Скриньковський Р. М. Діагностика експортного потенціалу підприємства / Р. М. Скриньковський, С. В. Клювак, О. С. Процевят. // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – №4. – С. 163–170.
36. Чубар М. М. Методи оцінки експортного потенціалу підприємства / М. М. Чубар. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №3. – С. 92–96.
37. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنних операцій / Н. І. Федоронько. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №10. – С. 120–123.
38. Мамонов, К. А. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств: теоретичні аспекти [Текст] / Костянтин Анатолійович Мамонов, Дмитро Олександрович Пруненко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 3. – С. 199-203. – ISSN 1993-0259.
39. Пастухова, Т. Ю. Метод розрахунку конкурентоспроможності підприємства, застосований на теорії ефективної конкуренції. [Електронний ресурс] / Т. Ю. Пастухова. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2012\\_03\\_15/ek1\\_pastuhova.php](http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_pastuhova.php).
40. Мосейко В. О. Багатофакторна оцінка експортного потенціалу підприємств регіону / В. О. Мосейко, Ю. М. Азміна. // Регіональна економіка. – 2013. – №2. – С. 63–71.
41. Нікіфорова В. А. Металургійна промисловість світу: сучасні виклики та тенденції розвитку (аналітичний огляд) / В. А. Нікіфорова. // Економіка промисловості. – 2018. – №1. – С. 86–114.

42. Бесараб С. О. Сучасні тенденції розвитку підприємств металургійної галузі України / С. О. Бесараб. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №23. – С. 62–65.
43. Матюшенко І. Ю. Розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу українських підприємств / І. Ю. Матюшенко, К. В. Шеховцева. // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2016. – №2. – С. 34–45.
44. Замбржицька Е.С., Логачева А.В. Система показників для розрахунку виробничого потенціалу підприємств чорної металургії // Naukarastudent.ru. – 2017. – No. 02 (038) / [Електронний ресурс] – Режим доступу. – URL: <http://nauka-rastudent.ru/38/4054/>
45. World steel in figures 2018 [Електронний ресурс] // World steel association. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:f9359dff-9546-4d6b-bed0-996201185b12/World%2520Steel%2520in%2520Figures%25202018.pdf>.
46. Annual Report [Електронний ресурс] // The European Steel Association. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eurofer.org/News&Events/PublicationsLinksList/201806-AnnualReport.pdf>.
47. Steel statistical yearbook 2017 [Електронний ресурс] //World Steel Association. – 2017. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:3e275c73-6f11-4e7f-a5d8-23d9bc5c508f/Steel+Statistical+Yearbook+2017.pdf>
48. Steel statistical yearbook 2007 [Електронний ресурс] //World Steel Association. – 2007 . – Режим доступу до ресурсу : <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:5a3cd3bc-79f9-44e5-ac54-ed231832cb21/Steel+statistical+yearbook+2007.pdf>
49. Excess capacity in the global steel industry and the implications of new investment projects. OECD Science, Technology and Industry. Policy Papers No. 18. Paris, 20 Feb 2015. 38 p. Retrieved from: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj->

n.pdf?expires=1518177139&id=id&accname=guest&checksum=38ECA64CE2C1  
AB91DEADB2B73 EF11A60doi10.1787/5js65x46nxhj-en

50. Top, Lieven. Tentative and vulnerable recovery, amidst excess capacity and market distortions. OECD. 83<sup>rd</sup> Session of the OECD Steel Committee. Paris, 28-29 September 2017. Retrieved from: <http://www.oecd.org/sti/ind/83-oecd-steel-chair-statement.htm>
51. Власюк Т. О. Металургійна галузь України на світовому ринку: проблеми та пріоритети / Т. О. Власюк. // Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту, – 2016. – №3. – С. 91–103.
52. Бученкова О. В. Визначення перспектив експортної діяльності та вихід на зовнішні ринки / О. В. Бученкова, Л. М. Варавя. // Економіка та держава. – 2017. – №7. – С. 18–23.
53. Шапуров О. О. Аналіз сучасних тенденцій у металургії: інноваційноінвестиційний розвиток та конкурентоспроможність на світовому ринку / Шапуров. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – №11. – С. 168–173.
54. Приварникова І. Ю. Розвиток світового ринку сталі та перспективні закордонні ринки для підприємств чорної металургії України / І. Ю. Приварникова, Л. М. Янів. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – №21. – С. 131–133.
55. COURSE 50 – “CO2 Ultimate Reduction in Steelmaking Process by Innovative Technology for Cool Earth 50” [Електронний ресурс] // GLOBAL CCS INSTITUTE – Режим доступу до ресурсу: <https://www.globalccsinstitute.com/sites/www.globalccsinstitute.com/files/content/page/122975/files/COURSE%2050%20-%20%20%20CO2%20Ultimate%20Reduction%20in%20Steelmaking%20Process%20by%20Innovative%20Technology%20for%20Cool%20Earth%2050>.pdf.
56. Шатоха В.І. Сталий розвиток чорної металургії: Монографія / В.І. Шатоха. – Дніпропетровськ: «Дріант», 2015. – 184 с

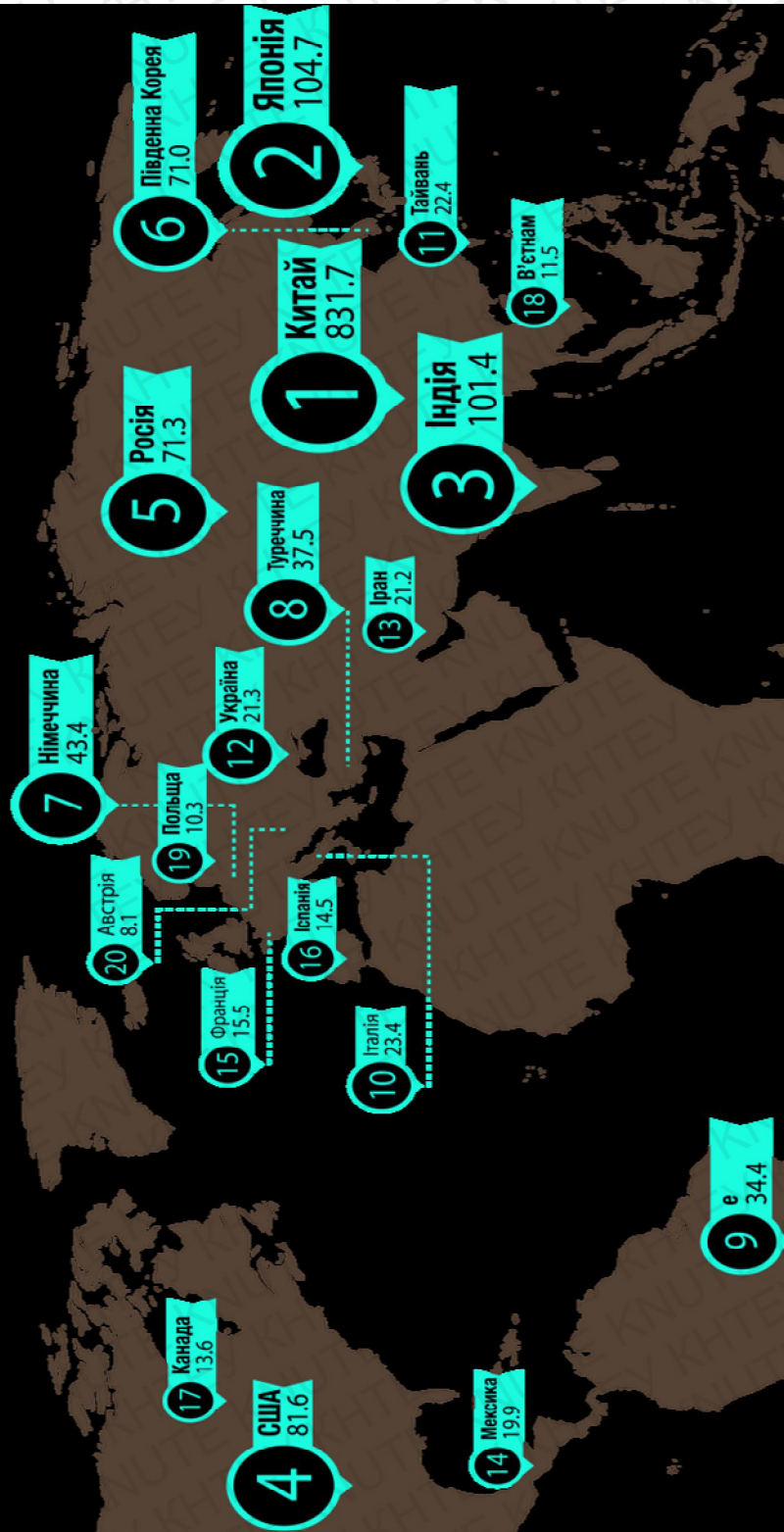
57. ULCOS = Ultra Low CO2 Steelmaking [Електронний ресурс] // Bouwen met Staal – Режим доступу до ресурсу: [https://www.sustainablesteel.eu/p/532/ulcos\\_-\\_ultra\\_low\\_co2\\_steel\\_making.html](https://www.sustainablesteel.eu/p/532/ulcos_-_ultra_low_co2_steel_making.html).
58. ULCOS, the European initiative for CO2-lean steelmaking [Електронний ресурс] // MEFOSnews – Режим доступу до ресурсу: <https://www.lkab.com/en/SysSiteAssets/documents/kund/2006-ulcos-co2-lean-steelmaking.pdf>.
59. Development of the HIsarna process [Електронний ресурс] // Tata steel research – Режим доступу до ресурсу: [https://ieaghg.org/docs/General\\_Docs/Iron%20and%20Steel%20Presentations/14\\_2011%2011%209%20%20HIsarna%20Industry%20CCS%20workshop.pdf](https://ieaghg.org/docs/General_Docs/Iron%20and%20Steel%20Presentations/14_2011%2011%209%20%20HIsarna%20Industry%20CCS%20workshop.pdf).
60. Україна опустилася ще на одну сходинку в світовому рейтингу виробників сталі [Електронний ресурс] // УНІАН. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.unian.ua/industry/10238655-ukrajina-opustilasya-shche-na-odnu-shodinku-v-svitovomu-reytingu-virobnikiv-stali.html>.
61. Хижняк О. С. Сучасний стан металургійних підприємств України: проблеми і перспективи розвитку / Хижняк. // Молодий вчений. – 2017. – №5. – С. 762–768.
62. Ерман Г. Торгова війна Трампа: як постраждає Україна [Електронний ресурс] / Г. Ерман // BBC News Україна. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-43590472>.
63. Світові ринки сталі 2016-2017 [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://vikant.com.ua/ua/news/steel2016>.
64. Костевич Н. О. Фінансовий потенціал підприємства в контексті сталого розвитку [Електронний ресурс] / Н. О. Костевич – Режим доступу до ресурсу: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/147678/76-79.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

65. Кузь В. І. Принципи та завдання організації бухгалтерського обліку в стратегічному вимірі / В. І. Кузь. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – №2. – С. 187–198.
66. Дробишева О. О. Дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства і розробка заходів з підвищення її ефективності / О. О. Дробишева, А. О. Шишкова. // Економічний простір. – 2016. – №113. – С. 115–123.
67. Падерін І. Д. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення / І. Д. Падерін, А. І. Яковлев. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
68. Лапін О. В. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості / О. В. Лапін, К. М. Горицька. // Ефективна економіка. – 2016. – №11.
69. Ганжа Т. І. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції / Т. І. Ганжа, С. Г. Кафлевська. // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №4. – С. 80–85.
70. Кобзева К. В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / К. В. В. Кобзева. // Проблеми економіки. – 2013. – №4. – С. 281–285.
71. Струк О.І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці. Автореферат дис. на здобуття наук. ст. к.е.н., Львів 2016. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2016/10/aref\\_struk.pdf](http://www.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2016/10/aref_struk.pdf)
72. Завтур Д.О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств / Д.О. Завтур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/36362/33-Zavtur.pdf?sequence=1>
73. Наливайко Н. М. Шляхи розширення експортного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Наливайко. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://storage.library.opu.ua/online/conference/tez\\_50/6-25.pdf](http://storage.library.opu.ua/online/conference/tez_50/6-25.pdf).

74. Лепеха М. О. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України за експортоорієнтованою стратегією / М. О. Лепеха, Г. М. Свириденко. // «Young Scientist». – 2017. – №5. – С. 655–658.
75. Бугас Н. В. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства / Н. В. Бугас, Ю. А. Пилипенко. // ВІСНИК КНУТД. – 2015. – №6. – С. 14–21.
76. Касич А. О. Стратегія управління експортним потенціалом підприємств важкого автомобілебудування / А. О. Касич, Р. М. Циган, К. І. Назаренко // Ефективна економіка. – 2016. – №12. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5299>
77. Тарасенко О. Ю. Стратегічний розвиток металургійної галузі України на основі підвищення інноваційного потенціалу / О. Ю. Тарасенко // Менеджер. - 2014. - № 2. - С. 114-118.
78. Фабрика І. В. Аналіз формування експортного потенціалу машинобудівного підприємства Кіровоградського регіону та механізми його реалізації [Електронний ресурс] / І. В. Фабрика – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2612/1/63.pdf>.
79. Шляхи та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] // «Young Scientist». – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/1/228.pdf>.



## Топ - 20 країн виробників сталі 2017 (млн т)



Додаток Е

**Нормалізовані показники конкурентоспроможності ПрАТ  
«Донецьксталь» за критеріями за 2013-2017 рр.**

Критерії та показники конкурентоспроможності	Коефіцієнт вагомості	2013	2014	2015	2016	2017
1.Ефективність виробничої діяльності підприємства	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
1.1.Витрати на виробництво одиниці продукції, грн.	0,31	0,242	0,238	0,28	0,235	0,44
1.2.Фондовіддача, тис. грн.	0,19	1,474	1,09	1,209	1,565	1,908
1.3.Рентабельність товару, %.	0,4	0,061	0,103	0,151	0,134	0,204
1.4.Продуктивність праці, тис. грн. /чол.	0,1	13,23	9,641	7,121	10,977	27,545
2.Фінансовий стан підприємства	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29
2.1.Коефіцієнт автономії	0,29	0,398	0,307	0,219	0,192	0,16
2.2.Коефіцієнт платоспроможності	0,2	0,119	0,05	-0,039	-0,05	-0,061
2.3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,36	0,016	0,023	0,018	0,007	0,014
2.4.Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	0,15	0,254	0,181	0,156	0,164	0,175
3.Ефективність організації збуту та просування товарів	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23	0,23
3.1.Рентабельність продажу, %.	0,37	0,057	0,084	0,115	0,104	0,135
3.2.Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	0,29	3,128	2,708	3,232	3,564	3,03
3.3.Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	0,21	0,057	0,035	0,023	0,029	0,014
3.4.Коефіцієнт ефективності реклами і засобів	0,14	0,055	0,035	0,02	0,018	0,011

стимулювання збуту						
4.Конкурентоспроможність товару	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
4.1. Якість товарів	-	-	-	-	-	-
4.2. Ціна товару	-	-	-	-	-	-

*Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Донецьксталь»*

*Додаток А*

### **Характеристика факторів, що впливають на експортний потенціал**

Фактори, що впливають на експортний потенціал	Характеристика факторів
Внутрішні	Виробничі фактори
Зовнішні	Фактори зовнішнього оточення
Контрольовані	Фактори, до яких підприємство безпосередньо причетне (організаційні структури, фінансові, виробничі, економічні служби, підрозділи збуту тощо)
Неконтрольовані	Політичні, економічні, соціальні, міжнародні, ринкові тощо
Кількісні	Можливість оцінити стан експортного потенціалу
Якісні	Використання експертних методів
Науково-технічного порядку	1. Інновації в галузі створення товарів. 2. Інновації в технології. 3. Інновації в менеджменті. 4. Інновації в маркетингу.
Інвестиційного порядку	Спроможність заощаджувати , інвестування коштів у прибуткові проекти
Кадрового порядку	Управління персоналом ( мотивація , стимулювання до роботи )
Логістичного порядку	Можливість якісно та своєчасно забезпечувати рух

	інформаційних та матеріальних потоків на підприємстві від виробника до споживача )
Маркетингового порядку	Реклама , здатність «втриматися» на ринку , виробляти конкурентноспроможну продукцію

Джерело: [Черниш О. В.](#) Умови та фактори формування експортного потенціалу підприємства / О. В. Черниш, А. Д. Пирожкова // [Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки.](#) - 2015. - № 4. - С. 162-165

Додаток Б

### Система показників для оцінки експортного потенціалу підприємств

Показники	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
Ефективність виробництва експортної продукції	$ЕВЕП = \frac{Ц_e}{С_e}$ де $Ц_e$ - вартість експортної продукції у внутрішніх цінах; $С_e$ - собівартість експортної продукції	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства-експортера; чим вище показник, тим більш доцільно виробництво даного виду продукції.
Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера	$ПВГ = \frac{О_e}{О_p}$ де $О_e$ – обсяг експорту продукції; $О_p$ - загальний обсяг реалізації продукції	Характеризує експортну орієнтованість виробництва підприємства; чим вище даний показник, тим більш значуще експортний напрям реалізації продукції для підприємства-експортера.
Питома вага прибутку від експорту продукції в загальному обсязі прибутку підприємства-експортера	$ПВП = \frac{П_e}{П_z}$ де $П_e$ - прибуток від експорту продукції; $П_z$ - загальна величина прибутку підприємства-експортера	Показує частку прибутку від експорту продукції в загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера; чим вище ПВП, тим більше значимість експорту даного виду продукції для підприємства

Рентабельність експортних продаж	$PE = \frac{Pe}{Be}$ <p>де Pe - прибуток від експорту продукції; Be - виручка від реалізації продукції на експорт</p>	Показує рентабельність експортної продукції; чим вище даний показник, тим вигідніше підприємству експорт даного виду продукції
Доля інноваційних продукцій	$ДІП = \frac{Pi}{Pz}$ <p>де Pi - кількість інноваційної продукції; Pz - загальна кількість продукції</p>	Визначає ставлення інноваційної продукції до загальної кількості продукції, що випускається і характеризують частку продукції, яку можна вивести на зовнішній ринок

Закінчення дод. Б

Показники	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
Коефіцієнт автономії	$Ka = \frac{Bk}{Bz}$ <p>де Bk - власні кошти; Bz - баланс загальний (в валюті)</p>	Визначає частку власних коштів у валюті балансу (нормальне обмеження більше або дорівнює 50%)
Коефіцієнт поточної ліквідності	$Kпл = \frac{ОБФ}{КБО}$ <p>де ОБА - оборотні активи, що приймаються в розрахунок при оцінці структури балансу; КБО-короткострокові боргові зобов'язання</p>	Дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань (нормальне обмеження 80%)
Ефективність продаж експортної продукції	$EP = \frac{ППЕ}{ВВЕП}$ <p>де ППЕ - прибуток від продажу експортної продукції; ВВЕП - витрати на виробництво експортної продукції</p>	Характеризує ефективність продажів експортної продукції; чим вище показник, тим вигідніше виробництво даного виду продукції на експорт

Джерело: Мосейко В. О. Багатофакторна оцінка експортного потенціалу підприємств регіону / В. О. Мосейко, Ю. М. Азміна. // Регіональна економіка. – 2013. – №2. – С. 63–71.

## Додаток В

**Показники, що характеризують виробничий потенціал підприємства  
металургійної промисловості**

Елемент виробничого потенціалу	Найменування показника	Формула	Опис формули
Основні виробничі фонди	коефіцієнт екстенсивного використання обладнання	$K_{екст} = \frac{tф}{tн}$	де $tф$ - фактична кількість годин роботи обладнання; $tн$ - кількість годин роботи за нормою
	виробнича потужність ливарного, формувального, складального і інших цехів металургійного виробництва	$M = \frac{S \times tе}{tв}$	де $S$ - корисна площа цеху, м <sup>2</sup> ; $tе$ - ефективний фонд часу використання виробничої площі цеху, год; $tв$ - кількість квадратних метро-годин, необхідних для виготовлення одиниці продукції.
	коефіцієнт спряженості	$K_{спряж} = \frac{Mв.ц}{Mц}$	де $Mв.ц$ - потужність провідного цеху (ділянки, агрегату); $Mц$ - потужність інших цехів
	коефіцієнт інтенсивного використання	$K_i = \frac{Pф}{Pн}$	де $Pф$ - фактична продуктивність обладнання; $Pн$ - нормативна

обладнання		продуктивність обладнання
коефіцієнт фізичного зносу основних фондів	$K_f = \frac{З}{В}$	де З - сума зносу основних фондів за весь період їх експлуатації, грн. ; В - початкова вартість основних фондів, грн.
коефіцієнт завантаження обладнання	$K_z = \frac{K_{зм}}{K_{пл}}$	де Кзм - змінність роботи; Кпл - планова змінність обладнання
коефіцієнт використання корисного об'єму	$K_v = \frac{V_n \times T_{факт}}{Q_{пер}}$	де - корисний об'єм доменної печі, м <sup>3</sup> ; пер - кількість виплавленого чавуну на переробний чавун, т.

## Продовження дод. В

Елемент виробничого потенціалу	Найменування показника	Формула	Опис формули
	коефіцієнт виплавки конвертерної сталі в номінальну добу	$Вк.ст. = \frac{Q_{рконтв}}{G_{контв} \times T_{ном}}$	де річн.контв. - річна виплавка рідкої сталі в конвертері, т. ; контв. - місткість конвертера, т. ; ном. - номінальний час роботи конвертера в році, добу.
	продуктивність прокатного стану в фактичну (гарячу) годину роботи	$P_{пр} = Q_{взл} \times q \times K_{пр} \times \frac{3600}{T_{пр}}$	де взл - маса задається для прокатки вихідних злитків, т; q - коефіцієнт виходу придатного, в частках одиниці; Kпр - коефіцієнт використання стану; пр- ритм прокатки, с. ; 3600 - коеф. перерахунку, відповідний кількості секунд в одній годині.
Техніко-технологічна база	фондо-озброєність	$Ф_v = \frac{СВОФ}{СЧР}$	де СВОФ - середня вартість основних фондів; СЧР - середня чисельність працівників за рік.
	коефіцієнт механізації виробництва	$K_{мв} = \frac{V_m}{V_{заг}}$	де Vм - обсяг продукції, виробленої за допомогою машин і механізмів;

			Vзаг - загальний обсяг виробленої продукції на підприємстві;
	коефіцієнт механізації праці	$K_{мп} = \frac{N_m}{N_m + N_p}$	де N <sub>м</sub> - кількість робочих, зайнятих на механізованих роботах, чол; N <sub>р</sub> - кількість робітників, що виконують ручні операції, чол;
Матеріали	Коефіцієнт використання матеріалів	$K_{вм} = \frac{P_ч}{N_p}$	де P <sub>ч</sub> - чисті витрати матеріалу; N <sub>р</sub> - норма витрати матеріалу.

## Закінчення дод. В

Елемент виробничого потенціалу	Найменування показника	Формула	Опис формули
Трудові ресурси (виробничий персонал)	показник виходу придатного продукту	$V_{\Gamma} = \frac{\Gamma}{K}$	де $\Gamma$ - вага придатного продукту; K - кількість витраченої сировини.
	коефіцієнт відповідності кваліфікації працівника специфіці роботи	$K_{в} = \frac{K_{квал}}{C_p}$	де K <sub>в</sub> - коефіцієнта кваліфікації; C <sub>р</sub> - коефіцієнт специфіки роботи
Інновації у виробництві	коефіцієнт морального старіння	$K_{м} = \left(1 - \frac{V_u}{V_n}\right)$	де V <sub>у</sub> і V <sub>н</sub> - відповідно продуктивність (вироблення) застарілого і нового обладнання.
	коефіцієнт інноваційного росту	$K_{ін.р.} = \frac{I_n}{I_{об}}$	де I <sub>н</sub> - вартість науково-дослідних і навчально-методичних інвестиційних проектів; I <sub>об</sub> - загальна вартість інших інвестиційних витрат
	коефіцієнт освоєння нової	$K_{нт} = \frac{O_{Фн}}{O_{Фср}}$	де O <sub>Фн</sub> - знову введені в експлуатацію основних виробничих фондів



техніки		підприємства; ОФср - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства
коефіцієнт майна, призначеного для НДДКР	$\text{Кндкр} = \frac{\text{Онюкр}}{\text{Овп}}$	де Онюкр - коефіцієнт майна, призначеного для НДДКР; Овп - вартість обладнання виробничого призначення

Джерело: Замбжицька Е.С., Логачева А.В. Система показників для розрахунку виробничого потенціалу підприємств чорної металургії // Naukarastudent.ru. – 2017. – No. 02 (038) / [Електронний ресурс] – Режим доступу. – URL: <http://naukarastudent.ru/38/4054/>